



## ۱۵ رازی که هر بازاریاب شبکه‌ای باید بداند نکات کلیدی کتاب

- بازاریابان شبکه‌ای موفق رفتاری مثبت دارند و منظم هستند.
- برای بازاریابی شبکه‌ای باید به وظایف خود در قبال مشتریان و اعضای تیم عمل کنیم.
- برای موفق شدن در بازاریابی شبکه‌ای و همچنین در زندگی نمی‌توانید از کار خود دست بکشید.
- بازاریابی شبکه‌ای در سه دهه گذشته میلیون‌ها بار زیاده‌ای ایجاد کرده است.
- بازاریابان شبکه‌ای موفق در هر ماه حداقل ۱۵ سخنرانی درباره فرصت‌های ایجاد درآمدی دارند که خود ابداع کرده‌اند.
- افرادی که انتظار دارند موفق شوند، در بازاریابی شبکه‌ای به خوبی عمل می‌کنند.
- وقتی در فروش شکست می‌خورید، آن را به حساب خود نگذارید.

- برای غلبه بر ترس و عدم‌پذیرش، یک رفتار مثبت داشته باشید.
- گسترش رهبری باید به یک روند مداوم برای شما و تیم شما تبدیل شود.
- استخدام اعضای برای تشکیل یک تیم موفق، کلید موفقیت مالی شماست.

## آنچه در این چکیده می‌آموزید

بازاریابی شبکه‌ای کار بسیار دشواری است. درحالی‌که حداقل تعداد سخنرانی‌های شما در ماه ۱۵ عدد است، بعضی بازاریابان موفق ماهیانه ۲۵ سخنرانی یا حتی بیشتر از آن انجام می‌دهند. باید با عدم‌پذیرش‌ها به‌خوبی کنار بیایید. موفقیت شما به عملکرد سایر افراد بستگی دارد، حتی اگر میزان انگیزه‌های آنها متفاوت باشد. اما علی‌رغم نرخ ریزش ۸۵ درصدی در بازاریابی شبکه‌ای، آنهایی که از خود محافظت می‌کنند، می‌توانند درآمد کلانی کسب کنند. این درآمد توجیهی برای ساعات زیاد کار و استرس‌های آنهاست. بازاریابی شبکه‌ای علم پرتاب موشک نیست. یادگیری اصول اولیه آن بسیار ساده است و به شما نشان می‌دهد که چرا این نویسندگان یک کتاب بسیار انگیزاننده و الهام بخش درباره آن نگاشته‌اند. مدیر سبز خواندن این کتاب را به بازاریابان شبکه‌ای متخصص پیشنهاد می‌کند.

## برنده باشید

دو ویژگی، افراد موفق را از افراد میانه‌رو جدا می‌کند. رفتار مثبت و نظم. این دو ویژگی باعث می‌شوند فردی با توانایی‌های متوسط بر فردی با نبوغ بالا برتری یابد. رفتار، ویژگی منحصربه‌فرد انسان‌ها است و افرادی که می‌خواهند بیشتر از حد متوسط باشند را از افراد متوسط متمایز می‌کند. رفتار مثبت به شما این اعتمادبه‌نفس را می‌دهد که انتظار نتایج خوبی از تلاش‌های خود داشته باشید. همچنین، شما را مطمئن می‌کند که آینده بهتر از حال خواهد بود.

با این وجود، رفتارها محکوم به تغییر هستند. وقتی همه چیز به‌خوبی پیش می‌رود،

اغلب مردم رفتار مثبتی دارند. وقتی با شرایط پیچیده و ناسازگار مواجه می‌شوید، ممکن است ناامید شوید. برای مقابله با این تغییرات رفتاری، از انضباط شخصی کمک بگیرید. معنی آن غلبه بر ناامیدی‌های روزمره و باور داشتن خودتان و آنچه می‌خواهید انجام دهید است. رفتار شگفت‌انگیز شما توجهات مثبتی را به سوی شما جلب می‌کند. ارزش‌های درونی قوی، نظم، عزم راسخ و توانایی‌های گسترده شما باعث خلق تجربیات مثبت می‌شوند.

