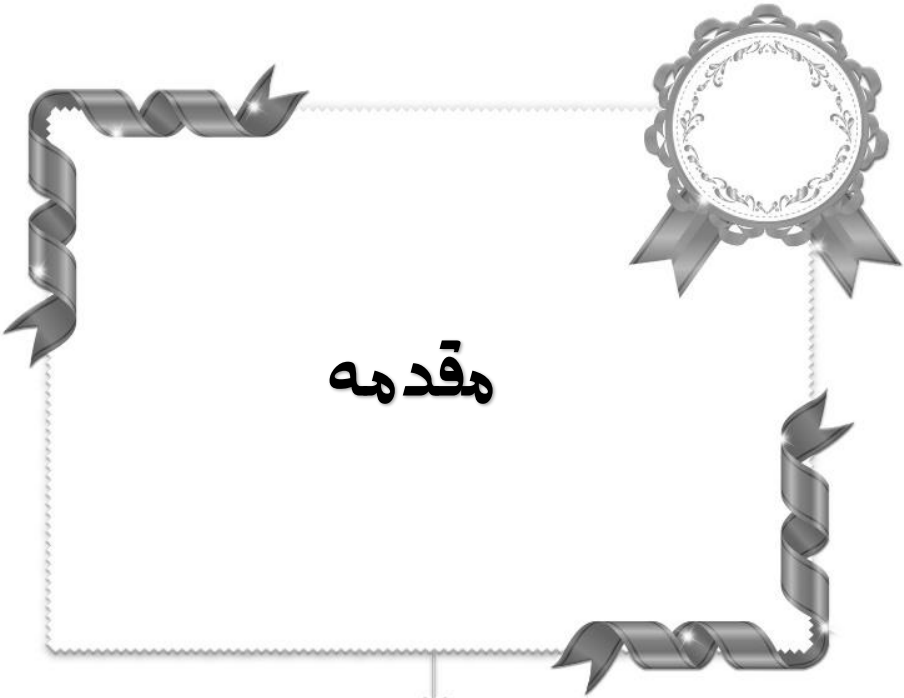


فهرست مطالب

مقدمه	۵
تشکر و سپاسگذاری	۹
فصل ۱: رازگشایی از ساختن تجارتی بزرگ	۱۳
فصل ۲: قدرت بازاریابی شبکه‌ای	۲۳
فصل ۳: آماده‌سازی: هانند یک مدیر عامل فکر کنید!	۳۵
فصل ۴: تبلیغ محصولات	۵۵
فصل ۵: مشتری‌یابی قدرتمند	۷۱
فصل ۶: انجام یک ارائه قدرتمند	۸۵
فصل ۷: بستن کار	۱۰۳
فصل ۸: شروع قدرتمند: ثبت نام و تکرار موثر	۱۱۳
فصل ۹: آماده کردن خودتان برای سرپرستی	۱۲۹
فصل ۱۰: قدرت باور	۱۳۷
درباره نویسنده	۱۴۳



مقدمه

برای نکات و راهنمایی‌های بیشتر در زمینه موفقیت، به کانال تلگرام زیر مراجعه فرمایید:

https://t.me/find_success

با توجه به لغت‌نامه وبستر، "دوام آوردن" به معنی زنده ماندن یا وجود داشتن است به خصوص برای زنده ماندن بعد از مرگ دیگران. نکته جذاب درباره بازاریابی شبکه‌ای این است که در بسیاری از موارد، دوام آوردن - یعنی بودن بعد از ترک تجارت توسط دیگران - دقیقا همان چیزی است که باعث ثروتمند شدن دراماتیکی می‌شود. فرسایش عامل بسیار مهمی در تجارت ما است. با این که به ندرت شخصی را می‌بینیم که به شکل پایدار در بازاریابی شبکه‌ای کار کند اما سرانجام به موفقیت نرسد. و این اشخاص نادری که به موفقیت نمی‌رسند معمولا بدترین دشمن خود هستند و مرتبا چرخ را اختراع می‌کنند و ساده‌ترین مسیر برای ثروتمند شدن در کل تاریخ سرمایه‌داری را پیچیده و سخت می‌کنند.

البته، اولویت‌ها به گستردگی مردم است. در حالی که بعضی بازاریابی شبکه‌ای را به عنوان راهی برای رسیدن به یک پایان (ثروت) انتخاب می‌کنند، بعضی دیگر از مزایای آن لذت می‌برند.

