

---

## روش های نگهداری از تیم در بازاریابی شبکه ای

---

همه ما میدانیم که جذب پراسپکت های جدید همیشه اولین و مهمترین کار در بازاریابی شبکه ای است اما در قدم دوم لازم است که از افرادی که به تازگی وارد سازمان شده اند نگهداری کنیم، درست است که همیشه و همیشه عده ای می آیند عده ای میروند و عده ای دیگر منتظر هستند اما این وظیفه ماست که به عنوان رهبر از تک تک اعضای سازمان محافظت کنیم، در ادامه دو مورد از بهترین روش های نگهداری از اعضای سازمان را با هم بررسی میکنیم.

### روش اول: برقرار کردن ارتباط با لول های پایین تر

شاید تا کنون دیده باشید که بزرگترین لیدر ها و به سادگی با پایین ترین لول های تیم خود و حتی تیم های دیگر ارتباط برقرار میکنند و به سوال های همه پاسخ میدهند، **این یکی از مهمترین راز های موفقیت این افراد است** زیرا باعث میشود که اعضای تیم، لیدر های خود را به خود نزدیک ببینند و خود را نیز در جایگاه رسیدن به آن لول ببینند

نکته مهم بعدی در این روش این است که شما میتوانید با افراد زیر مجموعه خود مستقیما صحبت کنید و خودتان مستقیما به سوالات و آبجکشن های آنها پاسخ دهید، درست است که هیچ کس نمیتواند تک تک سوالات تمام اعضای سازمان خود را به تنهایی پاسخ دهد اما مطمئن باشید همان چند سوالی که پاسخ میدهید بسیار تاثیر گذار خواهد بود زیرا تجربه شما در تیم خودتان از همه افراد بیشتر است.

### روش دوم: رهبر باشید نه رئیس

انجام دادن این کار بسیار ساده است، **کافیست کاری را که انتظار دارید اعضای سازمانتان انجام دهند، اول خودتان انجام دهید.**

همانطور که میدانید رهبرهای بزرگ کاری را انجام میدهند که دیگران از آنها یاد بگیرند و انجام دهند اما رئیس ها مینشینند و دستور میدهند، در بازاریابی شبکه ای هیچ وقت نمیتوان با ریاست به موفقیت رسید.

رهبری کردن تیم شما را به یک تیم پویا و پرجنب و جوش تبدیل میکند اما ریاست کردن تیمتان را به یک تیم افسرده و بی حال تبدیل میکند.

بزرگ ترین اشتباهی که بسیاری از افراد انجام میدهند این است که بعد از ساختن یک تیم چند نفره فکر میکنند که بازنشسته شده اند و از این به بعد افراد تیم خودشان همه کار ها را انجام میدهند اما این طرز فکر بسیار اشتباه است و باید بدانید که هر یک روز کار نکردن در بازاریابی شبکه ای مساوی است با شروع کردن از نقطه ی صفر. پس تمام کار هایی را که میخواهید افراد تیم انجام دهند، اول خودتان انجام دهید، اگر میخواهید افراد تیم ورودی بگیرند اول خودتان ورودی بگیرید، اگر میخواهید افراد تیم بفروشند اول خودتان بفروشید، اگر میخواهید افراد تیم راس ساعت در جلسات حاضر شوند قبل از همه خودتان در جلسه حضور پیدا کنید.

کلام پایانی: هیچ وقت هیچ وقت نمیتوانید تمام افراد تیم را همیشه نگه دارید (همیشه یک عده می آیند یک عده میروند و یک عده منتظرند) اما با انجام دادن روش های ذکر شده میتوانید نسبت ورودی های تیم را به افراد خروجی بالاتر ببرید و این تنها راه موفقیت در این حرفه است

MLMCENTER.COM