



دفتر برنامه ریزی
ویژه‌ی بازاریابان شبکه‌ای

سال نو مبارک!

امروز اولین روز سال جدید است. سال یک نتورکر با سال بقیه فرق می کند. سال وقتی شروع می شود که شما زندگی هدفمندتان را شروع کرده باشید؛ یعنی وقتی که چالش را می پذیرید. در این دفتر هیچ روز تعطیل وجود ندارد، چون برای نتورکر هر یک روز برابر است با یک روز نزدیک تر شدن به هدف، نه یک روز سپری شدن.

این دفتر برنامه ریزی طوری طراحی شده که برای هر نتورکری اگر از نان شب واجب تر نباشد، ارزشش کمتر نیست. چون در هر شرکتی که کار می کنید و هر کجای دنیا که هستید اولین کار داشتن یک دفتر برای یادداشت هست، ما اینجا پا را فراتر نهادیم، بسیار فراتر! در اینجا بهترین قسمت ها از کتاب هایی که باید خوانده شوند و از گام هایی که باید برداشته شوند آورده شده اند. ما با بازار ایران آشنایی کامل داریم. در اینجا سعی شده که روی اصول و مبانی نتورک تمرکز کنیم نه جزئیات. هر جا که احساس کردید بعضی از قسمت ها با استراتژی تیمی شما هماهنگ نیست اولویت را با تیم خود بگذارید. غیر از صداقت همه ی استراتژی های دیگر می توانند انعطاف پذیر باشند. ولی صداقت همیشه اصل هست.

این دفتر ارزش وقتان را به شما یادآوری می کند و کمک می کند که خودتان را ارزیابی کنید. هر صفحه حاوی یک جمله است که می تواند برای شما و مجموعه تان حکم طلا را داشته باشد.

در این ۳۳۶ روز (ما در این دفتر برای هر ماه ۴ هفته در نظر گرفته ایم) یک روز از همه ارزشمندتر است؛ روزی که پی می برید که چقدر توانا هستید، روزی که مسئولیت تمام زندگی تان را صد در صد به عهد می گیرید، چه خوب چه بد؛ روزی که پی می برید ارزش شما بیشتر از چیزی است که قبلاً فکر می کردید. روزی که می فهمید هر روز باید بهتر بشوید. روزی که می فهمید موفقیت ارزش تلاش و زحمت را دارد. آن روز روز تولد شماست، سال نو شماست. آن روز را جشن بگیرید.

سال نو مبارک!

♦ اهمیت دفتر برنامه‌ریزی از نگاه زیگ زیگلار

قبل از هر کاری، تهیه یک دفتر برنامه‌ریزی برای بازاریابی ضروری است. (به همین جهت این دفتر را مشخصاً جهت فعالیت‌های بازاریابی تنظیم کرده ایم.) در صفحه اول این دفتر بنویسید: کارهایی که از امروز (تاریخ روز شروع) تا (تاریخ ۹۰ روز بعد) برای ساختن تجارت‌م انجام خواهیم داد. یادداشت‌هایی که در دفتر برنامه‌ریزی می‌نویسید از سه جهت مهم‌اند: اولاً، در حکم نوعی یادآوری به شما برای تکمیل هر یک از کارهایتان است؛ ثانیاً، روشی است برای مستند کردن کارهایتان؛ و ثالثاً، در حکم تذکری است برای انجام کارهای متفاوت در آینده. صفحه دیگری از دفترتان را به «نظرات» اختصاص دهید. البته این بخش بیش از یک صفحه جا لازم دارد و چه بسا تا انتهای دفترتان را در بر بگیرد. از این قسمت برای ثبت نظراتی استفاده کنید که از آپلاین (ها) و زیرمجموعه‌هایتان به دست می‌آورد؛ حتا برای نظراتی که از سایر بازاریاب‌های شبکه‌ای (بازاریاب‌های شرکت‌های دیگر) می‌شنوید. در جلساتی که شرکت می‌کنید، نظرات خوب فراوانی خواهید شنید که اگر در جایی ثبت نشوند، راحت فراموش می‌شوند. تمام اطلاعات مربوط به شیوه خاص خودتان در بازاریابی را در این دفتر ثبت کنید. طولی نمی‌کشد که این دفتر، ارزشمندترین ابزار کارتان می‌شود. تمرکزتان را روی چند مهارت کاملاً ساده و مشخص بگذارید: یافتن مشتری احتمالی، دعوت، معرفی، پیگیری، ثبت‌نام، راه انداختن ورودی جدید و تبلیغ گردهمایی‌ها. این چند مهارت را خوب یاد بگیرید.

