
چگونه برای سازمان جلسات آنلاین جذاب برگزار کنیم

شاید باور کردن این موضوع کمی سخت باشد اما بیماری کرونا و قرنطینه کمک بسیار زیادی به تجارت بازاریابی شبکه ای میکند اما **مثل همیشه کسانی که در برابر تغییر مقاومت میکنند، باز هم شکست سختی خواهند خورد** و باز هم مثل همیشه مقصر این موضوع را شرایط و دیگران خواهند دانست.

در چند سال اخیر بازاریابی شبکه ای به تجارتی تبدیل شده بود که درصد بسیار زیادی از افراد جامعه به این نتیجه رسیده بودند که این تجارت هیچ آینده ای ندارد و **این موضوع فقط به دلیل اطلاعات قدیمی و بی فایده ای بود که در جلسات به افراد منتقل میشد و تقریباً هیچ کاربردی نداشت.**

برای روشن تر شدن دلیل این موضوع میتوانیم به ذهنیت اکثریت نتورکرها در مورد این تجارت نگاه کنیم زیرا هم اکنون از دید اکثر نتورکرها این شغل یک شغل بسیار سخت است که باید برای رسیدن به اهدافی میان رده ماه ها و شاید سال ها سخت تلاش کرد. **آیا به نظر شما انجام دادن کاری که تکنیک ها و روش های صحیح آن را بدانیم سخت است؟**

همین موضوع باعث جای خالی آموزش های کاربردی را با انرژی کاذب پر کنیم، دقیقاً مانند جلسات انگیزشی که لیدر ها با فریاد زدن سعی در انتقال انرژی به سازمان را داشتند یا صرفاً تکرار جملاتی مانند باور داشته باش ایمان داشته باش و

اما اکنون با رسیدن به فصل کرونا و اجبار به برگزاری جلسات آنلاین دیگر این روش ها کاربرد نخواهد داشت و میتوان گفت **تجارت بازاریابی شبکه ای اکنون در حال عبور از یک فیلتر است و کسانی میتوانند از این فیلتر عبور کنند که از اطلاعات کاربردی و مناسبی برخوردار باشند** و کسانی که همچنان بخواهد از اطلاعات و روش های قدیمی استفاده کنند در پشت این فیلتر خواهد ماند.

برگزاری جلسات آنلاین برای سازمان رازهایی دارد که اگر این نکات را رعایت کنیم، جلسات نتیجه بخش خواهد بود و اکثر افراد سازمان در آن شرکت خواهند کرد، **اما اگر این نکات را رعایت نکنیم هر کدام از اعضای سازمان بهانه ای برای شرکت نکردن در جلسه خواهند داشت و پس از مدتی انرژی سازمان از بین رفته کار را رها میکنند.**

راز اول: برای جلسات کاری از عنوان جذاب استفاده کنید

تکنیک نام گذاری در جلسات حضوری هم کاربرد خوبی داشت و با نام گذاری جذاب جلسات هفتگی تاثیر بسیار خوبی در تعداد شرکت کنندگان در جلسات هفتگی داشت **اما اکنون این کار به یکی از موارد ضروری تبدیل شده و اگر افراد هدف از شرکت در جلسه آنلاین را ندانند امکان حضورشان در جلسات بسیار پایین خواهد بود.**

موضوع مهمتر: اگر افراد دلیل و هدف حضورشان در جلسات را بدانند، آمادگی بیشتری برای دریافت اطلاعات در آن زمینه خواهند داشت لذا **بهره وری اطلاعاتی سازمان از جلسه آنلاین شما به بالاترین سطح ممکن خواهد رسید.**

نکته: هیچ کس سرش آنقدر شلوغ نیست که نتواند در جلسه آنلاین شما شرکت کند زیرا به طور میانگین هر ایرانی روزانه حداقل هفتاد و پنج دقیقه را کاملا بی هدف در اینستاگرام صرف میکند، پس اگر تمام افراد سازمانتان در جلسه آنلاین شرکت نمیکنند **قطعا مسئله از جانب شما یا نحوه ی برگزاری جلسه است.**

حال باید بدانیم که چگونه جلسات را نام گذاری کنیم تا بهترین سطح بازدهی را داشته باشند.

