

شروع سریع در بازاریابی شبکه ای

بخش اول: اصولی برای همه فصول

مسیر شما از امروز که شروع به ساخت کسب و کار خود در رویال تیم کرده‌اید وارد مرحله دیگری می‌شود. در طول مسیر لازم است که تعهد خود را مطابق این چهار اصل، همواره زنده نگه دارید:

۱. متعهد شوید که ماهیانه مقدار ثابتی از محصولات شرکت را به عنوان مصرف شخصی، استفاده کنید. چرا که فلسفه وجودی کسب و کار ما در این است که موقعی می‌توانیم معرفی اثرگذاری از محصولاتمان داشته باشیم که خودمان مصرف کننده خوبی از کالای شرکت مان باشیم. هرچه عمر کاری شما در این حرفه بالاتر می‌رود، میزان مصرف کالای شما باید بالاتر رود.

۲. کار کردن در این کسب و کار یعنی اقدام به گفت و گو. پس لازم است که همیشه صحبت کردن با دیگران را جزو عادات روزانه خود قرار دهیم.

۳. جزوه پیش روی شما مرجع اصلی آموزش و فرهنگ کاری شماست. آن را آموزش ببینید و آموزش آن به اعضای تیم تان را جز فرهنگ ثابت کاری سازمانتان قرار دهید.

۴. از سوی خط پشتیبان شما ابزار، آموزش و جلساتی تکمیلی ارائه می‌شود. به مرور از این آموزش‌ها استفاده کنید تا همواره در حال رشد باقی بمانید.

بخش دوم: زیرساختی که بلندی بنایی که روی آن را می‌سازید را تعیین می‌کند.

"چرایی" شما چیست؟

فلسفه وجودی هر کسب و کاری حل مشکلی از انسان‌هاست. شما اینجا هستید که مشکلی را حل کنید، هم مشکلی از مشکلات خودتان و هم مشکلی از مشکلات دیگران. خوب فکر کنید. چرا این کار را انجام می‌دهید؟ به دنبال چه چیزی هستید؟ برای شروع و ادامه مسیر تا زمانی که در رویال تیم کار می‌کنید این چرایی‌ها باید پیش روی چشمتان باشد. چه در روزهای که نتیجه حاصل نشده چه در روزهایی که پر از دستاورد هستید.

..... اولین چرایی من:

..... دومین چرایی من:

..... سومین چرایی من:

نقطه هدف یک ساله من

میزان درآمد:

نقطه هدف ۶ ماهه من

میزان درآمد:

نقطه هدف ۹۰ روزه من

میزان درآمد:

با کمک پشتیبان خود محاسبه کنید که برای رسیدن به این تارگت‌ها چه میزان گفت‌وگو در روز نیاز دارید و آن را تبدیل به یک الگوی عملکرد روزانه خود کنید. اما این نکته را همیشه مدنظر داشته باشید که کار ما اخذ تصمیم از مشتریان احتمالی است، خواه این تصمیم بله باشد یا پاسخی غیر از بله. پس همواره این موضوع را به یاد داشته باشید که نتیجه تعیین کننده انگیزه شما برای اقدام نباشد. شما در هر روز کاری یا همکار جدید می‌گیرید یا داستانی جدید خلق می‌کنید. نتیجه نباید اثری در تغییر چرایی شما داشته باشد.

سه عادت‌ی که برای ساخت این کسب‌وکار نیاز داریم:

حالا وقت کار کردن روی عادات است، چرا که برنامه‌ریزی باید منجر به اقدام شود و هیچ اقدامی اگر تداوم نداشته باشد، اثر ندارد. اقدام مداوم یعنی عادت. شما در این حرفه به سه عادت نیاز دارید:

۱. گفت‌وگو با دیگران

۲. ترویج گردهمایی‌ها

۳. رشد فردی

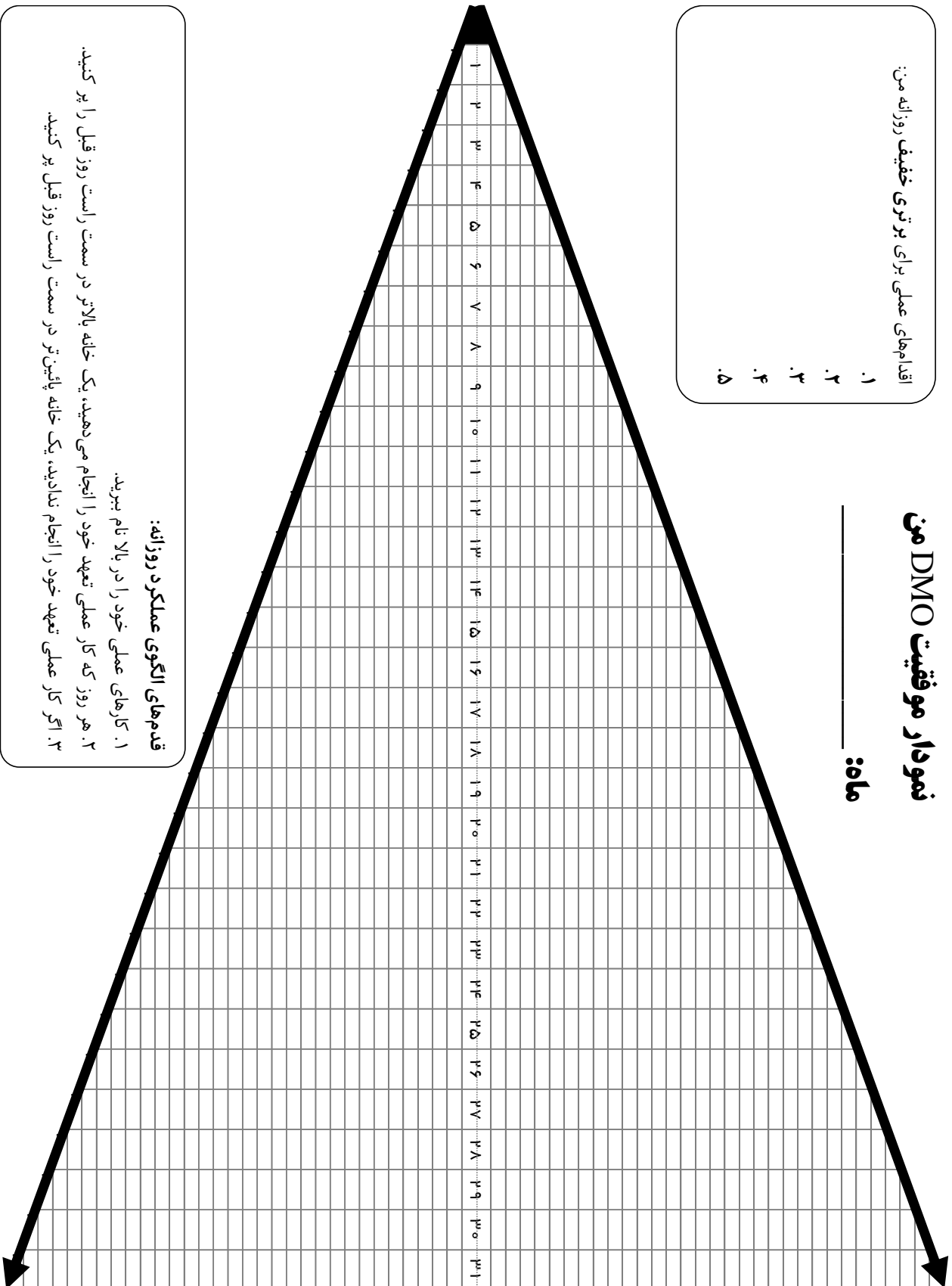
در دوره شروع به کار تمرکز ما روی عادت اول است و ما لازم است که برای حفظ نظم فردی خود هر روز خودمان را چک کنیم که در مسیر هستیم یا خیر. به همین منظور جدول برتری خفیف را در اختیارتان قرار می‌دهیم. طریقه استفاده از این جدول توسط خط پشتیبان شما آموزش داده خواهد شد.

