



دعوت در بازاریابی شبکه ای چگونه انجام می شود؟ آموزش جامع نتورک

مارکتینگ ۴

لینک مقاله: <https://mlmarketing.ir/?p=165164>

نویسنده مقاله: سید علی اکبر موسوی

تاریخ انتشار مقاله: ۱۳۹۶/۰۳/۲۲

پس از اینکه لیست افراد شما اولویت بندی گردید، حال زمان آن فرا رسیده که شما از افراد جدا شده از لیستان دعوت نمایید تا با محصولات و امکانات شرکت شما آشنا شوند، از اینرو مطالب زیر را مطالعه نمایید:

برای شروع کورس آموزشی جامع نتورک مارکتینگ در ابتدا بخش اول را مطالعه کنید

مباحث ارائه شده در این سری آموزش ها :

بخش اول:

- آشنایی با صنعت بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)
- شرکت های سالم بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) و ناسالم (هرمی)
- چرا شغل بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) پتانسیل بسیار بالایی برای رشد و موفقیت دارد؟

بخش دوم:

- اصول نوشتن لیست افراد در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) چیست؟
- لیست افراد سرمایه اصلی شما در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)

بخش سوم:

- فروش چیست؟
- چرا فروش؟
- چگونه فروش در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)؟

بخش چهارم:

- اصول دعوت به همکاری در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)

- دعوت به صورت مستقیم و غیر مستقیم

بخش پنجم:

- آداب حضور در جلسه معارفه (پرزنت) در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)

- آداب پس از پایان جلسه معارفه (پیگیری یا فالو) در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)

بخش ششم:

- مشاوره با حامیان در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)

- هدف فردا ، برنامه امروز (ویژن)

با ورود یا ثبت نام در کورس آموزشی ویژه ام ال مارکتینگ همراه ما باشید



نحوه دعوت از افراد :

در اینجا، ما قصد نداریم برای دعوت از افراد لیستی شما، تکنیک هایی ارائه کنیم که لزوماً تمامی افراد و افکار را پوشش دهد، چرا که دعوت کردن شما از اطرافیان، بستگی دارد به رابطه شما با ایشان، شخصیت و شرایط زمانی و مکانی ای که هر دو در آن قرار دارید، که هیچ یک از این موارد در انسانهای مختلف یکسان نیست. از این رو پیشنهاد می کنیم، در هنگام دعوت سعی کنید خودتان در مورد هر نفر انتخاب نمایید که از چه جملات و روشی برای دعوت استفاده نمایید.

برای این کار نیازی نیست که در هنگام دعوت تبدیل به آدمی دیگر شوید، صرفاً خودتان باشید و از جمله بندی های همیشگی خود استفاده کنید.

ولی در جهت افزایش سطح کیفی و همچنین منظم تر شدن موارد خطور کننده به ذهنتان، نکاتی مهم و همچنین دو روش کلی را به شما بیان می کنیم :

نکته مهم : مهمترین اصل در هنگام دعوت شما از عزیزانتان به شنیدن فرصت شغلی بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)، **ایمان و اطمینان قلبی، رفتاری و گفتاری شما** به این امر می باشد، شما می خواهید زندگی آن فرد را با معرفی یکی از بهترین و کاملترین شغل های دنیا به او، تغییر دهید. ایمان شما افزایش نمی یابد مگر با مطالعه، شرکت مداوم در جلسات تیم و افزایش دید و سطح اطلاعاتیتان. اگر هنوز باور ندارید که این تجارت زندگی شما و اطرافیان شما را تغییر می دهد، حتماً مجدداً جزوات و موارد نت برداری کرده تان از جلسات آموزشی و هفتگی را با تفکر و بررسی دقیقتر مطالعه نمایید، از جامیان خود سوال کنید (حتی از لیدرهای بالای سازمان سوال نمایید) تا با منطق و دلایل کامل به این نتیجه برسید که امروز فرصتی به شما روی آورده که به واسطه آن زندگی شما طی یک تا دو سال آینده تغییر خواهد کرد و شما نیز می توانید این فرصت را به عزیزانتان بدهید ...

آنچه در دل و ایمان شما اثر گذاشته است ، هر جا بازگو کنید، اثر خواهد گذاشت.

اما در مجموع ما دو روش کلی را برای دعوت پیشنهاد می کنیم:

1. دعوت به صورت مستقیم:

افراد دعوت شونده در این روش خود به سه دسته تقسیم م یگردند :

_ **دسته اول:** افرادی که مستقیماً دعوت به شنیدن امکانات شرکتی می شوند، که دارای سیستم بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) می باشد.

