
۱۰ راهکار سریع موفقیت در بازاریابی شبکه ای

در بازاریابی شبکه ای، زمان بندی تقریباً از هر چیز دیگری مهم تر است. و البته چند هفته نخست، حتی چند روز اول بعد از ملحق شدن به شرکت بازاریابی شبکه ای شما هیجان زده، علاقه مند و مشتاق کار کردن هستید، اما اگر فوراً کار را شروع نکنید، ممکن است این عشق آتشین یک شبه سرد شود. با این حال، مواظب باشید!

خوشبختانه در بازاریابی شبکه ای شرکتها و آپلاین ها به اهمیت کار افراد واقفند و دوست دارند آنها هر چه زودتر نتیجه عملی بگیرند. اما این که امروز وارد شرکتی شوید و فردا شروع کنید به وارد کردن افراد دیگر، امری نامعقول است. در واقع تا قبل از اینکه آموزش های لازم برای شروع کار را دریافت کرده و آن را به خوبی مرور کرده باشید و تا قبل از اینکه با سیستم و نحوه کار شرکت و شبکه تان خیلی خوب آشنا نشده اید، فروختن محصول یا خدمات و یا معرفی کار به دیگر افراد کار درستی نیست. اما چون انسان طبیعت دوست دارد کاری (بویژه کاری جدید و مهیج) را در اسرع وقت شروع کند، لازم است شما برای خودتان برنامه ریزی داشته باشید. به همین دلیل در اینجا ده گام آورده ایم که انجام دادنشان می تواند تضمینی برای شروع سریع کارتان باشد.

ضمناً، کسانی را هم که وارد تجارت می کنید درست مثل خود شما دوست و نیاز دارند که هر چه سریعتر نتیجه بگیرند. شما هفته ها و شاید ماهها وقت صرف وارد کردن برخی افراد می کنید و وقتی وارد شد، چه اتفاقی می افتد؟ اگر شما سرگرم وارد کردن افراد دیگری باشید، هیچ اتفاقی البته حقیقت این است که اتفاقاتی می افتد، اما بسیار ناگوار و وحشتناک: ورودی شما حتی قبل از آنکه کارش را شروع کند، از کار بیرون می رود. این اتفاق هم برای او و هم برای شما دلسرد کننده است؛ پس نگذارید چنین اتفاقی بیفتد. پس می توانید از برنامه ریزی ما استفاده کنید.

شرکت خوبی پیدا کنید و واردش شوید

در مقاله انتخاب شرکت مناسب در سایت mlmcenter.net میتوانید روش های خوبی برای انتخاب بهترین شرکت برای همکاری را مطالعه کنید - شرکتی که با ویژگی های شخصی و توانایی های شما هم سازگار باشد. وقتی بگذارید و این مقاله را به دقت مطالعه و به توصیه های ما عمل کنید. با عمل کردن

به این رهنمودها می‌توانید جلوی آزمون و خطا را بگیرید و کلی در وقتتان صرفه جویی کنید. با این حال، حواستان باشد زیادی وسواس به خرج ندهید و مسأله پیدا کردن شرکت را در نظرتان به یک غول تبدیل نکنید. راس نولاند، یکی از تتورک‌های برتر شرکت اکسل و از جمله مریبان بسیار معروف و محبوب می‌گوید: «سر قضیه پیدا کردن شرکت موردنظر، زیاد خودتان را شکنجه ندهید. مگر این کار چقدر برایتان هزینه دارد؟ ۵۰ دلار؟ ۲۰۰ دلار؟ ۵۰۰ دلار؟ اگر گرفت، که چه بهتر. اگر نه، ... خب، چه ایرادی دارد؟ شما گاهی بیشتر از اینها پول بابت چیز دیگری هزینه کرده و همه اش را از کف داده اید و حتی ککتان هم نگزیده است!» مطمئن باشید شرکتی هم منتظر شماست؛ پس پیدایش کنید و واردش شوید!

