

उड़ान आपके सफलता की नेटवर्क मार्केटिंग

~ लेखक ~

शैलेन्द्र पोरिया

BFC PUBLICATIONS



BFC PUBLICATIONS



प्रकाशक:

BFC Publications Private Limited

CP -61, Viraj Khand, Gomti Nagar,

Lucknow – 226010

ISBN:

कॉपीराइट (©) शैलेन्द्र पोरिया (2021)

सभी अधिकार सुरक्षित।

प्रकाशक की अनुमति के बिना इस पुस्तक के किसी भी भाग की न तो प्रतिलिपि बनाई जा सकती है, न पुनरुत्पादन किया जा सकता है और न ही फोटोकॉपी और रिकॉर्डिंग सहित किसी भी माध्यम से अथवा किसी भी माध्यम में किसी भी रूप में प्रेषित या, पुनःप्राप्ति के उद्देश्य से संरक्षित किया जा सकता है। कोई भी व्यक्ति जो इस कार्य के प्रकाशन के संबंध में कोई भी अनधिकृत कार्य करता है, क्षति के लिए कानूनी कार्यवाही और नागरिक दावों के लिए उत्तरदायी हो सकता है।

इस पुस्तक में व्यक्त किए गए विचार और प्रदान की गई सामग्री पूरी तरह से लेखक की है और प्रकाशक द्वारा सद्भाव में प्रस्तुत की गई है। सभी नाम, स्थान, घटनाएं और घटनाक्रम या तो लेखक की कल्पना की उपज हैं या काल्पनिक रूप से उपयोग की गई हैं। कोई भी समानता विशुद्ध रूप से संयोग है। लेखक और प्रकाशक इस पुस्तक की सामग्री के आधार पर पाठक द्वारा की गई किसी भी कार्रवाई के लिए जिम्मेदार नहीं होंगे। इस कार्य का उद्देश्य किसी भी धर्म, वर्ग, संप्रदाय, क्षेत्र, राष्ट्रीयता या लिंग की भावना को ठेस पहुंचाना नहीं है।

आभार



इस किताब को लिखने के लिए इसकी रचना करने के लिए बहुत सारी ऑडियो ट्रेनिंगों और कुछ किताबों को पढ़ करके कुछ सफल नेटवर्क मार्केटिंग के लीडर की वीडियोस ट्रेनिंग्स को देख करके इस पुस्तक का निर्माण हुआ है। तो मैं कहीं ना कहीं उन सभी लोगों का कृतज्ञ हूँ। जिन्होंने जाने - अनजाने में इस पुस्तक का निर्माण करने में मदद मिली है। और उन लोगों के प्रति आभार व्यक्त करता हूँ और तय दिल से धन्यवाद करता हूँ।

सप्रेम भेट

आप को उपहार देने के लिए मुझे किसी बस्तु की तलाश थी । लेकिन क्या दू और क्या न दू इसी में मन उलझा था । अनन्तः विकल्प मिल ही गया । अब मैं उपहार के रूप में आप को यह पुस्तक उपहार में दे रहा हु । जिससे आप अपने बिजनेस में सफलता की उड़ान भर पाओगे, आपके बिजनेस को आगे बढ़ाने में सहायक रहेगी । मैं पूर्ण आशा और विश्वास के साथ यह भेट आपको अर्पित करता हु । इसका उपयोग करे अपने नेटवर्क को आगे बढ़ाने में और लाभ उठाये सुभकामनाओ सहित ।

विषय सूची

1.	नेटवर्क मार्केटिंग/डायरेक्ट सेल्लिंग बिजनेस को क्यों करे 20 तत्व	7
2.	समान्तर आय और गुणात्मक आय	16
3.	महगाई की बढ़ती हुई ग्रोथ	18
4.	पैसा कमाने के चार तरीके	20
5.	डायरेक्ट सेल्लिंग Vs ट्रेडिक्शन मार्केटिंग	22
6.	धैर्य की शक्ति	24
7.	सकारात्मक नजरिया	27
8.	सीखना जरूरी है	32
9.	ईमानदारी किसके प्रति होती चाहिये	35
10.	सपनो का निर्धारण	38
11.	सूची बनाने की कला	43
12.	आमंत्रण करने का तरीका	45
13.	प्रजेंटेशन दिखा ने के तरीके	47
14.	फॉलोअप करने के तत्व	49
15.	100% प्रयोग करने वाला	51
16.	टीम का खिलाड़ी	52
17.	टेप -किताबे - फंक्सनों का रोल	54
18.	कार्डिनल रूल	56
19.	3 तरीके और 100% सफलता	58

20.	वित्रिय सफलता का फार्मूला	60
21.	नया सदस्य नियुक्ति करना	65
22.	M L M में इन 10 गलतियों को कभी मत करना	71
23.	नेटवर्कर कोन है	76
24.	लीडर कोन है	79
25.	दुनिया में चार प्रकार के लोग होते है	82

नेटवर्क मार्केटिंग/डायरेक्ट सेल्लिंग बिजनेस को क्यों करे 20 तत्व

1. लोस और बोस से छुटकारा
2. 0% इन्वेस्टमेंट से बिजनेस शुरू हो जाता है
3. ग्रोथ इनकम है
4. फेल्क्सबल बिजनेस है
5. काम के साथ साथ इस बिजनेस को बड़ा सकते है
6. इस काम को करते करते सीख सकते है
7. समय की आजादी मिलती है
8. पैसा कामने के साथ साथ विदेश घूमने का मौका मिलता है
9. पूरे भारतवर्ष में इस बिजनेस को फैला सकते है
10. आपके जीवन के महत्व को समझता है
11. इस बिजनेस में कास्ट जाती/ धर्म नहीं पूछा जाता
12. क्वालिटी की कोई जरूरत नहीं होती

13. अच्छी एसोसेशन मिलती है
14. कोई एम्प्लोरे रखने की जरूरत नहीं है
15. कोई जोखिम नहीं है
16. काम समय में बड़े अचीमेंट ले सकते हैं
17. दूसरो की मदद करने का मौका मिलता है
18. परिवार के लिए सुरक्षा कर सकते हैं
19. इस बिजनेस से आपकी बहुत बड़ी पहचान बन सकती है
20. पसंद की कार और सपनों का घर बना सकते हैं

1. लोस और बोस से छुटकारा :- दोस्तों कहा जाता है की लोग हमेशा डर में जीते रहता है। नौकरी में बोस का डर होता है और बिजनेस में और खेती में लॉस का डर होता है। लेकिन इस नेटवर्क मार्केटिंग में ना आपका कोई बोस होता है। ना ही आपका कोई लॉस होता है। इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए।

2. 0% इन्वेस्टमेंट से बिजनेस शुरू हो जाता है:- 0% इन्वेस्टमेंट से बिजनेस शुरू हो जाता है इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए। दोस्तों अगर हम मार्केट में

कोई भी छोटी सी दुकान खोलने जाते है | उसमे भी हमें काम से काम 1 से 2 लाख रूपए का इन्वैस्टमेंट करना पड़ेगा और 8 से 12 घंटा समय देना पड़ेगा तब जाकर 500 से 1000 रूपए कमा पाएंगे | लेकिन इस बिजनेस में एक प्रोडक्ट लेकर और कुछ समय हमनत करके लाखो की इनकम कमा सकते है |

3. ग्रोथ इनकम है:- बड़ते हुए क्रम में पैसा कमा सकते है इसमें पैसा कमाने का कोई सिमत नहीं है | आपके अंदर जितना भी प्रोटेन्शियल है आप उतना पैसा कमा सकते है | इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए |

4. फेल्क्सवल बिजनेस है:- यह बिजनेस फेल्क्सवल है आप अपने समय के हिसाब से काम कर सकते है आपको सुवाय समय मिलता है तो सुवाय कर सकते है | आपको साम को समय मिलता है तब आप साम को कर सकते है | अपने समय के हिसाब से काम कर सकते है | इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए

5. काम के साथ साथ इस बिजनेस को बड़ा सकते है:- आप जो भी काम कर रहे आप उस काम के साथ साथ इस बिजनेस को कर सकते है जैसे बहुत सारी

महिलाये है जो हाउस वाइफ है वो घर के काम के साथ साथ इस बिजनेस को कर सकते है। बहुत सरे ब्यक्ति होते है जो जॉब करते है वो ब्यक्ति अपने काम के साथ साथ २/३ घंटे सुबय और २/३ घंटे साम को समय निकल कर इस बिजनेस को कर सकते है इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए।

6. इस काम को करते करते सीख सकते है:- दोस्तों अगर हम कही पर भी काम करते है | अगर हमको डॉक्टर बनना है तब हमको डॉक्टरी की पढ़ाई करनी पड़ेगी | अगर हमें बकील बनना है तब हमें लौ करना पड़ेगा यदि हमें इंजीनियर बनना है तब हमको इंजिरिंग की पढ़ाई करनी पड़ेगी | लेकिन दोस्तों नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर आप जो भी है जैसे भी है आप उशी तरह से इस बिजनेस की शुरुआत कर सकते है और करते करते सीख सकते है और इस बिजनेस को आगे बढ़ा सकते है | इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए

7. समय की आजादी मिलती है:- यह बिजनेस पैसा कमाने के साथ साथ समय की आजादी देता है | इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए जैसे की आपने इस बिजनेस की शुरुआत किया | फिर कुछ समय के बाद

आपके नेटवर्क में लोग आना शुरू होते हैं और देखते ही देखते एक विशाल नेटवर्क बन जाता है | और आपके पास समय ही समय हो जाता है | समय कमाने का मौका मिलता है इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए

8. पैसा कमाने के साथ साथ विदेश घूमने का मौका मिलता है:- दोस्तों नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर पैसा कमाने के साथ साथ विदेश घूमने का मौका मिलता है भारत में घूमने का मौका मिलता है और विदेश घूमने का मौका मिलता है इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए

9. पूरे भारतवर्ष में इस बिजनेस को फैला सकते हैं:- दोस्तों हम मार्केट के अंदर कोई सा भी बिजनेस डालते हैं | अगर हमारा बिजनेस एक राज्य के अंदर है और हम उस बिजनेस को दूसरे राज्य में लेकर जाना चाहते हैं तब हमको भारत सरकार से परमिसन लेना पड़ेगा | तब जाकर हम उस बिजनेस को दूसरे राज्य में कर सकते हैं लेकिन नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को हिन्दुस्तान के किसी भी कौन में जाकर कर सकते हो इसलिए करना चाहिए

10. आपके जीवन के महत्व को समझता है:- दोस्तों जब आप इस बिजनेस में आते हैं तब हमें अपने जीवन में