شما دو گروه را می توانید به این روش دعوت نمایید: گروه اول کسانی هستند که در لیست A قرار گرفته اند و نیز با بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) آشنا بوده و دیدگاه مثبتی بر روی آن دارند. گروه دوم افرادی هستند که در لیست A قرار گرفته اند از طرفی شما با ایشان رابطه خیلی خیلی نزدیک و صمیمی دارید، چرا که اگر به آنها از وجود سیستم بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) در این شرکت حرفی نزنید و ایشان خود بعداً متوجه شوند ممکن است از شما دلگیر شوند که چرا با آنها راحت نبودید و از طرفی دیگر به دلیل اعتبار بسیار بالای شما بر روی ایشان، حتی اگر وی با این صنعت به دلیل اطلاعات نادرستش مخالف باشد، به خاطر شما هم که شده در جلسه معارفه شرکت حضور پیدا می کند.

نکته : به طور کلی اگر فرد مدعو، قبل از حضور در جلسه معارفه اطلاع داشته باشد که شرکت شما علاوه بر امکان بازاریابی مستقیم، امکان بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) را نیز دارد، کار برای پرزنتور شما راحتتر می شود ، در این راستا این موضوع را به خاطر داشته باشید، در صورتی شما می توانید افراد با صمیمیت کمتر را مستقیماً به شنیدن کار بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) دعوت نمایید، که در رابطه با مطالب زیر اشراف و قدرت انتقال داشته باشید :

- تفاوت و ارزش یک شغل اهرمی، نسبت به مشاغل ساعتی و موانعی که بر سر راه اکثریت ما قرار دارد که عملاً نمی توانیم شغل اهرمی داشته باشیم.

- تفاوت شرکت های سالم و ناسالم.

- ۱۰۰٪ بدون ریسک مالی بودن شغل بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ).

- پاره وقت بودن این شغل و اینکه زمان کاری فرد در اختیار خود ایشان می باشد.

- چندصد هزار نفری که در حال فعالیت در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) هستند...

- آدرس سایتی که لیست شرکت های دارای مجوز در آن موجود می باشد. (www.networkmarketing.mimt.gov.ir)

- همراه داشتن قسمت هایی از برنامه های تلویزیونی و یا مقالات علمی که در مورد بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) صحبت شده...

پس حتماً به خوبی بر روی مطالب فوق قبل از دعوت کردن افراد مد نظر، مرور و تمرین نمایید (با کمک حامی خود)

نکته: این موضوع را فراموش نکنید که موارد بالا صرفاً در راستای ایجاد این احساس در فرد مدعو است که ارزش دارد ۴۵ دقیقه از زمان خود را به شنیدن کار شما اختصاص دهد، همین، هدف این نیست که شما فرد را به طور کامل معارفه نمایید و قانع نمایید که شروع به فعالیت کند، هدف صرفاً کنجکاوی کردن ایشان و احياناً بازکردن نسبی گارد وی برای شنیدن در مورد کار شما می باشد.

دو نکته کاربردی برای افرادی که در مقابل شنیدن صحبت های شما یا پرزنتور شما مقاومت (اینرسی) نشان می دهند:

نکته ۱: در مواردی که فرد مقابل شما در گذشته در یک یا چند شرکت شبه بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) فعالیت کرده بود و هم اکنون آنها را کنار گذاشته بود، می توانید از این متد استفاده نمایید که به ایشان بگویید: "می توئم بیرسم که چه چیزی باعث شد از اون کار دست بکشی؟" آن فرد هر پاسخی دهد بی شک به یک یا چند مشکل موجود در شرکت های ناسالم شبکه ای اشاره خواهد کرد (مثلاً غیر قانونی بودن، ارزنده نبودن محصول، در نتیجه سختی بسیار زیاد کار، ریسک موجود در بازگشت پول پرداختی اولیه افراد و در نتیجه امکان ضرر کردن ایشان، تیمی که غیر علمی و صرفاً با جبر با ایشان برخورد می کردند و غیره)

سپس می توانید مثلاً به وی بگویید: "به نظرت اگر اون شرکت این مشکل یا مشکلات رو نداشت، تو هنوز توش کار می کردی؟ به نظرت اگر اون موانع نبود کار نتیجه داری بود؟ اگر اون مسائل نبود پول زیادی می شد ازش به دست آورد؟". سعی کنید در ذهن فرد این موضوع را روشن نمایید که بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) واقعی، اگر جایی در کشور ما دیده شود بی شک می تواند برای او و بقیه بسیار رشد ایجاد نماید. سپس به وی بگویید که اکنون چنین فرصتی به واسطه قانونمند شدن این صنعت در کشور ایران نیز ایجاد شده (سپس با جمله بندی های دلخواه خودتان فرد را دعوت نمایید...)