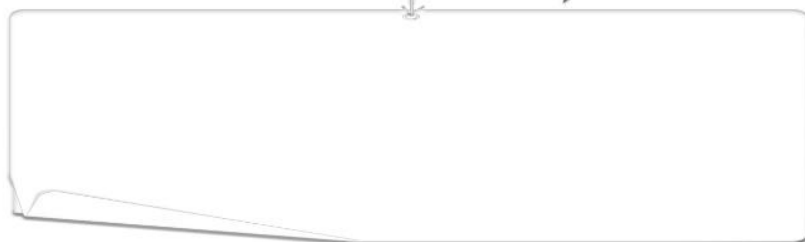
این افراد برای ساختن اعتماد به نفس، گسترده کردن دایره دوستانشان، و احساس خلاقیت بیشتر به بازاریابی چند سطحی می‌پیوندند. و بدون در نظر گرفتن این حقیقت که آن‌ها هیچ وقت درآمدهای عظیمی پیدا نمی‌کنند، اما نمی‌توانید آن‌ها را از این تجارت جدا کنید. این نوع پول هیچ وقت هدف آن‌ها نیست و داستان‌های زیادی از آن‌ها را در این کتاب خواهید خواند. در حقیقت،

حتی اگر داستان‌های موفقیت را دوبار نیز کنیم، باز هم نمی‌توانیم مزایا و منفعت‌های به دست آمده توسط اشخاصی را به طور کامل توصیف کنیم که می‌خواهند در این صنعت شگفت‌انگیز مشارکت داشته باشند.

در بازاریابی شبکه‌ای، شما دوام می‌آورید یا از بین می‌روید. انصراف دادن یک روش مطمئن برای شکست است. دوام آوردن در سال اول به یک توزیع کننده جدید پایه خوبی می‌دهد تا بتواند موفق شود. تحلیل‌های ما نشان می‌دهد که تقریباً ۹۵ درصد افرادی که ده سال در بازاریابی شبکه‌ای دوام می‌آورند، به مراتب بیش از چیزی که انتظار داشتند، ثروتمند می‌شوند.

این بازماندگان یا به اهداف مالی خود می‌رسند و/یا به آزادی مالی و زمانی.

تشکر و سپاسگذاری



من نویسنده حرفه‌ای نیستم. قبلاً معلمی خجالتی بودم که بازاریابی شبکه‌ای را پیدا کرد. این حرفه کاملاً زندگی من را تغییر داد به عنوان یک معلم سابق، همیشه دوست داشتم چیزهایی که یاد گرفتم را به دیگران نیز یاد بدهم تا بتوانند از طریق بازاریابی شبکه‌ای به موفقیتی که رویای آن را دارند برسند. مربیان من در پنج سال گذشته، دانش فوق العاده‌ای به من هدیه دادند. باور دارم یک هدیه تا زمانی که آن را به دیگران نیز ندهید، هدیه نخواهد بود. بنابراین امروز اینجا هستم و آماده در میان گذاشتن این هدیه با همه شما هستم.

از شما می‌خواهم هنگام خواندن این کتاب نقص‌های نگارشی من را ببخشید و به جای آن روی محتویات و هیجان درون صفحات متمرکز شوید. کلمات تخصصی (مصرف کننده، مشتری، محصول و خدمات، مشاور، توزیع کنندگان) می‌توانند تغییر کنند، اما پیام اصلی برای همه یکسان است.

امیدوارم که بتوانید مقداری از چیزی که یاد می‌گیرید را در سیستم شرکت کنونی خود پیاده کنید و از آن برای عالی شدن تجارت بازاریابی شبکه‌ای خود استفاده نمایید.

قبل از شروع، می‌خواهم از چند نفر خاص در زندگی‌ام تشکر کنم.

خدای من، از تو برای دانشی که به من دادی، مردمی که در مسیرم قرار دادی و بینشی که فراهم آوردی که به من اجازه کمک به دیگران را می‌دهد،

سپاسگذارم.

از همسرم، فیل نیز متشکرم که بزرگ‌ترین هدیه خدا به من بوده است. از تو برای خرد، صبر، دعاها، مهربانی و پشتیبانی کامل از من در این مسیر سپاسگذارم. تو از تجارت خودت برای پشتیبانی از من در این سختی‌ها استفاده کردی. برای همیشه قدردان تو هستم.

