

THE #1 COURSE IN NETWORK MARKETING

नेटवर्क मार्केटिंग में

आसान कैसे करें ?

P U S H K A R R A J T H A K U R

नेटवर्क मार्केटिंग
में

धमाका
कैसे करें ?

पुष्कर राज ठाकुर

सभी अधिकार सुरक्षित हैं। इस प्रकाशन का कोई भी अंश लेखक एवं प्रकाशक की लिखित पूर्वानुमति के बिना फोटोकॉपी, रिकॉर्डिंग या किसी भी अन्य तरीके से पुनः उपयोग नहीं किया जा सकता है।

विषय - सूची

1. सपने
2. विकल्प
3. नेटवर्क मार्केटिंग मिथक
4. नेटवर्क मार्केटिंग शुरू करने का सही तरीका
5. कौशल विकास का परिचय
6. प्रोस्पेक्टिंग
7. संपर्क-सूची बनाना

8. आमंत्रण
9. जरूरत की पहचान कैसे करे?
10. प्रस्तुति के दौरान ध्यान देने वाली बातें
11. समापन
12. ऑब्जेक्शन हैंडलिंग
13. स्लोबॉल प्रभाव
14. सबसे बड़ा रहस्य

प्रस्तावना

हम नेटवर्क मार्केटिंग में लोगो से सुनते हैं कि :

- * मैं सोचकर बताऊंगा
- * मेरे पास अभी टाइम नहीं है।
- * मैं बहुत बिजी हूँ।
- * अभी नहीं, बाद में पक्का !

सच तो यह है कि हमारा प्रॉस्पेक्ट हमें नम्रता से कह रहा है कि उसे यह चीज बिल्कुल भी पसंद नहीं आयी।

क्या वह जल्दी डिसीजन लेने से डरते हैं?

या फिर क्या वो हमारे साथ कंफर्टेबल फील नहीं कर पाते?

कैसा रहेगा अगर नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता को एक सिंपल सी लाइन में लिख दिया जाए तो। यहां पर एक सीक्रेट है। एक ऐसी लाइन जो आपको नेटवर्क मार्केटिंग में सफल बना देगी तो आप तैयार हैं?

"लीडर्स बनाओ और उन्हें सफल बनाकर उनकी ज़िंदगी बदल दो "

लीडर्स आपकी लाइफ सरल कर देते हैं लेकिन लीडर बहुत मुश्किल से मिलते हैं।

अब आप किसी से पूछोगे तो वो यही बोलेगा कि-

"बिल्कुल मुझे कुछ अच्छे लोग मिल गए हैं।"

यह उनकी गलतफहमी होती है क्योंकि अच्छे लोग जरूरी नहीं कि लीडर हों। लीडर बहुत कम होते हैं और लीडर्स वो होते हैं जो बहुत ज्यादा नए डिस्ट्रीब्यूटर बनाएँ और उन्हें उतना सक्सेस करें जितना वह अकेले नहीं हो सकते ।

बहुत से लोगो को नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में भ्रम है। इसमें आगे आप लोगो द्वारा उठायी गयी आपत्तियों का जवाब देना सीखेंगे।

और उन्हें अपने नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में कैसे शामिल करना है यह सीखेंगे।

याद रखें, अगर आप जंगल को काटने की योजना बना रहे हैं, तो पहले अपने कुल्हाड़ी को तेज करने में निवेश करें।

1. सपने

जैसा कि आप सब जानते हैं कि आपको जिस मौलिक कारक पर काम करने की आवश्यकता है। वह है आपका माइंड सेट!

सबसे पहले आपको एक स्ट्रांग माइंडसेट डिवेलप करना पड़ेगा। जिससे आप कि अन्य लोगो के प्रभाव में ना आये। बहुत सारे लोग जब भी कुछ नया काम शुरू करते हैं तो वह दूसरे लोगों की बातों में आकर उस काम को बंद कर देते हैं।

जब भी आप किसी इंसान के सामने ले जाकर अपना लक्ष्य या अपन कोई नया प्रोजेक्ट रखोगे तो हर इंसान उसके अंदर आपको सपोर्ट नहीं करता। हर इंसान आपको यह नहीं कहेगा कि आप इसे करो।

ज्यादातर लोग आपको उस काम को ना करने के कारण गिना देंगे। आपका माइंडसेट ऐसा होना चाहिए कि आप किसी के भी प्रभाव में किसी की भी बातों में जल्दी से ना आये। अब हम बात करेंगे की आखिर गोल कैसे सेट करें।

हम में से ज्यादातर लोग मानते है की उनके लक्ष्य इतने बड़े है की उन्हें हासिल करना असंभव है। यह हमारी कमजोर मानसिकता है।

आपको क्या करना है कि सबसे पहले तो सपने देखना शुरू करना है। आपको देखना है कि आपको क्या चाहिए।

मैं आपको एक बात बता दूँ यदि अगर आपका कोई सपना नहीं है तो आपके पास जीवन में कुछ भी नहीं है इसलिए अपने सपनों को फिर से जगाओ और नेटवर्क मार्केटिंग में एक नया मुकाम हासिल करने के लिए अपना लक्ष्य सेट करो।

ऐसा कहा जाता है कि बड़े सपने पूरे करने के लिए एक्शन भी बड़े होने चाहिए। अगर हमारे एक्शन बड़े होंगे तो हमारी सफलता भी बड़ी होगी।

आपको क्या लगता है सपने की परिभाषा क्या है मेरे अनुसार एक सपना हम अपने जीवन में कुछ भी हम लेना चाहते हैं तो उसके बारे में एक आईडिया है। हो सकता है शुरुआत में हमें वो काम असंभव लगे लेकिन हमें तब तक कोशिश करनी है जब तक हमें वह नहीं मिल जाता।