اقدام‌های عملی برای برتری خفیف روزانه من:

- ۱.
- ۲.
- ۳.
- ۴.
- ۵.

نمودار موفقیت DMO من

ماه: _____



قدم‌های الگوی عملکرد روزانه:

۱. کارهای عملی خود را در بالا نام ببرید.
۲. هر روز که کار عملی تعهد خود را انجام می‌دهید، یک خانه بالاتر در سمت راست روز قبل را پر کنید.
۳. اگر کار عملی تعهد خود را انجام ندادید، یک خانه پائین‌تر در سمت راست روز قبل پر کنید.

بخش سوم: دارایی اصلی ما برای ساختن این کسب و کار

بزرگترین دارایی ما برای ساختن این کسب و کار لیست مخاطبین ماست. در کسب و کار ما مخاطب به کسی گفته می‌شود که نام او و مسیر ارتباطی با او را می‌دانیم. این یعنی تمام انسان‌هایی که در عمرمان ملاقات کرده ایم (چه حضوری و چه مجازی). نکته مهم این است که این لیست هیچ گاه تمام نمی‌شود. این لیست را در یک جا جمع‌آوری کنید و همیشه و در هر حال نسبت به افزایش نفرات اقدام کنید. فرآیند نوشتن لیست در این کسب و کار هیچ گاه تمام نمی‌شود. اما ما باید لیست تمرکزی داشته باشیم که متشکل از بیست نفر باشد. این لیست باید همیشه و در همه حال بیست نفر باقی بماند. این افراد کسانی هستند که نقطه هدف کوتاه‌مدت ما هستند که حداکثر در سه هفته باید با آن‌ها گفت‌وگو کنیم. به شدت پیشنهاد می‌شود که در ابتدای کارتان کسانی را انتخاب کنید که جز دوستان و نزدیکان شما هستند چرا که این افراد کسانی هستند که رابطه عمیق‌تری با شما دارند و شما هم نباید الزاماً در گفت‌وگو با آن‌ها از مهارت‌های کافی برخوردار باشید و جا برای خطا دارید.

به تدریج با کسب تجربه و افزایش مهارت به سراغ نفراتی می‌رویم که رابطه شما با آن‌ها عمق کمتری دارد. دو ظرف را تصور کنید. یکی ظرف بزرگی است که انتهای باریک آن منجر به ورود به لیست تمرکز شما می‌شود ولی آنقدر نفرات زیادی در آن است که هیچ گاه تمام نمی‌شود و یکی ظرف کوچک است که ظرفیت آن ۲۰ نفر است که لیست تمرکز شماست.

بخش چهارم: مرحله پیش به اشتراک گذاری

وقت آن است که به قسمتی از این کار بپردازیم که شاید بیشترین جایی است که ذهن شما رو مشغول به خود کرده است. یعنی اقدام برای گفت‌وگو با دیگران راجع به فرصت بیز. شاید تصویر شما از گفت‌وگو صرفاً همان جلسه‌ای باشد که معارفه این فرصت انجام می‌شود. اما باید به شما بگویم که اتفاقاً مشتری احتمالی در جلسه معارفه تصمیمش را نمی‌گیرد بلکه در همان ابتدای گفت‌وگو تصمیمش را می‌گیرد. جلسه معارفه فقط به او کمک می‌کند که نسبت به تصمیمی که گرفته، اطمینان حاصل کند.

پاسخ به یک پرسش مهم: شاید سؤالی در ذهنتان است این باشد که با کدام رویکرد با افراد صحبت کنیم؟ با رویکرد معرفی کالا یا فرصت درآمدزایی؟ پاسخ این است که گفت‌وگوی اولیه هیچ تفاوتی ندارد که با کدام رویکرد باشد. فقط برمی‌گردد به شناختی که از مخاطبتان دارید. به عنوان مثال شما به عنوان یک خانم در آرایشگاه زنانه با خانمی دیگر به گفت‌وگو پرداخته‌اید شاید بهتر باشد که رویکرد محصول را انتخاب کنید اما اگر با همکاران گفت‌وگو کنید که از مشکلاتی که در سر کار دارد مطلع هستید، شاید می‌توانید با رویکرد فرصت درآمدزایی گفت‌وگو را آغاز کنید. در ادامه گام‌های عملی در این خصوص را با هم بررسی می‌کنیم.