क्या क्या प्राप्त करना है ये सब बताया और सिखाया जाता है हमें अपने जीवन के महत्व के बारे में बताया जाता है इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए

11. इस बिजनेस में कास्ट जाती/ धर्म नहीं पूछा जाता:-

दोस्तों हम किसी भी धर्म से हो किसी भी जाती से हो नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर कोई फर्क नहीं पड़ता बस हमारे अंदर चाहत होनी चाहिए अपने जीवन में कुछ बड़ा कर दिखाने का

12. क्वालिटी की कोई जरूरत नहीं होती:- दोस्तों अगर

हम मार्केट के अंदर कोई सा भी काम करने जाते हैं तब हमसे डग्री मांगते हैं , और काम करने के तजुर्वे को देखते हैं और भी बहुत कुछ मांगते हैं लेकिन नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर ना ही कोई डग्री और तजुर्वे की जरूरत है यहाँ की ट्रेनिंगों और मीटिंगों से सीख कर बड़ा काम कर सकते हो इसलिए इस काम को करना चाहिए

13. अच्छी एसोसेशन मिलती है:- इस बिजनेस में हमें

अच्छे अच्छे लोग मिलते हैं जो हमें हमेशा आगे बढ़ाने के बारे में सोचते हैं, अच्छी संगत मिलती है इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए

14. कोई एम्प्लोरे रखने की जरूरत नहीं है:- दोस्तों इस बिजनेस में कोई भी कर्मचारी रखने की जरूरत नहीं है इसमें आपके साथ कुछ समय के बाद आपके जैसे बहुत सारे लीडर आ जाते हैं और आप उन लोगों के साथ मिलकर इस बिजनेस को आगे बढ़ा सकते हैं इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए

15. कोई जोखिम नहीं है:- कोई भी किसी भी तरह से इस बिजनेस में आपका नुकसान नहीं है आप यहां से आपने हिसाब से एक प्रोडक्ट को खरीद कर इस बिजनेस की शुरुआत कर सकते हैं इसमें कोई जोखिम नहीं है इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिये

16. कम समय में बड़े अचीमेंट ले सकते हैं:- दोस्तों आप 4/5 साल नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर सिस्टम को लगातार फॉलो करते हैं तब आप 4/5 साल के अंदर बड़े अचीमेंट ले सकते हैं इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए

17. दूसरों की मदद करने का मौका मिलता है:- आप इस बिजनेस की शुरुआत करते हैं और अपने दोस्तों अपने

रिश्तेदारों को इस बिजनेस के बारे में बताते हैं और वह लोग इस बिजनेस की शुरुआत कर लेते हैं और कुछ समय के बाद लाखों रूपए की इनकम पर पहुंचते तो वो व्यक्ति आपको दिल धन्यवाद करेगा क्योंकि आपने उसकी मदद की उसे आगे बढ़ाने में

18. परिवार के लिए सुरक्षा कर सकते हैं:- दोस्तों जब आप इस बिजनेस की शुरुआत करते हैं तब आपके साथ नेटवर्क बनना चालू होता है और कहा जाता है की एक समय के बाद पैसा खत्म हो सकता है लेकिन नेटवर्क खत्म नहीं होता वह बढ़ता रहता है और जब जब नेटवर्क बढ़ेगा परिवार को लगातार पैसा जायेगा | परिवार के लिए सुरक्षा कर सकते हैं इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए

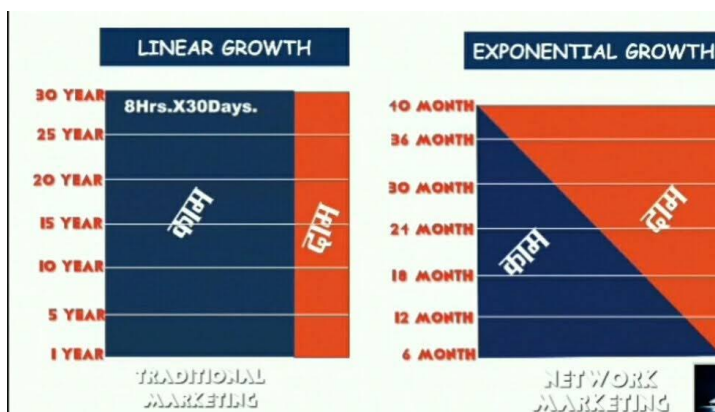
19. इस बिजनेस से आपकी बहुत बड़ी पहचान बन सकती है:- दोस्तों आप इस बिजनेस में काम करना शुरू करते हैं और धीरे धीरे आपका पूरे हिन्दुस्तान के अंदर नेटवर्क बनना शुरू होता है और कुछ समय के बाद आपकी बहुत बड़ी पहचान बन जाती है | आपकी बहुत बड़ी पहचान बन सकती है इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए

20. पसंद की कार और सपनों का घर बना सकते हैं:-

दोस्तों आप इस बिजनेस आपने जीवन को लक्खरी बना सकते हैं लक्खरी घर लक्खरी कार और आपके में जो भी सपने हैं उन सभी सपनों को पूरा कर सकते हैं इसलिए इस बिजनेस को करना चाहिए

समान्तर आय और गुणात्मक आय

दोस्तों हम इस डायग्राम के माध्यम से समझेंगे की समान्तर आय क्या होती है और गुणात्मक आय क्या होती है



समान्तर आय:- दोस्तों समान्तर आय में क्या होता है की एक व्यक्ति अगर 8 घंटे 30 दिन काम करते है और दाम कमाने के रूप में एक छोटी सी इनकम कमाते है आप डायग्राम में देख सकते है एक साल से लेकर 30 साल तक मेहनत करता है और दाम के रूप में जरूरते पूरा करने लायक पैसा कमाते है

गुणात्मक आय:- दोस्तों अब हम गुणात्मक आय के बारे में सझते है की गुणात्मक आय क्या होती है | हम 6 महीने लगातार मेहनत करते है तब हो सकता है की हम लगातार मेहनत करे और इनकम के रूप में छोटी सी इनकम कमाए लेकिन जैसे ही समय 12 महीने से 18 महीने होते है पैसा थोड़ा बड़के आने लगता है हम लगातार मेहनत करते है सीखते है तब इनकम ग्रोथ बढ़ती जाती है और एक समय के बाद काम थोड़ा सा बचता है और इनकम ही इनकम आती है यह केवल और केवल नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर ही हो सकता है अगर आपको दाम में ग्रोथ चाहिए तब आपको नेटवर्क मार्केटिंग/डायरेक्ट सेल्लिंग बिजनेस को जरूर करना चाहिए

महगाई की बढ़ती हुई ग्रोथ

वर्ष -	सामान्य परिवार का मासिक खर्च
1950 -	20
1970 -	200
1990 -	2000
2010 -	20000
2030 -	200000

दोस्तों हम इस सर्वे के हिसाब से समझ सकते हैं की महगाई की ग्रोथ बहुत ज्यादा हो रही है तब क्या हमारी महगाई की ग्रोथ के हिसाब से इनकम की ग्रोथ बढ़ पा रही है | दोस्तों इसमें हर 20 साल के अंदर एक जीरो की महगाई बढ रही है 1950 के अंदर एक सामान्य परिवार का खर्चा चलाने के लिए 20 रूपए की जरूरत पड़ती थी | फिर अगले 20 साल के बाद 1970 आया 1970 में एक सामान्य परिवार का खर्चा चलाने के लिए 200 रूपए की जरूरत पड़ने लगी | और फिर यह शिल शिला रुका नहीं फिर 1990 आया और 1990 में एक सामान्य परिवार का खर्चा चलाने के लिए 2000 रूपए की जरूरत पड़ने लगी | 1990 से 20 साल बाद 2010 आया

और 2010 में हम सभी लोग कही न कही मौजूद थे और 2010 में एक सामान्य परिवार का खर्चा चलाने के लिए 20000 रूपए की जरूरत पड़ने लगी | और दोस्तों यह शिल शिला रुकने बाला नहीं | आने वाले समय में यानि की 2030 में एक सामान्य परिवार का खर्चा चलाने के लिए 2 लाख रूपए की जरूरत पड़ने वाली है तब क्या जिस प्रकार से महगाई की ग्रोथ बढ़ रही है | उसी प्रकार से हमारी इनकम की ग्रोथ बढ़ पा रही है | हमें आज अपने आपको चेक करने की जरूरत है | दोस्तों आप सही बिजनेस में है नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर इस इनकम को जल्दी प्राप्त कर सकते हो

पैसा कमाने के चार तरीके



--रॉबर्ट टी कियोसाकी

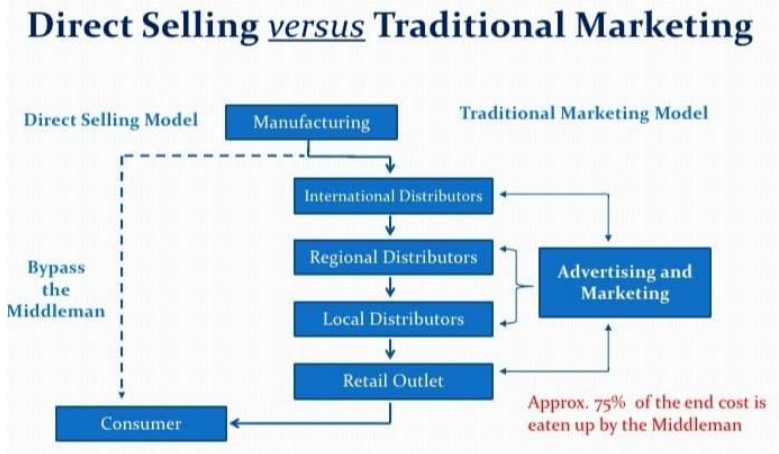
E और S को समझते हैं:- दोस्तों पूरी दुनिया E और S यानि की लिफ्ट साइड के लोग 95% लोग है पर दुनिया की 5% इनकम हाथ लग पाती है पता है क्यों क्योंकि यह सभी लोग अकेले काम करते रहते है | 20 साल की उम्र से काम करने की शुरूआत करते है और अपनी उम्र के 60 साल तक मेहनत करते है | यानि के आपने जीवन के 40 साल काम

करते है | और जितना भी पैसा कमाते है अपने बच्चो की शादी में और दवाईयो में खार्च कर देते है | फिर बच्चे बोलते है आपने हमारे लिया क्या किया | E और S बाले दुनिया का 5% पैसा कमा पाते है