मान लीजिए कि आपके पास अरबपति बनने का सपना है हालांकि जब आप अपने आसपास के हालत को देखेंगे तो यह असंभव लग सकता है लेकिन ऐसी चीजें जो असंभव दिखती है वास्तव में वह संभव होती है।

आपने पागल भाइयों राइट- ब्रदर्स के बारे में सुना होगा। जिन्होंने एक सपना देखा था कि एक दिन आकाश में एक बड़ी लोहे की बस उड़ेगी। लोग इस में बैठ कर उड़ेंगे। उन्होंने एक सपना देखा जो आसपास के माहौल के हिसाब से असंभव था।

स्पष्ट है हम सब जानते हैं कि हजारों लोग आज उस सपने पर यात्रा करते हैं जो एक समय पर सब लोगों के लिए असंभव दिखता था।

आपको अपने सपनों को तीन भागों में विभाजित करना है।

1. शार्ट-टर्म सपने :- जो सपने आप 6 महीने के भीतर क्या हासिल करना चाहते हैं।

2. मिड-टर्म सपने :- जो सपने आप 1 से 3 साल के भीतर चाहते हैं।

3. लॉन्ग-टर्म सपने :- जो सपने आप अगले 5 साल में पाना चाहते हैं।

एक ड्रीम बोर्ड तैयार करे!

अब यदि आपने अपने सपनों को सफलतापूर्वक लिखा है तो आप मानते हैं कि जब तक आप इस उद्योग में बहुमूल्य या अधिक नहीं बन जाते तब तक आप लगातार अपनी यात्रा में प्रेरित होंगे। आप दूसरे सबसे महत्वपूर्ण कार्य को करने का अनुमान लगा रहे हैं और इसलिए आपको एक ड्रीमबोर्ड बनाना है।

अब याद रखें अगर आप सपनों और इच्छाओं को पेपर पर लिख रहे हैं तो आप उन्हें जब भी सोचते हैं और वह आपको दृढ़ता से प्रेरित करने के लिए पर्याप्त नहीं है तो मेरा विश्वास करो वह इसके लायक नहीं है।

आपके सपनों को बड़ा होना चाहिए चाहे वह वर्तमान में कठिन या असंभव ही क्यों ना हो। उदाहरण के लिए मान लो आपको 6 महीने बाद 1 लाख रुपये महीने की इनकम चाहिए तो आप इसे सपना निर्धारित कर सकते हैं और इस लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए अपना सब कुछ इसके पीछे रख सकते हैं।

चलो एक उदाहरण लेते हैं बस मान लीजिए आप जानते हैं कि कैसे तैरना है लेकिन मैं नहीं जानता हूं तो तैरने के बारे में मेरे लिए पहली छापी यह है कि यह काफी मुश्किल है हालांकि यह आपके लिए आसान हो सकती है।

अपने सपने को देखने के लिए अपनी तस्वीरों को प्रिंट करें और अपने घर में बोर्ड पर पिन करें यदि आपके पास बोर्ड है अन्यथा आप उन्हें एक टेबल पर रख सकते हैं या उन्हें अपने कमरे की दीवार लटका सकते हैं।

प्रत्येक तस्वीर के साथ नीचे एक तिथि लिखें जब आप उन्हें वास्तविकता में संपूर्ण करना चाहते हैं। चित्रों को ऐसी जगह पर रखें जहां आप दिन में कम से कम 5 बार देख सकें। इसके अलावा अपने सपने के बोर्ड की एक तस्वीर क्लिक करें और इसे अपने मोबाइल फोन लैपटॉप ऑफ कंप्यूटर पर एक वॉलपेपर बनाएं। ताकि आपके सपनों की छवियां का दृश्य धीरे-धीरे आपके अवचेतन मन में प्रवेश कर सके और आराम से बस सकें।

2. विकल्प

अब मुझे लगता है कि आप पहले ही सपने देखना शुरू कर चुके हैं। अब आपने जो सपना सपना देखना है। उसे पूरा करने के लिए पैसे की आवश्यकता है। तो आइए जांच करें कि आपके पास पैसे कमाने के लिए क्या विकल्प है और कौन सा सबसे उपयुक्त और आदर्श होगा।

नौकरी

आपका पहला विकल्प है; आप एक सभ्य नौकरी पा सकते हैं। यहां आपको पैसे कमाने के लिए किसी और के लिए काम करना है, साथ ही इसकी सीमाएं हैं।

आपकी आय आपके द्वारा काम किए जाने वाले घंटों की संख्या पर निर्भर करती है। इसके अलावा बहुत स्पष्ट होने के कारण अधिकतर समय आपकी आय आनुपातिक रूप से आपके द्वारा प्रदान किए जाने वाले प्रदर्शन के बराबर होगी।

इन सभी के अलावा सबसे बड़ी पकड़ यह है कि आपको अच्छी नौकरी के लिए कुछ कौशल और पर्याप्त योग्यता प्राप्त करनी होगी।

सेल्फ एंप्लॉयड

दूसरा विकल्प सेल्फ एंप्लॉयड होना है। यदि आपके पास कुछ कौशल है तो आप किसी और के लिए काम करने के लिए बाध्य नहीं हैं।

इसके बजाय आप अपनी सेवाएं प्रदान कर सकते हैं - एक पेशेवर या फ्रीलांसर एक अच्छा कमाई का विकल्प है। लेकिन फिर, यहां पकड़ "पैसे के साथ व्यापार समय का व्यापार" है।

मेरे दृष्टिकोण को विस्तारित करने के लिए आइए हम डॉक्टर का उदाहरण लें। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि डॉक्टर कितना कुशल और विशेषज्ञ है उसके पास की खिंचाव करने की अपनी सीमित क्षमता है।