الف) ایجاد باور اعتماد و حسن تفاهم

چرا می‌گوییم که با دوستان و آشنایان نزدیک خود گفت‌وگوها را شروع کنید، زیرا که این افراد به طور خودکار به شما باور زیادی دارند. اما قرار نیست که نفرات لیست شما همیشه چنین ارتباطی با شما داشته باشند. پس شما لازم است هنگام برقراری ارتباط اول با آنها کاری کنید که به شما اعتماد پیدا کنند. برای ایجاد حسن تفاهم کارگاه‌های آموزشی زیادی در تیم ما برگزار می‌شود اما برای اینکه در شروع سریع بتوانیم خوب کارمان را آغاز کنیم تنها به یک روش بسنده می‌کنیم و آموزش‌های تکمیلی را در کارگاه‌ها ارائه می‌کنیم.

روش ایجاد حسن تفاهم: دو واقعیت را بیان کنید که مطمئنید که هر دو بر سر وجود آن توافق دارید.

• مثال اول: با رویکرد فرصت درآمذزایی

واقعیت اول: خب، می‌دونی که دیگه خرید کردن این روزها خیلی ترسناک شده. هیچ تخمینی از قیمت خریدت نمی‌تونی بزنی. بعضی قیمت‌ها روزانه و هفتگی رشد می‌کنه.

واقعیت دوم: اکثر مردم فهمیدن که دیگه یک درآمد برای گذراندن زندگی کافی نیست.

• مثال دوم: با رویکرد فرصت محصولی

واقعیت اول: خب، میدونی که همه مون دنبال این هستیم که پوستمون دیرتر پیر بشه.

واقعیت دوم: اکثر مردم فهمیدن که باید رفت سراغ کالاهایی که مواد اولیه سازگار با بدن داشته باشه.

با پشتیبان خود مثال‌های دیگری تمرین کنید و از خودتان چند مثال پیدا کنید. هنگامی که سراغ لیست تمرکز می‌روید دو واقعیتی که می‌خواهید به آنها بگویید را آماده کرده باشید. اما هنوز به اشتراک گذاشتن کامل نشده است. کار بیشتری لازم است.

ب) یخ شکن

در یک جمله اینطور خلاصه کنیم که ما فقط برای کسانی معارفه انجام می‌دهیم که از ما بخواهند. این شاید سخت‌ترین تغییر دیدگاه در شما باشد. تفاوت ما با فروشندگان سنتی در همین است. ما در ابتدا قسمتی از داستان را بیان می‌کنیم و اگر طرف مقابل ما خواست که توضیحات بیشتری بدهیم، این موضوع به این معناست که او تصمیمش را گرفته است. پس یادتان باشد که معارفه پاداش کسانی است که یک تصمیم بله گرفته باشند. کار مهارت یخ شکن رسیدن به چنین مرحله‌ای است. مانند حسن تفاهم برای یخ شکن هم فنون متفاوتی هست که توسط خط پشتیبان کارگاه‌های فراوانی در گروه برگزار می‌شود. اما در مرحله شروع سریع شما یک تکنیک را یاد بگیرید کافی است.

فرمول یخ شکن:

خوبه که + مزیت

من بابت این موضوع راهکاری دارم، دوست داری بابتش کاری کنی؟

• مثال اول: با رویکرد فرصت محصولی

خوبه که یه کالایی باشه که چروکیده شدن پوست رو پانزده سال عقب بندازه؟

خوبه که کالایی باشه که هر روز صبح بخوری و شب بدون درد مفصل بخوابی؟

• مثال دوم: با رویکرد فرصت درآمدزایی

خوبه که سر ماه دو حقوق جای یک حقوق بگیری؟

خوبه که کسب و کاری بسازی که روزی برسه که از خونه بتونی کارت رو انجام بدی؟

خوبه که کسب و کاری داشته باشی که بتونی توی سفر هم پول در بیاری؟

هنگامی که سراغ لیست تمرکزتان می‌روید جملات یخ شکن خودتان را از قبل آماده کرده باشید.