برای انتخاب بهترین نام برای جلسات در قدم اول بزرگترین مسئله کاری ، اکثریت اعضای سازمانتان را کشف کنید (که میتوانید از خودشان هم پرسید). فرض میکنیم بزرگترین مسئله سازمان شما **پیگیری** است.

حالا بزرگترین مسئله کاری اکثریت اعضای سازمانتان را به یکی از شکل های جذاب زیر نام گذاری کنید.

نام گذاری راهکاری با مثال: تکنیک پیگیری افراد در ده دقیقه

نام گذاری راز آلود با مثال: پنج راز پیگیری موثر سازمان

نام گذاری پرسشی با مثال: چگونه پاسخ منفی پراسپکت را به پاسخ مثبت تبدیل کنیم

راز دوم : گاهی اوقات جلسات پرسش و پاسخ برگزار کنید

یکی از جذاب ترین نوع جلسات آنلاین جلسات پرسش و پاسخ است، زیرا افراد مطمئن هستند که در این جلسات حداقل پاسخی از سوالات مهم خودشان را میگیرند.

درست است که شما به عنوان حامی یا لیدر میدانید که مهمترین اطلاعات مورد نیاز سازمانتان چیست، اما اگر تمام جلساتتان را به صورت کاملاً یک طرفه برگزار کنید و اعضای سازمانتان فقط بیننده جلسات شما باشند، پس از مدتی خسته خواهند شد.

به اعضای سازمان اجازه دهید سوالات خود را در جلسات آنلاین شما بپرسند و با شرکت کنندگان جلساتتان تعامل داشته باشید.

راز بعدی، روشی است که اگر در کنار جلسات پرسش و پاسخ از آن استفاده کنید نتیجه و بازدهی جلساتتان فوق العاده خواهد بود.

راز سوم : شرکت در جلسات آنلاین را برای سازمانتان تبدیل به هدف کنید

انسان ها به طور ذاتی قدر چیزهایی که به سادگی به دست می آورند را نمیدانند اگر گاهی اوقات برای شرکت در جلساتتان یک شرط کوچک بگذارید، بازخورد بسیار خوبی دریافت خواهید کرد.

در نظر داشته باشید که هدف فقط شرکت کردن اعضای سازمان در جلسه آنلاین شما نیست بلکه هدف این است که جلسه شما بیشترین سطح بازدهی را داشته و دستیابی به این سطح بازدهی نیازمند قوانین و تکنیک هایبسیار است که در جلسات حضوری نیازی به آنها نبود.

همانطور که قبلاً گفته شد، یکی از بهترین نوع جلسات آنلاین جلسات پرسش و پاسخ است، حال تصور کنید که برای شرکت در جلسه پرسش و پاسخ یک شرط کوچک گذاشته اید. تمام انسان ها یک سوال کاری دارند که فکر میکنند اگر پاسخی آن را بگیرند موفقیتشان حتمی است.

آیا شما کسی را میشناسید که حاضر نباشد برای گفتن پاسخ، مهمترین سوال کاری اش یک شرط کوچک را عملی نکند؟

راز چهارم: هدف و ساختار کلی جلسه کاملا مشخص باشد

خیلی مهم است که افراد سازمان بدانند با چه هدفی در جلسه شما شرکت کرده اند و با شرکت کردن در جلسه شما چه دستاوردی خواهند داشت.