B और I को समझते है:- दोस्तों B और I बाले लोग दुनिया सिर्फ 5% है लेकिन इनके पास दुनिया का 95% पैसा है ऐसा क्यों क्योंकि यह सभी व्यक्ति टीम बना कर काम करते है इसलिए इतना बड़ा पैसा कमाते है और हमेशा पैसा से पैसा कमाते है |

लेकिन क्या हमारे पास इतना पैसा है जिससे की बिजनेस कर सके या पैसा से पैसा कमा सके लेकिन दोस्तों हम नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर जैसे ही आते यह बिजनेस पुल का काम करता है हम लेफ्ट साइड से राइट साइड में आ सकते है नेटवर्क मार्केटिंग के द्वारा बिजनेस मेन और इन्वेस्टर बन सकते है

डायरेक्ट सेल्लिंग Vs ट्रेडिक्शन मार्केटिंग



डायरेक्ट सेल्लिंग:- दोस्तों पहले हम डायरेक्ट सेल्लिंग को समझते हैं। डायरेक्ट सेल्लिंग में आप किसी एक नेटवर्क से प्रोडक्ट को लेकर उस कंपनी का डिस्ट्रीब्यूटर्स बन सकते हैं। और काम करके अपने सारे सपने पूरे कर सकते हैं।

ट्रेडिक्शन मार्केटिंग:- हम ट्रेडिक्शन मार्केटिंग में एक इंटरनैशनल डिस्ट्रीब्यूटर्स बन सकते हैं, रीजनल डिस्ट्रीब्यूटर्स बन सकते हैं, लोकल डिस्ट्रीब्यूटर्स बन सकते हैं एक

दुकानदार बन सकते हैं। लेकिन क्या हमारे पास इतने सारे पैसे हैं जिससे की हम इनमें से कुछ बन सके या हमारे पास लोस उठाने के सकती है। दोस्तों हमारे पास इतना पैसा होता तब हम नेटवर्क मार्केटिंग थोड़ी न ज्वाइन करते।

नेटवर्क मार्केटिंग:- दोस्तों हम नेटवर्क मार्केटिंग के अन्दर वो सब चीजे हासिल कर सकते हैं जो हम एक ट्रेडिक्शन मार्केट के अंदर नहीं कर सकते हम डायरेक्ट सेल्लिंग के क्या कर सकते हैं इसे समझते हैं 1. परिवार की आर्थिक सुरक्षा 2. अतिरिक्त आय 3. आर्थिक स्वतंत्रता 4. स्वयं की कार 5. स्याम का व्यवसाय 6. अधिक खाली समय 7. व्यक्तित्व विकास 8. दूसरो की मदद करना 9. बहुत बड़ी पहचान। ये सभी चीजे हासिल कर सकते हैं दोस्तों डायरेक्ट सेल्लिंग के अंदर जो की कही पर भी हम हासिल नहीं कर सकते हैं

धैर्य की शक्ति

दोस्तों कहा जाता है की संकल्प की शक्ति से बड़ी होती है धैर्य की शक्ति | संकल्प तो हर व्यक्ति ले लेता है की हम यह बनेगे यह करेंगे लेकिन उस संकल्प को पूरा करने के लिए लगता है धैर्य | संकल्प को पूरा करने के लिए धैर्य का बहुत बड़ा रोल होता है |

1. एक लीटर दूध में 200 ग्राम खोया ही निकला जा सकता है
2. रेल में अगर 25 डिब्बे है तो 5 डिब्बे ही AC के होंगे

दुनिया में 100% में से 80% लोग आम है और 20% लोग ही अमीर जिंदगी जीते है | चाहे हमारा बिजनेस प्लान कितना भी अच्छा क्यों न हो 100 में से 20 लोग ही बिजनेस में आने का निर्णय ले पाएंगे

दोस्तों एक अंतरास्ट्रीय सर्वे है जिसमे बताया गया है की 10:7:4:1 का रेश्यो काम करता है | अगर आप 10 लोगो से संपर्क करेंगे तो केवल 7 लोग बात करेंगे और उनमे से 4 लोग

आपकी सुनेगे और उनमे से केवल 1 व्यक्ति आपके साथ जुड़ सकता है | प्रोडक्ट ले सकता है

SW5 Ruls Formula

1. Same will come (कुछ आएंगे)
2. Same will not come (कुछ नहीं आएंगे)
3. So what (तो क्या फर्क पड़ता है)
4. Some one is waiting (कुछ लोग इंतजार में है)
5. So start working (इसलिए काम शुरू करो)



❖ खेती में किसान के भी 100% बीज नहीं उगते एक किसान को भी धर्य रखना पड़ता है

- ❖ अब्राहिम लिंकन जी ने कहा है "बात यह नहीं है की आप असफल हो गये, बल्कि बात यह है की कहि आप असफलता से संतष्ट तो नहीं हो गए"



भगवान श्री कृष्ण कहते है भगवत गीता में – “कर्म करो फल की चिंता मत करो” , हमारा काम है सिस्टम से प्लान को दिखाना वाकी भगवान् के ऊपर छोड़ दो बस हमें अपनी तरफ से पूरी कोशिस करना है उसको समझाने की | फल देना भगवान के हाथ में है |

सकारात्मक नजरिया

हमें इस बिजनेस में हर व्यक्ति के प्रति हर परिस्थिति में सकारात्मक रखना है | यह बिजनेस पूरा का पूरा नजरिया पर ही सफलता तय करता है



एक व्यक्ति गिलाश लाता है और दो व्यक्तियों से पूछता की यह क्या है तब एक व्यक्ति बोलता है आधा खाली है, दूसरा व्यक्ति बोलता है आधा भरा है दोस्तों एक ही समय पर दोनों के अलग अलग जबाब है | वो दोनों व्यक्ति अपनी जगह दोनों सही है पर नजरिया अलग अलग है दोस्तों जो खाली पन देख

पा रहा है उसका नजरिया नकारात्मक है पर जो व्यक्ति भरापन देख पा रहा है उसका नजरिया सकारात्मक है तो दोस्तों हमें अपने नजरिया को चौक करना की कैसा है हमेशा सकारात्मक नजरिया रखने की जरूरत है इस बिजनेस में सफलता के लिए



एक बार दो व्यक्ति तैयार को कर साधारण कपडे पहनकर घर से निकले जैसे ही बहर आये दोनों पर एक चिड़िया ने विष्टा कर दी | एक ने तो भगवान को गाली देना शुरू कर दिया और बोला ऊपर बाले का दिमाग खराब है | उसको चड़िया बनाने की क्या जरूरत थी | सारे उलटे काम करता है | लेकिन उसी समय दुसरे आदमी ने बोला की हे ईश्वर आप धन्य है | आपने चिडियो को उड़ना सिखाया अगर भैस को उड़ना सिखवा देते ? तो क्या होता अगर भैस उड़ती और गोबर सिर पर गिरा देती तो



हनुमान जी का एक उद्धरण है जब लंका पर चढ़ाई के लिए पुल का निर्माण कार्य चल रहा था । उस समय के कारीगर नल और नील हर एक पत्थर पर राम का नाम लिखकर तेरा रहे थे । भगवान राम के मन में एक विचार आया की ये लोग मेरा नाम लिखकर पानी में पत्थर तैरा रहे है तो क्या मैं जब पानी में पत्थर डालूँगा तो क्या वह भी तैरेगा ? उन्हें इतना संकोच हुआ की अकेले में सुबह सुबह पत्थर डालकर देखने निर्णय लिया । भगवान श्री राम सुभय चार बजे उठकर एकांत देखकर पानी में पत्थर डालने लगे और चारो तरफ देखा की कहि कोई है तो नहीं वरना कही ऐसा न हो मैं पानी में पत्थर डालू और वह डूब जाए । तो लोग क्या सोचेंगे की ये कैसे भगवान का अवतार है । और भगवान राम ने एकांत पाकर एक पत्थर पानी में डाला वह डूब गया , दूसरा डाला वह भी

डूब गया | भगवान राम को बड़ा आश्चर्य हुआ की ये कैसी माया है | मेरे डाले हुए पत्थर तो डूब रहे है | और घबराकर पीछे देखने लगे, उन्हें झाड़ियों में से हनुमान जी आते हुए दिखाई दिए उन्होंने पूछा हनुमान , क्या आपने कुछ देखा ? हनुमान जी ने कहा ' हा प्रभु मैंने सब देखा है | और मैं जा रहा हु सब वानर सेना को बताने | भगवान श्री राम ने कहा पहले मुझे तो बताओ क्या देखा है | हनुमान जी ने कहा की प्रभु मैंने यही देखा है की आपने एक पत्थर डाला पानी में वह डूब गया , दूसरा डाला वह भी डूब गया और वह तो डूबना ही था | क्योंकि जिस चीज को प्रभु राम छोड़ देंगे वह तैरगी कैसे वह तो डूबेगी ही , तैर तो सकती ही नहीं इसलिए अगर तैरना है | तो अपने प्रभु को पकड़कर रखना पड़ेगा छोड़ना नहीं



बाटा कम्पनी के एक सेल्स मैनेजर को साउथ अफ्रीका में सेल की सम्भावनाओं को देखने के लिए भेजा । उसने वहा पहुंच कर देखा की सब लोग नंगे पैर घूम रहे है । उस मैनेजर ने अपनी बाटा कंपनी को रिपोर्ट भेजी की यहाँ जूतों की बिक्री का कोई अवसर नहीं है । क्योंकि सभी नंगे घूम रहे है । और उसने नकारात्मक रिपोर्ट भेज दी । कुछ महीने बाद दुबारा कंपनी के दूसरे मैनेजर को साउथ अफ्रीका में सर्वे के लिए भेजा गया । वह दूसरा मैनेजर वहा पहुंचा सभी को नंगे पैर देखकर (उत्साहित) होकर बाटा कंपनी में टेलीफोन किया की बहुत बढ़िया , बहुत ही बढ़िया यहाँ पर तो बहुत शोरूम खुल सकते है । बस इनको समझाना है । की जूते पहनने का फायदा क्या है । बहुत अच्छी बिक्री होगी क्योंकि यहाँ पर सभी नंगे पैर है ।

सीखना जरूरी है

Readar We Come a Leader

1. जो किताब पड़ेगा वो एक दिन लीडर जरूर बनेगा



2. देखिये खाली बोरी कभी भी कड़ी नहीं होती है | इसलिए लगातार सिस्टम अपलाइन मीटिंग इत्यादि के माध्यम से हमें सीखते रहने की जरूरत है |
3. आत्मविश्वास इस बिजनेस में सफलता की कुंजी है | लेकिन यह आत्मविश्वास तभी पैदा होगा जब हम इस बिजनेस को अच्छी तरह सीख लेंगे तो इस बिजनेस को सीखना बहुत जरूरी है |