انضباط شخصی با ورزش کردن و خوردن غذاهای مناسب آغاز می‌شود. ورزش کردن نشانگر این است که دوست دارید برای دستیابی به اهداف خودسازی خود رنج ببرید و زحمت بکشید. با افرادی ارتباط برقرار کنید که همه کارها را به طور کامل انجام می‌دهند و با نگاهی مثبت به دنیا بنگرید. زمان خود را با افرادی بگذرانید که به شما انرژی می‌دهند نه افرادی که منفی هستند. شرح ماموریت‌ها و اهداف خود را بنویسید تا وضعیت شخصی خود را در راستای اهداف زندگی‌تان قرار دهید.

## کنترل شکست‌ها

همه شکست می‌خورند، اما روش برخورد شما با شکست، از شما یک برنده یا بازنده می‌سازد. در فروش، جنس مرجوعی به معنای شکست نیست. شکست افراد را قوی می‌کند و می‌توانند از آن درس بیاموزند. باب راث بیش از ۱۰۰۰ بار شکست خورده است ولی اکنون یکی از موفق‌ترین بازیکنان و گلزنان بیس بال است. برای مقابله با شکست، زندگی‌نامه افراد موفق را بخوانید یا یک مربی پیدا کنید. برای خود عبارات ارزشی بنویسید که اهدافتان را به شما یادآوری کنند. برای رهایی از ناامیدی، اشتباهات خود را تحلیل کرده و روش تصحیح آنها را بیابید. از اشتباهات خود درس بگیرید.

مفهوم شکست و عدم‌پذیرش را درک کنید. وقتی مشتریان احتمالی محصول شما را رد می‌کنند، این فرصت را رد کرده‌اند نه شما را. با مشتریان با احترام برخورد کنید، در نتیجه متقاعد می‌شوند یک بار دیگر نیز با شما ملاقات کنند و شاید در آینده از شما

خرید کنند. وقتی واقعیت یادگیری نحوه برخورد با عدم پذیرش‌ها را با یک رفتار مثبت ترکیب کنید، می‌توانید کسب‌وکار شبکه‌ای خود را آغاز کنید. رفتار مثبت به شما کمک می‌کند تا ترس‌هایتان را کنترل کرده و بر عدم پذیرش‌ها غلبه کنید. با دقت به نتایج احتمالی این ترکیب موفقیت‌آمیز توجه کنید: بازاریابی شبکه‌ای در سه دهه اخیر، هزاران فرد میلیونر ایجاد کرده است.

## بر خود مسلط باشید

برای موفق شدن باید یاد بگیرید که بر خود مسلط بوده و تمرکز خود را حفظ کنید. انضباط شخصی به معنای گذشتن از یک فعالیت مفرح و آسان در زمان حال برای دستیابی به اهداف بلندمدت در آینده است. وقتی نظم داشته باشید، می‌توانید «فعالیت‌های کنونی خود را متوقف کرده و بازتاب آنها را ببینید» و خروجی مثبتی به دست آورید. تصور یک آینده موفق به شما کمک می‌کند با چالش‌های کنونی مقابله کنید.

برای مثال، با تلاش زیاد در طولانی مدت به سود می‌رسید، اما باید هم اکنون تلاش کنید. عادات شخصی مناسب معیار دیگری برای انضباط شخصی هستند. این عادات شامل پوشیدن لباس‌های مرتب و منظم، حضور به‌موقع در ملاقات‌ها و جلسات، اجتناب از طفره رفتن و به تعویق انداختن کارها، سلامت بودن و داشتن اخلاق کاری ثابت و قابل‌اطمینان هستند. وقتی این خصوصیات را از خود نشان دهید، اعتماد به نفس پیدا می‌کنید. احترام به خود و داشتن انرژی زیاد، سایر جنبه‌های زندگی شما را نیز تغییر خواهند داد.

## هرگز از کار خود دست نکشید

اگر می‌خواهید در بازاریابی شبکه‌ای و زندگی موفق شوید، نمی‌توانید از هر کاری دست بکشید. ترک کردن کارها برای اعتماد به نفس شما بد است و کاری می‌کند که

همیشه مسیرهای ساده را انتخاب کنید و در نتیجه شخصیت شما را مخدوش می‌سازد. گزینه دیگر این است که چالش‌های جدید را با آغوش باز بپذیرید، زیرا باعث می‌شوند در تلاش برای شکوفایی توانایی‌های بالقوه خود راسخ‌تر شوید. وقتی به این سطوح عالی می‌رسید، می‌دانید که با مقاومت و تلاش به آنها رسیده‌اید. این یکی از ویژگی‌های کلیدی بازاریابان شبکه‌ای موفق است.

کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای افراد زیادی را به خود جذب می‌کند زیرا به سرمایه زیادی احتیاج ندارد. همچنین، این جاذبه به‌عنوان یک مانع نیز تلقی می‌شود، زیرا افراد تازه‌کار تعهد زیادی به انجام آن ندارند. بنابراین، نرخ ریزش بسیار بالاست. اگر تصمیم بگیرید در این حرفه بمانید، به گروه ۱۵ درصدی فعالان بازاریابی شبکه‌ای وارد شده‌اید. اتخاذ این تصمیم به همراه فداکاری و قدرت مبارزه با عدم پذیرش‌ها نشان می‌دهد که شما ویژگی‌های تبدیل شدن به یک بازاریاب شبکه‌ای موفق را دارید.

## متعهد باشید

در بازاریابی شبکه‌ای، باید وظایف خود نسبت به مشتریان و اعضای گروه را به‌خوبی انجام دهید. بر اهداف بلند - مدت تمرکز کنید تا بتوانید به تعهدات خود عمل کنید. این اهداف برای بازاریابان شبکه‌ای شامل استخدام، آموزش و هدایت سایر رهبران فروش است. اگر مسئول استخدام هستید، برای اعضای گروه نمونه باشید. با استفاده بهینه از محصولات شرکت، تعهد خود را نشان دهید. با این محصولات به‌خوبی آشنا شوید زیرا کلید موفقیت شما هستند. ویژگی‌های هر محصول و نحوه کار آنها را بدانید. وکیل مدافع آنها باشید. اگر محصولاتی را می‌فروشید که خودتان نمی‌توانید از آنها استفاده کنید (مثلاً محصولات مراقبت از حیوانات و یا محصولات مربوط به جنس مخالف)، ضمانت‌نامه‌های این محصولات و موارد ذکر شده در آنها را به‌خوبی بشناسید.

باید تاریخچه شرکت خود، کسب‌وکار و برنامه‌های جبرانی آن، و داستان موفقیت‌های سایر افراد شرکت را به‌خوبی بدانید. وقتی از این اطلاعات آگاه باشید، ماهانه

می‌توانید حداقل ۱۵ سخنرانی برای تشریح فرصت‌های ایجاد درآمد داشته باشید. سازمانی بسازید که آنقدر بزرگ باشد تا به تدریج ۱۰۰۰ مشتری جدید را به کسب‌وکار خود جذب کنید.

وقتی تصمیم گرفتید یک بازاریاب منظم و مستقیم باشید، برای ایجاد کسب‌وکار خود از گام‌های جدید پیروی کنید:

• **در هنگام انجام برنامه‌های خود مثبت‌اندیش باقی بمانید.** به نوارها و سخنان انگیزاننده گوش کنید و یا با افرادی ملاقات کنید که می‌توانند تلاش‌های شما را تقویت کنند.

• **خود را برای یک سال کار سخت آماده کنید.** این کار نشانگر تعهد شماست و مهارت‌ها و اعتماد به نفس شما را افزایش می‌دهد.

• **زمان مناسب برای ایجاد کسب‌وکار خود را بیابید.** موفقیت به اجرای اولویت‌ها بستگی دارد.

• **وقتی در زمان معین به اهداف خود می‌رسد، به خودتان جایزه دهید.** به رستوران مورد علاقه خود یا یک تعطیلات دوهفته‌ای بروید. هر موفقیتی را جشن بگیرید.

• **در همه رویدادهای شرکت حاضر شوید.** افراد تیم خود را نیز به شرکت در این رویدادها تشویق کنید. این گردهمایی‌ها باعث ایجاد فرصت‌های خوبی برای شبکه‌سازی می‌شوند و اغلب فواید زیادی برای آینده دارند.

