



چگونه به ستاره بازاریابی شبکه‌ای تبدیل شویم؟

بازاریابی شبکه‌ای، حرفه‌ای است که کمک می‌کند افراد به رویاهای بزرگ و به‌ظاهر دور از دسترس خود دست یابند. هر کسی می‌تواند وارد این حرفه شود، اما فقط کسانی در این عرصه به موفقیت دست می‌یابند که بی‌وقفه تلاش کنند، بر موانع و چالش‌های موجود پیروز شوند و در مسیر درستی حرکت کنند. ایستادن و درجا زدن موفقیت هیچ‌کسی را تضمین نمی‌کند. این آگاهی، پشتکار و حرکت است که ما را به سمت موفقیت رهسپار می‌کند.

گام اول: شهامت رویاپردازی داشته باشید

تصور کنید که قرار است سه آرزویتان برآورده شود. چه آرزویی می‌کنید؟ هیجان بیشتر؟ ماجراجویی بیشتر؟ پول بیشتر؟ زمان بیشتر؟ تفریح بیشتر؟

موفقیت‌هایتان در زندگی هیچ محدودیتی ندارد، جز محدودیت‌های ناشی از تصور خودتان. هر فرد موفق (از دانشمندی که به یک موفقیت بزرگ پزشکی دست پیدا

می‌کند و جان میلیون‌ها نفر را نجات می‌دهد تا پستی که برخلاف تمام احتمالات رکورد جهانی میزند) در ابتدا فقط یک رویا در سر داشته‌اند.

اولین کسی را تصور کنید که به آسمان شب خیره شد و رویای رفتن به ماه را در سر پروراند. در آن زمان، این رویا کاملاً غیرممکن به نظر می‌رسید؛ اما این اتفاق افتاد، چون فردی جرات کرد این رویا را در سر پروراند.

["message_box text_color="light]

زندگی دنبال کردن مسیری نیست که دیگران در برابرمان گذاشته‌اند، بلکه پا گذاشتن در راه‌های تازه و خلق زندگی دلخواهتان است.

[message_box/]

رویاپردازی ما را از تردیدها، بدبینی‌ها، تعصبات، تجربیات قبلی و انتظارات دیگران رها می‌کند و حقیقت خواسته‌هایمان از زندگی را آشکار می‌کند. قابلیت ما برای موفقیت هیچ حدودمرزی ندارد، به شرط اینکه جرات کنیم رویاهای بزرگ در سر پرورانیم. بسیاری از مردم در دنیایی یکنواخت و سیاه‌وسفید زندگی می‌کنند. بسیاری اجازه می‌دهند که عدم اعتماد به نفس و تردیدشان رویاهایشان را نابود کند. اما شما نه.

واضح و روشن و رنگارنگ فکر کنید. اگر آرزو دارید بچه‌هایتان را به بهترین دانشگاه‌ها بفرستید، تصور کنید که دارند از سردر آن دانشگاه وارد می‌شوند و در کلاس‌ها حضور پیدا می‌کنند. تصور کنید وقتی دارند فارغ‌التحصیل می‌شوند، چقدر به آن‌ها افتخار می‌کنید. اگر آرزوی ماشین جدیدی دارید، رنگش، صدای موتورش و بوی چرم نوی آن را تجسم کنید. سفرهایی را که با آن ماشین می‌روید و ماجراجویی‌های لذت‌بخشان با آن را تصور کنید و...

اگر بازاریابی شبکه‌ای را به‌عنوان وسیله تحقق رویاهایتان انتخاب کرده‌اید، به انتخابتان تبریک می‌گوییم. در راه رسیدن به آینده رویایتان، سفری شگفت‌انگیز در پیش خواهید داشت.

گام دوم: دیدتان را تنظیم کنید

حالا وقت آن است که رویاهایتان را تبدیل به هدف کنید. رویاپردازی تخیل ما را روشن و آتش شوقمان را برافروخته می‌کند، اما اهداف، مقاصدی ملموس هستند که قبل از شروع سفرمان برای خود تعیین می‌کنیم. اگر بدانید در جهت چه هدفی تلاش می‌کنید، انرژی‌تان در جهت درستی متمرکز می‌شود و در مسیر درست قدم برمی‌دارید.

هدف، شما را از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید باشید، می‌رساند. بنابراین اهداف باید واقع‌گرایانه باشند. این بدان معنا نیست که باید رویاهایتان را فراموش کنید، بلکه منظور این است که اهدافی تدریجی یا نقاط مرجعی برای خود تعیین کنید که شما را گام‌به‌گام به سوی رویاهایتان هدایت می‌کنند. توصیه می‌کنم اولین اهدافتان را برای حداکثر یک سال آینده قرار بدهید. وقتی به این اهداف اولیه دست یافتید، زمان دارید که روی اهداف جدیدی تمرکز کنید.

["message_box text_color="light]

این هفت کار را برای تعیین اهدافتان در ۱۲ ماه آینده انجام دهید

۱. هر هدف را به صورت مقصدی قابل اندازه‌گیری و با مهلتی مشخص تعیین کنید.
۲. اولویتی بین ۱ (پایین) تا ۵ (بالا) برای هر هدف تعیین کنید.
۳. فقط اهدافی را انتخاب کنید که در بالاترین اولویت قرار دارند. اهدافی را که به آن‌ها امتیاز کمتر از ۳ داده‌اید، دوباره بررسی کنید و از خود بپرسید: آیا واقعا چنین چیزی می‌خواهم؟
۴. مطمئن شوید که راه فرار جزو اهدافتان نیست.
۵. هدف یعنی تعهد و فقط در صورتی ارزش دارد که مطمئن باشید می‌توانید در چارچوب زمانی‌ای که برای خود تعیین کرده‌اید به آن برسید.
۶. بررسی کنید و مطمئن شوید که اهدافتان باهم سازگار هستند.