4. अनपढ़ वो नहीं है जो पढ़ नहीं पाते | अनपढ़ तो वो है जो सीखना नहीं चाहते |



दोस्तों इस फोटो से समझ सकते हैं | वर्तमान स्थिति,, दिमाग का टैग 0 रूपए का , शर्ट का टैग 1000 रूपए कोट का टैग 2000 रूपए का अब इसका भविष्य क्या होगा |

"अगर आप अपने दिमाग का उपयोग खुद की तरक्की के लिए नहीं कर रहे हो तो कोई, और उसकी तरक्की के लिए आपके दिमाग का उपयोग करेगा |

दोस्तों हमें पढ़ाई हर क्षेत्र में करनी पड़ेगी चाहे हमें कुछ भी बड़ा काम करना हो

हमें बकील बनने के लिए - लौ की पढ़ाई करनी पड़ेगी , और
डॉक्टर बनने के लिए डॉक्टरी की पढ़ाई करनी पड़ेगी ,
इंजीनियर बनने के लिए इन्जेरिन को सीखना पड़ेगा और
नेटवर्क मार्केटिंग को करने के लिए - नेटवर्किंग को सीखना
पड़ेगा

ईमानदारी किसके प्रति होती चाहिये

इस बिजनेस को खुद का बिजनेस समझकर पूरी ईमानदारी से करने की जरूरत है | कुछ लोग तब तक ही ईमानदार रहते हैं जब तक बेईमानी करने का अवसर न मिले | लेकिन इस व्यवसाय में हमें लगातार पूरी निष्ठा और ईमानदारी से काम करने की जरूरत है |

-:- सिर्फ पैसे की मोहताज नहीं होती। ईमानदारी हर उस चीज में होनी चाहिए जिसे आप सच्चे दिल से करते हो | ईमानदार बनो दुनिया से नहीं खुद से। .. अपने सपनों से बनो

1. अपने कार्य के प्रति
2. अपने आप के प्रति
3. अपने सिस्टम के प्रति
4. अपने कंपनी के प्रति
5. अपने अपलाइन के प्रति
6. अपने टीम के प्रति



आपने सुनी होगी एक लकड़हारे की कहानी, की एक बार एक लकड़हारा नदी के किनारे पेड़ काट रहा था अचानक हाथ से छूटकर उसकी कुल्हाड़ी नदी में गिर गई। वह बहुत दुखी हुआ और रोने लगा। तभी जलदेवता प्रकट हुए और पूछा क्या कारण है। लकड़हारे ने अपने शोक का कारण बताया, जलदेवता ने डुबकी लगाई और चांदी की कुल्हाड़ी लेकर आये और पूछा यह आपकी कुल्हाड़ी है लकड़हारे ने कहा नहीं। जलदेवता ने दुबारा डुबकी लगाई और सोने की कुल्हाड़ी लेकर आये और फिर पूछा। लकड़हारे ने फिर से नहीं कहा, जलदेवता ने तीसरी बार डुबकी लगाई और लोहे की कुल्हाड़ी लेकर आए और लकड़हारे से पूछा। लकड़हारा खुश हो गया और कहा हां ये मेरी कुल्हाड़ी है। लकड़हारे की ईमानदारी पर जलदेवता ने तीनों कुल्हाड़ी लकड़हारे को दे दी। लकड़हारे ने धन्यवाद दिया और खुशी खुशी अपने घर चला गया। ये कहानी है सतयुग की।

लेकिन अब कलयुग में एक दिन वही लकड़हारा नदी के पास लकड़ी काट रहा था। जलदेवता ने सोचा यह वही सतयुग बाला लकड़हारा है। जो इस युग में आ गया है। देखता हुआ इस पर कलयुग का कितना असर है।

जलदेवता ने अपने प्रभाव से उसकी बीबी को जल में डूबते हुये दिखा दिया । लकड़हारा ये सब देखकर रोने लगा । जलदेवता प्रकट हुए और शोक का कारण पूछा । लकड़हारे ने बताया अभी - अभी नदी में मेरी डूब गई है । जलदेवता ने डूबकी लगाई और प्रीती जिंटा को लेकर आए और लकड़हारे से पूछा की ये है तुम्हारी बीबी ? लकड़हारे ने तुरंत कहा "हां " यही है । जलदेवता बड़े क्रोधित हुए और उन्होंने लकड़हारे से पूछा क्या कलयुग का प्रभाव तुम पर भी हो गया , तुम्हारी ईमानदारी कहा गई । लकड़हारे ने घबराते हुए जलदेवता से कहा की दरअसल बात ये नहीं है । बात यह है की मुझे मालूम है । आपने पहले प्रीती जिंटा को निकाला , मै मना करता आप कैटरीना कैफ को निकालते , में फिर मना करता तो आप मेरी बीबी को निकालते और में जैसे ही " हाँ " कहता आप तीनों मुझे दे देते और प्रभु में तीन - तीन बीबी को नहीं झेल सकता हु । सर आप समझते है

सपनों का निर्धारण

- ❖ " सफलता का मतलब लक्ष्य को हासिल करना "
- ❖ " सफलता आपको मिलती है | जिनके सपनों में जान होती है पंखों से कुछ नहीं होता है | हौसलों से उड़ान होती है "
- ❖ " महात्वपूर्ण बात यह नहीं है की आप कल क्या थे | या आज क्या है , बल्कि महात्वपूर्ण बात तो यह है | की आप कल कहा पहुंचना चाहते हैं "



एक बार हावर्ड बिजनेस स्कूल में 1979 और 1989 के बीच हावर्ड स्कूल में एक सर्वे हुआ | 1979 में हावर्ड के एम. बी. ए. ग्रेजुएट्स से पूछा गया , क्या आपने अपने भविष्य के लिए

स्पष्ट लिखित लक्ष्य तय किये है | और उन्हें हासिल करने की योजना बनाई है ? पता चला की सिर्फ 3% ग्रेजुट्स के पास लिखित लक्ष्य और योजना थी | 13% के पास लक्ष्य तो थे पर उन्होंने लिखे नहीं थे | 84% के पास स्पष्ट लक्ष्य नहीं थे | सिवाय इसके वे बिजनेस स्कूल से जाने के बाद गलियों का आनंद ले |

दस साल बाद 1989 में शोधकर्ताओं ने उस क्लास के सदस्यों से दोबारा संपर्क किया | उन्होंने पाया की जिन 13% के पास अलिखित लक्ष्य थे | वे लक्ष्य न बनाने वाले 84% विधार्थियों से औसतन दो गुना ज्यादा कमा रहे थे | लेकिन उनमें , सबसे आश्चर्यजनक बात तो यह थी की हार्वर्ड छोड़ते वक्त जिन ग्रेजुट्स के पास स्पष्ट लिखित लक्ष्य थे | वे बाकि सभी 97% से औसतन 10 गुना ज्यादा कमाई कर रहे थे | इन लोगो के मामले में इकलौता फर्क स्पष्ट लक्ष्यों का था , जो उन्होंने पढ़ाई पूरी करते लक्ष्य बनाये थे | अब फैसला आपका है की आप अपने लक्ष्य बनाना चाहेंगे या एक आम जिंदगी विताना चाहेंगे |

❖ “Goal है तो जीवन का रोल है”

❖ “जितने लोग बिना कारण के जुड़ते है | वो बिना कारण के छोड़ देते है “

❖ " फिर भी कोई बोलता है मेरी जिंदगी का कोई मकसद नहीं है तो यह पुस्तक आपको कहती है | आज से आपको अपनी जिंदगी का मकसद ढूढ़ना ही आपका मकसद है |

लक्ष्य निर्धारण के लिए SMART फार्मूला का प्रयोग करे



S = Specific	(निश्चित)
M = Measurable	(मापने योग)
A = Achievable	(प्राप्त करने योग)
R = Realistic	(वास्तविक)
T = Time Bound	(समय निर्धारित)

❖ आपके सपने क्या है | लिखिए और साकार कीजिए।

❖ लक्ष्य लिखे होने चाहिए

❖ आपके लक्ष्य हमेशा आपके सामने होने चाहिए

❖ अपने लक्ष्य को रिवाइज कीजिए

- ❖ अपने सपनों को सदैव परिवार दोस्तों हो शेयर करे
- ❖ जब भी आप कोई लक्ष्य पूरा करे अपने आपको इनाम दे

सूची बनाने की कला

1. नेटवर्क मार्केटिंग/डायरेक्ट सेल्लिंग के अंदर जितनी बड़ी आपकी लिस्ट होगी उतनी बड़ी आपकी सफलता तय होगी | इसलिए कहा जाना है | लोगो की जो लिस्ट है इस बिजनेस में कच्चा मॉल है मन जाता है |
2. लिस्ट हमारी इस तरह से होनी चाहिए , पहले हम अपनी लिस्ट को तीन भागो में बाटते है | 1. (Hot List)- करीबी लोगो की 2. (Born List)-परिचितों लोगो की 3. (Cold List)-अपरिचित लोगो की
3. लिस्ट बनाने के माध्यम
 - ❖ अपने मोबाइल फ़ोन नंबर से
 - ❖ फोटो/अलवम से
 - ❖ शादी के कार्ड से
 - ❖ Facebook,instagram,Twitter

4. लिस्ट बनाने का सबसे बड़ा फार्मूला इसे याद रखे बहुत बड़ी लिस्ट बन सकती है | FRIENDS का फॉर्मूला

F = Family

- (परिवार के सभी लोगों के नाम)

R = Reletive

- (रिश्तेदारों के सभी के नाम)

I = insitude

- (जहा पर आपने पढ़ाई की वहा के सभी के नाम)

E = Emplere

- (जहा पर आप काम करते है वह के सभी के नाम)

N = Naver

- (जहा पर आप रहते है पड़ोसियों के नाम)

D = Doctors

- (जहा पर आप इलाज करते है)

S = Stangars

- (अनजान लोग मिले उनके नाम लिखो)

हमें किसी भी व्यक्ति को प्रिजज नहीं करना है | की यह जुड़ेगा या नहीं | यह ऐसा है वह वैसा है | हमें सभी का नाम लिखना है अपनी लिस्ट में |

