

به نام خدا

**۴۴ تجربه و ابزار کاربردی**

**برای پیگیری در بازاریابی شبکه ای**

---

**چطور آسان تر و موثرتر نتورک کنیم؟**

---

## — فهرست —

- تجربه ۱: دکمه ی پارادایم شیفت را در ذهنتان فشار دهید.
- تجربه ۲: بر ترس خود در مارکت سرد غلبه کنید.
- تجربه ۳: موفقیت در نتورک قابل پیش بینی است.
- تجربه ۴: به جای زیاد فکر کردن زیاد فعالیت کنید.
- تجربه ۵: ۴۸ ساعت اول کار تعیین کننده است.
- تجربه ۶: خودتان را از نتیجه جدا کنید.
- تجربه ۷: خداحافظی بی خداحافظی!
- تجربه ۸: با ظرافت حس اضطرار را با شکیبایی تلفیق کنید.
- تجربه ۹: پیگیری فشرده یک هنر است.
- تجربه ۱۰: همه ی ما انسان هستیم.
- تجربه ۱۱: خودتان بزرگترین مانع برای مشتری هستید!
- تجربه ۱۲: شما خودتان را برای مشتری پرزنت می کنید.
- تجربه ۱۳: امروز روز دیگری است.
- تجربه ۱۴: سرعت فروشتان را بالا ببرید.
- تجربه ۱۵: مانند هارلی دیویدسون نتورک کنید!
- تجربه ۱۶: نهایی کردن فروش شغل ماست.
- تجربه ۱۷: به ذهن ناخودآگاه مشتری برنامه بدهید.
- تجربه ۱۸: پیگیری چارچوب ذهنی درست می خواهد.
- تجربه ۱۹: مشتری می گوید پول ندارم! (روش اول)
- تجربه ۲۰: مشتری می گوید پول ندارد! (روش دوم)
- تجربه ۲۱: مشتری می گوید پول ندارد! (روش سوم)
- تجربه ۲۲: مشتری می گوید پول ندارد! (روش چهارم)
- تجربه ۲۳: مشتری می گوید می خواهد فکر کند!
- تجربه ۲۴: مشتری می گوید می خواهد با خانواده مشورت کند!
- تجربه ۲۵: مشتری می گوید وقت ندارد! (روش اول)
- تجربه ۲۶: مشتری می گوید وقت ندارد! (روش دوم)
- تجربه ۲۷: مشتری می گوید وقت ندارد! (روش سوم)
- تجربه ۲۸: مشتری می گوید از فروش بدم می آید!
- تجربه ۲۹: من قبلا توی کارها شکست خوردم. دنبال یک کار کارمندی می گردم.
- تجربه ۳۰: توپ را به زمین حریف بیندازید.
- تجربه ۳۱: شرکت شما هرمی کار می کند! (روش اول)
- تجربه ۳۲: شرکت شما هرمی کار می کند! (روش دوم)
- تجربه ۳۳: آیا شرکت شما هرمی کار می کند؟ (روش اول)
- تجربه ۳۴: از اشتباهاتتان به خوبی درس بگیرید.
- تجربه ۳۵: ۸ ثانیه صبر کنید!
- تجربه ۳۶: از کلامتان مراقبت کنید.
- تجربه ۳۷: آسمان همه جا آبی است!
- تجربه ۳۸: مراقب دره مرگ باشید!
- تجربه ۳۹: چه کسی در نتورک باتجربه است؟
- تجربه ۴۰: سکوت کردن را یاد بگیرید
- تجربه ۴۱: پُل بنزید!
- تجربه ۴۲: جملات را کامل ادا کنید
- تجربه ۴۳: ارزش گذاری حقیقت دارد!
- تجربه ۴۴: زبان بدن را یاد بگیرید (۳۴ ژست زبان بدن)

نتورک مارکتینگ تجارت تکثیر شدن یا دوپلیکیت<sup>۱</sup> است. اصلاً مهم نیست چه چیزی کار می‌کند یا نمی‌کند بلکه مهم این است چه چیزی قابلیت تکثیر و کپی شدن دارد. اگر دوپلیکیشن را از نتورک بگیری جز یک شغل طاقت فرسا چیزی دیگر به جا نمی‌ماند! در این حرفه قانون کپی شدن باعث راحتی کار می‌شود و بهترین نتورکرها در واقع بهترین تکثیرکننده‌ها هستند. بنابراین در این فصل سعی می‌کنم بعضی ابزارها را در اختیارتان قرار دهم که کار شما و تیم شما را برای بازاریابی و تکثیر در نتورک راحت‌تر کند. یعنی چرخ شما به هر حال می‌چرخد و من هم کمی آن را روغن کاری می‌کنم.