از مادرم کریس متشکرم که به من "بله" گفت و همیشه من را برای استفاده از فرصتی که زندگی‌ایم را تغییر می‌داد، تشویق کرد. تو یک مادر، یک رهبر و یک دوست فوق‌العاده هستی. تو من را به این دنیا و جهان بازاریابی شبکه‌ای آوردی! همیشه قدردانت هستم.

خانواده‌ام همه چیز من هستند. شما پشتیبان و همراه هنگام دعا و بهترین دوستان من هستید. نمی‌توانستم از خداوند پدر و مادر، خواهر و برادر و خویشاوندان بهتری بخواهم.

از مربیانم (که بسیار زیاد هستند)، برای خرد و دانشتان و کاشتن آن‌ها در زندگی‌ام سپاسگذارم. امیدوارم بتوانم به همان اندازه که شما باعث پیشرفت و کمک به من شدید، من نیز بتوانم روی دیگران تاثیر مثبت داشته باشم و بتوانم هدیه‌ای که شما به من دادید را به دیگران بدهم و با استفاده از این هدایا به آن‌ها قدرت و آموزش بدهم تا آن‌ها نیز بتوانند نسل بعدی سرپرستان بازاریابی شبکه‌ای را آموزش دهند. و یک تشکر خاص نیز برای کریس و جوزفین گروس

از Networking Times دارم که یک انتشارات حرفه‌ای و فرصت‌ها و داستان‌های زیادی برای همه ما فراهم آوردند.

از پدر و مادر معنوی‌ام یعنی داگ و جودی فایرباگ نیز متشکرم که عالی بودن را در زندگی من وارد کردند. شما به ما نشان دادید که خدا چگونه موفقیت را به ما می‌دهد.

از سازمانم، "تیم رویایی" سپاسگذارم که ابزار و منابع لازم برای تغییر زندگی‌های زیادی را در اختیار قرار دادند. ما از کار سخت شما سپاسگذاریم.

از همه شما که به ما، قدرت صنعت ما و از همه مهم‌تر قدرت رویاهای خود باور دارید، سپاسگذاریم!

فصل

۱

رازگشایی از ساختن

تجارتی بزرگ

هی شما، ستاره راک! سارا رابینز اینجا است. به مدرسه نفرگیری ستاره راک خوش آمدید. این کتاب سیستمی را به شما یاد می‌دهد که در رسیدن به موفقیت هفت رقمی به من و بسیاری دیگر از اعضای تیم کمک کرد که همگی داستان‌های موفقیت برای درآمد شش یا هفت رقمی دارند. موفقیت شش یا هفت رقمی چیزی نیست که یک شبه اتفاق بیفتد و آسان نیست اما ارزشش را دارد. در این جا داستان من را می‌بینید:

من قبلاً یک معلم خجالتی بودم که در یکی از اقتصادهای خراب کشور زندگی می‌کردم. به تازگی به آن‌جا نقل مکان و ازدواج کرده بودم و کار جدیدم در یک مهدکودک را شروع کرده بودم. قبلاً با از دست دادن کارم و اولین خانه‌ام مواجه شده بودم. این باعث شده بود تا همیشه به دنبال درآمد بیشتر باشم و جستجویم من را به بازاریابی شبکه‌ای رساند.

در ابتدا شرکت‌م را در زمانی پیدا کردم که یک برند پر فروش در فروشگاه‌ها بود. به صورت آزاد برای این برند کار کردم تا درآمد مکملی داشتم. همان موقع، مدیران شرکت به دنبال روش‌هایی بودند که بتوانند از برند خود استفاده کنند و آن را به جایگاه مناسبی در اقتصاد اجتماعی امروز برسانند. به دلیل این که اکنون دیگر همه آن‌لاین هستند، آن‌ها تصمیم گرفتند تا یک مدل فروش اجتماعی پیدا کنند و از خرده فروشی به بازاریابی شبکه‌ای برسند. از من خواستند تا همراه مادرم کریس به آن‌ها ملحق شوم و ما نیز پاسخ بله

دادیم!

ما اولین نفراتی بودیم که در شرکت‌مان به این کار ملحق شدیم و بنابراین آموزش یا مطالب بازاریابی نداشتیم. در حقیقت، حتی برنامه پاداش هم نداشتیم! تمام چیزی که داشتیم باور خودمان بود؛ به فرصتی که به ما پیشنهاد شده بود و محصولی که تبلیغ می‌کردیم، باور کامل داشتیم. اگر از بیرون نگاه می‌کردید به نظر نمی‌رسید که "شانس دوام" خوبی داشته باشیم اما امروز من و مادرم هردو درآمدهایی هفت رقمی در شرکت خود داریم.