۷. اهدافتان را با شرایط فعلی‌تان مقایسه کنید.

[message_box/]

گام سوم: باور داشته باشید که می‌توانید

از هنری فورد نقل کرده‌اند که: «چه فکر کنید که می‌توانید و چه فکر کنید که نمی‌توانید، درست فکر کرده‌اید». حق با او بود.

باور، بازاریابان شبکه‌ای را به کار وامی‌دارد. شما به اندازه باورتان قوی یا ضعیف هستید. این‌ها باورهای موردنیازتان هستند:

• باور به کسب و کارتتان.

• باور به شرکتی که برای شراکت انتخاب کرده‌اید.

• باور به محصولاتی که ارائه می‌کنید، اما مهم‌تر از همه باور به خودتان.

وقتی خودتان را باور داشته باشید، از انتظارات و اعمال دیگران رهایی می‌یابید و خود را برای کنار آمدن با نوسانات و مشکلات عادی در مسیر رشد کاری آماده می‌کنید.

عدم اعتماد به نفس کارتتان را گند می‌کند. اگر قبل از شروع تردیدهایتان را کنار بگذارید، می‌توانید سریع‌تر و روان‌تر در جهت دستیابی به اهدافتان حرکت کنید.

گام چهارم: طرحتان را عملی کنید

وقتی به وضوح متوجه شدید که دنبال چه هستید، آماده‌اید که روی نحوه دست یافتن به آن تمرکز کنید. وقت آن است که ببینید شرکت‌های مختلف چگونه به نمایندگانشان پول پرداخت می‌کنند.

هر شرکت بازاریابی شبکه‌ای، یک طرح دستمزد دارد که گاهی به آن طرح بازاریابی می‌گویند و به روشنی مشخص می‌کند که برای رسیدن به هدفتان باید چه کنید. وجه

مشترک تمام طرح‌ها این است که پرداخت بر اساس فروشی است که انجام می‌دهید، یعنی هم به صورت فروش شخصی و هم فروش افرادی که جذب می‌کنید. هر چه فروش کل شما بیشتر باشد، درآمدها بیشتر می‌شود.

گام پنجم: پذیرش مسئولیت

هرچقدر هم که شرکت، محصولات یا برنامه خوبی داشته باشید، موفقیتتان ۱۰۰ درصد به خودتان بستگی دارد. تنها فردی که می‌تواند رسیدن به اهدافتان را تضمین کند کسی است که مالک این اهداف است، یعنی خودتان. از روز اول، بنیان‌گذار، رئیس و مدیرعامل شرکت خودتان هستید.

زمانی که کنترل را به دست می‌گیرید، هیچ محدودیتی برای موفقیت نخواهید داشت. با پذیرش مسئولیت، در مقابل عملکرد دیگران آسیب‌پذیر نیستید و می‌توانید آزادانه روی آنچه برای تحقق اهدافتان نیاز دارید تمرکز کنید. زمانی که کارها خوب پیش می‌رود، پذیرش مسئولیت کار آسانی خواهد بود. اما زمانی که مارها طبق برنامه پیش نمی‌رود چطور؟ آیا آنقدر قدرت و جسارت دارید که در سختی‌ها و خوشی‌ها مسئولیت قبول کنید؟

قطارنران را در نظر آورید. بدون راهبر، قطارنران ره به جایی نخواهد برد. اگر راهبری که به مسیر آشنا باشد نداشته باشید، ممکن است قطار به ریل اشتباه وارد شود. نمی‌توانید در یکی از واگن‌ها روی صندلی خود لم بدهید و قطار را برانید. باید جلوی قطار بنشینید و کنترل آن را با قاطعیت به دست بگیرید.

زندگی بی‌کاستی نیست، و واقع‌گرایانه نیست که باور داشته باشیم همه چیز همیشه بر وفق مرادمان خواهد بود. سهمتان را از خوشاقبالی به دست خواهید آورد، همان‌طور که سهمتان را از بداقبالی به دست خواهید آورد. در زمان افت یا زوال کسب‌وکارتان، آسان است که به شرکت، بالا سری‌ها، گروهتان، یا بداقبالی‌تان متوسل شوید. اما زمانی که این کار را می‌کنید، کنترل امور را از دست می‌دهید. زمانی که

مشکلات پدیدار می‌شود با راهبردتان طبق برنامه پیش نمی‌رود، فرصتی دارید که قوی‌تر شوید و مهارت‌های جدیدی به دست آورید، مهارت‌هایی که می‌توانید به اعضای جدیدتان، که دچار مشکل شده‌اند، انتقال بدهید.

به خودتان اجازه ندهید عوامل تاثیرگذار بیرونی شما را از مسیر صحیح منحرف کنند. فقط شما باید که می‌توانید شرکتتان را در طول فراز و نشیب‌ها و اشک‌ها و لبخندها به‌پیش ببرید. شاید پاره‌ای مشکلات شخصی وجود داشته باشد که لازم باشد حل‌وفصلشان کنید، اما اهدافتان را تعیین کرده‌اید و بر عهده شماست که هر کاری را که لازم است برای تحقق این اهداف انجام دهید و اینکه در این راه چه اتفاقاتی روی می‌دهد، اهمیتی ندارد. رؤیاهای بزرگ ارزش قربانی‌های بزرگ را دارد.

[message_box text_color="light]

منبع: کتاب «سوپراستار بازاریابی شبکه‌ای شوید»

نویسنده: مری کریستنسن و وینگریستنسن

ناشر: نشر آموخته

ترجمه: مهرداد فروزنده

[message_box/]