

آیا با شروع فعالیت در بازاریابی شبکه ای باید شغل قبلی مان را رها کنیم

همواره از افرادی که وارد حرفه بازاریابی شبکه ای می شوند، این سوال را شنیده ام. آنها مدام میپرسند: "کی باید شغل قبلی خودم را رها کنم؟ آیا برای موفق شدن در بازاریابی شبکه ای باید این کار را انجام دهم؟"

زمانی که درآمد شما از این حرفه با درآمد شغل خطی تان یکی می شود، به خودتان می گوئید: "خب! من الان از بانک ۲۰۰۰ دلار دریافت می کنم و این تجارت نیز ۲۰۰۰ دلار در ماه به من درآمد می رساند. پس بهتر است دیگر شغل خطی را رها کنم". **این دقیقا همان جایی است که بسیاری از افراد دچار اشتباه می شوند.**

می خواهم کمی شما را به چالش بکشم.

مهم ترین نکته برای رشد هر تجارتی داشتن سرمایه در آن تجارت است. بازاریابی شبکه ای نیز از این امر مستثنی نیست، زیرا **این حرفه نیز یک تجارت محسوب می شود با تمام قوانین و قواعد حاکم بر آن**. اگر شما شغل پاره وقت تان را رها کنید، برای رشد تجارت بازاریابی شبکه ای دچار چالش خواهید شد. شما برای رفتن به جلسات نیاز به پول خواهید داشت. شما برای اجاره خانه تان نیاز به پول خواهید داشت. شما برای برگزاری مراسمات و جلسات نیاز به پول خواهید داشت. این ها در رشد حرفه بازاریابی شبکه ای تان هزینه هایی هستند که شما باید آنها را پرداخت کنید.

به عنوان مثال: فرض کنیم شما تصمیم دارید از شغل خطی تان انصراف دهید، و تمام وقت مشغول انجام این حرفه باشید. نمودار درختی خودتان را باز می کنید و به خودتان می گوئید: بهتر است برای رشد تیم مشهد وقت بیشتری بگذارم. **در این صورت شما باید هزینه بلیط هواپیما و خوراک و هتل خودتان را نیز حساب کنید.**

این نکته را به خاطر بسپارید: بازاریابی شبکه ای چیزی خارج از حیطه تجارت نیست. خودتان را در خارج از قوانین تجارت قرار ندهید. در شغل پاره وقت تان بمانید و با این حرفه مثل یک تجارت واقعی برخورد کنید. شما باید در کنار شغل خطی تان این تجارت را رشد دهید. **شما تنها زمانی می توانید شغل پاره وقت تان را رها کنید که با یک فرد خبره مشورت کرده و تمام بدهی تان را نیز صاف کنید.** هیچ قسط و وام و

بدهی نداشته باشید. اگر ماشین تان را قسطی خرید کرده اید، باید تمام قسط هایش را پرداخت کرده باشید.

آیا در نتورک باید شغل قبلی خود را رها کنیم؟

شما باید در دو سال اول، این تجارت را به همراه شغل خطی تان انجام دهید. تا بتوانید تمام بدهی ها و اقساط کارت های اعتباری تان را پرداخت کنید. حال اگر شما شغل تان را رها کنید در حالی که بدهی دارید و درآمد حاصل از بازاریابی شبکه ای نیز بالا نمی باشد، در این صورت اطرافیان شما نسبت به شما حساس خواهند شد. و این حساسیت از شما به سمت حرفه بازاریابی شبکه ای کشیده شد و **تمامی اتفاقات بدی که به دلیل رها کردن شغل تان گریبان گیرتان خواهد شد را بر گردن بازاریابی شبکه ای خواهند انداخت**. اگر آنها آبجکشن هرمی بودن داشته باشند، این سوال در ذهن آنها تشدید خواهد شد. زیرا از نظر آنها مدام پول تان را از دست می دهید.

اجازه دهید بیشتر توضیح بدهم. آمارها نشان می دهند که مردم روزانه پنج الی شش ساعت از وقت ۲۴ ساعته خود را صرف تماشای تلویزیون می کنند. این وحشتناک ترین آماری است که تاریخ به خود دیده است. آنها نمی توانند از دسته کنترل تلویزیون دست بکشند. وقتی به آنها در مورد مزایای حرفه بازاریابی شبکه ای صحبت می کنید، آنها مشتاق می شوند تا با شما همکاری کنند. آنها روز سه شنبه ساعت ۵ برای ملاقات با شما قصد ترک خانه شان را می کنند، اما ناگهان چشم شان به کنترل تلویزیون می افتد و بی خیال شما می شوند. کاری که شما باید انجام دهید این است که روزانه پنج الی شش ساعت وقتی که صرف تماشای تلویزیون می کنند را، از آنها بگیرید. **برای این کار باید تنها نتایج خودتان را به آنها نشان دهید**. و اگر شما شغل خودتان را رها کرده باشید و در سختی افتاده باشید، قطعاً هیچ گاه نخواهید توانست دسته کنترل تلویزیون را از آنها بگیرید. شما شغل تان را رها می کنید در حالی که همان ماشین قرضه همیشگی تان را دارید. همان لباس های کهنه قبلی را می پوشید و برنامه های تلویزیونی را نیز به خاطر شرکت در جلسات از دست می دهید. آنها با خود می گویند: من حاضر نیستم برنامه های شاد تلویزیونی را رها کنم تا ماشین قرضه سوار بشم. زیرا خودم الان یکی دارم. بنابراین شغل تان را رها نکنید و حرفه بازاریابی شبکه ای را در کنار شغل تان رشد دهید، تا بتوانید تمام بدهی تان را پرداخت کنید و در واقع شغل تان را اهرمی برای رشد حرفه بازاریابی شبکه ای تان قرار دهید.