वह केवल कुछ निश्चित रोगियों को देख सकता है और एक दिन में सर्जरी की एक निश्चित संख्या कर सकता है।

मान ले यदि हजार लोग एक दिन में संचालित होना चाहते हैं, तो एक डॉक्टर तब तक बड़ी संख्या में मेडिकल सर्जरी नहीं कर सकता जब तक कि उसकी एक टीम न हो जो 1 दिन में कुछ सर्जरी करने के लिए काफी बड़ी हो। तीसरे विकल्प में चर्चा की गई है।

व्यवसायी

आपके लिए पैसा बनाने का तीसरा विकल्प व्यवसायी होना है। एक डॉक्टर जो जानता है कि वह दिन में हजार सर्जरी नहीं कर सकता है।

इसलिए 1 दिन में हजार सर्जरी करने के लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए डॉक्टरों की एक टीम बनाता है। जो दिन में हजार सर्जरी करने के लिए काफी बड़ा होता है। उन्होंने अधिक से अधिक परिणाम और आउटपुट का लाभ उठाने और अपनी क्षमता बढ़ाने और हाथों में काम करने के लिए एक बड़ा अस्पताल स्थापित किया।

यहां एक व्यक्तिगत चिकित्सीय चिकित्सक से, वह एक पूर्ण अस्पताल चलाता है। जो हर दिन अधिक से अधिक चिकित्सा सेवाएं प्रदान करता है।

इस प्रकार एक व्यापारी बने जो अपने व्यापार के साथ-साथ नेटवर्क का प्रबंधन, नियंत्रण और विस्तार करता है।

शुरुआत में पूरी बात असंभव लग सकती है हालांकि जल्दी या बाद में सब कुछ सही कोने में फिट बैठता है और आखिरकार मिशन पूरा हो जाता है या हासिल किया जाता है।

निवेशक

चौथा विकल्प निवेशक बनना है पैसा बनाने के लिए अपने पैसे का लाभ उठाना।

आज 90 परसेंट आबादी जॉब या सु-नियोजित श्रेणी में पड़ती है। लेकिन दुर्भाग्य से उनके पास दुनिया का सिर्फ 10 परसेंट पैसा है। शेष 10 परसेंट आबादी व्यवसायी और निवेशकों से संबंधित है। जो दुनिया में 90 परसेंट धन साझा कर रहे हैं।

एक पुरानी कहावत है "यदि आप अमीर बनना चाहते हैं तो अमीर लोग क्या करते हैं वही करें।"

मुद्दा यह है कि अपने सपनों को पूरा करने के लिए आपको अमीर बनने की आवश्यकता है। दुनिया भर के तथ्यों और आंकड़ों से स्पष्ट रूप से पता चलता है कि अमीर लोग या तो व्यवसायी हैं या निवेशक हैं।

अब आप को चुनना होगा आप किस तरफ जाना चाहते हैं। अपने सपनों को पूरा करने के लिए पैसा बनाने के लिए आप किस विकल्प को करना चाहते हैं। वास्तव में अधिकांश व्यवसायों को प्रारंभिक निवेश की आवश्यकता होती होती है।

अब अपने आप से एक प्रश्न पूछें, क्या नेटवर्क मार्केटिंग आपको समान अवसर प्रदान करता है और एक व्यवसायी के लाभ का आनंद मिलता है? जवाब हां है, एक बड़ा हां!

आप जानते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में सबसे अच्छी बात यह है आप बहुत कम लागत के साथ काम शुरू कर सकते हैं।

आप नेटवर्क मार्केटिंग में चीजों का निर्माण शुरू कर सकते हैं और समर्पण, प्रभावी निर्णय के साथ-साथ सही मानसिकता से अपने सपने के करीब आना शुरू कर सकते हैं। और उन्हें बड़े में बदल सकते हैं।

ऐसा इसलिए है क्योंकि यहां आप एक नेटवर्क भी बनाते हैं जो एक सफल व्यवसायी भी बनाता है। हालांकि नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में एक और उल्लेखनीय लाभ है। जो व्यवसायी के विपरीत है, आपको यहाँ वेतन का भुगतान नहीं करना पड़ेगा।

असल में आपको उनके द्वारा उत्पादित कारोबार के आधार पर आय प्राप्त होती है। आप लोगों का सबसे बड़ा रहस्य जानते हैं जो पैसा बनाने के लिए व्यवसाय करते हैं।

"टाइम लीवरेज तकनीक" का उपयोग करते हुए, सैकड़ों और हजारों लोगों को रोजाना काम करते हैं जो हर दिन एक साथ काम करते हैं, जो उनके असंभव दिखने वाले सपनों को पूरा करने में योगदान देते हैं।

यदि कोई व्यक्ति अकेले काम करता है, तो वह दिन में 8 घंटे तक काम कर सकता है। भले ही वह अपने प्रयासों में कितना सफल हो, फिर भी वह कामकाजी घंटों को दिन में अधिकतम 12-15 घंटों तक बढ़ा सकता है।

इसके विपरीत यदि 10 लोग उसके लिए काम करते हैं, तो सामूहिक रूप से उन्हें 1 दिन में 80 घंटे का काम पूरा हो जाता है। यह उतना आसान है जितना आप और "24 घंटों के सर्कल को तोड़ने" में सक्षम होंगे।

यहां आप जितनी चाहे उतने काम करने वाले हाथों को बढ़ा सकते हैं और जहां तक कमाई का सवाल है " वो लिमिटलेस है।"

इसलिए यदि आप नेटवर्क मार्केटिंग में है तो आप दुनिया के शीर्ष 10% लोगों में से पहले से ही योग्य हैं, जिन्होंने 90% धन जमा किया है। आप अमीर लोगों के समान काम कर रहे हैं।

