

## سرمایه شما در بازاریابی شبکه ای

آیا تا به حال فکر کرده اید که چه سرمایه ای برای کار در تجارت بازاریابی شبکه ای لازم داریم؟؟؟ پول ، زمین ، اعتبار ؟؟؟ اگر برای ثروتمند شدن در تجارت بازاریابی شبکه ای به یکی از موارد بالا نیاز داشتیم قطعاً نمیتوانست گفت که هر کسی میتواند در این سیستم قدرتمند کار کند. پس برای شروع این تجارت باید روی چه چیزی **سرمایه گذاری** کنیم؟؟؟ برای پاسخ به این سوال باید بدانیم که منبع درآمد ما در این تجارت یا بهتر بگوییم اهرم مورد نیاز برای شروع کار چیست؟؟؟ قطعاً همه ی ما میدانیم که منبع درآمد در این کار ، فروش محصولات است و قطعاً ما به تنهایی نمیتوانیم فروش های چندصد میلیون تومانی داشته باشیم تا به درآمد های خوب دست پیدا کنیم. **پس می توان گفت بزرگترین سرمایه ای که هر شخصی برای شروع این تجارت بزرگ لازم دارد لیست نفرات است.** هیچ تجارتی آغاز نمیشود مگر زمانی که برای آن سرمایه گذاری کنیم. خب حالا که میدانیم بزرگترین سرمایه برای شروع کار چیست و چرا باید سرمایه گذاری کنیم وقت آن رسیده است که یاد بگیریم چگونه سرمایه مورد نیاز برای شروع کار را تهیه کنیم. مواد لازم : یک عدد خودکار آبی رنگ – یک عدد دفتر صد برگ اما کمی دست نگه دارید پیشنهاد دوستانه من به شما این است که تا پایان این مقاله به قلم و کاغذ خود دست نزنید.

### بهترین راه برای سرمایه گذاری

البته منظور از سرمایه همان لیست خودمان است. پیشنهاد می کنم لیست خود را **حداقل با ۳۰۰ نفر** شروع کنید **و هر روز آن را گسترش دهید.** همه ی ما میدانیم که بهترین کارها زمانی انجام میشوند که برنامه ریزی داشته باشیم. پیشنهاد ما با مقداری تجربه این است که قبل از شروع نوشتن ، تمام افرادی را که میشناسید دسته بندی کنید و در یک کاغذ جدا گانه بنویسید و دسته بندی خود را از نزدیکترین افراد شروع کنید. مانند: خانواده – اقوام درجه دو – دوستان صمیمی – دوستان قدیمی – همکلاسی های دانشگاه – دوستان باشگاه – همسایه ها و . . . بعد از دسته بندی وقت آن فرا رسیده که سرمایه گذاری اولیه (منظورم همان نوشتن لیست هست ) را شروع کنیم.

تجربه ثابت کرده که امکان ندارد که موقع نوشتن لیست چند نفر را فراموش نکنیم، پس بهتر است که بعد از نوشتن هر دسته از افراد یک صفحه را خالی بگذارید.

سرمایه خود را چه کنیم؟!

بعد از نوشتن لیست دقیقاً چه کاری باید انجام دهیم؟ بهتر است لیست را تفکیک کنیم تا مشخص شود با چه کسانی چه کارهایی داریم:

۱. مشتری: کسانی که میخواهیم به آنها جنس بفروشیم

۲. فروشنده: کسانی که در فروش محصولات به ما کمک میکنند

۳. همکار: کسانی که میتوانیم به کار دعوت کنیم

روی چه چیزی سرمایه گذاری کنیم؟!

برای این که بدانیم روی چه کسانی میتوانیم بیشتر سرمایه گذاری کنیم بهتر است بدانیم که چه کسانی برای ما بیشتر ارزش قائل میشوند، پس برای این کار هم دوباره لازم است که یک دسته بندی دیگر روی لیست خود انجام دهیم. فرض کنید خدایی نکرده شما در یک خیابان تصادف کرده اید و تمام افراد لیستتان در آنجا حضور دارند:

دسته A کسانی که بلافاصله شما را به بیمارستان منتقل می کنند

دسته B کسانی که خیلی ریلکس می ایستند و با اورژانس تماس می گیرند

دسته C کسانی که فقط می ایستند از شما فیلم میگیرند (با این دسته فعلاً هیچ کاری نداریم)

در لیست نفرات خود در جلوی اسم هر نفر یکی از حروف بالا را بنویسید تا بدانید که برای هر کس چه مقدار باید زمان بگذارید و تا زمانی که دسته اول و دسته دوم لیست شما تمام نشده اند به هیچ عنوان سمت دسته ی سوم نروید. پیشنهاد میکنم در طول زمانی که دارید با افراد دسته اول و دسته دوم لیست خود، کار میکنید با دسته ی سوم مصیبتی تر شوید که هم بتوانید با آنها هم کاری کنید که اگر روزی خدایی نکرده تصادف کردید به دادتان برسند.

## سرمایه خود را افزایش دهیم

احتمالا کتاب چه کسی پنیر مرا جابجا کرد را خوانده اید اما اگر نخوانده اید پیشنهاد میکنم حتما این کتاب را تهیه و مطالعه کنید. در این کتاب گفته میشود که همه ی پنیر ها یک روز گندیده میشوند و از بین میروند لیست هم میتواند یک پنیر باشد که اگر آن را آپدیت نکنیم یک روز فاسد و کهنه میشود و از بین میرود، پس شک نکنید که آپدیت روزانه ی لیست نفرات تاثیر بسیار زیادی در افزایش درصد موفقیت شما دارد.

لیست خود را هر روز آپدیت کنید و حداقل دو نفر به آن اضافه کنید (این دو نفر هر کسی میتوانند باشند) از همکلاسی جدید دانشگاه تا مغازه داری که امروز برای اولین بار به مغازه ی او رفته اید، بهترین کار این است که هر روز یک زمان خاص را اختصاص دهید به نوشتن نام دو فرد جدید در لیست نفرات خود.