از طریق پایداری و تعهد به رشد شخصی و حرفه‌ای، توانستیم یک سیستم پیاده کنیم و به دیگران کمک کنیم تا شروع خوبی داشته باشند. توانستم تدریس را کنار بگذارم تا رویای شروع یک بنیاد کودکان را دنبال کنم. ظرف چهار سال، در سن بیست و نه سالگی، درآمد شش رقمی ماهیانه داشتم و از آن موقع به بعد هر سال پردرآمدهایی با درآمدهای سالیانه شش و هفت رقمی در تیم خود داریم. بسیاری از آن‌ها توانستند از خودروهای رایگان شرکت استفاده کنند یا به تفریح‌های لوکس به مقاصد مختلف دنیا بروند.

به کاری که حرفه ما برای مردم انجام می‌دهد، افتخار می‌کنم! بزرگ‌ترین لذت من این است که می‌توانم به دیگران کمک کنم. ما، آزادی و امید را به افرادی پیشنهاد می‌دهیم که در این مدل تجاری فوق‌العاده به ما ملحق می‌شوند و همچنین با استفاده از زمان، استعداد و منابع خود، به آن‌هایی که در بیرون از

این فرصت هستند نیز امید می‌دهیم.

موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای برای من به آسانی به دست نیامد. در شروع کار خیلی سریع نبودم و چند باری در مسیرم شکست خوردم. اما مهم‌ترین مسئله این بود که انصراف ندادم و بنابراین موارد زیادی را یاد گرفتم.

شکست در مسیر

به تازگی با یکی از مربیان و دوستانم یعنی لسلای قهوه‌ای خوردم. او روزهای اولی را به یاد من آورد که در آن موقع یکی از سرپرستان کم درآمد شرکت بودم. لسلای زمانی را به یادم آورد که او و من بعد از یک رویداد به رستوران رفته بودیم. "به یاد می‌آورم که تمام مدتی که پاستا می‌خوردی گریه هم می‌کردی و مانده بودی که چطور می‌توانی ۳,۰۰۰ دلار در ماه از طریق بازاریابی شبکه‌ای به دست بیاوری و امروز درآمد شش رقمی در ماه داری! وقتی مردم از من سوال می‌کنند که سارا چطور این کار را انجام داد، تنها یک چیز می‌گویم: 'او قابل آموزش بود.' " لسلای راست می‌گفت!

وقتی تجارت‌م را شروع کردم، تنها آرزوی من این بود که یک درآمد ۳,۰۰۰ دلار در ماه اضافه به دست بیاورم تا اگر کار معلمی را از دست دادم با مشکل مواجه نشوم. من و مادرم جز اولین‌ها در شرکت بودیم و بنابراین هیچ سرپرست و راهنمای خط بالایی نداشتیم. به عنوان یک آموزش دهنده سابق محصول برای آن شرکت، کاری را شروع کردم که بلد بودم: شروع به فروش مقدار زیادی

محصول کردم! بین چند صد تا هزار دلار در ماه به دست می‌آوردم. با سفارش مجدد مردم، به دلیل تلاشی که قبلاً کرده بودم، پول زیادی به دست می‌آوردم. برایم عالی بود که با یک کار پاره وقت توانسته‌ام به چنین درآمدی برسم.

مادرم (که خط بالای من بود) این کار را بسیار دوست داشت زیرا او درآمد دائمی عالی از فروش من به دست می‌آورد! احساس می‌کردیم که روی یک مورد مشترک هستیم و این فرصت تجاری بهترین راز بین ما است! بنابراین یک روز مادرم با من تماس گرفت و گفت، "سارا، این شانس عالی است! بیا چیزی به کسی نگوییم و آن را به عنوان راز کوچکمان نگه داریم!" (در آن زمان یک برنامه پاداش کاملاً اجرایی نداشتیم و بنابراین تنها می‌توانستیم به فروش ادامه دهیم). بسیاری از شما می‌دانید که در بازاریابی شبکه‌ای، راز نگه داشتن کارتان آخرین چیزی است که باید انجام دهید؟ اما منم دختر خوبی بودم و گفتم "باشد!" و متعهد شدم که تنها محصولات را بفروشم.