आपको इस व्यवसाय में विश्वास रखना है। देखें आपको यह चुनना होगा कि आप वास्तव में क्या चाहते हैं? आप अपने पूरे जीवन में स्वतंत्रता या काम चाहते हो? यह सब आप पर निर्भर है।

याद रखें जीवन आपके द्वारा किए गए निर्णयों का नतीजा है। जो आज आप जो चुनते हैं वह कल आपकी सफलता के लिए खम्बा स्थापित करेगा।

जब आप नेटवर्क मार्केटिंग के सागर में डुबकी लगाते हैं। तो आप 21वीं शताब्दी का कारोबार शुरू कर चुके हैं। इससे बेहतर कुछ भी नहीं है।

एक पुरानी कहावत है "एक व्यवसाय खड़ा होने में 5 साल लगते हैं।" यह नेटवर्क मार्केटिंग में भी सच है। 1-3-5-7 नामक एक सूत्र है। जिसका अर्थ है कि किसी व्यक्ति को समाप्त होने के लिए 1 साल लगते हैं। सम्मानित राशि अर्जित करने के लिए 3 साल। मिलेनियर बनने के लिए 5 साल और आपके समुंद्र तट का आनंद लेने के लिए 7 साल।

नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में समय लगता है खैर, मैं निश्चित रूप से प्रभावी रूप से कुशलता पूर्वक इस समय अवधि में कटौती करने में आपकी सहायता करूंगा। हालांकि आपको यह ध्यान रखना होगा कि कुछ भी सार्थक अपना समय लेता है।

याद रखें धैर्य यहां सफलता की कुंजी है। आपको गर्व होना चाहिए कि आपने नेटवर्क मार्केटिंग में लीडर बनने का आनंद ले लिया है।

3. नेटवर्क मार्केटिंग मिथक

नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग के बारे में कुछ प्रचलित मिथक हैं। जो आगे बढ़ने से पहले स्पष्ट करने अत्यंत महत्वपूर्ण हैं। ज्यादातर लोगों के लिए यह मिथक बाधा बन जाते हैं।

इस अध्याय में हम उन सभी आम मिथकों को साफ करेंगे। जिन्हें लोग मानते हैं:

1. नेटवर्क मार्केटिंग एक अवैध पिरामिड है

अगर नेटवर्क मार्केटिंग एक अवैध पिरामिड पिरामिड है। फिर तो नौकरी भी पिरामिड आधारित है। जहां सिर्फ पर एक व्यक्ति है और उसके नीचे कुछ और व्यक्ति है।

नेटवर्क तो हर जगह है बस देखने की जरूरत है। हमारे दादा थे, फिर उनके 2 बेटे हुए, फिर उनके 4 बेटे हुए। इस तरह हमारी फैमिली में नेटवर्क बनता है। नेटवर्क मार्केटिंग एक टीमवर्क है।

जो आपकी क्षमता को कहीं गुना बढ़ा देता है। और आपके सपनों को पूरा करने में आपकी मदद करता है।

2. केवल शीर्ष पोजीशन वाले लोग पैसा कमाते हैं

हां यह सच है लेकिन कॉरपोरेट और निजी संगठनों के लिए, जहाँ शीर्ष स्तर पर सीईओ और अन्य शीर्ष ग्रेड गणमान्य व्यक्ति धन और धन का अधिकतर हिस्सा बनाते हैं। इसके विपरीत, एक औसत कर्मचारी कड़ी मेहनत करते हैं और केवल एक अंश राशि प्राप्त करते हैं।

इसके अलावा, आधार स्तर पर काम करने वाले किसी भी व्यक्ति को शायद ही कभी अपने जीवन में सीईओ बनने का मौका मिलता है।

वास्तव में कई कर्मचारियों को पर्याप्त कड़ी मेहनत और वित्तीय इनाम भी नहीं मिलता है जिसके वे हकदार हैं।

हालांकि जहां तक नेटवर्क मार्केटिंग का संबंध है। वहां पूरी तरह से एक अलग परिदृश्य है। यहां कोई भी कंपनी में पिछले सिर्फ कमाए से ज्यादा कमा सकता है।

ऐसा इसलिए है क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग में शामिल लोग बिक्री पर प्रतिशत आय अर्जित करते हैं और जितना उनकी टीम उत्पन्न करने में सक्षम है। यह उस स्थिति से शायद ही निर्धारित होता है जिसमें वे हैं।

3. नेटवर्क मार्केटिंग लोगो का उपयोग करता है

हमें इस बात को समझना होगा कि पैसा लोगों से ही कमाया जाता है। जैसे अगर आप लैपटॉप खरीदते हो तो लैपटॉप कंपनी आपसे पैसा कमा रही है। आप कोई फोन लेते हैं तो फोन की कंपनी आप से पैसा कमा रही है।

जब हमें यह समझ आ जाता है कि जब पैसा लोगों से ही कमाया जाता है तो क्यों ना ज्यादा से ज्यादा लोगों से पैसा कमाए जाए। हम ज्यादा से ज्यादा लोगों से पैसा कब कमा सकते हैं। जब हम ज्यादा से ज्यादा लोगों तक पहुँच पाएंगे।

मैं उस व्यक्ति के प्रति बहुत आभारी हूं। जिसने मुझे यह अवसर दिया और मुझे नेटवर्क मार्केटिंग में शामिल होने के लिए आश्वस्त किया। जब मैं पूरी तरह से इससे अनजान था।

4. आखिरकार ये व्यवसाय संतुष्ट हो जाएगा

क्या आप ऐसे किसी व्यक्ति को जानते हैं जिसके घर पर रेफ्रिजरेटर और टेलीविजन नहीं हैं? फिर क्यों सैमसंग और एलजी लगातार अधिक से अधिक प्रोडक्ट बना रहे हैं। बस इस पर विचार करें। ऐसा इसलिए क्योंकि खरीददार हमेशा होते हैं। यहां प्रोडक्ट रिपीट होता है।