وقتی این روش‌های اثبات کسب‌وکار را اجرا می‌کنید، سعی کنید روش‌های ایجاد یک مبنای مالی اثبات را نیز بررسی کنید. اول، ۱۰ مشتری خوب برای کسب‌وکار خود پیدا کنید، سپس سعی کنید ۱۰۰ توزیع کننده بیابید. اگر هر توزیع کننده به ۱۰ مشتری خدمات رسانی کند، کسب‌وکار شما ۱۰۰۰ مشتری خواهد داشت. یک روش مهم دیگر برای با انگیزه نگه داشتن اعضای تیم، اطلاع از آرزوهای شخصی آنهاست. بنابراین با آنها به گونه‌ای کار کنید که به اهداف خود نیز دست یابند.

## انتظارات واقع‌گرایانه داشته باشید

برای اینکه در بازاریابی شبکه‌ای برنده باشید، باید از خود انتظار موفقیت داشته باشید. باید عمیقاً مثبت‌نگر باشید و هر روز رویای این موفقیت را ببینید. قبل از اینکه هنرمندان رزمی‌کار، توده‌های آجر و تخته را بشکنند، رویای موفقیت را می‌بینند. آنها در یک شرایط روحی قرار می‌گیرند و خود را در حال شکستن آجرها با دست‌خالی می‌بینند. سپس خود را در شرایطی می‌بینند که این کار را انجام داده و به اهداف خود رسیده‌اند. رفتار یک نیروی قدرتمند است که موفقیت یا شکست را رقم می‌زند.

رفتار مثبت به شما کمک می‌کند انرژی زیاد خود را حفظ کرده و اعضای جدیدی را به گروه خود جذب کنید. این اعضاء برای موفقیت مالی شما حیاتی هستند. در حالت ایده‌آل، آنها باید مستقل، خودکفا و با انگیزه باشند. اگر نتوانید این دسته از افراد را جذب کنید، در نهایت باید اعضای تیم خود را به تدریج عوض کنید. اعضاء ناکارآمد باعث می‌شوند که از دستیابی به هدف خود که ایجاد سازمانی برای ایجاد درآمد پایدار و فوق‌العاده است، باز بمانید. وقتی اعضایی با چنین مشخصه‌هایی پیدا کردید، به آنها آموزش دهید و آنها را تشویق کنید تا خارج از اقلیم آسایش خود فعالیت کنند.

موفقیت شما به سایر افراد بستگی دارد، بنابراین باید رهبران جدیدی آموزش دهید. در زیر یک برنامه ۶ مرحله‌ای برای کمک به مدیریت کسب‌وکار شما ارائه شده است. در این روند، خودتان نیز منتفع خواهید شد.

**۱. روش انجام سخنرانی‌های اثربخش را تعریف کنید.** باید قبل از اینکه آن را در اختیار اعضای تیم قرار دهید، ۶ تا ۱۰ بار آن را اجرا کنید.

**۲. بر آنها نظارت کنید تا کاری را که به آنها آموزش داده‌اید، به خوبی انجام دهند.** نقاط قوت و ضعفشان را به آنها بگوئید.

**۳. بگذارید یک بار دیگر سخنرانی خود را انجام دهند.** بر آنها نظارت نکنید، اما بعد از سخنرانی از آنها بپرسید که آیا سخنرانی خوبی داشته‌اند و پاسخ مخاطبین

چگونه بوده است.

**۴. به فرد جدید کمک کنید که به شخص دیگری نیز آموزش دهد.** این بخشی از

تلاش‌های دوبرابر کردن است که به شبکه‌سازی موفق منجر می‌شود.

**۵. کارمندان خود را در یک برنامه گسترش رهبری ثبت‌نام کنید.** گسترش رهبری

یک روند مداوم برای شما و تیم شماست.

**۶. با اعضای تیم خود ارتباط برقرار کنید.** موفقیت‌های آنها را با یک کارت تبریک، یک

ضیافت شام و یا اعلان عمومی جشن بگیرید. بگذارید مورد توجه همگان قرار بگیرند.

فرد فرد آنها را مانند اعضای خانواده خود بشناسید.

## ۱۵ راز بازاریابی شبکه‌ای

برای موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای باید:

۱. در ذهن خود یک تصویر برنده از خود داشته باشید، در نتیجه یاد می‌گیرید چگونه بر شکست‌ها غلبه کنید و همچنان توانایی ادامه راه را نیز داشته باشید تا به اهداف بلندمدت خود برسید.

۲. از اشتباهات خود درس بگیرید و دوباره از نو آغاز کنید. با عدم پذیرش‌ها روبه‌رو شوید و آنها را موقت فرض کنید. خودتان را مسئول همه مشکلات ندانید.