هرگز در این فصل از کتاب به دنبال یک هارمونی مشخص از مطالب نگردید. هر جا لازم باشد چیزی را عنوان کنم تیتراصلی را می‌نویسم و در زیرش تجربیات خودم را اضافه می‌کنم. پس مطالب مربوط به یک تیتراصلی به مطالب دیگر تیتراصلی ربطی نداشته و مربوط به همان قسمت است. همچنین تمام این تکنیک‌ها نظر شخصی اینجانب است و شما به راحتی می‌توانید آن را قبول یا نقض کنید و از این جهت تعصبی ندارم. امیدوارم از خواندن تجربه‌های کوچکم در این تجارت شیک قدری لذت ببرید!

تجربه اول: دکمه پارادایم شیفت<sup>۱</sup> را در ذهنتان فشار بدهید.

اگر می‌خواهید مردم در نتورک ایران از محصولات شما خرید کرده و به شما بپیوندند، می‌بایست در نگرش خودتان نسبت به این تجارت تغییراتی را حاصل کنید. اگر بیرون رفتید و مردم پرسیدند: آیا این همان نتورک مارکتینگ است؟ و شما هم از ترس شروع به تیق زدن کنید کارتان تمام است. حالا چه کسی این سؤال را از شما پرسیده است؟ همان شخصی که به *ام ال ام*<sup>۲</sup> می‌گوید *ام ال ان*: این همان *ام ال ان* است؟! چرا مردم حتی نمی‌دانند و نمی‌توانند نام این تجارت را صحیح تلفظ کنند، مردمی که همه چیز می‌دانند و هیچ چیز هم از این تجارت نمی‌دانند ولی شما را به سادگی می‌ترسانند! تنها دلیل ترستان را من می‌دانم. شما هنوز شیفت نشده اید. یعنی در باغ نیستید. یعنی برای دیدن تخت جمشید به جای شیراز به سمت اصفهان در حرکتید!

شیفت شدن در نتورک با درگیر شدن در این کار اتفاق می‌افتد. باید چرخ دنده هایتان را به چرخ دنده های نتورک گیر بدهید تا راه بیفتید. می‌بایست فونداسیون<sup>۳</sup> و پی ریزی خوبی داشته باشد. هر دو کتابم این کار را برای شما به خوبی انجام می‌دهد. پس مطالعه کنید تا ایمانتان به خودتان و به کارتان افزایش یابد. وقتی خودتان را به عامل ایمان بسپارید هیچکس و هیچ چیز نمی‌تواند بر شما تأثیر منفی بگذارد. شما بازاریساز هستید. یعنی اگر جامعه منفی است این شما هستید که با نمایشی حرفه‌ای از کار، نتایج را ایجاد کرده و زنگ کار<sup>۴</sup> را در ایران به صدا در می‌آورید. باید کاری کنید که در ایران کارتان همه جا زنگ بزند: راستی شنیدی می‌گن این تجارت نتورک مارکتینگ خوب داره مردم رو پولدار میکنه؟ وقتی این صحبت را در کوچه و بازار و از زبان مردم عادی که

---

1- Paradigm Shift

2- MLM (Multy Level Marketing)

3- Foundation

4- Buzz Work

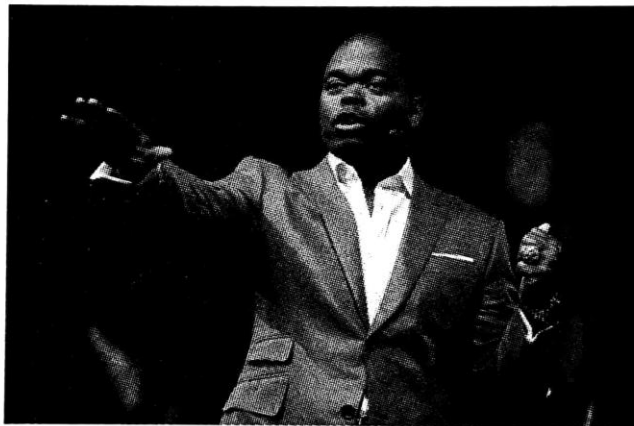
روحشان از نتورک هم خبر ندارد شنیدید، بدانید که زنگ را به صدا در آورده اید. من به شما باور دارم که می توانید همه چیز را تغییر بدهید. ما یک بار به دنیا می آییم پس بیایید به خال هدف بزنیم!

شما نمی توانید با پول در آوردن در نتورک تغییری در عشقتان به مردم و مشتری ها ایجاد کنید ولی اگر با قلبتان با این مردم نتورک کنید بی شک پولدار هم می شوید. شما باید لیاقت دریافت پورسانت های نتورک را در خودتان ایجاد کنید. پس لطفاً به جای لاک پشتی کار کردن پدال گاز را فشار بدهید. کسی نگفته است در نتورک یک شبه می توانید به موفقیت برسید اما می توانید زمان را فشرده کنید. با فشرده کردن زمان و افزایش سرعتتان مقصد را به خودتان نزدیکتر کنید.