हमारे आसपास असीमित संख्या में लोग हैं जो हर दिन 18 वर्ष के हो जाते हैं और आपके लिए संभावित प्रॉस्पेक्ट्स का विशाल पूल बनाते हैं।

5. नेटवर्क मार्केटिंग काम नहीं करता है

डीएसए के अनुसार, 2015 में प्रत्यक्ष बिक्री उद्योग ने अकेले यू.एस. में \$36 बिलियन की बिक्री पार कर ली और 20 मिलियन से अधिक लोग जुड़े।

अधिकांश व्यवसाय आमतौर पर पहले 5 वर्षों में विफल हो जाते हैं। जिसका शायद ही मतलब है कि व्यवसाय बिल्कुल काम नहीं करता है।

4. नेटवर्क मार्केटिंग शुरू करने का सही तरीका

क्या आपने कभी सोचा है कि नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय कैसे शुरू करें? अगर उत्तर हां है, तो मैं बताऊंगा कि आप इसे कैसे प्राप्त कर सकते हैं।

आपने एक मानसिकता विकसित की हैं जो अबूत है।

आप अपनी मानसिकता और नेटवर्क मार्केटिंग की समझ के माध्यम से प्रोस्पेक्टिंग को प्रभावित करने में सक्षम होंगे।

आप समझ गए होंगे की नेटवर्क मार्केटिंग एक ऐसा व्यवसाय है। जिसके लिए आपको कुछ कौशल विकसित करने और अनुसरण करने की प्रक्रिया की आवश्यकता है।

नेटवर्क मार्केटिंग के साथ शुरू करने के लिए आपको निम्नलिखित मौलिक कारकों पर काम करने की आवश्यकता है:

1. 3 पी की समझ। प्रोफाइल-प्रोडक्ट- प्लान

आपको कंपनी की प्रोफाइल उत्पादों और योजना के साथ होना चाहिए। एक प्रोस्पेक्टिंग को पूरा करते समय यह आपके दिमाग के पीछे और अपनी जीभ की नोक पर होना चाहिए। इन '3 पी' के बारे में जितना अधिक जानकारी प्राप्त कर सकते हैं करें।

2. कौशल सीखें और अभ्यास करें

हम प्रोस्पेक्टस निमंत्रण प्रस्तुति समापन के बारे में आगे के अध्याय में चर्चा करेंगे। इन कौशल को मास्टर करने के लिए इन कौशल का अभ्यास करना महत्वपूर्ण है।

3. प्रक्रिया को जानें

नेटवर्क मार्केटिंग में प्रक्रिया की बुनियादी समझ है। सबसे पहले आप अपने आप से शुरू करते हैं तो आप कुछ लोगों की प्रोस्पेक्टिंग और भर्ती करते हैं और फिर वे उनके अधीन कुछ लोगों के प्रोस्पेक्टिंग और भर्ती करेंगे। इसे स्नोबॉल प्रभाव कहते हैं।

एक प्रक्रिया जहां छोटा कुछ बड़ा हो जाता है। सोचना मुश्किल है कि आपको किस कंपनी के लिए जाना है क्योंकि सभी अलग है। कंपनी और उसके उत्पादों को समझाने और आप इस प्रक्रिया को कैसे लागू कर सकते हैं। इसके बारे में आपको आज से इस पर काम करना होगा।

4. एक कार्य योजना का विकास

आपको नेटवर्क मार्केटिंग में केवल 30 दिन की जरूरत है। यदि कोई व्यक्ति इन 30 दिनों में अपना 100 परसेंट दे सकता है।

जैसे कि उसके आसपास के लोग उसे इतना काम करने के लिए पागल कहने लगते हैं, तो समझो कि आप सही रास्ते पर हैं और आपका जीवन बदलना है।

नेटवर्क मार्केटिंग में एक विशाल संघटन बनाने के लिए 30 दिन लगते हैं।

आइये एक्शन प्लान विकसित करने के लिए कारको को देखें:

- एक कार्य योजना बनाओ
- अपनी कार्य योजना पर काम करें
- परिणामों का विश्लेषण करें
- 10x प्रयास करें

5. कौशल विकास का परिचय

क्या आप पैसे कमाने ज्यादा चाहते हैं? अगर मैं किसी सार्वजनिक स्थान पर जाता हूँ और पूछता हूँ कि क्या उन्हें पैसे चाहिए तो लगभग हर कोई हाँ के साथ जवाब देगा। आपको दुनिया को यह नहीं बताना चाहिए कि आप कितना पैसा चाहते हैं।

इसके बजाय उन्हें दिखाएं कि आप कितने मूल्यवान हैं क्योंकि सफलता और पैसा उन लोगों के लिए आता है जो दुनिया के लिए मूल्यवान हैं।

वास्तव में इसका सबसे अधिक लाभ कौन उठाता है वही जो कि सबसे मूल्यवान कौशल वाला व्यक्ति है।

एक शहर में एक सामान्य व्यक्ति खुद को एक अच्छा अभिनेता मान सकता है। लेकिन जब तक वह अपने कौशल को पॉलिश करने में समय नहीं देगा। वह ज्यादा कुछ अचीव नहीं कर पाएगा।

चलिए नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होने और काम करने के लिए आवश्यक कौशल के प्रकार को देखें।

इसे दो भागों, व्यक्तिगत विकास और नेटवर्क विकास में विभाजित किया जा सकता है। आइए अलग-अलग देखें:

व्यक्तिगत विकास कौशल:

संचार कौशल:

जिस तरीके से हम बात करते हैं और हमारे प्रॉस्पेक्ट्स और संदेश को व्यक्त करते हैं, वह नेटवर्क मार्केटिंग में महत्वपूर्ण कौशल है। हमें अपने मन और दिमाग में प्रभावी ढंग से संवाद करने की आवश्यकता है। इसके लिए हमारी डिलीवरी अच्छी और स्पष्ट होने की जरूरत है।

ताकि सामने वाला समझ सके कि हम क्या कहने की कोशिश कर रहे हैं। इसलिए हमें यह सुनिश्चित करने की जरूरत है कि हम क्या कह रहे हैं और वह क्या समझ रहा है।

यदि हमारे अच्छे संचार कौशल है तो विचारों और विचारों को संभावित रूप से व्यक्ति के दिमाग में स्थानांतरित किया जा सकता है। मान लो आप अपने उत्पाद के बारे में सब कुछ जानते हैं।

लेकिन यदि आप अपने प्रॉस्पेक्ट्स को समझाने में सक्षम नहीं होंगे कि आपको क्या करना है।

तो आप ज्यादा आगे नहीं जा पाएंगे। आप अपने आपको फैलियर की श्रेणी में डाल देंगे।

लीडरशिप स्किल्स:

बॉस और लीडर में क्या फर्क होता है। बॉस सिर्फ आदेश देता है कि यह काम करके ले आना। जो लीडर होता है वह गोल डिसाइड करता है और उस गोल को खुद अचीव भी करता है और टीम को भी करवाता है।

जो लीडरशिप है यह हमारी लाइफ में बहुत बड़ा रोल प्ले करती है। हमारी एजुकेशन सिस्टम में यह सब चीज़ें नहीं सिखाई जाती कि कैसे लीडरशिप क्वालिटी विकसित कर सकते हैं और किस तरह से फाइनेंसियल फ्रीडम ले सकते हैं।

लीडर हमेशा पॉजिटिव रहता है। लीडर छलनी की तरह होता है। वह केवल पॉजिटिव बात को कहता है। वह नेगेटिव बातों फिल्टर लगाकर केवल पॉजिटिव बात ही कहता है।

वह अपनी टीम के लिए क्रिएटिव आइडिया डिवेलप करता रहता है। लीडर एक बहुत अच्छा है स्पीकर तो होता ही है। साथ ही एक अच्छा लिसनर भी होता है।

स्टोरी टेलिंग स्किल्स:

नेटवर्क मार्केटिंग में हम कहानियों वाले लोगों को प्रभावित करते हैं। हर किसी को कहानी सुनना और उनके साथ संबंध रखना पसंद होता है। इसलिए कहानियां गेम चेंजिंग की तरह काम करती है।

जब हम छोटे थे तो हम दादी से कहानियां सुनने के लिए कहते थे। हम काफी एक्साइटमेंट के साथ दादी या मम्मी से नई-नई कहानियां सुनना पसंद करते थे। सबको कहानी सुनना अच्छा लगता है। जब स्कूल में मैंने पढ़ा कि किसी को प्रभावित करने के लिए आपको एक अच्छी कहानी बताने में सक्षम होना चाहिए।

नेटवर्क मार्केटिंग कौशल:

आपको नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होने के लिए प्रोस्पेक्टिंग, आमंत्रण, प्रेजेंटेशन, समापन, फॉलो-अप, ऑब्जेक्शन-हैंडलिंग इन सब चीजों को सीखना होगा।

नेटवर्क मार्केटिंग में बड़ा सवाल यह है कि हम किस से बात करते हैं? हम किस से संपर्क करते हैं?

अगर हम लोगों से नहीं मिलेंगे तो हम उनको बिजनेस के बारे में कैसे बता पाएंगे?

तो सबसे पहले हमें वार्तालाप शुरू करना होगा और उन्हें प्रेजेंटेशन के लिए बुलाना होगा।

6. प्रोस्पेक्टिंग

एक नियमित प्रक्रिया जो आपको नियमित आधार पर करनी है, वह है प्रोस्पेक्टिंग।
यदि आप सीखते हैं कि लोग प्रोस्पेक्टिंग कैसे मिलती है तो क्या आप नेटवर्क मार्केटिंग करना जारी रखेंगे? अगर किसी व्यक्ति के पास 5 लोगों की टीम तो क्या वो नेटवर्क मार्केटिंग छोड़ देगा?
बिल्कुल नहीं! लोग नेटवर्क मार्केटिंग इसलिए छोड़ते हैं क्योंकि उनके पास टीम नहीं होती।

ऑफलाइन प्रोस्पेक्टिंग:

लोग हर जगह हैं और आपके आसपास असीमित प्रोस्पेक्टिंग है, लेकिन हम नहीं जानते हैं कि उनसे बात कैसे करें। लोग हर जगह हैं सार्वजनिक परिवहन में, विवाहों में, कार्यों में, घटनाओं आदि में।

कारण हम उन प्रोस्पेक्ट को प्राप्त करने में असफल होते हैं क्योंकि हम नहीं जानते हैं की हमें उन्हें क्या कहना है।
वार्तालाप शुरू करने के लिए पहला बैरियर हमेशा होता है।

ओपनर्स:

आप सकारात्मक वार्तालाप शुरू करने के लिए तथ्य और कुछ सूचना द्वारा वार्तालाप ओपनर्स का उपयोग कर सकते हैं:

1. लेकिन कुछ:

अगर मैं आपको एक तथ्य बताता हूं कि जिस पर आपको विश्वास करना मुश्किल लगेगा? उदाहरण के लिए मेरे पड़ोसी प्रतिदिन 1 करोड़ रुपए कमाते हैं हैं। इसी तरह मैं आपको बता सकता हूं कि मेरी कंपनी में शीर्ष कमाई 100 करोड़ रुपये है। ये उदाहरण आपके दिमाग में संदिग्ध हो सकते हैं।