از همان ابتدای ورود، هدفتان موفقیت باشد

گرچه ما به شما توصیه نمی‌کنیم یک برنامه کاری پر طول و مفصل بریزید، شدیداً به شما پیشنهاد می‌کنیم که فکر کنید و ببینید که چرا وارد کار بازاریابی شبکه ای شده اید. از بازاریابی شبکه ای چه می‌خواهید؟ اگر بعید می‌دانید در بازاریابی شبکه ای موفق شوید و یا فکر می‌کنید درصد موفقیتتان در فلان شرکت در بهترین حالت بسیار کم است، پس چرا به خودتان زحمت می‌دهید؟ **میتوانید وقت و پولتان را در جای دیگری سرمایه کنید.**

از زبان زیگ: یکی از عبارات محبوب من این است: «باید بخواهی!» قبول دارم که بیش از حد عامیانه است، اما پیامش ارزشمند و مهم است. معروف است که با خواست و اراده می‌توان کوه را جابه جا کرد. اگر باور دارید که آرمانتان درست و انسانی است و واقعا می‌خواهید در کنار انجام کارتان و منفعت رساندن به خانواده و جامعه تان، در زندگی دیگران هم تحول ایجاد کنید، احتمال موفقیت شما به شدت افزایش می‌یابد.

چندین سال پیش، به مرد جوانی برخوردی که به فلج اطفال مبتلا بود و از عصا برای راه رفتن استفاده می‌کرد. او در یکی از سمینارهای ما شرکت کرده و متقاعد شده بود می‌تواند یک سخنران شود. وقتی با او حرف زدم و به چشم‌هایش خیره شدم، در چشم‌هایش شور و حرارتی دیدم که به ندرت در آدمی کم سن و سال دیده می‌شود. او به من گفت: «زیگ، تنها عضوی از من که نمی‌تواند بلند شود و بدود، این پاهاست، که آنها هم با این چوبها حل است. من تخیل خیلی قوی ای دارم و میخواهم به خیلی جاها بروم و سخنرانی کنم.» و بعد با حالتی جدی بر چهره‌اش گفت: «در حقیقت زیگ، من می‌توانم طعمش را بچشم و احساسش کنم، انگار که زیر پوست من است. و می‌خواهم برای رسیدن به این هدف هر کاری لازم باشد بکنم» من پنج سالی تماسم با این آدم قطع شد تا اینکه یک روز خبرش را شنیدم. او نه تنها سخنران شده بود، بلکه سخنران خیلی موفق هم شده بود و در زمینه تغییر زندگی‌ها و کمک به دیگر افراد سرش

حسابی شلوغ بود. می بینید! انگیزه ابتدایی او کمک کردن به دیگران بود. این دقیقا نگرشی است که برای موفقیت در بازاریابی شبکه ای باید داشت.

آپلاینتان را با دقت انتخاب کنید

فرض کنید که شرکت موردنظرتان را یافته و می خواهید به آن ملحق شوید. **قبل از امضای توافق نامه با شرکت و تحویل گرفتن اولین محصولات**، حتما مطمئن شوید که با حامی یا آپلاین آینده تان احساس راحتی می کنید. حامی شما در حقیقت در این تجارت **شاهراه** موفقیت شماست. و برای شروع کار اولین کسی است که به او مراجعه می کنید. بسیار مهم است که با آپلاین تان احساس راحتی کنید. آیا از شخصیت او خوشتان می آید؟ آیا آدم **منظمی** است؟ آیا **قابل اعتماد** است؟ آیا وقتی گفت به شما زنگ میزند یا برایتان فلان اطلاعات را می فرستد، **این کار را میکند**؟ آیا این احساس را دارید که آپلاین تان می تواند خم و چم این تجارت را به شما بیاموزد؟

مجبور نیستید پیشنهاد اولین کسی را که شما را به بازاریابی شبکه ای دعوت می کند، بپذیرید. متأسفانه بسیاری از مردم این مسأله را درک نمی کنند. عجله نکنید و سر صبر سؤالاتتان را بپرسید. این مرحله بسیار مهم است، چون بعد از پیوستن به شرکت، نمی توانید مرتباً آپلاین عوض کنید. اگر بخواهید آپلاینتان را عوض کنید؛ فقط کافی است که یک نفر از خط آپلاینتان مخالف این قضیه باشد، **آنوقت شما گرفتار می شوید!** بنابراین، در ابتدا بدون عجله و با صبر و حوصله همه چیز را انتخاب کنید. حتی می توانید قبل از پیوستن به یک شبکه، با آپلاین **موردنظرتان مصاحبه کنید** و هر سؤالی را که دارید از او بپرسید.

