

## هشت گام دعوت حرفه ای در بازاریابی شبکه ای

برای دعوت حرفه ای در بازاریابی شبکه ای ، هشت مرحله وجود دارد. مراحل زیر ممکن است کمی پیچیده به نظر بیایند اما با کمی تکرار و تمرین در میابید که مطالب ذکر شده **بسیار ساده** هستند.

### مرحله اول: عجله داشته باشید

این یک مسئله روانشناسی است، مردم اصولاً جذب افرادی میشوند که کارهای زیادی برای انجام دادن دارند، یکی از دوستانم به نام رایان، انسان بسیار پرمشغله ای است یا حداقل اینطور تظاهر میکند، هر وقت که با او صحبت میکنم میگوید که تنها چند دقیقه برای صحبت کردن زمان دارد و پس از صحبت کردن میگوید که باید به یک تماس دیگر پاسخ دهم و برای همین مجبورم تلفن را قطع کنم. اگر شما هم در مکالمات تلفنی خودتان این ذهنیت را القاء کنید که عجله دارید، متوجه خواهید شد که دعوتتان بسیار کوتاه تر میشود، تعداد سوالات کمتری پرسیده خواهد شد، مقاومت کمتری ایجاد شده و مردم **برای شما و زمانی که در اختیارشان قرار دادید احترام بیشتری قائل خواهند شد.**

من میدانم که رایان فرد پرمشغله ای است پس **مجبورم** که صحبتتم را با او کوتاه تر کنم و سریع بروم سر اصل مطلب.

چند ایده که میتوانید از آنها برای نشان دادن وضعیت ضروری تماس با بازار گرم از آنها استفاده کنید: "زیاد وقت ندارم اما خیلی مهم بود که باهات تماس بگیرم" "داشتم میرفتم بیرون اما باید خیلی سریع باهات تماس میگرفتم"

چند ایده که میتوانید از آنها برای نشان دادن وضعیت ضروری تماس با بازار سرد از آنها استفاده کنید: "الان زمان مناسبی برای صحبت کردن نیست و باید سریع قطع کنم اما" . . . "باید زود برم اما" . . .

تن صدا را اضطرابی کنید! برای این مثال ها درمورد جمله دقیقی که میخواهید بگویید زیاد نگران نباشید و فقط روی مفهوم کلی تمرکز کنید و از کلمات خودتان استفاده کنید. کاری کنید که مردم بدانند که شما پرمشغله هستید! تماس هایتان را محدود اما پرمحتوا کنید.

این مرحله بسیار مهم است. یک تعریف **صادقانه** درها را برای یک مکالمه واقعی باز میکند و باعث میشود که پراسپکت **مشناقانه** تر به حرف های شما گوش دهد فقط مطمئن باشید که تعریف شما کاملاً **صادقانه** است.

مثال هایی برای بازار گرم: "تو آدم موفق هستی و همیشه کاهایی میکنی که برای من قابل احترام هستن" "از وقتی که میشناختم توی کاری که انجام میدی بهترین هستی"

مثال هایی برای بازار سرد: "شما بهترین خدماتی که میتونستم دریافت کنم رو ارائه دادید" "شما خیلی آدم موفق هستید میشه پیرسم برای زندگیتون چیکار میکنید"

اینها فقط مثال هستند شما چیزهایی را پیدا کنید که میتوانید صادقانه به پراسپکت های احتمالی خودتان بگویید. این مرحله ساده در عمل نتایج دعوتتان را **دو برابر** میکند (اریک ووری)

وقتی که شما صحبتتان را به صورت اضطراری و با یک تعریف صادقانه شروع میکنید، **برای افراد خیلی سخت میشود که به دعوتتان واکنش منفی نشان دهند**. آنها زیاد تعریف نمیشنوند پس پراسپکتهايتان برای شما احترام زیادی قائل میشوند. اگر حرفه ای های نتورک مارکتینگ را تحت نظر داشته باشید خواهید دید آنها دائم با تعریف تمجید صادقانه احساس خوبی را به اطرافیان خود القاء میکنند. این کار چند نتیجه در بر خواهد داشت: کمک میکند که ذهن انسان ها باز شود - کمک میکند که به توافق برسید - و از همه مهم تر کمک میکند که به درک متقابل و هدف خودتان برسید.

مرحله سوم: دعوت را انجام دهید!

در این مرحله سه روش دعوت اصولی برای حرفه ای های نتورک مارکتینگ وجود دارید.