البته این کار خیلی طول نکشید. سرانجام از طریق خواندن کتاب‌هایی در زمینه بازاریابی شبکه‌ای متوجه کار درست شدیم و به دانشجویان حرفه خود تبدیل شدیم. داستان‌های زیادی درباره پردرآمدهای این حرفه خواندم و به سرعت یاد گرفتم که پردرآمدها از زمان خود به خوبی استفاده می‌کنند و با ساختن یک تیم درآمدشان را افزایش می‌دهند که تغییر بزرگی برای من بود. وقتی از فروش محصولات به سراغ مشتری‌یابی برای ساختن تجارت رفتم، چک‌هایم از

چند صد دلار به بیش از ۱۰,۰۰۰ دلار در ماه رسیدند. این قدرت مشتری‌یابی است.

رسیدن به موفقیت از طریق مشتری‌یابی

مشتری‌یابی^۱ چیست؟ مشتری‌یابی فرآیند صحبت با مردم است به امید این که شخصی را پیدا کنید که بخواهد در تبلیغ محصولات یا خدمات یا در تجارت به شما ملحق شود. در فرایند این مکالمات، شما افراد زیادی را غربال می‌کنید تا چندتایی را پیدا کنید که به شما ملحق می‌شوند. سپس تعداد زیادی از مردم را دارید که به شما ملحق می‌شوند که هر کدام در مسیرهای متفاوتی کار می‌کنند. دقت کنید، برای تغییر زندگی خود تنها چند "شریک قدرتمند" نیاز دارید. این همان طلای شما است. به خاطر داشته باشید که شاید مجبور باشید برای پیدا کردن این چند نفر، با افراد زیادی صحبت کنید که این کار مشابه با غربال کردن برای طلا است. اگر به شما بگویم که سه تکه طلا در حیاط پشتی خانه شما است، آیا تا زمانی که آن‌ها را پیدا کنید، حفاری نمی‌کنید؟ من که این کار را انجام می‌دهم!

من خودم یک اثبات زنده از این مفهوم هستم. برای مدت زمان زیادی در حال غربال کردن بودم. احتمالاً از زمانی که تجارت خودم را بیش از پنج سال پیش شروع کردم، تا به حال با بیش از هزاران نفر صحبت کرده‌ام. بیش از یک صد

^۱ Prospecting یا دنبال طلا گشتن با غربال کردن خاک و جدا کردن ذرات طلا.

نفر به عنوان شریک تجاری به من ملحق شدند. از میان آن‌ها، حدود سی نفر هنوز هم به شکل متوسط در این تجارت کار می‌کنند. از میان این سی نفر، من ده سرپرست سطح بالا در برنامه پرداخت دارم. از میان این ده نفر، سه نفر بیشترین درآمد من را می‌سازند.

برای بقیه چه اتفاقی رخ داده است؟ به عنوان یک معلم، به خودم در زمینه آموزش افتخار می‌کنم اما به سرعت متوجه شدم که نمی‌توانید به افرادی انگیزه بدهید که نمی‌خواهند کارهای لازم برای موفقیت را انجام دهند. باید آن‌ها این موفقیت را بیش از چیزی که شما برای آن‌ها می‌خواهید، خودشان بخواهند. نمی‌توانم خود را مسئول موفقیت یا شکست مردم بدانم. من تنها مسئول این هستم که امکان شروع خوبی را به آن‌ها بدهم. مردم در مسیرهای مختلفی کار می‌کنند. بعضی محصول سفارش می‌دهند، بعضی آن را تبلیغ می‌کنند و بعضی حتی وارد "برنامه حفاظت از شاهدین" می‌شوند یعنی یک بسته می‌خرند و ناپدید می‌شوند! همان‌طور که می‌توانید ببینید، در کار کردن با اعداد قدرتی نهفته است. اگر بخواهید در بازاریابی شبکه‌ای موفق شوید، باید همیشه در حال غربال و مرتب کردن باشید تا این که سرپرستان کلیدی خود را پیدا کنید. هیچ وقت نباید مشتری‌یابی را متوقف کنید!

آیا این بازی با اعداد است؟

قبلا متوجه شدم آمار و ارقام در این صنعت به صورت مشابهی به تعداد

اشخاصی که قبل از رسیدن به طلا، شخصا با آنها صحبت می‌کنید و اسپانسرشان می‌شوید، ارتباط دارند. این نتیجه را وقتی دیدم که روی استیج یک رویداد بزرگ به همراه تعدادی از پردرآمدهای سطح بالا دعوت شدم. ما محصولات مختلفی را ارائه می‌کردیم و شرکت‌های ما برنامه‌های پاداش متفاوتی داشتند. بعضی از ما چند سال تجربه در این کار داشتیم و بعضی نیز ده‌ها سال بود که در بازاریابی شبکه‌ای بودند. از ما سوال شد که در این کار خودمان شخصا اسپانسر چند نفر می‌شویم و از میان آنها، چند نفرشان مسئول بیش از ۸۰ درصد درآمد شما هستند؟ پاسخ‌ها خیلی شبیه بودند.