ج) تنظیم قرار ملاقات

خب، ما طریقه ایجاد حسن تفاهم و یخ شکن را آموختیم. لابد سؤال شما این است که چگونه و در کجا از این مهارت‌ها را استفاده کنیم؟ در حقیقت این مرحله یک مهارت جدا نیست بلکه مرحله‌ای برای جمع بندی دو مرحله قبل است. تنظیم قرار ملاقات به دو روش کلی انجام می‌شود. زنده یا غیرزنده. زنده زمانی است که مخاطب شما همزمان در گفت‌وگو با شما حضور دارد. یعنی حضوراً در کنار همدیگر هستید. یا تلفنی صحبت می‌کنید و یا به صورت پیامک یا در پیام‌رسانی در حال گفت‌وگو هستید. روش غیرزنده موقعی است که پیامی برای کسی می‌گذارید.

فرمول تنظیم قرار ملاقات در گفت‌وگوی زنده:

کلماتی برای شروع گفت‌وگو: سلام، ... هستیم. زمان مناسبه چند دقیقه حرف بزنیم؟ (۶ الی ۹ کلمه، چون ممکن است نیازی به معرفی نباشد) می‌توانید این گفت‌وگو را با حال و احوال ادامه دهید. اما نه خیلی طولانی.

۱. **ذهن خوانی:** احتمالاً سؤال اینه واسه چی باهات تماس گرفتم.

۲. **حسن تفاهم:** واقعیت اول: خب، می دونی که خرید کردن این روزها ترسناک شده. هیچ تخمینی از قیمت خریدت نمی تونی بزنی. بعضی قیمت ها روزانه و هفتگی رشد می کنه. واقعیت دوم: اکثر مردم فهمیدن که دیگه یک درآمد برای گذران زندگی کافی نیست.

۳. **یخ شکن:** خوبه که سر ماه جای یک حقوق دوتا حقوق بگیری؟ دوست داری بابت این موضوع کاری بکنی؟ چون من راهکاری بابتش دارم.

۴. **بستن قرار ملاقات:** اگر پاسخ مشتری احتمالی به سؤال قبل بله بود، این مرحله انجام می شود. "خب من از یه نفر دیگه که خوب بلده این کار رو توی ۱۰ یا ۱۵ دقیقه توضیح بده خواستم که یک جلسه با تو داشته باشیم. بهم گفت که وقت خالیش دوشنبه صبح و سه شنبه عصره. تو با کدومش موافقی؟ بسیار خوب پس من سه شنبه عصر تو رو در فلان جا (یا در جلسه آنلاین) می بینم."

اما در گفت و گوی غیرزنده چه کنیم؟

دو تغییر داریم: ۱. مرحله اول حذف می شود. ۲. چون جمله دوم یخ شکن سؤالی است با یک اگر در ابتدا آن را به جمله ای خبری تبدیل می کنیم. آیا این تنها روش تنظیم قرار ملاقات است؟ قطعاً خیر.

فایل پی دی افی در اختیار شماست تحت عنوان «چالش هارمونی علمی» که شما می توانید برای افراد ارسال کنید که نقش مرحله ۲ تا ۴ را دارد.

مثال: «سلام... هستم. من به تازگی وارد چالش هارمونی علمی شدم و هدفم اینه که {مزیت کالا را وارد کنید} چروک های صورتم رو ۱۵ سال بندازم عقب. این چالش مزایای فوق العاده ای داره که توی این فایل اومده. کی می تونی این فایل رو مطالعه کنی تا بعداً ازت راجع بهش بپرسم؟» در هر زمان که گفت مطالعه می کنم با او تماس بگیرید و از او بپرسید «خب، تو هم می خوای به این چالش ملحق بشی؟»

اگر پاسخ بله بود مرحله بستن قرار ملاقات را انجام دهید.