روش مستقیم: این روش زمانی استفاده میشود که میخواهید افراد را برای دانستن **یک فرصت برای خودشان دعوت کنید**، یعنی میخواهید کاری کنید که افراد از فرصت باخبر شوند. چند مثال: برای پراسپکت های بازار گرم: "فکر کنم راهی پیدا کردم که میتونه درآمدمون رو افزایش بده" "اگر کاری باشه که بتونی به صورت نیمه وقت شروع کنی و اونو توی خونه انجام بدی و درآمدمون بتونه جاگزين کار تمام وقت بشه دوست داری درموردش بیشتر بدونی؟"

برای پراسپکت های بازار سرد: "برای داشتن درآمد بیشتر حاضری کاری انجام بدی؟" "اگر یه کار جانبی با شغل الانت تداخل نداشته باشه حاضری انجامش بدی؟"

اکثر مردم از روش مستقیم استفاده میکنند اما راه های دیگری هم برای دعوت پراسپکت وجود دارد، اگر شما تا الان از روش مستقیم استفاده میکردید **شاید زمان آن فرا رسیده که روش های دیگر را هم امتحان کنید.**

روش غیر مستقیم: این روش ابزار قدرتمند دیگری است که کمک میکند **مقاومت مردم کمتر شده** و مایل بشوند که در مورد پیشنهاد شما اطلاعاتی بیشتری دریافت کنند. در این روش از شخص میخواهیم که ما را راهنمایی کند.

برای پراسپکت های بازار گرم: "کاری پیدا کردم که در مورد اون خیلی هیجان زده هستم، اما چیز زیادی نمیدونم اما تجربه تو خیلی بیشتره میتونی به خاطر من بیای یه نگاهی بهش بندازی؟" یا "یکی از دوستانم بهم گفت بهترین کاری که میتونم انجام بدم اینه که در شروع کار از افراد باتجربه تر از خودم کمک بگیرم ، تو حاضری بیای یه نگاهی بهش بندازی؟"

برای بازار سرد: "شرکت ما میخواد توی منطقه شما رشد کنه، اگر میشه شما بیا و کار رو ببین که میشه توی منطقه شما کار رو راه بندازیم؟" یا "یه کار رو شروع کردم با محصولی که احساس میکنم خیلی عالی هست، اما دوست دارم نظر شما رو هم در مورد کار و محصول بدونم، مایل هستی که بیای کار رو ببینی و نظرت رو بگی؟"

روش خیلی غیر مستقیم: این روش **فوق العاده قدرتمند** است زیرا روی مراحل مختلف روانشناسی کار میکند، در این روش شما کاری میکنید که فرد متوجه نشود که میخواهید کاری را به خود او معرفی کنید و شما مایلید بدانید که آیا او کس دیگری را میشناسد که بتواند با شما کار کند یا نه.

برای پراسپکت های بازار گرم و سرد: "کسی رو میشناسی که وقت داشته باشه و بتونه یه کار پردرآمد رو توی خونه انجام بده؟" یا "داریم یه کاری رو انجام میدم که اصلا به درد خودت نمیخوره، ازت میخوام که اگر آدم زرنگی رو میشناسی که میخواد درآمزش رو افزایش بده بهم معرفی کنی"

اکثر مواقع شخص قبل از این که اسمی را به شما بگوید، اطلاعات بیشتری میخواهد، پشت این خواسته **کنجکاوی و وسوسه** قرار دارد. در این لحظه افراد به این فکر میکنند که چه بهتر است که این کار برای خودشان باشد اما فعلا از بروز آن به شما **امتناء** میکنند.

وقتی فرد اطلاعات بیشتری از شما خواست میتوانید این گونه پاسخ دهید: "خب طبیعیه که بخوای قبل از این که به کسی بگی خودت بیشتر در موردش بدونی". و بلافاصله بروید سراغ مرحله چهارم.

این مرحله یکی از اصلی ترین سلاح های نتورکرهای حرفه ایست. اگر من بهت یک دی وی دی بدم تو کامل نگاهش میکنی؟ اگر من لینک یه وبسایت رو بهت بدم یه نگاهی بهش میندازی؟

این سوالات به چند دلیل بسیار پر قدرت هستند:

دلیل اول: واکنش متقابل . . . شما برای شخص کاری را انجام میدهید و در مقابل آن شخص هم برای شما کاری را انجام میدهد، **ذهن انسان طوری طراحی شده که به این شرایط واکنش مثبت نشان میدهد.** دلیل دوم: شما را در **جایگاه قدرت** قرار داده و و کنترل را به دست شما میدهد. به سادگی یک پیشنهاد برای تبادل ارزش را ارائه کردید.

دلیل سوم: نشان میدهد که شما چیز **با ارزش تری** برای او دارید. شما میگویید که کاری را انجام میدهید تنها در صورتی که شخص مقابل هم کاری را انجام دهد.

