

۵۰ نباید در بازاریابی شبکه ای و فروش مستقیم

دوست دارید بدونید چه طور در بازاریابی شبکه ای موفق شویم؟ پس تا آخر این مقاله را با دقت بخوانید.
۵۰ دلیل شکست افراد در بازاریابی شبکه ای و فروش مستقیم
موفقیت یا شکست! مسئله این است...



- ۱) اهداف خود را نمی نویسند، نمی دانند از زندگی چه می خواهند، جهت و آرزو ندارند و سر در گم و شکست خورده هستند.
- ۲) تعهد ندارند و فعالیت نمی کنند.
- ۳) در تعیین قرار ملاقات نامنظم و در انجام تعهدات کاری ناموفق هستند و هیچ توضیحی هم برای بدقولی خود ندارند.
- ۴) سازماندهی ندارند، برای جستجوی مدارک وقت را هدر می دهند، میز کار بهم ریخته ای دارند.
- ۵) به سادگی در دسترس نیستند به سختی می توان با آنها تماس گرفت.
- ۶) کار را جدی نمی گیرند.
- ۷) نمونه ضعیف و نامناسبی از محصولات را عرضه می کنند.
- ۸) به شکایات زیرمجموعه و مشتری ها رسیدگی نمی کنند.
- ۹) به ازای تلاش کم انتظار پاداش فراوان دارند.
- ۱۰) منتظر معجزه هستند، تا اینکه بیشتر تلاش کنند.
- ۱۱) فکر می کنند همه چیز را می دانند.
- ۱۲) از محصولات استفاده نمی کنند و فقط برای درآمد و پول کار می کنند.
- ۱۳) مطالب غیر حرفه ای، نامرتب و ضعیفی از اطلاعات منتشر می کنند.
- ۱۴) نسبت به درآمد بالاسری خود بی علاقه هستند و کار را متوقف می کنند.
- ۱۵) بجای یاد گرفتن اصول کاری بین جواب های مردم سر در گم می شوند.
- ۱۶) با مشکلات و مسائل کوچک سرد شده و حرکت شان کند می شود.
- ۱۷) در کار خود برای خرید ابزار بازاریابی و آموزش و غیره هزینه نمی کنند.
- ۱۸) تجارتشان را روزانه انجام نمی دهند.
- ۱۹) از شرکت خود به شرکت های دیگر می روند و انتظار موفقیت در یک شرکت جدید را دارند، توجه ندارند که همه این کارها زمان بر است.
- ۲۰) ظاهرشان غیر حرفه ای است.
- ۲۱) زود باور هستند، دنبال حقایق نیستند و شایعات را زود باور می کنند.
- ۲۲) اعتماد به نفس خود را از دست می دهند، لباس های کثیف و نامرتب می پوشند.
- ۲۳) از شرکت، محصول و بالاسری عیب جویی می کنند، در نیافته اند که اگر دیگران در این شرایط موفق شدند ما هم می توانیم.

- ۲۴) اطلاعات کامل در مورد محصولات نمی‌دانند.
- ۲۵) مشتری‌های جدید را پیگیری نمی‌کنند و هیچ توجهی به خرید آن‌ها ندارند.
- ۲۶) اطلاعات را زود به مجموعه‌ها انتقال نمی‌دهند.
- ۲۷) در حفظ مدارک و اسناد کارشان دقت ندارند.
- ۲۸) پیغام‌ها (کتبی یا شفاهی) و مکالمات (تلفنی) را زود جواب نمی‌دهند.
- ۲۹) بدون اینکه از یک شرکت در آمد کسب کنند به شرکت‌های دیگر ملحق می‌شوند.
- ۳۰) برای موفق شدن برنامه ریزی ندارند، آن‌ها برای شکست برنامه ریزی کرده‌اند!
- ۳۱) معمولاً منفی هستند.
- ۳۲) در این تجارت تلاش نمی‌کنند.
- ۳۳) وقت زیادی را صرف تشکیل مجموعه می‌کنند و وقت بسیار کمی را به مشتری‌ها و زیرمجموعه‌ها اختصاص می‌دهند و از مردم دوری می‌کنند.
- ۳۴) با تغییرات شرکت نمی‌توانند خود را وفق دهند، انعطاف پذیر نیستند.
- ۳۵) تنبلی می‌کنند و می‌خواهند بدون زحمت مزد دریافت کنند.
- ۳۶) درگیر کلمات و جمله‌ها هستند، پیرامید، غیرقانونی، هرمی و...
- ۳۷) خیلی کم حوصله می‌باشند، بدون تلاش انتظار درآمد بالا دارند.
- ۳۸) زیاد شکایت می‌کنند، مانند بچه‌ها غرغر می‌کنند، بی تجربه عمل می‌کنند.
- ۳۹) زحمات زیرمجموعه‌ها را تحسین و تشویق نمی‌کنند آن‌ها خودپسند هستند.
- ۴۰) در مورد شرکت‌های دیگر بدگویی می‌کنند و اعتبارشان را زیر سوال می‌برند.
- ۴۱) زود دست از کار می‌کشند و تسلیم می‌شوند، آنها در طول ۱۰۰ روز اول کار خود دست از کار می‌کشند.
- ۴۲) پیگیر آخرین اتفاقات این صنعت نیستند و آن‌ها را یادداشت و حفظ نمی‌کنند.
- ۴۳) تحت تأثیر حرف‌های منفی آشنایان و دوستان قرار می‌گیرند.
- ۴۴) درباره چگونگی موفق شدن در بازاریابی شبکه‌ای آگاه نیستند و علاقه‌ای هم به یادگیری ندارند.
- ۴۵) معذرت‌خواهی فراوان می‌کنند.
- ۴۶) دروغ می‌گویند تا خوب به نظر برسند.
- ۴۷) ظاهری نامناسب دارند و فاقد انرژی هستند.
- ۴۸) تمایل به حفظ منافع شخصی دارند، آنها اصلاً به مجموعه‌ها و همکاران فکر نمی‌کنند.
- ۴۹) به جای یاد گرفتن اصول کار بازاریابی شبکه‌ای مسئولیت حمایت از افراد دیگر را دارند، آن‌ها در ابتدای کار دوست دارند حمایت‌کننده باشند تا به وسیله دیگران حمایت شوند، بهتر این است که توسط یک مربی یا سازمان بسیار خوب حمایت شویم بجای اینکه دیگران را حمایت کنیم در این صورت یاد می‌گیریم که چگونه موفق باشیم.
- ۵۰) آن‌ها نمی‌دانند اگر قرار باشد اتفاقی بیفتد، همه چیز به خود ما بر می‌گردد.