مرحله پیش به اشتراک گذاری در اینجا تمام می شود. یادتان باشد که در آینده با شرکت در جلسات و کارگاه های دیگر با آموختن مهارت های معارفه یک دقیقه ای، داستان دو دقیقه ای روش های دیگری برای پیش اشتراک گذاری را خواهید آموخت. اما الان لازم است که تمرکز شما روی همین آموزش ها باشد.

بخش پنجم: مرحله به اشتراک گذاری

حالا به مرحله‌ای رسیده است که ما بتوانیم فرصت بیز را به دیگران معرفی کنیم.

معارفه در سیستم کاری ما به پنج طریق انجام می‌شود:

۱. جلسه دو به یک (آنلاین و حضوری)
۲. جلسه تک به تک (آنلاین و حضوری)
۳. گروه‌های خانگی (جلسات ۵ تا ۱۰ نفره خانگی)
۴. گروه‌های گروهی (جلسات ۱۰ تا ۱۰۰ نفره به صورت آنلاین و یا در سالن)
۵. ارسال لینک ویدئوی معارفه از پیش ضبط شده

از امروز که شما شروع سریع خود را آغاز کردید به مدت دو هفته وقت دارید تا در مهارت معارفه آماده شوید. پس تا آن زمان پشتیبان شما کار معارفه را انجام می‌دهد. پس فقط از شیوه اول استفاده می‌کنیم. به مرور شیوه‌های دیگر را به کار گیرید. در رابطه با برنامه‌های گروهی همیشه از خط پشتیبان خود بپرسید که تاریخ بعدی جلسات گروهی چه زمانی است تا در موقع گفت‌وگو با مشتریان احتمالی بدانید که چه زمانی می‌توانید آن‌ها را به جلسه گروهی دعوت کنید. در ادامه در خصوص مهارت بیان داستان و پاسخ‌گویی به ایرادات می‌پردازیم.

الف) مهارت بیان داستان

تنها مهارتی که شما در ابتدای کار لازم دارید مهارت بیان داستان است. این درست است که فرد معارفه‌کننده داستان خودش را موقع معارفه بیان می‌کند اما شما هم لازم است که داستانتان را بلد باشید و در زمانی که لازم شد به مشتری احتمالی بگویید.

فرمول بیان داستان این است:

چه بوده ام (مشکلم چه بود) + چطور به این فرصت معرفی شدم + برنامه‌ام در آینده چیست؟

• مثال اول: با رویکرد فرصت محصولی

"من کسی بودم که یکی از نگرانی‌های عمده‌ام همیشه موی سرم بود. هر شامپویی که استفاده کردم دیدم روی موهای من جواب نمیده تا این که توسط دوستم به فرصت بیز معرفی شدم و مصرف کننده شامپوها شدم. در این مدت هم دارم از مزیت فوق العاده این محصول لذت می‌برم هم ترجیح دادم از فرصت درآمد زایش استفاده کنم. برنامه‌ام اینه که همه دور و بری هام رو با این محصولات فوق العاده آشنا کنم. به مرور کسب و کارم ساخته بشه و اطرافیانم هم از این فرصت آگاه بشن که چه با محصول چه با طرح درآمدزایی یک یا چند تا مشکل تو زندگیشون حل بشه."

• مثال دوم: با رویکرد فرصت درآمدزایی

"من برای اینکه ساعت ۸ صبح سرکار باشم، باید ۶ از خواب بیدار بشم و توی شلوغی مترو خودم رو برسونم به شرکت. برگشت هم همینطور. واقعاً دنبال راهی بودم که به مرور خودم رو از این تله خلاص کنم. تا اینکه توسط دوستم به این فرصت معرفی شدم و ساختن کسب و کارم رو شروع کردم. برنامه‌ام اینه که تا سال دیگه بتونم از خونه کارهای شرکت رو انجام بدم و همزمان این کسب و کارم رو هم بسازم."

ب) پاسخگویی به ایرادات

این مرحله جایی است که معارفه به پایان رسیده است. جزوه دیگری تحت عنوان جزوه راهنمای پاسخ به ایرادات در اختیار شما قرار گرفته است که باید ظرف چند روز آینده محتویات آن را مطالعه کنید تا در پاسخ به ایرادات استاد شوید. اما نگران نباشید در روزهای ابتدایی پشتیبان شما این ایرادات را بعد از اتمام جلسه معارفه پاسخ می‌دهد.