وقتی چیزی را که دارید ارزشمند نشان دهید مردم هم برای شما ارزش قائل میشوند.

این تکنیک انسان ها را **مجبور** میکند که به خواسته شما پاسخ مثبت دهند و شما را به هدفتان میرساند. حالا بیایید فرار کنیم! اگر شما یک تماس تلفنی اورژانسی برقرار کردید، از پراسپکت تعریف کردید، دعوت را انجام دادید و از تکنیک ( اگر من... آنگاه تو... ) استفاده کردید جواب مردم تقریباً **مدرمد** اوقات بله است که شما را به مرحله پنج میرساند.

اگر فرد به شما "نه" گفت، همینجا برای زمانی که برای شما گذاشت از او تشکر کنید و دی وی دی یا لینک یا ... را به او ندهید.

خب شما از مرحله ۴ عبور کردید و فرد به شما "بله" گفت، و قبول کرد که دی وی دی یا لینک را ببیند. آیا به این معنی است که آنها این کار را انجام میدهند؟ **نه!** اگر فقط از این چهار مرحله استفاده کنید تنها ۵٪ از پراسپکت ها، چیزی که از آنها خواسته اید را انجام میدهند، ۵٪ اصلاً عدد خوبی نیست .

برای نزدیک شدن به ۸۰٪ باید ۴ مرحله بعدی را هم به درستی انجام دهیم.

میرسیم به به قدرتمند ترین سلاح نتورکرهای حرفه ای برای دعوت، یعنی **شرط گذاری** اما همانطور که در مقاله قبلی ذکر شد تا به اینجا فقط ۵٪ از پراسپکت ها کاری که از آنها خواسته اید را انجام میدهند و ۵٪ **اصلا عدد خوبی نیست**، با مطالعه و انجام دادن درست مراحل ذکر شده در این مقاله میتوانید کاری کنید که **بالغ بر ۸۰٪ پراسپکت هایتان کاری که از آنها میخواهید را انجام دهند.**

### مرحله پنجم: تائیدیه زمانی اول

شما تا الان چهار مرحله را به درستی انجام داده اید و پراسپکت به شرط شما (اگر من... آنگاه تو...) پاسخ مثبت داده است. گام بعدی شما این است که تائیدیه زمانی را از پراسپکت بگیرید. در اینجا چند متن ساده اما موثر مثال میزنیم که میتوانید از آنها استفاده کنید: "کی مطمئن هستی که میتونی سی دی رو کامل نگاه کنی؟" یا "کی مطمئن هستی که میتونی مقاله توی سایت رو کامل مطالعه کنی؟" **هرگز به آنها زمانی را پیشنهاد ندهید**، فقط سوال بپرسید و منتظر پاسخ خودشان باشید. این سوال به آنها اجازه میدهد که به تعهدات و برنامه هایشان فکر کنند و با در نظر گرفتن کارهایشان، زمانی را برای تعهدشان به شما در نظر بگیرند و آن را به شما اعلام کنند. (( ذهن انسان طوری طراحی شده که دوست دارد خودش برای خودش تصمیم بگیرد و به هرگونه تصمیم گیری از طرف هر شخص دیگری مقاومت میکند یا دنبال بهانه میگردد)) وقتی که شما در مرحله چهار درخواستان را گفتید و پراسپکت به شما پاسخ مثبت داد، در واقع برای آنها یک روز بود، اما وقتی که تعهد زمانی را میگیرید، این خواسته واقعی خواهد شد، **نکته مهم این است که پراسپکت زمان دقیق را به شما اعلام کند.**

بالغ بر ۸۰٪ مواقع، پراسپکت به شما پاسخ درست میدهد و کمتر از ۲۰٪ مواقع پاسخ های مبهم میدهند، برای مثال میگویند " سعی میکنم یه وقتی انجامش بدم " اگر شبیه به این جمله را شنیدید، میتوانید در پاسخ بگویید: " نمیخوام وقت خودم و تو رو هدر بدم، چرا یه زمانی رو مشخص نکنم که مطمئن هستی میتونی ببینی؟"

فراموش نکنید که پراسپکت تا به الان **دو بار به شما پاسخ مثبت داده** و این مرحله فقط تائید زمان دقیق است.

اکنون میتوانید سی دی یا لینک وبسایت یا مقاله مورد نظر یا ... را به پراسپکت بدهید **اما** نتورکرهای حرفه ای چند ثانیه دیگر هم وقت میگذارند تا چند مرحله کوچک باقی مانده را هم انجام دهند.