نکته ۲: بعضی مواقع فردی که از سوی شما مورد دعوت به کار قرار می گیرد حتی بدون اینکه در مورد صنعت، شرکت و محصولات شما اطلاعاتی داشته باشد، به شما پاسخ منفی می دهد! در اینگونه موارد می توانید متنی را به وی بیان کنید تا منجر به این شود که کمی منطقی تر بر روی دعوت شما فکر کند، به عنوان مثال بگویید: "من به تو حق می دهم که اینطور فکر کنی، ولی یک سوال از تو دارم، اگر، فقط اگر، فرض کنیم این کار ۱۰۰٪ قانونی باشه و در اون این امکان وجود داشته باشه که زندگی تو متحول بشه، خوب هست یا بد؟ (در اینجا سعی کنید فرد را به این دعوت نمایید که صرفاً این موضوع را تصور نماید، نه اینکه لزوماً به دعوت واقعی شما جواب مثبتی بخواهد بدهد...)



خوب، حالا یک چیزی رو می‌خواهم به تو بگم: تو هنوز نمیدونی این شرکت چطوری کار می‌کنه ولی من، هم روی تمامی مدارکش تحقیق کردم، هم اونهارو دیدم و هم محصولاتش رو دیدم و هم افرادی که یک مدت اونجا کار می‌کنند و درآمد خوبی دارنرو دیدم، با این حال فرض می‌کنیم که به احتمال ۹۰٪ حق با تویی باشه که الان بدون اشراف بر موضوع داری نظر میدی، و فقط ۱۰٪ حق با من باشه که تحقیق کردم! به نظر تو اگر، فقط اگر اون ۱۰٪ من درست باشه و واقعاً این پیشنهادی باشه که بتونه تاثیر مثبت زیادی تو آینده ات ایجاد کنه، آیا ارزش این رو نداره که ۴۰ دقیقه اون رو بشنوی؟! در نهایت قراره چه اتفاقی بیفته؟!، قراره دو حالت پیش بیاد: یا ۹۰٪ حدس تو درست از آب در میاد، و این پیشنهاد خوبی نیست، که در این صورت فقط ۴۰ دقیقه وقتت رو کنار رفیقت بودی، با یک چیزی آشنا شدی که دولت شدیداً داره تلاش می‌کنه که او نرو توسعه و رشد بده، و بعدشم دیگه قرار نیست حتی یک تماس از سمت من در رابطه با اون داشته باشی، یا اینکه به این نتیجه می‌رسی که انگار یک خبرهای جالبی اونجا هست و یه جورایی ۱۰٪ حرف من درسته، که حالا اون موقع می‌تونی با اطلاعات درست روش فکر کنی و هر تصمیمی که دوست داشته باشی رو بگیری (... انتخاب جمله بندی های شما به خود شما، فرد مقابلتون و ذهنیت های ایشان بستگی دارد ...)

دسته دوم: افرادی که مستقیماً دعوت به شنیدن یک بیزینس، جهت همکاری با شما می‌شوند (در اینجا می‌توانید زمینه کاری خود را فروش و بازاریابی برای محصولات یک شرکت بزرگ بیان کنید). شما دو گروه را می‌توانید به این روش دعوت می‌نمایید:

گروه اول افرادی هستند که در لیست افراد شما به آنها B داده شده.

گروه دوم افرادی هستند که B گرفته اند ولی شما ترجیح داده اید که ابتدا ایشان را به عنوان شنیدن یک کار دعوت کنید و در جلسه معارفه پرزنتور شما فرصت تشکیل شبکه را برای ایشان باز نماید.

دسته سوم: ایشان افرادی هستند که ما مستقیماً به آنها خرید از محصولاتمان را پیشنهاد می‌کنیم. این افراد در لیست شما A، B، C و گرفته اند. توجه: بعضی اوقات به صلاح دید خودتان و حامیتان، می‌توانید حتی برای افرادی که A و B هم گرفته اند از این طریق باب آشنایی با شرکت خود را بگشایید. احتمالاً ایشان بعد از خرید و مصرف محصولات شما، در مورد شرکتتان کنجکاو خواهند شد و یا حتی خود تبلیغ کننده این محصولات خواهند شد، در آن زمان به راحتی می‌توانید به آنها پیشنهاد فروش و یا حتی تشکیل تیم فروش را نیز بدهید. (برای مطالعه بیشتر به بخش دوم کورس آموزشی جامع نتورک مارکتینگ مراجعه نمایید).