लेकिन अगर मैं आपको बताता हूं कि सूर्य पूर्व में होता है तो सूर्य पूर्व में होता है या पानी पारदर्शी है तो आप बिना संदेह के विश्वास करेंगे क्योंकि यह ज्ञात तथ्य है। मैं आपको बताऊंगा कि आपको तथ्यों को किसी संभावित व्यक्ति को कैसे बताना है।

पहला तथ्य यह है कि लोग बहुत मेहनत करते हैं। दूसरा तथ्य यह है कि ज्यादातर लोगों को महीने में एक बार वेतन का भुगतान किया जाता है।

मैं अपने व्यवसाय से संबंधित कुछ जानकारी और से संबंधित कुछ जानकारी और कुछ जानकारी और तथ्य देकर आगे बढ़ सकता हूं।

उदाहरण के लिए ऐसे कुछ लोग हैं लोग हैं जिन्हें महीने में दो बार अपना वेतन पाने का कोई तरीका मिला है। जाहिर है प्रोस्पेक्ट जानना चाहेगा और उत्सुक होगा कि कैसे? यह वार्तालाप ओपनर है जिसे आप चाहते थे।

आप उन्हें बता सकते हैं कि मर्सिडीज कितनी सुंदर दिखती है, लेकिन कुछ लोग इसे खरीद नहीं सकते हैं। लेकिन कुछ लोगों को इसे मुफ्त में लाने के लिए तकनीकें मिली हैं।

फिर वह आपसे पूछेगा कि "कैसे?"

आपको "कैसे" पूछकर, लोग आपको एक प्रेजेंटेशन के लिए पूछ रहे हैं और यही वह चीज़ जिसे आप ढूंढ रहे थे।

2. दुनिया में दो प्रकार के लोग हैं:

बातचीत शुरू करने का यह एक प्रभावी तरीका है।

उदाहरण के लिए:

दुनिया में 2 प्रकार के लोग हैं, एक वह है जो मुंह के माध्यम से कमाते हैं और अन्य वे जो कमाते नहीं हैं। तो अगर कोई मौका दिया जाता है, तो आप किस श्रेणी में रहना चाहते हैं? जाहिर है, प्रतिक्रिया "पहला" होगा।

3. क्या यह ठीक रहेगा:

मान लीजिए कि मैं एक मेट्रो में यात्रा कर रहा हूं और मैं उसके पीछे एक बड़े बैग वाले व्यक्ति को देखता हूं। मैं उसे नमस्कार करता हूं और उसकी टी-शर्ट पर उसकी सराहना करता हूं।

उससे पूछता हूं कि वह अपने जीवन के लिए क्या करता है। वह सूचित करता है कि वह एक इंजीनियरिंग छात्र है।

मैं इस जानकारी का उपयोग कर सकता हूं और उससे कह सकता हूं "क्या यह ठीक होगा अगर मैं आपको कॉलेज के समाप्त होने से पहले प्रतिमाह 1 लाख रुपये कमाई शुरू करने की तकनीक बताऊं। जाहिर है, वह उत्सुक होगा और पूछेगा "कैसे?" बस यही हमें सुनना था।

4. एक पुरानी कहावत है:

जब आप इस लाइन का उपयोग किसी प्रोस्पेक्टिंग पर करते हैं तो बहस करना मुश्किल होता है। क्योंकि उन्हें "पुरानी कहावत" होने के कारण तर्क देना मुश्किल होगा।

उदाहरण के लिए आप कह सकते हैं कि एक पुरानी कहावत है कि किसी को दवाइयों पर ज्यादा भरोसा नहीं करना चाहिए।

पर अभी भी लोग उन पर भरोसा करते हैं लेकिन कुछ लोगों ने स्वाभाविक रूप से खुद का इलाज करने का तरीका निकाल लिया है।

उपरोक्त ओपनर्स का उपयोग करके आप मानसिक रूप से प्रस्तुति के लिए अपना प्रोजेक्ट तैयार करते हैं। हम सभी जानते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग में अधिक प्रस्तुतियों का मतलब अधिक व्यवसाय है।

ऑनलाइन प्रोस्पेक्टिंग

उस जानकारी का उपयोग करें जिसे आप अभी सीखने जा रहे हैं। आपको नेटवर्क मार्केटिंग में बड़ी सफलता मिलेगी। तो, जानकारी को अपने आप के करीब रखें और खुद को एक नेता बना दें।

ताकि हर किसी को आप पर गर्व हो। यह जानकारी वर्षों के व्यावहारिक और व्यक्तिगत अनुभव के बाद आपको दी जा रही है। आपको यह जानकारी कहीं ओर नहीं मिलेगी।

इंटरनेट की लोकप्रियता के साथ और जियो आने के बाद हर कोई इंटरनेट पर है। आप ज्यादातर लोगों को कहां पा सकते हैं? मेरा मतलब है सबको!