### مرحله ششم: تائیدیه زمانی دوم

اگر پراسپکت به شما گفت که شب دوشنبه نگاه میکنم، پاسخ شما باید چیزی شبیه به این باشد " پس اگر من سه شنبه صبح باهات تماس بگیرم مطمئنا اون رو دیدی، درسته؟ " اگه شخص گفت که چهارشنبه

صبح زمان خوبی هست که وبسایت رو نگاه کنم. پاسخ شما باید این گونه باشد " خب اگه همون چهارشنبه  
یه زمانی بهت زنگ بزنم صددرصد دیدی درسته؟"

پراسپکت یا به شما پاسخ مثبت میدهد یا زمان را یواشکی تغییر میدهد، در هر صورت، اهمیت مرحله ۶  
این است که **برای بار سوم نیز تائیدیه را بگیرید**، و احتمال این که شما را همراهی کنند بیشتر شود.  
نکته حائز اهمیت این است که این فراری که شما تعیین کردید نیست بلکه فراری ست که پراسپکت  
تعیین کرده است.

خلاصه: **پراسپکت خودش به شما گفته** که آن چیزی را که شما به او پیشنهاد داده اید را مطالعه میکند و  
در زمان مشخصی این کار را انجام میدهد. اگر شما در آن زمان با او تماس بگیرید قطعاً آن را مطالعه کرده،  
شما سوال هایی پرسیده اید و **پراسپکت زمان ها را مشخص کرده**.

#### مرحله هفتم: زمان تماس بعدی را مشخص کنید

این مرحله بسیار ساده است... فقط باید پرسید که "بهترین زمانی که میتونم باهات تماس بگیرم کی  
هست؟" و پراسپکت زمانی را که به نظر خودش مناسب است هست را به شما میگوید. حالا شما یک **قرار کاملاً  
واقعی** دارید. تنها کاری که باید انجام دهید این است که **مطمئن باشید که خودتان حتماً در زمانی که  
مشخص شده تماس میگیرید**.

#### مرحله هشتم: از تلفن دور شوید!

اگر مرحله اول را به خاطر داشته باشید، شما عجله داشتید! پس زمانی که پراسپکت قرار را تائید کرد،  
آخرین چیزی که میتوانید بگویید این است که: "خیلی خوبه پس بعداً با هم صحبت میکنیم، من دیگه باید  
برم..."

نکته: بسیاری از قرارهایی که به این صورت گذاشته میشوند فقط و فقط به خاطر حرف زدن زیاد کنسل  
میشوند.

مثالی کوتاه که تمام مراحل ذکر شده را در خود جای داده، (برای شخصی که میدانیید شغلش را دوست  
ندارد، به روش مستقیم) "سلام، راستش من زیاد ندارم اما خیلی مهم بود که باهات تماس بگیرم،  
آخه تو یکی از **باهوش ترین آدم هایی هستی که میشناسم** و همیشه برات احترام خاصی قائلم. **بهم گفته  
بودی که زیاد شغلت رو دوست نداری!** جدی میگفتی یا شوخی میکردی؟" (اصولاً پراسپکت میگوید جدی  
گفتم) "خیلی خوبه فکر کنم راهی پیدا کردم که میتونه مشکلات رو حل کنه. یه دی وی دارم که چیزی  
رو که میخوام بهت بگم خیلی بهتر از خودم برات توضیح میده. **اگه من این دی وی رو بهت بدم اونوقت**

**تو نگاهش میکنی؟** ) "اصولا پراسپکت جواب مثبت میدهد ( " فکر میکنی کی صد درصد میتونی نگاهش کنی؟" (مثلا میگوید دوشنبه) "پس اگر من سه شنبه صبح باهات تماس بگیرم حتما دیدی، درسته؟" (پراسپکت میگوید بله) "خیلی خوبه... پس من همون موقع باهات تماس میگیرم. سه شنبه بهترین ساعتی که میتونم باهات تماس بگیرم کی هست؟" (پراسپکت اطلاعات کامل را به شما میدهد) "خیلی خوبه... پس با هم صحبت میکنیم. باید برم... ممنون!"

### نکات پایانی پروسه دعوت در بازاریابی شبکه ای

این هشت مرحله به هیچ عنوان نکات تحمیلی نیستند. یادتان باشد که تمام مطالب ذکر شده، راهکارهایی هستند از بزرگترین تنورکهای حرفه ای، پس در پیاده سازی این مراحل از خودتان خلاقیت به خرج دهید.

فراموش نکنید که تنورکهای حرفه ای، کسب و کارشان خیلی خیلی را جدی میگیرند.

این مطالب به شما کمک خواهد کرد که افرادی که زیاد در مورد فرصتی که به آنها پیشنهاد داده اید جدی نیستند را راحت تر ترغیب کنید.