2. دعوت به صورت غیر مستقیم:

این سبک دعوت، هم برای دعوت به کار فروشی و هم برای دعوت به کار بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) کاربرد دارد. این روش را با یک مثال برایتان توضیح می‌دهیم:

فرضاً بعد از چند ماه یکی از دوستان خود را در یک برنامه کوه پیمایی می‌بینید، شما می‌دانید که ایشان پتانسیل و انگیزه کاری بالایی دارد، ولی به دلیل نداشتن سرمایه و نیز دانشجو بودن فعلاً شاغل نیست و از طرفی کمی مشکلات مالی هم در زندگی دارد (مثلاً برای تامین پول

دانشگاه) در اینجا و بعد از مدتی احتمالاً بین شما این مبحث که:

” چه خبر به چه کارهایی مشغول هستی ” مطرح می شود، در اینجا مثلاً شما می گوئید: “خدا رو شکر، توی یک شرکت خیلی بزرگ مشغول به کار شدم، که به جای اینکه محصولاتش رو به مغازه ها بده برای فروش، تیم بازاریابیش که من هم یکی از مدیرفروش هاشون باشم محصولاتش رو می فروشه واسه همین درصد پورسانتی که میده اندازه سودی هست که یک مغازه دار رو فروش همین محصولات گیرش میاد بلکه هم کمتر از این گیرش میاد، علاوه بر پورسانت زیادش، زمان کاریم هم دست خودم هست، یعنی بعضی روزها صبح، بعضی روزها ظهر و بعضی روزها هم عصرها میرم سر کار اینجوری هم به درسام می رسم، هم بعد درس کار می کنم و می تونم خرج تحصیلم رو در بیارم، همین دیگه شکر، تو چه خبر چی کارا می کنی؟”

مثالی دیگر: بعد از اینکه بحث پیش آمد: با چند تا از دوستانم یک کاری رو با یک شرکت پخش بزرگ شروع کردیم، که ازشون به میزان و مبلغ محدود جنس میگیریم ولی با درصد نسبتاً بالا می فروشیم عملاً هم درآمد خوبی داره و هم چون برای خودمون کار می کنیم تایم کاریمون دست خودمونه ... تو چه خبر چیکارا می کنی؟

در هر دو مثال مطرح شده، شما فرد یا افراد مقابل را دعوت نکرده اید، صرفاً موضوعی را بیان نموده اید که احتمالاً کنجکاوی و سولاتی را از سوی ایشان در پی خواهد داشت، که از آنجا به بعد این شما هستید که می توانید حتی با دست پس زده و با پا ایشان را پیش بکشید.

نکته : در این حالت شما باید سعی کنید در صحبت های خود به مواردی اشاره نمایید که می دانید برای فرد مقابلتان اهمیت و جذابیت دارد تا بتوانید کنجکاوی ایشان را برانگیزید.



چند نکته ی کلی در رابطه با دعوت افراد لیست شما :

نکته اول: نحوه ی فیکس کردن یک جلسه به این ترتیب می باشد که : ابتدا با حامی خود تماس می گیرید و از ایشان زمان هایی که می توانید جلسه معارفه برگزار کنید را می پرسید، پس از دریافت چند بازه ی زمانی، با افراد لیست خود تماس می گیرید، به نفر اول چند بازه، از بازه های خالی پرنرتورتان را پیشنهاد می دهید، وقتی زمانی را از این فرد دریافت کردید، بلافاصله با حامی خود مجدداً تماس می گیرید و زمان فیکس شده را به ایشان اطلاع می دهید، تا ایشان هماهنگی های لازم را انجام دهند، سپس با نفر دوم خود تماس می گیرید و مجدداً همین روال را طی می کنید (اگر بین زمانی که از پرنرتور خود زمان های خالی شان را می گیرید و زمانی که با فرد دعوت شونده خود هماهنگ می کنید فاصله مثلاً یک یا چند ساعته بود، قبل فیکس کردن نهایی ساعت جلسه، یک بار دیگر با پرنرتور خود هماهنگ شوید ...)

