

اسرار موفقیت در بازاریابی شبکه ای (رندی گیج)

بازاریابی شبکه ای توانسه برخی از حیرت انگیز ترین داستان های موفقیت را خلق کند. هر کدام از شرکت های بازاریابی شبکه ای داستان های مربوط به خودشان را دارند. داستان کسانی که در مدت کوتاهی از فقر به ثروت رسیده اند. داستان هایی در مورد زوج هایی که در پارکینگ پدر و مادرشان زندگی میکردند یا مادران تنها که به سختی زندگی خودشان را میگذرانده اند. این افراد و هزاران نفر دیگر مانند آنها داستان های منحصر به فرد خودشان را دارند، **اما اسراری وجود دارد که بین تمام این افراد مشترک است و برای موفقیت در این شغل باید به این اسرار آگاه باشیم .**

همه در این گروه آرزوهای بزرگ دارند.

آنها دیگر به حرف های پرت و پلای مردم عادی گوش نمیدهند. اگر مورفیکس به آنها بگوید که بین قرص آبی و قرص قرمز یکی را انتخاب کنند آنها ترجیح میدادند در لانه خرگوشی باشند تا این که در فیلم ماتریکس در امنیت باشند. آنها میدانند که در دنیای امروز **انتخاب درست جایی است که باید در آنجا ریسک کرد**، آنها میدانند کسانی که امنیت را انتخاب میکنند تبدیل به کارمندانی می شوند که زندگی ای یکنواخت و کسل کننده دارند. آنهایی که انتخابشان از دید انسان های معمولی ریسک به حساب می آید، همان کسانی هستند که به زودی پاداش انتخاب هایشان را دریافت میکنند. **جسارت در دنیای جدید امنیت به وجود می آورد.**

همه در این گروه تفکر انتقادی دارند.

آنها به دنبال ناهار مجانی نیستند، آنها صبح با شادمانی از خواب بیدار میشوند از رختخوابشان بیرون میپروند و برای کار آماده اند. **بازاریابی شبکه ای حرفه ای یعنی خوشامد گفتن به چالش های رشد**، ماجراجویی و کمک کردن به دیگران در حالی که به خودتان کمک میکنید. آنها کارشان را دوست دارند و برای فرار از کارشان به تعطیلات آخر هفته و سرگرمی های دیگر نیاز ندارند. آنها میدانند که چگونه بین کار و زندگی خود تعادل ایجاد کنند و به هر دوی آنها معنا دهند.

همه در این گروه معلم های خوبی هستند.

آنها میدانند که شبیه سازی در کارشان **با مهارت های آموزش به دست می آید تا مهارت های فروش**. آنها از فرمولی پیروی میکنند که مطابق آنها تعداد زیادی از زیر دستانشان فعالیت خود را شبیه سازی میکنند.

همه در این گروه در عین حال دانش آموز هم هستند.

آنها علاقه دارند تا تمام چیز های جدید را یاد بگیرند. آنها هر روز زمانی را به یادگیری خود اختصاص میدهند، مهم است که یک جنگجو هر روز شمشیر خود را تیز کند! سی دی ها، کتاب ها و دوره های آموزشی برای آنها مهم است.

آنچه اهمیت دارد این است که هر روز بهتر از دیروز باشید. بزرگترین اشتباه من در تجارت این بود که فکر میکردم موفقیت با تغییر دادن دیگران به دست می آید. خیلی زود فهمیدم که اشتباه میکنم و موفقیت با تغییر دادن خودم پدید می آید. عملی که انجام میدهید روی تمام کسانی که اطراف شما هستند به شکل مثبت اثر میگذارد. برای تغیر جهان باید ابتدا خودتان را تغیر دهید.

هر کس در این گروه یک رهبر است.

هیچ کس یک رهبر به دنیا نیامده است. رهبران به موقعیت و عنوان شان اهمیت نمیدهند. آنها رهبر هستند چون باور دارند. آنها باور دارند که راه بهتری وجود دارد. آنها باور دارند که میتوانند به دیگران کمک کنند و موفقیت حق مسلم همگان است. آنها همواره آماده اند این باور ها را با دیگران شریک شوند.

و اما کلام پایانی

قوانین دنیای معمولی تجارت در بازاریابی شبکه ای به کار نمی آید. در این نوع تجارت پیشرفت شما با شکست دادن دیگران به دست نمی آید، بلکه کمک کردن به دیگران برای رشد است که شما را به موفقیت میرساند.

هر چقدر به انسان های بیشتری برای موفقیت کمک کنید خودتان موفق تر خواهید بود. هر سازمانی فقط یک رئیس دارد و چند معاون و تعداد زیادی کارمند. در بازاریابی شبکه ای دیگران را تشویق میکنید تا به سطوح بالاتر موفقیت برسند. در این تجارت محدودیتی برای تعداد کسانی که به بالاترین سطح موفقیت میرسند، وجود ندارد. اگر با این دیدگاه به این تجارت نگاه کنید که باید از کسانی که به کمکتان نیاز دارند فرار کنید، با چالش ها و مسائل زیادی روبرو خواهید شد. به جای این کار روی این موضوع تمرکز کنید که چگونه میتوانید به دیگران کمک کنید، تا موفقیت خود به خود در سر راهتان قرار گیرد.