به محض اینکه مطالب آموزشی را مطالعه کردید، با حامیتان تماس بگیرید

بعد از ثبت نام، معمولاً بین ۴ تا ۱۰ روز طول می کشد که تمام مطالب آموزشی پیشنهادی شرکتتان را مطالعه کنید. در برخی موارد، می توانید بسته های آموزشی را مستقیماً از شرکت و یا در جلسه ای که شرکت برگزار کرده تحویل بگیرید. **آماده باشید تا به محض تحویل گرفتن بسته و مطالعه محتویات آن، کارتان را شروع کنید.** وقتی آموزش های شما کامل شد، فوراً با آپلاینتان تماس بگیرید. هر آپلاین خوبی حاضر است حمایتش را به هر نحو که شده - تلفنی، حضوری، اینترنتی و یا ترکیبی از این ها به شروع کند.

اما لطفی که می توانید بهتر است بگوییم «باید» به خودتان بکنید این است که: **به توصیه های آپلاینتان گوش کنید!** اگر طبق توصیه های مطرح شده در این مقاله و مقاله راهنمای انتخاب شرکت مناسب، شرکتتان را انتخاب کرده باشید، حتماً شرکتی را برگزیده اید که برای توزیع کنندگانش یک سیستم بازاریابی و

فروش طراحی کرده است. **اگر از این سیستم پیروی کنید، می توانید توقع موفقیت داشته باشید.** یک آپلاین خوب قطعا به این سیستم تسلط پیدا کرده و تمام مطالب و راهکارها را به شما انتقال خواهد داد.

بسته به آموزش های شرکت شما، شاید نیاز باشد که آپلاینتان چند ساعتی - در طول چند هفته شما را ببیند. بسته های آموزشی مورد نظر قاعدتا باید شامل یک جزوه راهنما باشد که در آن ضوابط و شرایط شرکت قید شده و نیز اطلاعاتی درباره محصولات یا خدمات شرکت و طرح باز پرداخت آن آمده است. همچنین باید شامل ابزارهای لازم برای شروع به کار بازاریابی شبکه ای باشد.

تکنیکی مناسب برای گسترش فهرست مشتریان احتمالی بیابید

و آن را به کار ببندید اکثر کسانی که وارد بازاریابی شبکه ای می شوند، تشویق می شوند به اینکه فهرستی از اسامی افراد درجه یک خود یا همان بازار گرمشان تهیه کنند؛ یعنی فهرستی از دوستان، اعضای خانواده، همسایه ها و همکارانی که ممکن است علاقه مند به خریدن کالا / خدمات و یا بعضا ورود به تجارت بازاریابی شبکه ای باشند. **معمولا معدود افرادی در ابتدای ورودشان به این توصیه عمل می کنند** و همچنین **بقیه افراد ضربه اش را هم می خورند.** اگر شما نیز جزو آن حداکثرید، در آینده ای نه چندان دور **مجبور خواهید شد برای تهیه لیست به شیوه دیگری روی بیاورید**، مثلا مشتریان احتمالی بازار سرد (ناآشنا یا غریبه)، استفاده از نامه، درج آگهی در روزنامه و مجلات و یا استفاده از ایمیل و اینترنت) البته یادتان باشد هرگز ایمیل بیخودی یا spam نفرستید!

معرفی کالا / کارتتان را بلد شوید

فرقی نمی کند که آیا مایلید ابتدا کالا / خدماتتان را بفروشید یا فرصت تجاری تان را عرضه کنید؛ **در هر صورت لازم است که روش معرفی را یاد بگیرید.** در اینجا نیز باید شرکت یا آپلاین روش تعریف شده و خاصی برای آموزش نحوه معرفی داشته باشد. سیستم باید متن معرفی کالا / کار را مو به مو به شما بیاموزد و حتی توضیح دهد که چرا به شیوه بخصوص خود این کار را انجام میدهد. اکثر مردم قبل از مسلط شدن به متن معرفی، لازم است چندین مرتبه آن را تمرین کنند. به همین دلیل شما حامی دارید. شما می توانید به معرفی حامیتان گوش کنید و چندین بار در قالب تمرین، کار را به او معرفی کنید تا ایرادات شما را برطرف کند.

