

۱۰ ویژگی که موفقیت شما را در بازاریابی شبکه ای تضمین می کند

(رندی گیج)

ده ویژگی است که حرفه ای های بازاریابی شبکه ای باید از آن پیروی کنند. علاوه بر آن آنها باید فرهنگی را بسازند که این ده ویژگی در شرکتشان به ده اصل حرفه ای تبدیل شود. همانطور که درباره زمانتان برنامه ریزی می کنید و تصمیم میگیرید که چه کار کنید، باید دقت کنید که در تیم تان چه کسانی این ویژگی ها را دارند. بیایید این ده ویژگی را با هم بررسی کنیم.

خریدار و مصرف کننده محصولات شرکتتان باشید

مهم است که اگر شرکتتان محصول خاص را تولید میکند، هرگز محصولات رقیب را نخرید. **خریدن محصولات رقیب یعنی خارج کردن پول و سرمایه از چرخه تجارتتان و وارد کردن این سرمایه به چرخه تجارت رقبای**. بهتر است همیشه از محصولات شرکت خودتان استفاده کنید تا بتوانید اطلاعات کافی و اثر گذار درمورد آنها داشته باشید و در صورت لزوم این اطلاعات را به بهترین شکل با دیگران در میان بگذارید.

گروهی از مصرف کنندگان را تشکیل دهید

تجارت شما با افزایش میزان فروش به مصرف کنندگان نهایی، رشد میکند. همانطور که میدانید بخشی از فروشنتان به توزیع کنندگانی مربوط میشود که محصولات را خودشان مصرف میکنند. بدانید که گروه های زیادی از مصرف کنندگان وجود دارند که به تجارت پیشنهادی شما علاقه ای ندارند، اما دوست دارند که از محصولاتتان استفاده کنند. این افراد میتوانند در گروه مصرف کنندگان قرار بگیرند. مهم است که به این گروه توجه کنید و آنها را بشناسید. این نکته میتواند به تجارتتان کمک کند **چون به هر حال شما از فروش محصول سود می برید**. برای شروع میتوانید این هدف را در نظر بگیرید که دست کم ده نفر از این افراد را شناسایی کنید و گروه مصرف کنندگان تان را تشکیل دهید.

از سیستم پیروی کنید

رهبران میدانند که (تک رو) ها ممکن است در ابتدا به موفقیت هایی برسند، اما در طولانی مدت موفق نخواهند بود.

برای سود واقعی از سیستمی پیروی کنید که قابل تکثیر باشد. این سیستم بر اساس تجربه شما طراحی شده است. **وقتی از این سیستم پیروی می کنید، از تمامی منابع زیر دستانتان که آنها هم از این سیستم پیروی میکنند، برخوردار خواهید بود. اگر سیستم تان را تغییر دهید دیگر این منابع در اختیار تان نخواهد بود.** در صورت تغییر سیستم تان میتواند به دیگر اعضای تیم تان اعلام کنید که آنها هم میتوانند شیوه ی کارشان را عوض کنند. به هر حال توصیه من این است که تا جای ممکن از تغییر سیستم کاری دوری کنید.

در تمامی جلسات شرکت کنید

اجازه دهید با جلسات معرفی کار شروع کنم. خیلی ها باور دارند که بعد از معرفی کار دیگر لازم نیست که در این جلسات شرکت کنند. به نظر من این باور کاملا اشتباه است.

با شرکت در این جلسات میتوانید میزان رشد و فروش شرکتتان را برای همیشه بالا نگه دارید. **هیچ شکل دیگری از معرفی کار جای این جلسات را نمیگیرد** و فکر هم نمیکنم که به این زودی ها بتوانیم از فناوری بهره ببریم که جای ملاقات های رو در رو را بگیرد! وقتی گروهی از افراد کنار هم جمع میشوند اتفاقی شگفت انگیز رخ میدهد.

گرداندن این جلسات به تلاش و دقت بیشتری نیاز دارد تا ملاقات مجازی از طریق اینترنت. انرژی و توانی که در این جلسات قابل انتقال به افراد مختلف است، هرگز با شکل دیگری از معرفی کار قابل مقایسه نیست. هر شرکت مطابق با نیازهایش تصمیم میگیرد که این جلسات را چند وقت یک بار تشکیل دهد. اما اگر این جلسات در منطقه ای که شما زندگی میکنید برگزار میشوند حتما باید در آنها شرکت کنید. همچنین باید در این جلسات نقشی سازنده هم داشته باشید. **فعالیت در این جلسات مانند چسبی است که شما را به تجارتتان می چسباند و پیوندتان را محکم میکند.** با شرکت در این جلسات میتوانید به رشد تجارتتان کمک کنید. حتی اگر برای رسیدن به محل برگزاری این جلسات لازم است چند ساعت رانندگی کنید بهتر است که به محل برگزاری آنها بروید.