۳. برای دستیابی به موفقیت‌های بلندمدت، انضباط شخصی داشته باشید. نظم، خوشی‌های کوچک را به تاخیر می‌اندازد تا شما را به اهداف بلندمدت برساند.

۴. هرگز از کار خود دست نکشید. از نقاط تمایز استفاده کرده و آنها را به انرژی مثبت تبدیل کنید. تلاش کنید تا جزء آن درصد کمی از افراد باشید که پشتکار دارند و موفق می‌شوند.

۵. به انجام تعهدات توسط خودتان و سایر اعضای تیم ارج بگذارید. معنی شبکه این است: افراد زیادی که برای دستیابی به موفقیت به یکدیگر تکیه می‌کنند.

۶. هدف داشته باشید و هر روز برای دستیابی به آنها تلاش کنید. موفقیت‌های روزانه خود را ثبت کنید.

۷. از کسب‌وکار خود انتظارات واقع‌گرایانه داشته باشید.
۸. برای تربیت رهبران شایسته تلاش کنید، زیرا کلید موفقیت شما هستند. هدایت و آموزش، نتایج فوق‌العاده‌ای به ارمغان می‌آورند.
۹. لیست بلندی از مشتریان جدید بالقوه تهیه کنید. این لیست شاه‌رگ حیاتی بازاریابی شبکه‌ای است. همیشه افراد زیادی را مدنظر داشته باشید که می‌توانید فرصت‌ها را با آنها سهیم شوید.
۱۰. وقتی لیست خود را تهیه کردید، به شدت تلاش کنید تا با همه آنها ارتباط برقرار کنید. سخنرانی‌های خود را به صورت حرفه‌ای انجام دهید و افراد علاقه‌مند را پیگیری کنید. از آنها بخواهید که مشتریان جدیدی به شما معرفی کنند.
۱۱. متن کوتاهی تهیه کنید که بیشتر از ۵۰ کلمه نباشد و شما را با افراد مناسبی مواجه کند. در ملاقات اول تنها ۱۵ دقیقه وقت آنها را بگیرید. وقتی این سخنان را ایراد کردید، با دقت به سوالات آنها گوش دهید. یاد بگیرید سریع فکر کنید.
۱۲. داشتن متقاضیان بیشتر برای ثبت‌نام، حرفه‌ای بودن شما را نشان می‌دهد. خواسته‌های مشتری را دریابید و بین خواسته‌های آنها و توانایی خود برای ارائه خدمات، تعادل ایجاد کنید. مشخص کنید برنامه‌های شما چگونه رویاها را به واقعیت تبدیل می‌کنند.
۱۳. مشتریان احتمالی را با یک روش خاطره‌انگیز پیگیری کنید. هر سخنرانی را با درخواست تشکیل جلسه بعدی به پایان برسانید. از آنها بخواهید مشتریان جدیدی به شما معرفی کنند.
۱۴. نحوه فروش، استفاده از ابزار تبلیغاتی و لباس پوشیدن مناسب را به اعضای تیم خود آموزش دهید. آنها باید ویژگی‌های محصولات خود را به خوبی بدانند.
۱۵. برای دستیابی به اهداف خود یک برنامه همیشگی داشته باشید. اهداف خود را به فعالیت‌های کاری خود پیوند دهید. تنها ۵٪ مردم اهداف شخصی خود را می‌نویسند. فقط با انجام این کار می‌توانید متمایز باشید. شعاری انتخاب کنید که نشانگر تلاش شما برای کسب موفقیت باشد.

## درباره نویسندگان

دکتر جان روبینو مربی و استاد بازاریابی شبکه‌ای و توسعه شخصی است. او همچنین نویسنده کتاب «سیستم ۷ مرحله‌ای برای ایجاد امپراطوری بازاریابی شبکه‌ای ۱.۰۰۰.۰۰۰ دلاری» است. جان ترحون موسس و مدیر ارشد اجرایی یک شرکت مشاوره‌ای است که به شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای کمک می‌کند. این دادستان اسبق، یک بازاریاب شبکه‌ای موفق است. او نویسنده و دستیار نویسنده ۳ کتاب از جمله «کارآفرین واقعی» است.