نکته: بارها و بارها از بازاریاب های شبکه ای تازه کار می شنویم که: «من از این متن معرفی که شرکت بهم داده، حالم به هم می خوره!» اگر با متن معرفی شرکتان احساس راحتی نمی کنید، دو راه دارید: راه اول اینکه دراز بکشید و کمی استراحت کنید! **شاید به اندازه کافی متن را تمرین نکرده اید؛** پس وقت

بیشتری صرف آن کنید. **پیش آپلایتان بروید و تمرین و تمرین و تمرین کنید.** راه دوم اینکه خودتان متن دیگری بنویسید؛ البته ما این راه دوم را مطلقاً توصیه نمی‌کنیم. چون تقریباً همیشه به شکست منتهی می‌شود. اگر قرار باشد فرد وارد یک شرکت شود و بعد از ورود تمام سیستم آن را از نو طراحی کند، دیگر بازاریابی شبکه ای چه فایده ای دارد؟ این کارها قبل از شما انجام شده و نیازی به رفتن دوباره این راه نیست.

نکته: احساس خجالت و کمرویی، احساس ناراحتی، عادت نداشتن به متن معرفی و ... جزو تجربیات اکثر بازاریابهای شبکه ای در ابتدای کار است. پس بهوش باشید به خاطر احساساتی واهی - که به مرور زمان بر آنها چیره می‌شوید و به آنها خواهید خندید - این تجارت را از کف ندهید؟

تمام کارهایی که انجام دادندشان برای شما سخت است - از انجام دادنشان میترسید - یا انگیزه و شوقی برای انجام دادنشان ندارید فقط به این دلیل است که در انجام دادن آن کار مهارت های لازم را ندارید و این مسئله با چند بار تمرین به سادگی حل می‌شود

اولین جلسه معرفی تان را با حمایت آپلایان تان برگزار کنید

یک مشتری احتمالی دارید که تا حدی به کارتان و یا خریدن کالا / خدمات شما علاقه مند شده است. معرفی کار به او، نخستین جلسه معرفی واقعی شما خواهد بود. شما تاکنون فقط در جلسات تمرینی کار را به حامیتان و یا اعضای خانواده معرفی کرده اید، که احتمالاً برخورد مثبتی داشته و یا حتی از شما خرید هم کرده اند. اما این جلسه فرق می‌کند. **چه این جلسه تلفنی باشد و چه حضوری، حتماً از آپلایتان بخواهید در آن شرکت کند** و یا می‌توانید ترتیب یک کنفرانس تلفنی سه نفره را بدهید و اگر سئوالی از شما شد که جوابش را بلد نبودید، می‌توانید از آپلایتان کمک بگیرید. می‌توانید از آپلایان بخواهید که در ۵ تا ۱۰ جلسه معرفی نخست، کمکتان کند و یا حتی بیشتر. بعد از آن، قطعاً خواهید توانست روی پای خودتان بایستید.

هشدار: ممکن است پیش خودتان فکر کنید در جلسات معرفی احتیاجی به حامیتان ندارید. شاید در حرفه قبلی تان فروشنده موفقی بوده باشید. اما مواظب باشید! اتفاقاً فروشندگان کارکننده و پخته - لااقل در اوایل کارشان - در بازاریابی شبکه ای اصلاً موفق نیستند! به ویژه اگر نخواهند طرز فکرشان را با بازاریابی شبکه ای تطبیق دهند. بنابراین، لطف و مزیت کمک و حمایت آپلایتان را از خودتان دریغ نکنید.