### تخته گاز برانید

در همین ۲۴ ساعت اخیر به چند نفر زنگ زدید؟ موفق به صحبت با چند نفر شدید؟ چند تا دعوت انجام دادید؟ چند نفر دعوت شما را لبیک گفتند؟ با چند نفر یک قهوه میلیون تومانی نوشیدید؟ چند نفر را ثبت نام کردید؟ شما ۵ تا تماس در یک هفته قبل داشتید و آنوقت به بالاسری خودتان می گوئید: من از این کار خسته شدم. همش کار و کار و کار! باور کنید این کار کردن نیست. اینها توهم کار کردن است. ۵ تماس در یک هفته می شود ۲۰ تماس در یک ماه ۲۰ تماس که هر کدام ۲ دقیقه وقت می گیرد و می شود ۴۰ دقیقه. شما در یک ماه فقط ۴۰ دقیقه کار کرده اید و به بالاسری خودتان می گوئید: همش کار و کار و کار! حال شما خوب است؟ باور کنید نتورک با این طرز کار کردن اصلاً به درد شما نمی خورد. لطفاً بروید و به استخدام کار دیگری در بیایید. می خواهم ببینم در آن کار برای ۴۰ دقیقه کار کردن به شما چقدر حقوق می دهند؟ صفر تومان! و قبل از ماه دوم هم اخراج می شوید. در نتورک هم اینگونه کار کنید قبل از ۳ ماه اخراج می شوید.

همه نتورک‌های دنیا بر روی سرشان شاخ در می آورند وقتی نام هولتون باگزا می آید و می شنوند که درآمد او در ماه بیش از ۱ میلیون دلار است. یعنی به واحد پول ایران، این نتورک شرکت اورگانو گولد<sup>۲</sup> کانادا ماهیانه بیش از ۳ میلیارد تومان پورسانت دریافت می کند. آیا می خواهید بدانید هولتون باگزا در ۴۸ ساعت اول کارش در این شرکت چطور استارت کار را زده است؟ این نتورک سیاه پوست طرف مدت یک شبانه روز ۶۴۰ تماس تلفنی برقرار کرده که منجر به برقراری ۲۵۰ ارتباط شده است. سپس در ۲۴ ساعت دوم از صبح تا شب بیش از ۵۰ نفر را پرزنت کرده و حدود ۴۰ نفر کار را با باگزا شروع کرده اند.



هولتون باگزا: از مردم برای ساختن اورگانو گولد استفاده نکنید،  
از اورگانو گولد برای ساختن مردم استفاده کنید.

پس با این نحوه تماس گرفتن و کار کردن شما، راهتان احتمالاً به بیراهه می رود! شما با اینطور کار کردن شایستگی دریافت پورسانت های خوب را ندارید. مرا می بخشید ولی در نتورک برای بهانه ها و تنبلی ها به کسی پول نمی دهند. پورسانت شما در نتیجه فعالیت های هوشمندانه شما است. چرا می گویم هوشمندانه؟ چون ۵ تماس در هفته یعنی ۱۰ دقیقه

---

1- Holton Buggs  
2- Organo Gold

کار کردن در یک هفته که این چیزی جز ضریب هوشی پایین در نتورک نیست. نباید یک لحظه تلفن شما بیکار باشد. شاید هم با موبایلتان دائماً در شبکه های اجتماعی می چرخید و آنجا نتورک می کنید!

**خیلی ها برای تلفن پول پرداخت می کنند و فقط بعضی ها با تلفن پول پارو می کنند**

بروید و موفقیت را در آن بیرون بقاپید. به انتظار موفقیت در یک جا ننشینید چون چیزی جز شکست به سراغتان نخواهد آمد. همه به دنبال قرص پولدار شدن در نتورک می گردند و من آن را دارم. نه یکی بلکه دو تا! آنها را سه وعده و پس از صبحانه، نهار و شام میل کنید پولدار می شوید:

۱. احساس اضطرار<sup>۱</sup>
۲. توقع بالا<sup>۲</sup>

پس لطفاً دست دست نکنید. ما ۱۲۰ سال زنده نمی مانیم. تکان بخورید. تلفن را بردارید و شروع کنید. در نتورکتان انقلاب کنید. تنها منبع تجدید ناپذیر هستی همانا زمان است. زمان می رود و بر نمی گردد. زمان اهرم است پس به کارش بگیرید. قرار ملاقات های چاینوشی را بگذارید و همیشه به یاد داشته باشید:

**بعضی ها می خواهند، بعضی ها نمی خواهند!  
چه اهمیتی دارد، نفر بعدی منتظر است.**

از خودتان و کارتتان و نتایجتان توقع بالا داشته باشید. بزرگ فکر کنید. با بزرگ فکر کردن و انتظار نتایج خوب داشتن ضرر نمی کنید. ۱۰۰ را نشانه

---

1- Sense Of Urgency  
2- High Expectation

بگیرید ۶۰ را صاحب شوید. مشکل این است که شما ۲۰ را نشانه می روید  
و ۸۰ مال شما می شود. به قول لیس براون:

ماه را نشانه بگیرید. حتی اگر به آن نرسید،  
در میان ستاره ها فرود خواهید آمد.



لیس براون: عقاید دیگران هیچوقت واقعیت‌های زندگی شما نمی شوند

**ادامه این محصول فوق العاده را می توانید**

**در سایت MarketMLM.com دانلود کنید**