نکته دوم: اگر فرد دعوت شونده ی شما، در هنگام زمان دادن، گفت: “تو چند روز آینده مشغله ی کاری زیادی دارم، بعداً خودم باهات تماس می گیرم یک زمانی فیکس می کنیم.” شما نباید مکالمه را در اینجا خاتمه دهید، چون معمولاً در ۹۰٪ موارد افراد بعداً به دلیل فراموشی یا هر دلیل دیگر تماسی نخواهند گرفت. شما به وی بگویید: “پس من خودم چند

روز دیگه (مثلاً اوایل هفته ی دیگه) باهات تماس می گیرم تا هماهنگ بشیم، خوبه؟“

نکته سوم: اگر با فردی زمان معارفه را فیکس کردید ولی برای بیش از یک روز بعد، حتماً شب قبل از جلسه یک بار به وی یادآوری کرده و از وی جواب مثبت جهت همچنان پای برجا بودن جلسه تان را بگیرید.

نکته چهارم: بعضی از افرادی که از لیست شما جدا می شوند، مدت ها از آخرین تماس شما با ایشان می گذرد، بهتر است که در این موارد ابتدا تماسی با ایشان برقرار نمایید (تلفنی و یا حتی حضوری) در راستای ایجاد ارتباطی نزدیکتر و پس از آن ایشان را دعوت نمایید، اصطلاحاً به این کار اعتبارسازی و یا پیش دعوت می گوئیم.

نکته پنجم: حتماً پرستیژ شرکت و جلسه معارفه را در هنگام دعوت کردن از فرد حفظ نمایید، و بر روی به موقع آمدن و عدم تاخیر ایشان تاکید نمایید.

نکته ششم: در مجموع این را فراموش نکنید که، شما به دوستان موقعیتی را معرفی می نمایید، که ایشان اگر آن را درک نمایند، مسیر زندگیشان به سمت زندگی با کیفیتی بهتر و خوشبختی بیشتر تغییر می کند، در نتیجه آمدن او به جلسه، **لطفی از سوی ایشان به شما محسوب نمی شود** بلکه دعوت کردن شما از ایشان، **لطف شما به ایشان محسوب می شود.**

مثال : فکر کنید در خانه میهمان دارید و برای میهمانانتان چای می برید پس از مصرف چای میهمان شما از خوردن آن چای لذت می برد و از شما سوال می کند عجب چای خوش عطر و بویی است می شه بگید اسم این چای چیه؟ شما در جواب شروع می کنید به تعریف و تمجید از این چای و حتی از جایی که آن را خریداری کرده اید نیز تعریف می کنید و به میهمانانتان سفارش می کنید اگه خواستی برات از این چای میخرم یا آدرس میدم خودت برو بخر. خیلی راحت دوستان را دعوت به استفاده و خرید از این چای می کنید، چون در ذهن خود صرفاً به خاطر خود دوستان این توضیحات را داده اید.

حال اگر همان چای را در یک طرح بازاریابی شبکه ای بگذارند اکثر افراد به راحتی نمی توانند آن را به دیگران معرفی کنند، فکر می کنید چرا این اتفاق می افتد؟

در حالت نخست شما برای رفع نیاز طرف مقابلتان آن چای را با تمام وجود معرفی کردید ولی در حالت دوم چون این احساس نیاز در خود شما بوجود می آید و در درون احساس می کنید من نیاز دارم که این چای را به او بفروشم شما با استرس این کار را انجام می دهید.

کافیست برای دعوت افراد این احساس نیاز را در خود از بین ببرید چرا که:

به واقع ساعت و روزی که شما با فردی از لیست خود تماس می گیرید، یکی از مهم ترین ساعت ها و روزهای زندگی او را رقم زده اید ، و اگر ایشان فرصت موجود در پیشنهاد شما را درک کرده و بر روی آن به شکل جدی کار کند زمانی فرا خواهد رسید که او با تمام وجود از شما سپاسگذار بوده و روز دعوت خود را یکی از تاثیرگذارترین روزهای زندگی خود خواهد دانست .

اگر کسی دعوت شما را رد کرد، درک کنید که خود او فرصت بزرگی را از دست می دهد، نه شما.

در بین تمامی شغل‌های پر درآمد دنیا شغل بازاریابی شبکه ای بیشترین تعداد میلیونر را به جهان تحویل داده است (برایان تریسی)

تکنیک های تیم شما برای دعوت از افراد چیست؟

با توجه به همه گیر شدن بازاریابی شبکه ای از نظر شما تکنیک های دعوت موثرند یا خیر؟

چه راهکاری برای افزایش ورودی جدید پیشنهاد می کنید؟

“نظرات خودتون رو با دوستانتون به اشتراک بذارید”

با ورود یا ثبت نام در کورس آموزشی ویژه ام ال مارکتینگ همراه ما باشید

ادامه دارد...