به خودتان قول بدهید روزانه کار را به سه نفر یا بیشتر معرفی کنید

حتی اگر بازاریاب شبکه ای پاره وقت هستید، می توانید کالا / خدمات کارتان را شش روز در هفته، روزی به حداقل سه نفر معرفی کنید. **باید دست کم در هفته ۱۸ جلسه معرفی برگزار کنید.** اگر تمام وقت هستید، شاید بتوانید این تعداد پرزنت (جلسه معرفی) را روزانه برگزار کنید! ممکن است پرسید چه طور میشود این کار را کرد؟ **اگر تمام توانایی ها و امکانات را در نظر بگیرید، این کار شدنی است.** آیا می توانید گوشی تلفن را بردارید و روزانه با سه نفر صحبت کنید؟ پس این کار را بکنید. همچنین می توانید از نامه، ایمیل و یا فکس هم استفاده کنید. اگر کارمند هستید، در هنگام ناهار چه می کنید؟ آیا نمی توان هر روز با همکار دیگری ناهار را صرف کرد و در حین ناهار خوردن درباره کالا / کار صحبت کرد؟ نظرتان درباره جلسات رسمی همگانی، سخنرانی های سمینارها و کارگاههای مختلف نامربوط به کارتان چیست؟ روزانه چندین و چند جلسه درباره رموز موفقیت، کاهش اضطراب و ... برگزار می شود. می توانید هر هفته در یکی از این جلسات شرکت کنید و افراد زیادی را به جلسات معرفی تان دعوت کنید.

هشدار: وقتی در جلسات با اماکن نامربوط به کارتان شرکت می کنید، مراقب رفتارتان باشید. برای مثال، مسجد یا کلیسا جای مناسبی برای معرفی تجارت بازاریابی شبکه ای نیست. از عقل سلیم تان استفاده کنید و احساسات مردم را محترم بدانید.

یادآوری: بازاریابی شبکه ای نوعی بازی اعداد است. هرچقدر کار را به تعداد بیشتری آدم معرفی کنید، احتمال موفقیت شما بیشتر است. اکثر مردم «نه» خواهند گفت، اما خواهید دید که در ازای هر چند نفر که «نه» می گویند، چند نفر هم هستند که «بله» می گویند. **بازی اعداد را شروع کنید تا هر چه سریع تر به چند نفر دوم برسید!**

در تمام جلساتی که می توانید، شرکت کنید

یکی از مهمترین مزایای شرکت در جلسات گروهی، آشنا شدن با افراد عادی است که در بازاریابی شبکه ای موفقیت های بزرگ کسب می کنند. ممکن است سطح تحصیلات این افراد بالا یا پایین باشد، اما همه آنها انسان هایی صادق، درستکار و سختکوش اند که عاشق کارشان هستند و با تمام وجود به کالا / خدمات و فرصت کاری شان ایمان دارند. آنها همین احساس را به سایرین هم منتقل می کنند و در این مسیر به موفقیت های بزرگی می رسند. **حتی اگر شما بهترین آپلین دنیا را هم داشته باشید، باز از کمک دیگر بازاریابان حرفه ای شبکه تان بی نیاز نیستید.** بنابراین در جلسات گروهی شرکت کنید. شاید بزرگترین مزیت شرکت در چنین جلساتی این باشد که می توانید چیزهای زیادی از لیدرهای شرکتتان یاد بگیرید. اغلب می توانید شخصا با آنها درباره نظراتتان، مشکلاتی که دارید و یا نارضایتی هایتان صحبت کنید.

یاد آوری: فکر نکنید لیدرها علاقه ای به کمک کردن به شما ندارند. یکی از دلایل موفقیت بازاریابان شبکه ای بزرگ دقیقا همین حس تمایل به یاری رساندن به دیگران است.

همیشه بکوشید چیزهای تازه بیاموزید تا مهارتهایتان تقویت شود

بالاخره روزی خواهد رسید که تمام چیزهای لازم در بازاریابی شبکه ای را خواهید آموخت. **اما آن موقع باز هم خیلی چیزهای جدید هست که باید یاد بگیرید.** یک شرکت خوب بازاریابی شبکه ای سالانه چند جلسه بزرگ و مشخصا به همین منظور، یعنی آموزش دادن مهارت های لازم به بازاریابهای شبکه ای اش، برگزار خواهد کرد. جدای از آن، برنامه های آموزشی بسیاری هست که می توانید مورد استفاده قرار دهید.

از زبان زیگ: همه چیز با سرعت در حال تغییر است و اگر شما تغییر نکنید، عواقب ناگواری در انتظارتان است. به امید روزی که در بازاریابی شبکه ای فراتر از اوج بینیمتان!