اگر هدف جلسه کاملا مشخص باشد سه اتفاق مهم رخ خواهد داد

۱. افراد انگیزه بیشتری برای شرکت در جلسه خواهند داشت
۲. افراد ذهن خود را برای یادگیری آن موضوع کاملا آماده میکنند
۳. آگاهی هدف جلسه به افراد نگرش خواهد داد و ایجاد نگرش احتمال موفقیت را چندین برابر خواهد کرد

مثال تعیین هدف برای جلسه: در این جلسه یاد میگیرید که روزی یک ورودی بگیرید

نکته مهم بعدی ساختار کلی جلسات است، زیرا همیشه در تمام زمینه ها، نظم یک عنصر با ارزش است

اگر جلسه آنلاین شما ساختاری منظم نداشته باشد، شرکت کنندگان پس از چند دقیقه خسته خواهند شد اما اگر جلسه تان را به چند بخش تقسیم کنید و در هر بخش به یک موضوع خاص بپردازید مخاطباتان کاملا پر انرژی خواهند بود.

راز پنجم : مطالعه روزانه برای ایده تولید محتوای جلسات آنلاین جذاب

در گذشته در اکثر جلسات در اکثر سازمان ها همیشه همان حرف های تکراری قبلی زده میشد اما اکنون شاید این کار نتیجه بخش نباشید زیرا مخاطب جلسه شما پس از شنیدن فقط یک جمله تکراری ذهنش بر روی تمام اطلاعات بعدی جلسه بسته خواهد شد.

برگزاری جلسات انگیزشی هم دیگر مثل قبل نتیجه بخش نیست زیرا انتقال انرژی در جلسات حضوری و در بین جمعیت بسیار آسان است اما شاید این کار برای کسانی که در خانه نشسته اند و از طریق صفحه کوچک موبایلشان جلسه شما را میبینند، این کار به سادگی گذشته نباشد.

برای برگزاری جلسات آنلاین همیشه باید در حال دریافت اطلاعات جدید باشید و جذاب ترین موضوعات از دید خودتان را انتخاب و آن موضوع را تبدیل به موضوع جلسه کنید.

اما اگر بخواهیم همیشه با همان اطلاعات تکراری و قبلی جلسات آنلاین را برگزار کنیم نه تنها تعداد شرکت کنندگان جلسات پس از مدتی کم خواهد شد، بلکه جلسه برای شرکت کنندگان هم هیچ نتیجه ای نخواهد داشت .

راز ششم: ویدیو ضبط شده بهتر است یا پخش زنده

یکی از حرفه ای ترین کارها در این دوران، این است که بتوانیم تشخیص دهیم که چه موضوعاتی نیاز به ضبط ویدیو و چه موضوعاتی نیاز به جلسه زنده دارد زیرا هر کدام از این دو حالت، مزایای خود را داشته و برای موضوعاتی خاص بهتر است.

➡ بهتر است برای انتقال انرژی، انتقال احساسات و مطالب انگیزشی از جلسات زنده استفاده کنیم زیرا با این روش میتوان انرژی و احساسات را به مخاطب انتقال داد.

➡ اما برای برگزاری جلسات آموزشی و انتقال اطلاعات کاربردی بهتر است از ویدیوهای ضبط شده استفاده کنیم.

اما اینستاگرام قابلیتی دارد که میتوانید از آن برای جذاب تر شدن جلسه استفاده کنید

آن قابلیت لایو ذخیره شده است

اگر جلسه آموزشی رو به صورت لایو اینستاگرام برگزار کنید و به کسی نگوئید که این جلسه ذخیره خواهد شد، مخاطب شما فکر میکند که فقط یک بار میتوانید این جلسه را ببیند لذا سعی میکند تمام نکات را ریز به ریز یادداشت کند.

پس از اتمام جلسه، لایو ذخیره شده را به عنوان سوپرایز در اختیار سازمانتان بگذارید، با کمال تعجب خواهید دید که پس از یک روز بازدید ویدیو ذخیره شده شما چندین برابر شده.

نکته: هرچقدر کمتر از این روش استفاده کنید نتیجه بهتری خواهد داشت و اگر همیشه استفاده کنید نتیجه عکس خواهد داشت.