ما همگی بین ۵ تا ۲۵ سال در این کار بودیم و اسپانسر بین ۵۰ تا ۱۵۰ نفر شده بودیم. اغلب ما حدود ۸۰ درصد درآمدمان را از جایی بین ۱ تا ۳ پایه یا سرپرست به دست می‌آوردیم! این را در بسیاری از رویدادهای بازاریابی شبکه‌ای دیدم که پاسخ داده شده از طرف همه تقریبا یکسان بود.

معنی این حرف چیست؟ رشد اصلی سازمان شما به تنها چند نفر مربوط است اما هیچ وقت نمی‌دانید کدام شخص اینقدر مهارت و قابلیت دارد و تنها بعد از موفقیت متوجه او می‌شوید. قبل از پیدا کردن طلا، نمی‌دانید چه تعداد مکالمه خواهید داشت یا چند نفر به شما ملحق خواهند شد. بنابراین آماده باشید تا با همه صحبت کنید. هرچه با افراد بیشتری صحبت کنید، احتمال این که شریک قدرتمند خود را پیدا کنید، بیشتر خواهد بود.

درمان برای مواردی در تجارتتان که شما را اذیت می‌کنند

درمان برای مواردی که شما را اذیت می‌کنند، فعالیت شخصی شما است. هیچ وقت پیشرفت یا مسیر حرکت خود را گردن تیمتان نیندازید. مسئولیت شخصی برای فعالیت خود را به عهده بگیرید و به تلاش و پیشرفت آن‌ها احترام بگذارید. هیچ وقت نفرگیری برای مشتریان جدید و شریکان تجاری را متوقف نکنید. روی فعالیت روزانه متمرکز شوید تا پیشرفت شما به سمت موفقیت حرکت کند. قانون من این است "پنج تماس در روز من را در مسیر موفقیت نگه می‌دارد." اگر خانه باشم، پنج تماس با افراد درون لیست مخاطبانم می‌گیرم. اگر بیرون باشم، پنج کارت ویزیت به افرادی می‌دهم که با آن‌ها ملاقات می‌کنم و مکالمه‌ای با آن‌ها خواهم داشت. تا وقتی که این اتصال‌ها ایجاد نشوند، متوقف نمی‌شوم و به کار روی اعدادم ادامه می‌دهم که این نیز باعث افزایش شانس موفقیت من می‌شود.

شانس شما چقدر است؟

موفقیت شما رابطه مستقیمی با درجه تمایل شما برای جستجو به دنبال دیگرانی دارد که مانند شما به موفقیت متعهد هستند. آیا تمایل دارید مانند من، تعداد زیادی "نه" بشنوید تا این که به طلا برسید و سه سرپرست خوب پیدا کنید؟

شما مقدار شانس مخصوص به خود را دارید و تا وقتی که موفق شوید، از آن

خبر نخواهید داشت. اگر به سطح موفقیت مورد نظرتان نرسیده‌اید، می‌توانید کار را رها کنید و فرض کنید مدل کاری این تجارت عمل نمی‌کند (اما اگر موفقیت‌هایی در شرکت خود می‌بینید یعنی این مدل به خوبی کار می‌کند). یا می‌توانید این حقیقت را قبول کنید که دارید با شانس خود کار می‌کنید. بنابراین تا زمانی که موفق نشدید، نباید انصراف دهید.

در این کتاب، سیستم موفقیت خودم را به شما یاد می‌دهم که بسیاری از افراد تیم من را به درآمدهای شش و هفت رقمی رسانده است. امیدوارم که پیاده کردن این سیستم شما را به بهترین نتایج برساند و بتوانید اعتماد به نفس خود را افزایش و توانایی‌های خود را بهبود دهید که این دو نیز شانس موفقیت شما را بیشتر می‌کنند. آماده هستید دنبال مقداری طلا بگردیم؟

وب سایت

www.SarahRobbins.com/free-video/

را بازدید و ویدئوی زیر را چک کنید:

Demystifying the Big Build