आमंत्रण करने का तरीका

- ❖ हमें अपनी मीटिंग का निमंत्रण इस तरह से करने जाना है | जिस तरह हम अपने परिवार के किसी भी सदस्य की शादी का कार्ड बाटने जाते हैं | उस कार्ड की इम्पोर्टेंट्स बताना है |
- ❖ हमारी मीटिंग के एक दिन पहले से आमंत्रण कार्ड बाटे इससे पहले नहीं ,नहीं तो लोग भूल जायेंगे |
- ❖ बिजनेस का आमंत्रण कार्ड देते समय हमें अपने कार्ड की इम्पोर्टेंट्स बतानी है | और हमारे प्रॉस्पेक्ट को महशूस होना चाहिए की जरूरत उसकी है | आप उसकी मदद कर रहे उसको आगे बढ़ाने में |
- ❖ आमंत्रण कार्ड देने के बाद जिस दिन मीटिंग हो उस दिन जितने आपने आमंत्रण कार्ड बाटे हैं | उन सभी लोगों से आपको संपर्क करना है |
- ❖ आमंत्रण हमेशा कार्ड से करना है |

- ❖ आमंत्रण करने से पहले अपना और आपके साथ अगर कोई सीनियर अपलाइन है तो उनका परिचय करवाए |
- ❖ आमंत्रण करते समय अपने सिस्टम को प्रमोट करे
- ❖ अपनी बात तुरंत कह दीजिये (वस चंद मिंटो में)
- ❖ उत्साहित रहिये आप देने वाले है और देने वाले हमेशा बड़ा होता है
- ❖ सबाल का जबाब, सबाल पूछ कर दीजिये
- ❖ पति - पत्नी दोनों के साथ में आने का आमंत्रण दीजिये
- ❖ आप अपने प्रॉस्पेक्ट को स्पस्ट बता दीजिये की कोई जोर जबरदस्ती की बात नहीं है | उन्हें मीटिंग में केवल जानकारी देने के लिए ही बुलाया जा रहा है |

प्रजेंटेशन दिखाने के तरीके

प्रेजेंटेशन 2 तरह से दिखा सकते है | **One To One** प्रजेंटेशन और **हॉल मीटिंग** में सभी को बुला कर एक साथ दिखा सकते है |

1. **One to One मीटिंग:-** इस में होता है इसमें हम प्रोस्पेक्ट के घर पर जाकर प्लान दिखा सकते है | या हमारी टीम से किसी लीडर का गेस्ट है तो उसके घर जाकर प्लान दिखाना | एक -एक करके प्रॉस्पेक्ट को प्लान दिखाना |
2. **हॉल मीटिंग:-** यह इस तरह से दिखाया जाता है की एक हॉल बुक करके अपने टीम के सभी लीडर्स के प्रोस्पेक्ट को एक साथ आमंत्रण करके | सभी को एक साथ प्लान को दिखया जाता है

बिजनेस प्लान में ध्यान देने वाली बातें

1. ड्रेस कोड का ध्यान देना है
2. दिल खोलकर तालिया बजाय

3. मोबाइल फ़ोन को ना चलाये
4. हो सके तो प्रोस्पेक्ट के साथ बैठे
5. वेन्यू मीटिंग ख़त्म होते ही उसके पास बैठकर उनसे पूछे
कैसा लगा सर आपको बिजनेस (अच्छा की बहुत ही
अच्छा)
6. डिसिप्लिन बनाये रखे तथा समय के पावंद पर ध्यान दे |

फ़ॉलोअप करने के तत्व

बिजनेस प्लान दिखाने के बाद फ़ॉलोअप करना बहुत जरूरी है | क्योंकि जो सही रिजल्ट निकलता है फ़ॉलोअप करने के बाद ही निकलता है | क्योंकि प्रोस्पेक्ट के मन में बहुत सारे सबाल होते हैं | उन सभी सबालों के जबाब देने के लिए फ़ॉलोअप किया जाता है | यह फ़ॉलोअप आप खुद जाकर कर सकते हैं या अपने सीनियर अपलाइन को ले जाकर कर सकते हैं |

✓ फ़ॉलोअप करते समय ध्यान देने वाली बातें

1. फ़ॉलोअप के दौरान अपने सीनियर की बातों को ना काटे और न ही उनके द्वारा कही बातों को अपने अंदाज में समझाने का प्रयास करें |
2. किसी भी प्रोस्पेक्ट को यह नहीं कहें कि सीनियर यह तो भूल गए हैं | जो मैं आपको बता रहा हूँ |
3. फ़ॉलोअप 24 से 48 घंटे के अंदर ही करें |

✓ फॉलोअप के समय Triple " F " का फार्मूला का प्रयोग करे

1. Feel ,, में समझ सकता हु
2. Felt ,, महशूस हुआ था
3. Found ,, पता चला

सबालो का सही तरह से उत्तर कैसे दे इसके लिए इस पुस्तक को जरूर पढ़े " सबाल ही जबाब है "

100% प्रयोग करने वाला

1. कम्पनी की वेबसाइट का नियमित उपयोग करे , वेबसाइट की सभी तरह की बातों को जाने , जैसे रजिस्ट्रेशन किस तरह से करना है | कंपनी पर मेल किस तरह भेजना है | वेबसाइट पर प्रोडक्ट को किस तरह से ऑर्डर करना है और सभी तरह की जानकारी रखना कंपनी के वारे में |
2. कंपनी की उपलब्धियों तथा भविष्य के बारे में जानकारी रखे
3. नेटवर्क की उपलब्धिया तथा नेटवर्क की सभी तरह की जानकारी रखे
4. अपने प्रोडक्ट की खूबियों और अच्छे पहलुओं के बारे में जानकारी रखे
5. समय समय पर अपने कमजोर असोसियेट को अपने अपलाइन से मिलवाते रहे |

टीम का खिलाड़ी

टीम प्लेयर को ध्यान देने वाली बातें

1. अपनी टीम के साथ सामंजस्य बना कर रखे
2. अपने अपलाइन से निरंतर संपर्क बना कर रखे
3. अपनी डाउनलाइन से बात करते रहे तथा उनकी समस्याओं को जानकर उनका समाधान करने का प्रयास करे।
4. अपनी टीम के नियमों का कठोरता से पालन करे।

टीम का बनना है अगर हीरो तो आपको "HERO" के फॉर्मूले को याद रखना है।

H = Honest (ईमानदारी):- किसी भी टीम का लीडर वही होता जो ईमानदार होता है। अगर टीम का हीरो बनना है आपको उनके प्रति ईमानदारी रखनी पड़ेगी

E = Ethical: - किसी भी बात बताई उसे सिस्टम के अनुसार करना एथिकल होता है। अपनी कीड़ा काड़ी नहीं करना वही टीम का हीरो है।

R = Responsible (जिम्मेदार):- सिस्टम के सभी जिम्मेदारी लेता हो क्योंकि हर व्यक्ति जिम्मेदार आदमी को डूढ़ रहा है

O = Organiser:- कम समय में से orgnaig लर ले | जो काम कर रहे उस काम के साथ साथ इसमें एक दो घंटे डाल दे समय के हिसाब से बहुत बड़ा रोल अदा करेगी

❖ **No Cross Line:-** दुसरे प्रोस्पेक्ट पर अपना हक़ न जताना

❖ **Counselling:-** सफल अपलाइन के सहयोग से समस्याओं का समाधान करवाना

❖ **Edification:-** सिस्टम , अपलाइन व डाउनलाइन का सम्मान पूर्वक परिचय देना

टेप -किताबे - फंग्सनों का रोल

नेटवर्क मार्केटिंग/डायरेक्ट सेल्लिंग बिजनेस में टेप ,बुक ,फंग्सनों का बहुत बड़ा रोल होता है | इन सभी के बिना इस बिजनेस में सफलता हासिल करना बहुत मुश्किल हो जाता है | इसलिए इस एक्टिवटी को करना बहुत जरूरी है |

टेप (ऑडियो/वीडियो) :- हमें नेटवर्क मार्केटिंग/डायरेक्ट सेल्लिंग में जो सफल हुए है | उन लोगो की ऑडियो ट्रेनिंग सुनना बहुत जरूरी है | क्योंकि हमारे लीडर्स की संघर्षमय जीवन को सुखमय जीवन में बदलने के गुण विकसित होते है | हमें अपने लीडर्स कि गुजरी लाइफ से मुश्कलों से हौसला के साथ लड़ने की शक्ति भी मिलती और उनकी वर्तमान जिंदगी से हम आगे बढ़ने की प्रेरणा पाते है |

किताबे :- हमें नेटवर्क मार्केटिंग/डायरेक्ट सेल्लिंग में लीडर बनना पड़ता है | और लीडर बनने के लिए हमे सकारात्मक किताबे पढ़ना बहुत जरूरी है | कहते है | *Leadar are Readar and Readar are Leadar* मतलब जो लीडर है | वे पढ़ते है | जो पढ़ते है वो लीडर है | हर किताब आपको

कुछ न कुछ अवश्य सिखाती है | सकारात्मकता से भरपूर किताबे पढ़ने से बौद्धिक स्तर पुख्ता होता है | शुद्ध संकलन बढ़ाना है | भाषा प्रभावी बनती है | हम भविष्य में वही बनते हैं जैसा हम पढ़ते हैं | यदि हम प्रतिदिन सिर्फ 20 मिनट किसी अच्छी किताब को पढ़ते हैं | तो एक महीने में एक किताब एक साल में 12 और 10 साल में 120 किताबे पढ़ सकते हैं | है न कमाल

धीरूभाई अंबानी कहते थे :- "किसी भी बिजनेस में सफल होने के लिए ज्यादा पढ़ा लिखा होने की जरूरत नहीं है | लेकिन पढ़ते -लिखते रहने की जरूरत है |

फंक्शन का रोल :- नेटवर्क मार्केटिंग/डायरेक्ट सेल्लिंग में फंक्शनो का बहुत बड़ा रोल होता है | क्योंकि फंक्शन ही है जो हमें वहां पर हर तरह के लीडर को सुनने का मौका मिलता है | और कही न कही हमारा बिज़न बढ़ता है और हम निर्णय ले पाते हैं | अपने जीवन में कुछ बड़ा करने का |

कार्डिनल रूल

दोस्तों नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर कार्डिनल रूल का फॉलो करना बहुत जरूरी है | जिस प्रकार वाहन द्वारा यात्रा सफल करने के लिए ट्रैफिक रूल का पालन करना पड़ता है | जिस तरह समाज में सफलतापूर्वक रहने के लिए सामाजिक रूल का पालन करना पड़ता है | किसी भी देश में रहना है | तो उस देश के कानून को मानना पड़ता है | ठीक इसी तरह हम नेटवर्क मार्केटिंग में बड़ी टीम बनाने के लिए और बड़ी सफलता प्राप्त करने के लिए तथा टीम में अपना सम्मान बनाए रखने के लिए कार्डिनल रूल का पालन करना पड़ता है |

