



## رازهای بازاریابی شبکه ای – قسمت اول

تیم سلز با قسمت اول از مجموعه ی راز های بازاریابی شبکه ای در خدمت شماست . علاوه بر این که هدیه ی ویژه ی منتشر نشده ای دارم که قصد دارم آن را به شما تقدیم کنم :

زمانی که کار خود را در بازاریابی شبکه ای آغاز کردم ، از قبل یک شغل تمام وقت داشتم . من تکنیسین بمب های زیر آبی در نیروی دریایی ارتش آمریکا بودم . خنثی کردن بمب ها ، شغلی نیست که شما را برای بازاریابی شبکه آماده کند !

از کاری که در نیروی دریایی انجام می دادم لذت می بردم . با این حال واقعاً دوست داشتم راهی برای کسب درآمد قابل توجه پیدا بیابم و از این کار بیرون بیایم. کاردر نیروی دریایی از نظر خدمات زندگی ، مرا تامین می کرد اما از نظر مالی بازدهی برایم نداشت.

به صورت اتفاقی و از طریق یک آگهی در روزنامه ی واشنگتن پست ، بازاریابی شبکه ای را یافتم . من تنها می توانستم این کسب و کار را به صورت نیمه وقت انجام دهم . با وجود این طی دو سال ، درآمد ماهیانه ی من از چیزی که اکثر مردم طی یکسال به دست می آورند بیشتر شد .

در نهایت سازمانی متشکل از پنجاه و شش هزار در بیست و شش کشور دنیا ساختم و اگر چه در تمام مسیر هزاران اشتباه مرتکب شدم اما در عوض رمز این کار را یافتم :

### در این چهار مرحله به استادی برسید :

من کل فرآیند را به چهار گروه فعالیت ها تقسیم کردم و در هر زمینه ، مهارت هایم را افزایش دادم . سپس ابزارهای آموزشی ابداع نمودم تا سازمانم بتواند از آن برای همانند سازی سیستمی که برای توسعه ی کسب و کارم استفاده کرده بودم استفاده کند . تا جایی که توانستم برای همیشه شغل تمام وقتم را ترک کنم .  
این مراحل عبارتند از :

- افراد را بیابید
- دعوت کنید
- معارفه کنید
- آموزش دهید



در زیر آن چه را باید بر آن تمرکز کنید آورده ام :

- 1- در مهارتهای یافتن افراد و برقرای ارتباط با آن ها به استادی برسید .
- 2- در مهارت های دعوت افراد برای این که به فرصتان نظری بیفکنند به استادی برسید .
- 3- یاد بگیرید که چگونه به صورت حرفه ای ، این فرصت و صنعت را به افراد معرفی کنید .
- 4- بر آموزش همکاران جدیدتان به منظور آموختن این مهارت ها تاکید کنید .

این ها کلید هایی هستند که قفل درب رسیدن به استقلال مالی از طریق بازاریابی شبکه ای را می گشایند :

در روز های آینده هر کدام از مراحل را به صورت کامل توضیح خواهیم داد . اما چیزی که می خواهیم هم اکنون درک کنید این است :

بازاریابی شبکه ای یک کسب و کار است . وقتی رویکردتان به آن ، رویکرد به یک کسب و کار باشد درآمد خوبی برایتان خواهد داشت . اما اگر به آن به دید یک سرگرمی بنگرید ... چند تا از سرگرمی های شما برایتان در سال درآمدی 6 رقمی (مترجم : به دلار ) خواهد داشت؟

اکنون که این مطلب را در ذهن دارید ، بسیار مهم است که تصمیم بگیرید با این کسب و کار مانند یک کسب و کار رفتار کنید . سپس تصمیم بگیرید که واقعاً این کسب و کار را انجام دهید .

**لذت میوه های موفقیت از آن کسانی خواهد بود که با تمام ذهن بر کارشان تمرکز کنند .**

### یک سوپریز برای شما :

یکی از موضوعاتی که اکثر مردم با آن مشکل دارند ، غلبه بر ترس ناشی از صحبت کردن با افراد جدید است. آیا در همین حال که به این مطلب فکر می کردید کف دست هایتان عرق نکرد ؟ آیا در مقابل برداشتن تلفن و تماس گرفتن با مردم مقاومت می کنید؟

اگر چنین است این هدیه ی ویژه واقعاً برایتان مفید خواهد بود . این چک لیستی است که من به منظور کمک به سازمانم (زیر مجموعه هایم) جهت غلبه بر آنچه تحت عنوان «*حساس ناخوشایند از برقراری تماس*» نامیده می شود تهیه کرده ام . این ابزار ساده را استفاده کنید و به سادگی آن چه شما و افرادتان را از موفقیت در کسب و کار بازاریابی شبکه ای باز می دارد شناسایی نمایید .

به امید موفقیتتان

تیم سلز

Tim Sales