

---

## استفاده از قدرت اثر گذاری اینترنت

### مقاله ای از رندی گیج

---

در تاریخ زندگی انسان تاکنون هیچ چیزی به اندازه ی اینترنت روی زندگی انسان ها تأثیر نداشته است . باور دارم تأثیر اینترنت از انقلاب کشاورزی، انقلاب صنعتی، تلفن، تلگراف و کامپیوتر بیشتر بوده است. اینترنت چهار نکته را در جهان تحت تأثیر قرار داده است؛ ارتباطات، خرید، خدمات و دسترسی به اطلاعات جالب است که **میان بازاریابی شبکه ای و اینترنت ارتباطی نزدیک وجود دارد** . هر دوی آنها انقلابی در تجارت به حساب می آیند. هر دوی آنها آگاهی مصرف کنندگان را بالا می برند و هر دوی آنها واسطه ها را از میان بر می دارند و باعث می شوند مصرف کنندگان محصولات و خدمات مورد نیازشان را به شکل مستقیم از تولید کنندگان دریافت کنند . **به همین دلیل با ترکیب این دو پدیده می توان به نتایجی فوق العاده دست یافت** .

چند سال پیش کاربردهای اینترنت هنوز این قدر همه گیر و متداول نشده بود، اما فناوری به سرعت رشد کرده و **فرصت هایی را در اختیار همگان قرار داد** و این موضوع می تواند به توسعه ی تجارت تان کمک کند. اجازه بدهید نگاهی به برخی از جنبه های مختلف فناوری که می تواند در این تجارت سودمند باشد بیندازیم.

---

#### ارتباطات...

نامه های الکترونیکی یکی از راه های اثرگذار ارتباطی است . **حتی مادر بزرگ های نود ساله هم امروز عکس نوه های شان را با پست الکترونیک دریافت می کنند** . استفاده از نامه های الکترونیکی یکی از راه های تکثیر پذیر است. تعداد کسانی که نمی توانند از این فناوری استفاده کنند امروزه بسیار اندک است . بسیاری از شرکت های بازاریابی چندسطحی، بانک اطلاعاتی بزرگی از کسانی دارند که می توانند با آنها از طریق فرستادن ایمیل در تماس باشند. این راهی است آسان، سریع و ارزان.

#### آموزش...

ما هنوز هم جلسات آموزش هفتگی برای گروه کاریمان داریم اما این کار را به شکل اینترنتی انجام می

دهیم. این مسئله باعث می شود اعضای گروهمان هر جای دنیا که باشند، بتوانند در این جلسات شرکت کنند.

مثل نامه های الکترونیک، این فناوری هم به قدری سریع رشد کرده است که تکثیر آن مشکلی ندارد. می توانید اعضای گروه تان را همزمان از طریق اینترنت ملاقات کنید و به سؤال های شان پاسخ بدهید. همچنین شرکت ما پایگاه اینترنتی بزرگی دارد که می توانید از طریق آن به برنامه های صوتی و تصویری، آموزشی و طرح های سوددهی دسترسی پیدا کنید.

### مشتری یابی

ممکن است در این مورد کمی اشکال وجود داشته باشد. اینترنت فرصت هایی را برای استخدام افراد هم فراهم می کند، اما برای کار در تجارت بازاریابی شبکه ای، استخدام افراد به این شکل مشکلاتی دارد.

مشکل اول سرعت رو به رشد کسانی است که به این حرفه معتاد شده اند. آنها به شکل گروهی برای تعداد زیادی از کسانی که نمی شناسند، نامه های معرفی انواع مختلف این تجارت را می فرستند. اینترنت جایی است مناسب برای آشنا شدن با افراد مختلف و همان طور که قبلا گفتم پیدا کردن دوست های تازه بهترین راه برای رشد در این حرفه است، اما برای این کار راهی درست وجود دارد. در دنیای مجازی هم همان قوانین دنیای واقعی به کار می آید. اگر در دنیای واقعی با کسی در سوپرمارکت آشنا می شوید و می خواهید به سرعت او را با این حرفه آشنا کنید، احتمال علاقه نشان دادن او بسیار کم خواهد بود. به همین شکل اگر کار را به کسی که به تازگی با او در اینترنت آشنا شده اید معرفی کنید، احتمال این که او به کار علاقه نشان بدهد بسیار کم خواهد بود.

در دنیای مجازی هم پس از آشنا شدن با افراد تازه، آنها را به فهرست مشتریان احتمالی تان اضافه کنید. سپس در زمان مناسب این فهرست را بررسی کنید، بهترین ها را انتخاب کنید و کار را به شکلی حرفه ای به آن ها معرفی کنید. اطلاعات کافی را به آنها بدهید و اگر آنها درباره ی این حرفه سؤالی دارند، به سؤال شان پاسخ بدهید.

### شبکه های اجتماعی...

این شبکه ها به سرعت در حال رشد هستند. می توانید از آنها برای پیدا کردن دوستان تازه استفاده کنید، اما در هر صورت مراقب باشید که هرگز نمی توان اینترنت را جایگزین جلسات و گردهمایی های واقعی کرد. ملاقات در فضای مجازی هرگز جای ملاقات حضوری را نمی گیرد.

**دیدگاهتان نسبت به این پایگاه های مجازی باید فقط محلی برای یافتن دوستانی تازه باشد.** سپس هنگامی که این روابط دوستانه عمیق تر می شوند، به افرادی بر می خورید که علاقه دارند از محصولات تان استفاده کنند یا به فرصت کاری تان فکر کنند. با دوستانی که در این پایگاه های اجتماعی پیدا می کنید، فهرست بازار گرد تان را گسترش دهید.

من ماهانه تعداد زیادی از افرادی را که به شکل اینترنتی با آن ها آشنا شدم به کار وارد می کنم. جالب است که من در دو سال و نیم گذشته بیشترین درآمد را در شرکت بازاریابی ای که در آن کار می کنم داشته ام. افرادی در شرکت مان وجود دارند که هزارها دلار خرج درست کردن پایگاه های اینترنتی شخصی شان کرده اند و درآمدها شان خیلی کمتر از من است. به نظر من داشتن پایگاه شخصی اینترنتی برای این که توزیع کننده ای موفق باشید، **الزامی نیست.** کلید اصلی در این پایگاه ها این است که **همه چیز ساده و قابل تکثیر باشد.** لازم نیست تک تک افراد گروه کاری تان برای خودشان پایگاه های شخصی داشته باشند. می توانید مواردی را که به آنها نیاز دارید در پایگاه اصلی اینترنتی شرکت تان قرار دهید و از همه بخواهید به این پایگاه مراجعه کنند.

---

در هر صورت در پایگاه های اجتماعی، اگر دوست دارید افراد برنامه ها و فعالیت های شما را دنبال کنند، باید از مطالب جالب و خوانانی که توجه افراد را جلب می کند، استفاده کنید. مهم ترین نکته این است که اینترنت می تواند به شما در ارتباطات و آموزش این حرفه کمک زیادی بکند. آن هم چنین می تواند به شما کمک کند که بازار گرم تان را هر روز گسترش بدهید، اما اگر در طول روز بیش از ۲۰ دقیقه خودتان را با آن مشغول می کنید، بدانید که کاری اشتباه را ادامه می دهید. اینترنت در حال تغییر دادن شیوه های تجارت ماست. مشتری یابی، ارتباطات و آموزش در این تجارت با استفاده از اینترنت آسان تر شده است، فقط اجازه ندهید این فناوری های جدید شما را از نکات و موارد اصلی باز دارد.