مناسبت ها و جلسات دیگری مانند سمینارهای رهبری و سالگردهای مختلف وجود دارند که معمولا سالی چند بار برگزار می شوند. این مناسبت ها هم بسیار سودمند هستند. اگر میتوانید برنامه تعطیلاتتان را طوری تنظیم کنید که فرصت شرکت در آنها را از دست ندهید.

از گروه کاری تان بخواهید که حتما در این جلسات شرکت کنند. آنها ممکن است اهمیت شرکت در این جلسات را درک نکنند و برای خرید بلیط هواپیما یا هزینه هتل مشکل داشته باشند. وظیفه شما به عنوان یک رهبر این است که آنها را تشویق کنید. **مهارت و اعتماد به نفسی که آنها پس از شرکت در این جلسات به دست می آورند، باعث میشود تغییرات شگفت انگیزی در درآمدها پدید آید.**

همیشه برای آموختن آماده باشید

اگر میخواهید تجارتتان با حداکثر سرعت ممکن رشد کند، باید آموزش های لازم را پذیرا باشید و برای یادگیری تجربه ای جدید مشتاق باشید. میدانید که بازاریابی شبکه ای با انواع تجارت های دیگر تفاوت دارد. مواردی که در تجارت های دیگر باعث پیشرفت میشود ممکن است اصلا در بازاریابی شبکه ای جواب ندهد. **تیم کاری تان باید تمامی شیوه ها، راهبردها و فنونی را که در تجارتتان کار ساز است را بیاموزند.** آنها با شما کار میکنند و میتوانند چیزهایی تازه به شما بیاموزند. این آموزش ها رایگان است! پس همیشه آماده یاد گرفتن آنها باشید.

آگاهانه تلاش کنید و هر آنچه میتواند در مورد تجارتتان بیاموزید. مشترک مجلاتی شوید که به روند آموختن کمک میکنند و کتاب هایی را بخوانید که اطلاعاتتان را در این مورد بیشتر می کنند.

مسئول و مسئولیت پذیر باشید

قبلا در مورد نامه های زنجیره ای و بازی های پولی که فریبکاران آن را به عنوان بازاریابی شبکه ای قانونی به خورد عموم مردم میدهند صحبت کردیم، به همین دلیل لازم است که ما در این تجارت نسبت به تجارت های دیگر، بیشتر احساس مسئولیت کنیم. اگر کاری به نظرتان مشکوک است از انجام دادنش صرف نظر کنید. **بازاریابی شبکه ای نوعی تجارت است که روابط در آن مهم است** و نکته مهم در روابط داشتن اعتماد است. برای به دست آوردن و حفظ این اعتماد باید مسئولیت پذیر باشید. مسئولیت پذیری با دروغ گفتن به مشتری یا توزیع کنندگانتان سازگاری ندارد. مسئولیت پذیری یعنی وقتی قولی به توزیع کنندگان تان میدهید به آن پای بند باشید و وقتی به کسی میگویید سر وقت جایی هستید، به موقع آنجا باشید. مسئولیت پذیری یعنی هرگز سعی نکنید مستقیما با مشتری کسی ارتباط برقرار کنید و توزیع کنندگان دیگران را نزدید.

احترام گذاشتن را تمرین کنید

توزیع کنندگان باید یاد بگیرند که به افراد گروهشان احترام بگذارند. **وقتی موفقیت ها و دستاوردهای اعضای تیم تان را به دیگران اعلام میکنید، باعث میشوید که آنها اثر گذارتر به کارشان ادامه دهند.** خیلی وقت ها دوستان و خیشاوندان شما آماده نیستند تا تجارت پیشنهادی تان را بپذیرند. اگر در جلسه با حضور این افراد از موفقیت های افراد هم گروهتان صحبت کنید، ممکن است بتوانید توجه آنها را جلب کنید. این درسی بود که به سختی آن را فرا گرفتیم. در سال های اولیه کارم به حدی مغرور بودم که هرگز در مورد موفقیت های دیگران حرفی نمی‌زدم. در واقع دقیقاً برعکس این کار را انجام میدادم. همیشه عادت داشتم که بهانه بگیرم و شکایت کنم. به این شکل احساس میکردم در مقایسه با دیگران قوی تر هستم. در هر جلسه معرفی یا آموزش این کار را انجام میدادم. به همین دلیل وقتی که نیاز داشتم کسی در مورد پیشرفت هایم صحبت کند هیچ کس حاضر نبود این کار را انجام دهد. هیچ کدام از دوستان نزدیک و اعضای خانواده ام پیشنهاد کاری ام را قبول نکردند. حالا متوجه شدم که دلیل این مسئله احترام نگذاشتن به اعضای گروهم بوده است. **همچنین لازم است که از سازمانتان هم به احترام یاد کنید.** لازم است که به طور کلی از بازاریابی شبکه ای با احترام حرف بزنید و **از سازمان های رقیب هم با احترام نام ببرید.** آن روزها ساعت ها وقت صرف میکردم که کاستی های شرکت های رقیب را بشناسم و فکر میکردم که با این کار برتری خودم را نسبت به آنها ثابت میکنم. حالا متوجه شدم که احترام گذاشتن به رقیب باعث میشود که تاثیرگذارتر کار کنم.