ج) قطعی کردن

گاهی اوقات جلسه معارفه به اتمام می‌رسد، ایرادات و سؤالات پاسخ داده می‌شود ولی ما هیچ اقدامی برای گرفتن پاسخ از مشتری احتمالی انجام نمی‌دهیم. پس نیاز به مرحله‌ای است که شما پاسخ قطعی را از مشتری احتمالی بگیرید. این مرحله در پایان بعد از پاسخ به همه سؤالات و ایرادات انجام می‌شود. موقع شروع به کار شما، ممکن است که خود فرد معارفه کننده این مرحله را انجام دهد. اما باید شما هم در این مرحله آمادگی لازم را کسب کنی تا در جایی که لازم بود و بعد از زمانی که معارفه کردن را یاد گرفتید خودتان این مرحله را انجام دهید.

اما قطعی کردن چیست؟ قطعی کردن یعنی همراهی مشتری احتمالی تا رسیدن به تصمیم نهایی. مانند تمامی چهار مهارت اصلی این مهارت نیز کارگاه‌های آموزشی خودش را دارد. اما در اینجا چند نمونه می‌آوریم که شما در پایان جلسه می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید:

- «دوست عزیزم الان دیگه وقت تصمیمه. حالا دیگه بعد از شنیدن این صحبت‌ها میدونی که یا (۱) این کسب‌وکار چیزی است که بخوای انجامش بدی یا (۲) علاقه داری که روال زندگیت همونطور که هست باقی بمونه و فعلاً تغییری تو سبک زندگی و کارت ایجاد نکنی. انتخاب با خودته ولی دوست دارم که تصمیمت رو بدونم.»
- «خب، حالا دوست داری که چی کار کنی؟»
- «خب، چه کمکی می‌تونم بهت بکنم که بهترین تصمیم رو بگیری؟»
- «دوست داری بهت بگم که فرآیند شروع به کار اینجا چطوره؟»
- «فکر می‌کنی که چه تصمیمی به نفع خودت و خانواده‌ته؟»
- «آیا منطقی نیست همین پولی که الان داری خرج سلامتت میکنی رو خرج چیز بهتری کنی که کارایی بیشتری داره؟»
- «فکر میکنی که با سفارش کدوم محصولات ما می‌تونی چالش بدن سالم رو برای خودت شروع کنی؟»
- «خب، کدومش برات راحت‌تره؟ به داشتن یک درآمد در ماه ادامه بدی؟ یا امشب شروع کنی با ساختن کسب‌وکار که شب عید بتونی با خانواده یه مسافرت خوب بری؟»

با پشتیبان خود مثال‌های دیگری را تمرین کنید و تلاش کنید که نسخه‌ای از قطعی کردن با فکر و ایده خودتان تولید کنید.

بخش ششم: بعد از اخذ تصمیم از مشتری احتمالی

بسیار خوب. شما پس از مرحله قطعی کردن از تصمیم مشتری احتمالی آگاه شدید. این تصمیم از دو حال خارج نیست. یا بله یا هر پاسخی غیر از بله که ما آن را فعلاً خیر می‌نامیم. اگر پاسخ بله بود، همه چیز را به آینده موکول نکنید. قراری برای ثبت نام و شروع به کار تنظیم کنید. این زمان حتی می‌تواند فوراً بعد از جلسه معارفه باشد. در صورتی که زمان دورتری برای شروع کار توافق شد و این زمان بیش از ۴۸ ساعت آینده بود حتماً ارتباط خود را با مشتری احتمالی حفظ کنید و با او در ارتباط باشید.

اگر هر پاسخی به غیر از بله بود در پایان، این جملات را به طرف مقابل بگویید:

"هیچ اشکالی نداره. موضوع برمی‌گرده به زمان معرفی فرصت. باید برای تو هم وقتش شده باشه که به این فرصت پاسخ بله بدی. اگه اشکالی نداره هر از چند گاهی باهات در ارتباط باشیم. تا از اوضاع و احوالت با خبر بشم و خودم هم تو رو در جریان اخبار این کسب‌وکار قرار بدم."