अहंकार (Ego) :- हम लोगो के बिजनेस में है | और हर इंसान का अपना एक अहंकार होता है | और अगर हमारी जबान से शरीर से कोई बात या हरकत ऐसी हो सकती है | जो सामने वाले इंसान के अहंकार को ठेस पहुंचा सालती है | इसलिए हमें कोई भी ऐसा कार्य नहीं करना चाहिए जिससे दूसरे इंसान के अहंकार को ठेस पहुंचे | इसके लिए मैं जरूर बताना चाहूंगा की आप "लोक व्यवहार में कुशलता " नामक पुस्तक जिसके लेखक "डेल कार्नेगी " है उसको दो -तीन बार जरूर पढ़ें |

किसी के पति या पत्नी के प्रति कुरदृष्टि ना रखे :- दोस्तों यह बिजनेस एक बहुत ही चरित्र निष्ठा वाला बिजनेस है । किसी भी हालत में कोई भी इंसान ,बिना चरित्र निष्ठा के ये बिजनेस नहीं कर सकता है । इस बिजनेस की मीटिंग में किसी का पति ,किसी का भाई ,बेटा तथा बहन , पत्नी ,बेटी (सब लेडीज तथा जेंट्स)शामिल होते है । अगर हम अपने चरित्र के प्रति निष्ठावान नहीं है । तो ये तय है । की लोगो की नजरो में हमारी गुडविल खराब हो सकती है । तथा सम्पूर्ण बिजनेस समाप्त हो सकता है । क्योंकि यहाँ बिजनेस पूरी तरह गुडविल तथा चरित्र पर ही चलता है ।

पैसे का लैन -दैन :- इस पवित्र बिजनेस में किसी भी प्रकार के पैसे का उधार लेना व उधार देना सख्त मना है क्योंकि ये बिजनेस आपस में रिश्तो पर आधारित है। और पैसे के लेन देन से रिश्ते खराब होते है । नेटवर्क मार्केटिंग में पैसे का लैन दैन न हो तो अच्छा है ।

*“Money is loss nathing is loss
Health is loss same thing is loss
Character is loss every thing is loss”*

3 तरीके और 100% सफलता

1. 90% Exceitement (उत्साह)
2. 08% Technique (तकनीक)
3. 02% Fine Tuning (अच्छा तालमेल)

1. हमारी 90% सफलता हमारे उत्साह पर निर्भर करती है। अगर हम बिजनेस को लेकर उत्साहित हैं। तो हम सही तरीके से सीख सकेंगे और लोगों को मददारी से अपनी बात कह सकेंगे और ये बात बिल्कुल पक्की है। लोग बिजनेस को कम हमारे उत्साह को ज्यादा देखते हैं। उत्साह की वजह से हमारे अंदर चुंबकीय गुण आ जाते हैं। और लोग हमारी तरफ आकर्षित होते हैं।
2. 08% सफलता हमें कुछ तकनीक की वजह से मिलने वाली है। तकनीक का प्रयोग इस तरह करना है। की हमारा प्रोस्पेक्ट किस तरह कन्वेन्स हो सकता है। जैसे की हम तकनीक लगा सकते हैं। "कॉमन रेपो" का अगर हमारा प्रोस्पेक्ट डॉक्टर है तब हमारे सिस्टम कोई डॉक्टर सफल है। तो उससे मिला सकते हैं। कोई बकील है तो

बकील से मिलवाना है | कोई एक्टर है तो एक्टर से मिला दो | जो व्यक्ति जिस प्रोफेशन में है | उससे मिला कर हम अपनी तकनीक का प्रयोग कर सकते है |

3. 02% हमारी सफलता अच्छे तालमेल पर निर्भर करती है | अपलाइन और डाउनलाइन से अच्छे संपर्क बनाये रखने से तय होती है | यह इस तरह है | की हमने 10 लाख रूपए की कार तो खरीद ली , और उसमे 2000 रूपए का पेट्रोल या डीज़ल डरवा लिया पर उसमे 5 रूपए की हवा टायर में नहीं डलवाई तो क्या गाड़ी चलेगी | जी बिलकुल नहीं चलेगी |

वित्तिय सफलता का फार्मूला

आइये हम इसे समझते है दोस्तों 95% लोगो के पास दुनिया के 5% पैसा कमा पाते है और 5% लोग दुनिया के 95% पैसा के मालिक होते है ।

इसका कोई न कोई कारण होगा कोई फॉर्मूला होगा जिसको सायद हम लोगो ने समझा नहीं हम समझ नहीं पाये जिसके कारण यह हो रहा ही हम इस किताब में उस फॉर्मूला को बतायेगे । दुनिया में इतना बड़ा डिफ्रेंस क्यों है ।

काफी सारे लोगो ने ऐसा बोला की पूरी दुनिया को बराबर पैसा बांट देते है । यानि कैसे सारी जनसँख्या के साथ भाग दे दो - जितने भी एक एक व्यक्ति के पास पैसा आये उतना उतना पैसा बांट दो । लेकिन कुछ फिलॉसफर कुछ बुद्धिमान लोगो ने बताया की ये जो डिफ्रेंस है । 95% लोगो के पास 5% पैसा और 5% लोगो के पास 95% पैसा । अगले पाँच - दस सालो में फिर यही हो जायेगा । यानि की इसके पीछे कोई ना कोई बहुत बड़ी शक्ति काम कर रही है । कोई एक पावर काम कर रही है । कोई एक फॉर्मूला काम कर रहा है । कोई

एक जिंदगी का तरीका काम कर रहा है | जिस तरीके की वजह से यह सब चीजे हो पा रही है

वित्तीय सफलता का फॉर्मूला

Financial Success = D-V-W

D = Dream (सपने)

V = Vehicle (वाहन)

W = Work (काम)

पहले हमें सपना देखना चाहिए हमको क्या चाहिए हमको क्या बनना है | फिर हमें वाहन चुनना चाहिए की किस वाहन से हम उस सपने तक पहुंच सकते हैं | उसके बाद हमें काम करना चाहिए | यह वित्तीय सफलता का फॉर्मूला है

वित्तीय सफलता में 95% लोगो से क्या गलती हो जाती है |

95% People Financial Success Formula = V-W-D

1. They Find Wrong Vehicle (Job)
2. They Do Hard Work Alone
3. Dream As Much Possible

आम लोग पढ़ाई लिखाई के बाद वाहन का चुनाव करते हैं ।
फिर काम करना चालू कर देते हैं । और खूब मेहनत करते हैं ।
उसके बाद ड्रीम को देखते हैं । की हमारे पास इतना पैसा है ।
हम क्या क्या ले सकते हैं । और वो सोचते हैं की एक किस्तों
पर बाइक ले लेते हैं , किस्तों पर कार ले लेते हैं । अपने
औकात के हिसाब से अपने सपनों को पूरा करते रहते हैं ।
क्योंकि जो हमने वाहन चुना है उसके मुताबिक पैसा कामायगे
उसके मुताबिक थोड़े बहुत पैसा आयेगे । काम के हिसाब से
पैसा कमाएंगे । और उसके मुताबिक सपनों को देखेंगे ।

यानि की वित्तीय सफलता का फॉर्मूला गलत तरह से प्रयोग
करते हैं ।

इसलिए यह व्यक्ति हमेशा आम जिंदगी जीते हैं रहते हैं ।
क्योंकि यह गलत तरीके से वित्तीय सफलता का फॉर्मूला
प्रयोग करते हैं । पहले वाहन चुनते हैं , फिर काम करते हैं ,
फिर उसके मुताबिक सपने देखते हैं ।

**5% लोग वित्तीय सफलता का फॉर्मूला इस तरह से
प्रयोग करते हैं**

Success Formula = D-V-W

5% लोग पहले अपना ड्रीम देखते हैं। वह ड्रीम किस तरह से पूरा हो सकता है। उसके हिसाब से वाहन का चुनाव करते हैं। वह वित्तीय सफलता के फॉर्मूले को सही तरीके से प्रयोग करते हैं।

1. Dream - What do i want in my life :-

सबसे पहले यह देखते हैं मुझे अपने जीवन में बनना क्या है। मुझे अपने जीवन में चाहिए क्या, और वो मैं कहा से प्राप्त कर सकता हूँ। वो अपने आप से सबाल पूछते हैं।

2. Vehicle- चुनते हैं | What is the Source to

Achieve :- सपने देखने के बाद वह लोग वाहन चुनते हैं। या उनको बनना होता है। इंजीनियर, डॉक्टर, CA या उनको कुछ अच्छा काम करना होता है। कुछ Startup शुरू करना होता है, कुछ जिंदगी में बड़ा करना होता है। जैसे :- शाहरुख खान का सपना था अभिनेता बनने का तो उन्होंने वाहन के रूप में बॉलीवुड को चुना। यानी की उन्होंने सही वाहन का चुनाव किया।

3. Work - They Do Smart Work :-

और स्मार्ट तरीके से काम करते हैं। अथक मेहनत करते हैं। जब तक अपने लक्ष्य को प्राप्त न कर लें।



अगर आपका सपना है चन्द्रमा पर जाने का तो क्या आप साईकल , मोटरसाईकल , कार , बस या एयरप्लेन से पहुंच सकते है | नहीं -नहीं पहुंच सकते है | हमें सही वाहन का चुनाव करना पड़ेगा | यानी की हमें अगर चन्द्रमा पर पहुंचना है | तो रॉकेट को चुनना पड़ेगा | तभी हम अपने जीवन के लक्ष्य को पूरा कर पाएंगे |उसी प्रकार हमें अपने जीवन में जिस सफलता तक पहुंचना है | उसके लिए हमे सही वाहन का चुनाव करना पड़ेगा |

नया सदस्य नियुक्ति करना

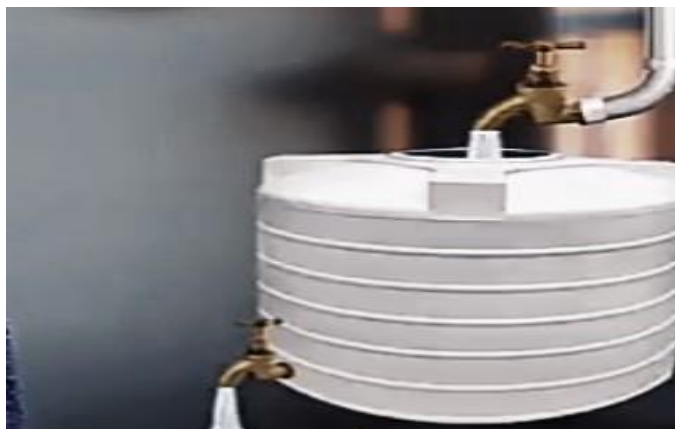
दोस्तों नेटवर्क मार्केटिंग में जब हम काम करते हैं तब बहुत सारी समस्याएँ आती हैं जानते हैं कौन कौन सी समस्याएँ आती हैं और कैसे इन सभी समस्याओं से छुटकारा पा सकते हैं।