خودتان را متعهد کنید که هر هفته کار را به تعداد مشخصی از افراد معرفی کنید

کنترل این که چه کسی کار را شروع میکند از اختیارتان خارج است، **اما میتوانید تعداد افرادی که کار را به آنها معرفی میکنید در اختیار داشته باشید.** به خودتان تعهد دهید که هر هفته کار را به تعداد مشخصی معرفی کنید. میتوانید با کمک گرفتن از شیوه های مختلف این کار را انجام دهید. به این شکل این فرصت را در اختیار دیگران هم قرار میدهید که اگر علاقه دارند تجارت پیشنهادی شما را شروع کنند.

هر روز زمانی را به خودتان اختصاص بدهید

به این حقیقت باور دارم که **سرعت رشد تجارت متناسب با سرعت رشد خودتان است.** برای پیشرفت در کارتان باید مهارت های تازه ای بیاموزید. این مهارت ها میتوانند به فهرست مشتریان احتمالی، ملاقات با افراد یا دعوت از آنها مربوط باشد. شاید لازم باشد در معرفی کار یا پیگیری افراد مهارت هایی تازه را بیاموزید و در نهایت آنچه نیاز دارید کسب و یادگیری مهارت های رهبری است. مهارت های اولیه به کسب

و کار مربوط میشود و در مراحل پیشرفته به مهارت هایی نیاز دارید که ارتباطاتتان را ارتقاء دهد. **لازم است هر روز زمانی را به رشد شخصیتتان اختصاص بدهید.** میتوانید هر روز صبح قبل از شروع کار به تمرکز و ورزش بپردازید و چیزی انگیزه بخش گوش بدهید یا مطالعه کنید. این کارها به رشد ذهنی و روحی و سلامتتان کمک میکند. کتاب هایی را بخريد که به شما در رشد تان کمک کند. در اتومبیل تان به سخنرانی هایی گوش کنید که به پیشرفت کاری تان کمک کند.

هرگز روزتان را با گوش دادن به اخبار ناگواری که از تلویزیون و رادیو پخش میشود خراب نکنید. **اطمینان پیدا کنید که آخرین چیزی که قبل از خواب شبانه به ذهنتان وارد میشود چیزی مثبت است،** حتی اگر این چیز یک پاراگراف از کتابی انگیزه بخش باشد. من تعدادی از این کتاب ها را همیشه کنار تختم میگذارم و هر شب قبل از خواب و هر روز صبح قبل از بیرون آمدن از رخت خواب، نگاهی به آنها می اندازم. بسیاری از شرکت ها برنامه هایی برای آموزش به کارکنان شان دارند تا همیشه مثبت و با انگیزه باقی بمانند. اگر شرکت شما هم این چنین است خیلی خوش شانس هستید، زیرا آنها نیمی از راه را برایتان پیموده اند و مطالب مورد نیاز را برایتان آماده کرده اند.

همیشه کار درست را انجام بدهید

اگر گیج باشید که در موقعیتی خاص چه کار کنید، دچار مشکل میشوید. شاید کسی از شاخه ای دیگر میخواهد وارد شاخه شما شود یا شاید کسی یکی از توزیع کنندگانتان را دزدیده است. درک این که چه کاری برای انجام دادن درست است زیاد هم سخت نیست. **حقیقت را بگویید، به دیگران احترام بگذارید و چیزی را که قول میدهید انجام دهید.** فقط همین!

این ده ویژگی اصلی، تمام آن چیزی است که نتورکرهای حرفه ای را از تازه کارها جدا میکند. عمل کردن مطابق این موارد همیشه ساده نیست. قرار هم نیست اینطور باشد! **اما اگر واقعا علاقه دارید که شبکه سازی موفق باشید** که دیگران رفتارشان را تکثیر کنند، پیروی از این موارد حیاتی است. تمام این موارد مهم هستند، بنابراین مطابق با تمام آنها عمل کنید، نه فقط مواردی که دوست دارید. این کار باعث رشد شخصیتتان هم خواهد شد. در این صورت خواهید دید کسانی که به درجات بالای موفقیت میرسند چه تفاوتی با بقیه انسان های عادی دارند. همانطور که یک رهبر خود را به حرفه ای بودن و کمک به دیگران متعهد میداند، شما هم مسئولیت دارید که این موارد را در خودتان پرورش دهید و این فرهنگ را در سازمانتان هم گسترش دهید.