بعد از این جملات به سراغ دفتر فعلاً خیر بروید و نام فرد را بنویسید و توضیح مختصری از جلسه معارفه بیان کنید و دلیل پاسخ نه او را هم در جایی یادداشت کنید و بسته به برخورد او (اگر خیلی منفی بود زمان دورتر اگر زیاد منفی نبود یک ماه دیگر) زمان را مقرر کنید تا با او تماسی دوباره داشته باشید.

همزمان بر روی گوشی همراه خود یک یادآور تنظیم کنید که در تاریخ مقرر یادآوری کند تا اکنون وقت تماس با این فرد رسیده است و با او تماس بگیرید. مثلاً با این قالب با او صحبت کنید:

"سلام فلانی خواستم از احوالت با خبر بشم که چه می‌کنی؟ فلانی اگه یادت باشه یک ماه پیش راجع به یک فرصتی صحبت کردیم که اون موقع یک سری درگیری‌ها داشتی (داشتی اثاث‌کشی می‌کردی، در مراحل عروسی بودی، تازه یک کاری راه انداختی و...) اون زمان پاسخت به این فرصت نه بود. خواستم بهت بگم که از اون موقع تا حالا اتفاقات جالبی توی کار من افتاده (اخبار جدیدی از شرکت یا دستاوردهایی که خودتان داشتید را بگویید). فکر نمی‌کنی الان برات زمان مناسبی باشه که یک بار دیگه بشینیم و این فرصت رو با هم بررسی کنیم؟"

دوباره شما با پاسخ بله یا فعلاً خیر مواجه هستید. اگر بله بود دوباره در قرار ملاقاتی با هم فرصت را بررسی کنید. اگر فعلاً خیر بود چه؟ آفرین! جمله فعلاً خیر را بگویید و دوباره در دفترتان زمان دیگری را برای صحبت با او مقرر کنید.

یادتان باشد که اگر ۶ ماه در شرکت بیز فعالیت کنید به مرور لیست فعلاً خیر شما به مرحله‌ای می‌رسد که شاید در یک هفته ۲۰ نفر از کسانی را داشته باشید که قبلاً با آن‌ها صحبت کرده‌اید. گردهمایی‌های گروهی برای این افراد بسیار مناسب است.

بخش هفتم (پایانی): اقدام، اقدام و اقدام

همه چیز برای یک شروع سریع در اختیار شما قرار گرفته است. اکنون وقت اقدام است. با کمک پشتیبان خود بنشینید و برای یک هفته خود برنامه‌ریزی کنید. می‌خواهید شروعی عالی داشته باشید؟ همین الان تماس‌ها را آغاز کنید. یادتان باشد بهترین زمان برای اقدام همین حالاست. به فکر جاری بودن خونی که کسب‌وکار شما را زنده نگه می‌دارد باشید. گفت‌وگوها نباید هیچ‌وقت متوقف شود. از این نترسید که در مهارت‌ها استاد نیستید. شما به تنهایی

نمی‌توانید در مهارت‌های این حرفه استاد شوید. لازم است که در عمل از مهارت‌ها استفاده کنید تا به مرور بهتر و بهتر شوید.

پشتیبان شما در روزهای ابتدایی کاملاً در کنار شماست که در این فرآیند به شما کمک کند می‌دانید که اگر بتوانید در یک ماه آینده سه عضو جدید و ۷ مشتری بگیرید و این کار را با اعضای جدید تکرار کنید، ظرف سه ماه آینده چه درآمدی در انتظار شما و افرادی است که به این حرفه معرفی می‌کنید؟ به قول یکی از بزرگان این حرفه به نام آرت جوناک: «اگر قدرت درآمد تصاعدی را درک کنید، برای بدست آوردن آن از دیوار آجری هم عبور می‌کنید.»

اکنون وقت برنامه‌ریزی و اقدام است.

موفق باشید