समस्याएँ-

1. मेरी लिस्ट नहीं है , या जो मेरी लिस्ट थी वो खत्म हो गई है।
2. मैं लोगों को आमंत्रित करता हूँ तो लोग आते नहीं हैं।
3. लोग प्लान के बीच में से उठकर चले जाते हैं
4. लोगों की सैल नहीं आती है।
5. लोग सैल तो दे देते हैं पर काम नहीं करते हैं
6. लोग काम तो करते हैं। लेकिन 2-10 की टीम बना कर गयाब जाते हैं।

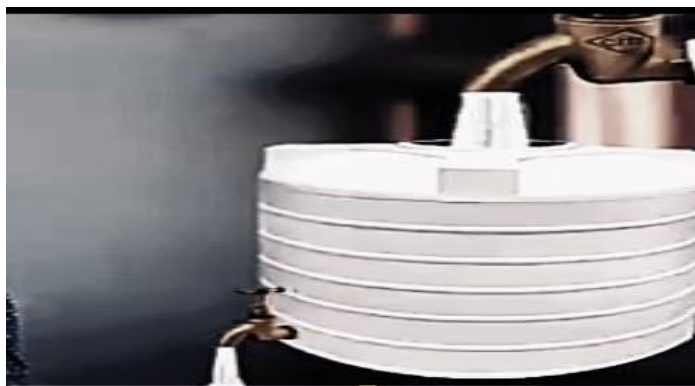
और भी अलग अलग तरह की समस्याएँ होती हैं। और आपको लगता है। की नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर कैसे सफल हूँ दोस्तों हमें हमेशा एक बात को याद रखना की समस्याओं

को केवल और केवल काम करने से ही ख़त्म किया जा सकती है | और इन सभी तरह की समस्याओं का हल करने के लिए आपको एक फार्मूला याद रखना है और वह है | RECRUITMENT - रिक्रूट करना | कहा जाता है जब कोई शरीर बीमार हो जाता है , शरीर में प्रॉब्लम आये या शरीर में बहुत ज्यादा लॉस हो जाये | तो नया खून का नई ऊर्जा का निर्माण करता है | इसी तरह नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर अगर हमें सफल होना है | तो हमें नया नया रिक्रूटमेंट लेते रहिये | रिक्रूटमेंट आपके नेटवर्क में कभी भी खत्म नहीं होनी चाहिये यह चलती रहनी चाहिए |



नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस दो टोटी बाला बिजनेस है यानी की इसमें दो नोभ है एक ऊपर नोभ लगा हुआ है और एक

नोभ निचे लगा हुआ है ऊपर बाले नोभ से टंकी में पानी आ रहा निचे बाली नोभ से पानी जा रहा है नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस निचे बाली नोभ से पानी जा रहा है नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में लोग आते है और जाते भी है दो काम सुचारू रूप से चालू रहेंगे



लेकिन ऊपर बाला नोभ जिसमे पानी आ रहा है वहा बडा है ज्यदा लोग उसमे भर्ती हो रहे है आपके पास ज्यदा Reapruitment हो रहे Recruitment कभी की रुकना नहीं चाहिए कभी भी रुकना नहीं चाहिए जिससे की आपको कभी दिक्कत ना आये आपका काम ना रुके आपके साथ बहुत सारे लोग रहेंगे आपको सफल बनाने में ये सभी समस्या हर एक बड़े नेटवर्कर के पास रही है लेकिन उन लोगो ने एक

फॉर्मूला पता था की वह यह की Recruitment -
Recruitment

Recruitment का मतलब होता है नए लोगो को भर्ती करना। भर्ती हर जगह किया जाता आइये इसे समझते है।

R= Relentless	(अथक)
E= Enjoy	(आनद ले)
C= Considar	(विचार करे)
R= Re-Read	(फिर से पढ़े)
U= Understand	(समझे)
I= Implemant	(लागू करे)
T= Today	(आज से चालू करे)

1. **Relentless (अथक) :-** यह हमेशा करे यही एक ऐसा काम है जो आपको नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में हमें हर रोज करना है । हर रोज इसकी प्लानिंग करना है भर्ती करने के लिए ज्यादा से ज्यादा लोगो को करना सीखना चाहिए किस तरह से हम Recruit कर सकते है
2. **Enjoy (आनद ले) :-** बिजनेस में आप Enjoy लेना सीखिए । किसी ओपोर्टमेंट पर जा रहे है । तब एन्जॉय लीजिए । नए व्यक्ति से मिल रहे है । तो आपको आनंद

आना चाहिए उससे मिलने में | लगना चाहिए आज में एक आदमी का जीवन बदलने जा रहा हु और एक व्यक्ति का जीवन अच्छा करने जा रहा हु | एक मोमबत्ती से दूसरी मोमबत्ती जलने जा रहा हु एक दीपक से दूसरा दीपक जलने जा रहा हु इस तरह की भावना आपके मन में रहना चाहिए |

3. **Consider (विचार करे):-** आप एक बार सोचिये बड़े Vision के साथ की आप 3-4 साल के अंदर कहा पहुंच अगर आपने यह लगातार किया |
4. **Re-Read (फिर से पढ़े):-** दोस्तों अगर आपसे हो नहीं रहा है आपके साथ लोग नहीं आ पा रहे है | आप प्लान दिखते है लोग आपकी सुनते नहीं है | लोग बीच में से बंद कर देते है | लोग उठकर चले जाते है | इसका मतलब की आपको दुबारा से सिखने की जरूरत है तो कही न कही Skills में कमी है तो अपनी गुरुओ की साथ रहिये | अपने अपलाइन के साथ रहिये | दुबारा से किताबो को पढ़िए | और दुबारा से लिखिए
5. **Undarstant (समझे):-** दोस्तों इसको समझे अच्छी तरह से की Recruitment किस तरह से करना है |

6. **Implement (लागू करे):-** अपनी आदतों में लागू करे यह Recruitment को रिक्रूटमेंट एक आदत बनाइये कोई आपको नया व्यक्ति मिलता है तो उस व्यक्ति को आमंत्रण कीजिए बिजनेस के लिए उस अपने बारे में बताइये और अपने कम्पनी के बारे में बताइये , सिस्टम के बारे में बताइये , अपने प्रोजेक्ट के बारे में बताइये , उसकी क्वालिटी के बारे में बताइये

7. **Today (आज से चालू करे):-** आप आज से ही Recruitment को कीजिये और अपने भविष्य को Freedom में बदलिए ये बिजनेस लोगो का है | और हम जितने ज्यादा लोगो को Recruitment के बारे में सीखा देंगे उतने जल्दी हम सफल हो जायेंगे |

एक फॉर्मूला (555):- 5 प्लान रोज, 5 फॉलोअप रोज, 5 क्लोजिंग रोज

**"सफलता की डोज
पांच प्लान रोज"**

MLM में इन 10 गलतियों को कभी मत करना

1. अपलाइन की बात को ना मानना
2. जब प्लान चल रहा होता है तब मोबाइल फ़ोन का यूज़ करना
3. बॉडी लैंग्वेज पर ध्यान ना देना
4. अपलाइन के कॉल को एक बार में रिसीव ना करना
5. अपलाइन के सामने बहाने बनाना
6. Accountability क्लियर ना करना
7. सेमिनार्स और ट्रेनिंग मीटिंग लेट से आना
8. ड्रेस पर ध्यान न देना
9. अपने कोर लीडर से रोज बात ना करना
10. Sorry ना कहना

1. **अपलाइन की बात को ना मानना:-** दोस्तों हमें अपने दिमाग में ठोक के बैठा लेना है की हमारा अपलाइन ही है जो हमें इस बिजनेस में आगे लेकर जायेगा इसलिए हमें अपने अपलाइन की बात को हमेशा मानना है कहा जाता

है की "Upline is Life Line " अगर हमें इस बिजनेस में कोई जिन्दा रख सकता है वह है हमारा अपलाइन ।

2. **जब प्लान चल रहा होता है तब मोबाइल फ़ोन का यूज करना:-** दोस्त अगर आप इस बिजनेस में नए हो आपने इस बिजनेस को अभी ज्वाइन किया हो तो दोस्त हमें हमेशा याद रखना है की हम जब भी अपने अपलाइन को प्लान पर लेकर जाते है । अपने प्रॉस्पेक्ट के पास तब हमें मोबाइल फ़ोन का यूज ना करके हमें अपने डायरी पैन का यूज करना चाहिए और देखना चाहिए की हमारा अपलाइन क्या बात कर रहे है क्योंकि जो हमारे अपलाइन कर रहे है कल हमको वही करना है ।
3. **बॉडी लैंग्वेज पर ध्यान न देना:-** हमें अपनी बॉडी लैंग्वेज को सुधारना है और अपने अपलाइन को देखना है । की वह किस तरह की बॉडी लैंग्वेज का प्रयोग कर रहे है और हमें (हमें एक बात को याद रखना है की हमें सक्सेस्फुल अपलाइन को ही फॉलो करना है) क्योंकि हमारे इस बिजनेस में बॉडी लैंग्वेज का बहुत बड़ा रोल होता है ।

4. **अपलाइन के कॉल को एक बार में रिसीव ना करना:-** ये हमारे अंदर बहुत बड़ी कमजोरी होती है । और अपने बिजनेस में हानि पहुंचाने वाली आदत होती है । इस आदत को अपने दिमाग से निकल फेकिये क्योंकि अपलाइन की एक एक कॉल आपको Opprtunity साबित होती है ।
5. **अपलाइन के सामने बहाने बनाना:-** अगर आपको इस बिजनेस के अंदर सफल होना है आपके जितने भी सपने हैं । उनको सच में बदलना है तो आपको अपलाइन को कभी भी बहाने नहीं बनाना । बहुत सारे लीडर होते हैं जो अपने अपलाइन को बहाने बनाते हैं । अपलाइन बोलेगा डिअर उस प्रॉस्पेक्ट का फ़ॉलोअप कर दिया । बहुत लोग बहाने बनाने में लगे होते हैं । जो भी है अपलाइन को सच बताना है " नहीं किया तो नहीं बोलो और अगर किया है तो हां बोलो "
6. **Accountubility Clear ना करना:-** बहुत सारे लीडर को जिम्मेदारी दी जाती है । मीटिंग की टिकटों की बड़े फंशन की तो हमें पूरा हिसाब किताब क्लियर रखना है क्योंकि यह बहुत बढ़िया Skill होती है पहले अपने