راز هفتم: از اعضای سازمان بخواهید تا در برگزاری جلسات همکاری کنند

موضوع جلسه را کاملا مشخص کنید و جزوه ای درمورد آن موضوع تایپ کنید و آن جزوه را در اختیار سازمانتان بگذارید تا مطالعه کنند، حالا تاریخ و ساعت جلسه ای را مشخص کنید و از بعضی افراد سازمانتان بخواهید که آموخته های خود را در آن جلسه به دیگران نیز آموزش دهند.

این تکنیک به دو دلیل فوق العاده است

۱. دلیل اول این که که افراد به شوق ارائه بهترین آموزش، **جزوه را با تمام دقت مطالعه میکنند** .
۲. دلیل دوم این است که بعضی افراد سازمانتان اطلاعاتی کاربردی دارند که دیگران آن اطلاعات را ندارند، لذا برای تشویق شدن، **از بالاترین سطح اطلاعاتی خود برای ارائه آموزش استفاده میکنند و اطلاعات کل سازمان شما بلاتر خواهد رفت.**

راز هشتم: لایو اینستاگرام دو نفره با لیدر خودتان برگزار کنید

قبل از جلسه از اعضای سازمانتان بخواهید تا مهمترین سوالات و مسائل کاریشان را از شما بپرسند سپس یک لایو دو نفر با لیدر خودتان برگزار کنید و تمام آن سوالات را خودتان از لیدرتان بپرسید.

تک تک اعضای سازمانتان در طول این جلسه **با دقت به مطالب گوش خواهند داد تا جواب سوال خودشان را بگیرند**. نکته جالب تر این است که پس از پاسخ دادن لیدر به هر سوال تک تک اعضای سازمان متوجه میشوند که این سوال را خودشان هم داشته اند و به همین دلیل در هر لحظه جلسه برایشان جذاب تر خواهد شد.

راز نهم: رعایت پرستیژ کاری، فضای مناسب و زاویه دوربین

باید حواسمان باشد که جلسات آنلاین، همان جلسات کاری هستند، پس باید تمام شئونات و پرستیژ کار در این جلسات کاملا رعایت شود. به هیچ عنوان اجازه ندهید شخصی با لباس خانگی اش خود را در جلسه نشان دهد یا حرفی خارج از مسائل کاری در جلسات آنلاین زده شود.

بعضی چیزها مانند شیشه هستند و در صورت شکسته شدن دیگر به حالت قبل باز نمیگردند، یکی از این چیزها پرس تیژ و قوانین کاری در جلسات آنلاین است و اگر فقط یک بار این پرس تیژ از بین برود دیگر نمیتوان آن را به حالت قبل باز گرداند.

نکته مهم دیگر زاویه دوربین است و بهترین حالت این است که دوربین یا وبکم دقیقا در راستای بینی تان قرار بگیرد و مستقیما به دوربین نگاه کنید (نه به صفحه نمایش) این کار بالاترین سطح انرژی و احساس را بین شما و بیننده انتقال خواهد داد.

راز دهم: گاهی اوقات در جلساتتان از سوپرایز استفاده کنید

یکی از روش های بسیار جذاب که کمتر کسی از آن آگاهی دارد سوپرایز کردن بینندگان است. اگر گاهی اوقات از این روش استفاده کنید، سازمانتان همیشه در جلسات آنلاین شما شرکت خواهند کرد و همیشه تا آخرین لحظه با دقت به صحبت هایتان گوش خواهند داد.

اما چگونه سوپرایز را به جلساتتان اضافه کنیم

میتوانید سوال های اعضای سازمانتان را برای جلسه پرسش و پاسخ جمع آوری کنید اما بدون هماهنگی اعضای سازمان لایو دو نفره با لیدرتان برگزار کنید

میتوانید گاهی اوقات با یک راز بسیار مهم موفقیت در بازاریابی شبکه ای در پایان جلسه، سازمانتان را سوپرایز کنید

تمامی موارد ذکر شده تکنیک های تجربه شده ای هستند که طی چندین ماه نتیجه ی آنها به دقت بررسی شده و در اختیار شما قرار داده ایم، اگر شما هم در این زمینه تجربه موفقی دارید خوشحال میشویم که آن را با ما به اشتراک بگذارید