अपलाइन करते हुये देखे बो कैसे जिम्मेदारी लेते है | उसी तरह Accountability को क्लियर रखना है

7. सेमिनार और ट्रेनिंग मीटिंग में लेट से आना:- इस बिजनेस में सफल होना है | तो हमे इस आदत को सुंदारना बहुत जरूरी है | क्योंकि जैसा हम करेंगे वैसा ही हमारे टीम के लोग करेंगे | इसलिए इस आदत को सही करे | और हमारी जो सफलता है वह सेमिनार और ट्रेनिंग मीटिंग से ही तय होती है | की हम कितनी बड़ी सफलता अर्जित कर सकते है |

8. ड्रेस पर ध्यान ना देना;- हमे ड्रेस कोड पर ध्यान देना बहुत जरूरी है क्योंकि कहा जाता है "Fast Impraction is The Last Impraction" लोग हमेशा बदलाव देखते है अगर आपको बिजनेस ज्वाइन किये हुए 6-7 महीने हो गए है फिर भी वैसा ही दिख रहे है तो कही न कही आपकी तरक्की को रुकी सा महसूस कर रहे होंगे | क्योंकि जब लोग आपको बदला हुआ देखेंगे तब बो आपके साथ बिजनेस ज्वाइन करने में निर्णय ले पाएंगे इसलिए अपनी ड्रेस कोड पर ध्यान दे |

9. अपने Core Leadar से बात ना करना:- दोस्तों नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर आप अकेले कभी भी सफल हासिल नहीं कर सकते इसलिए आपको अपनी जितनी भी Core Leadar है | उनसे संपर्क बनाकर रखना और अगर आपने अभी तक अपने कोर लीडर नहीं बनाये तो आप अपने कोर लीडर देख ले और उनसे संपर्क बना कर रखे |

10. Sorry ना कहना:- दोस्तो इस बात को हमेशा याद रखना है | अगर हमसे कोई भी गलती हो तो हमें हमेशा मन लेना है क्योंकि नेटवर्क हमेशा काच के महल में रहता है अगर हमसे किसी नहीं तरह की गलती हो तो तुरंत मन लेना चाहिये क्योंकि मानने वाला हमेशा बड़ा होता है और सर से बौझ उतर जाता है | कई होते है अपलाइन को एक झूठ बोलता है उसको बचने के लिए दूसरा झूठ बोलता है | और ये सिलसिला इसी प्रकार चलता रहता है और अपलाइन की नजर में उसकी छवि गलत बन जाती है |

नेटवर्क कोन है

दोस्तों हम इस Network के फॉर्मूले से समझेंगे की नेटवर्क कौन होता है | और वह क्या क्या करता है |

1. **N= No सुनने से ना डरे:-** बहुत सारे लोग होते है की नेटवर्क मार्केटिंग को ज्वाइन तो कर लेते है | लेकिन जैसे ही वो प्रोस्पेक्ट के पास अपना बिजनेस प्लान दिखाने जाते हो और No सुनते ही वो Negative हो जाते है लेकिन अगर हमें नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर बड़ी सफलता हासिल करना हो तो हमें लोगो की No सुनना पड़ेगा क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग में No सुनते सुनते आप सफल हो जायेगे |
2. **E = Educate Yourself Continuly:-** हमें नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर अगर सफल होना है तो हमको अपने आपको Continuly सिखाना पड़ेगा क्योंकि जब हम लोगो से मिलेंगे तब लोगो के द्वारा आने वाले सवालो के जबाब देने के लिए सीखना बहुत जरूरी है |

3. **T = Try करते रहिये:-** बहुत लोग होते की 10-12 लोगो को बिजनेस प्लान दिखाते है और बैठ जाते है लेकिन अगर हमको बड़े मुकाम पर पहुंचना है तो हमें Try करते रहने की जरूरत है |
4. **W = Welth Mindset:-** हमें जो अपना Mind है Welth Mindset करना पड़ेगा | बो कैसे होगा किताबो को पढ़कर Leadar के साथ बैठकर हो सकता है |
5. **O = Opportunity को Miss ना करे:-** नेटवर्क मार्केटिंग में जब हम काम करते है तब हमारे लिए हर जगह Opportunity होती है | कोई व्यक्ति मिलता है उसे अपने बिजनेस के बारे में बताये | सेमिनार के लिए आमंत्रण करे | उन्हें बताये की इस बिजनेस में काम करने बो अपने जीवन में क्या हासिल है | नेटवर्कर को हर जगह Opportunity होती है |
6. **R = Range को बढ़ाये:-** हमें इस बिजनेस में अपनी आपकी Range को बढ़ाते रहना है हमें अपने नेटवर्क बढ़ाना है | अपने आपको लगातार बढ़ाते रहना है | अपनी रैंक लेवल को बढ़ाते रहना है |

7. **K = King नहीं बनना है Kingmaker बनना है** :-

बहुत सारे लोग होते हैं | जैसे ही नेटवर्क बनना शुरू हो जाता है | सिस्टम और अपलाइन के माध्यम से तब कई लोग King बनने लगते हैं | लेकिन हमें नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर बड़े पैमाने पर सफल होना है तब हमको kingmaker बनना पड़ेगा |

Network का फॉर्मूला

- ❖ N = No सुनने से ना डरे
- ❖ E = Educate Yourself Continuly
- ❖ T = Try करते रहिये
- ❖ W = Welth Mindset
- ❖ = Opportunity को Miss ना करे
- ❖ R = Range को बढ़ाये
- ❖ K = King नहीं बनना है Kingmaker बनना है

लीडर कौन है

दोस्तों हम Leader के फॉर्मूले से समझेंगे की एक लीडर कौन होता है और उसके अंदर क्या आदते होती है आइये समझते है लीडर के फॉर्मूले से |

1. L = Love Your People:- अच्छा लीडर वही होता है | जो व्यक्तियों से प्यार करता है | रिश्ते बनाना जनता है | क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग में रिश्ते बनाना बहुत जरूरी है | टीम के लोगो से , अपलाइन से , क्रॉसलाइन से प्यार से बात करना है | जो लोगो से प्यार से बात करना सीख गया | वो व्यक्ति सफल हो गया |

2. E = Establish a Wining Mindset:- हमें अपने आपको Establish करना पड़ेगा एक जीत वाले माइंड सेट पर | Wining Mindset रखना है | क्योंकि क्या होता है बहुत सारे लीडर होते है जो कुछ रिजेक्शन के बाद उनका लोगो के प्रति , अपने प्रति , अपने सपनो के प्रति , अपनी कम्पनी के प्रति और अपने सिस्टम के प्रति Mind Change हो जाता है | लेकिन हमे ऐसा नहीं

करना है हमेशा हमें अपने Mind को Winning Establish करना है |

3. A = Accelerate Your Action:- हमें अपने Action को हमेशा Accelerate करते रहना है | जिस प्रकार हमें मोटरसाइकल को भागने के लिये एक्सीलेटर को तेज करना पड़ता है | उसी प्रकार हमें नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर सफल होना है तो हमें हमेशा अपने Action को Accelerate करना है |

4. D = Dedicate Your Heart N Soul:- हर Leadar को हमेशा दिल से Dedicate रहना पड़ता है | अपने सिस्टम के प्रति, अपने अपलाइन के प्रति, अपने कम्पनी के प्रति, अपने प्रोडक्ट के प्रति, अपनी टीम के प्रति और अपने आपके प्रति जो लीडर Dedicate रहेगा वो व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग के अंदर जल्दी सफल और पहचान बनायेगा इस इंडस्ट्री के अंदर |

5. E = Evaluate Your Work and Results:- हम जो भी काम करते हैं | उसमें हम फेल होते हैं या पास होते हैं | हमें अपने काम को Result को हमेशा Evaluate करना है | ताकि हमें पता चले कि हमारी क्या करने से

क्या हो सकता है। इससे सफल होने में मदद मिलेगी ।
Leadar हमेशा अपने काम को Result को Evaluate करता है ।

- 6. R = Restart With More Clarity and Confidence :-** जो व्यक्ति Leadar होता है । वह हमेशा फ़ैल होने के बाद भी बहुत ही अच्छी सफाई के साथ विश्वास के साथ बिजनेस की फिर से शुरुआत करता है वो कभी भी हार नहीं मानता है हमेशा आत्मविश्वास में रहता है । वही Leadar होता है ।

Leader का Formula

L = Love Your People

E = Establish a Wining Mindset

A = Accelerate Your Action

D = Dedicate Your Heart N Soul

E = Evaluate Your Work and Results

R = Restart With More Clarity and Confidence

दुनिया में चार प्रकार के लोग होते हैं

❖ आम आदमी

1. यह व्यक्ति हमेशा उदासीन रहता है
2. रोज सोता रहता है
3. किताबों को पढ़ना पसंद नहीं करता है
4. हर रोज टी. वी. देखता रहता है
5. किसी भी तरह की गतिविधियों को पसंद नहीं करता है
6. किसी भी तरह की बड़ी जिम्मेदारी नहीं लेता है

❖ मैनेजर तरह के व्यक्ति

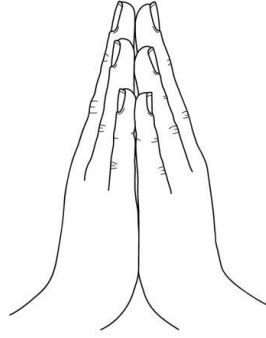
1. यह व्यक्ति हमेशा सबाल करता रहता है
2. इसकी केवल सोच होती है लोगों को समझाने की
3. हर दिन सोचता रहता है
4. यह हर दिन लोगों को दोष देता रहता है
5. यह व्यक्ति हमेशा सिमत काम करता है

❖ लीडर

1. यह हमेशा सफल लोगो को फॉलो करते है
2. यह कभी भी दिन में सोते नहीं है
3. अच्छी किताबो को पढ़ता है
4. सफल लोगो के टेप सुनता है
5. हमेशा जिम्मेदारी लेता है
6. यह व्यक्ति हमेशा अपने ज्ञान को बढ़ाता रहता है

❖ रोल मॉडल

1. यह लोगो की प्रेरणा बनते है
2. अपने उद्देश्य के प्रति समर्पण रहते है



आप इनमें से क्या बनना चाहते हैं आज इस पुस्तक में लिखें
और जो बनना चाहते हैं उस पर मेहनत करें?