2017 में एक शोध के अनुसार, फेसबुक पर सक्रिय उपयोगकर्ताओं की संख्या 1.5 बिलियन से अधिक थी जिसका मतलब है कि पृथ्वी पर लगभग हर 7 वे व्यक्ति फेसबुक पर है।

कल्पना करें कि आप उन लोगों में से केवल 1% टेप करते हैं, भले ही आप कितना हासिल कर सकें।

ऑनलाइन प्रोस्पेक्टिंग के बारे में सीखना तुरंत आप की वृद्धि को बढ़ावा दे सकता है। फेसबुक, ट्विटर, इंस्टाग्राम, व्हाट्सएप इत्यादि जैसे विभिन्न सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म हैं। जो प्रयोग करने के लिए आप स्वतंत्र हैं और अनगिनत लोग हर समय ऑनलाइन रहते हैं।

प्रोफाइल:

फेसबुक पर हम सभी प्रोफाइल बनाते हैं। कुछ लोग लापरवाही से प्रोफाइल बनाते हैं और कुछ एक महान तालमेल बनाते हैं। विभिन्न तरीकों से सुदृढीकरण करने के लिए ध्यान आकर्षित करते हैं। जैसा कि हम नेटवर्क मार्केटिंग में हैं। हमारा प्रोफाइल एक व्यवसायिक उपकरण है। आप फेसबुक के माध्यम से अपने व्यवसाय और जीवन शैली के बारे में बहुत से लोगों को उत्सुक कर सकते हैं। पहला कदम एक प्रभावशाली प्रोफाइल का निर्माण करना है।

प्रोफाइल को सुधारने के लिए इन बातों का ध्यान रखें:

1. प्रोफाइल पिकचर में सुधार करें। नेटवर्क मार्केटिंग में बड़े लोगो की प्रोफाइल पिकचर देखे और बदलाव करें।
2. कवर पिकचर पर भी ध्यान दें। कवर फोटो एक समूह फोटो होनी चाहिए।
3. सकारात्मक पोस्ट प्रकाशित करें। जितनी भी नकारात्मक पोस्ट है, उन्हें हटा दें। फेसबुक पर धर्म और राजनीतिक पोस्ट से बचें।
4. अपनी कंपनी और उत्पादों के बारे में पोस्ट कम करें। अपनी कंपनी के उत्पादों के साथ अपनी प्रोफाइल को ना भरें।

फेसबुक पर प्रोस्पेक्टिंग कैसे करें:

यदि आप इन चरणों को सीखते हैं तो आप आसानी से नेटवर्क मार्केटिंग में लोगों की भर्ती करने में सक्षम होंगे।

तुरंत फेसबुक पर प्रोस्पेक्टिंग शुरू करने के लिए इन चरणों का पालन करें:

1. वांछित स्थान के बाद अपना पसंदीदा नाम खोजें: यह आपके द्वारा पसंद की जाने वाली किसी भी यादृच्छिक नाम हो सकता है।
2. एक दिन में 10 अनुरोध भेजें। उन लोगों को जोड़ें जिन्हें आपको लगता है कि नेटवर्क मार्केटिंग में उनकी दिलचस्पी होगी। ध्यान रखें कि प्रतिदिन 10 अनुरोध से अधिक नहीं करें। ऐसा करने से फेसबुक को लगता है कि आप लोगों को अपने अनुरोध से स्पैमिंग कर रहे हैं और आपका फेसबुक अकाउंट भी बंद हो सकता है।
3. प्रोफाइल सेटिंग्स में अपने एक्टिविटी लॉग पर जाएं। जब आप वहां जाते हैं तो आप जान लेंगे कि आपका अनुरोध किसने स्वीकार कर लिया है।
4. उन लोगों को एक व्यक्तिगत संदेश भेजें। जिन्होंने आपके मित्र अनुरोध को स्वीकार कर लिया है। आपने एक कन्वर्सेशन ओपनर "आप क्या करते हैं?" भेज सकते हैं। इसके बाद आप उनसे नार्मल कन्वर्सेशन स्टार्ट करें। आप सामने वाले के साथ ट्रस्ट बिल्ड करें। जब तक आप दोनों के बीच में विश्वास नहीं होगा। तब तक वह आपके साथ बिजनेस में नहीं आएंगे।
5. अपना नंबर देने से बचें।
6. अगर वो कहे कि "आप मुझे कैसे जानते हैं?" तो बस कहे कि मैंने आपको "दोस्तों की सूची" पर देखा था। इन चरणों को लागू करें। वह तुरंत अपनी भर्ती दर में सुधार करें।

7. संपर्क-सूची बनाना

नेटवर्क मार्केटिंग में दो प्रकार के लोग होते हैं। जिन लोगों को हम जानते हैं उन्हें वार्म मार्केट कहा जाता है। जिन लोगों को हम नहीं जानते हैं उन्हें कोल्ड मार्केट का जाता है।

आप सभी को कौन जानता है। इन सभी लोगों की सूची जिन्हें आप जानते हैं। “जो भी आपको जानते हैं सूची” बनाने के लिए आपको क्या करना है:

1. पूर्वाग्रह मत करो:

लोगों का पहले से न्याय ना करे कि वह हमारे व्यापार का हिस्सा होगा या नहीं। न्याय के बिना बस सभी लोगों की सूची बनाओ। याद रखें, जिन लोगों का आप अपनी सूची में नोट करेंगे, वे आपके वितरक या ग्राहक होंगे। तो सभी नाम लिखें। अपनी फोनबुक, संपर्क सूची और जहाँ भी आप देख सकते हैं, देखें! और सभी नाम लिखिए।

2. 1 से 5 तक रैंक:

उन सभी लोगों को 1 से 5 तक रैंक करें जो आप की सूची सूची है। जो कम पसंद पसंदीदा है उनको 1 और जो अत्यधिक पसंदीदा है उनको 5 रैंक करे। उसी प्रकार जैसे हम बचपन में शिक्षक छात्र खेल खेलते थे।

5 अगर आपको लगता है कि वह आपसे जुड़ जाएगा। 4 अगर आपको लगता है कि वो थोड़ा कम सीरियस होगा। और 1 जिसका आपको लगता कि इसकी दिलचस्पी नहीं होगी।

3. अपनी सूची को क्रमबद्ध करे:

आपको पिछले चरण में अपनी रैंकिंग के आधार पर एक सूची फिर से बनानी है। उन लोगों की एक सूची बनाएं। जिन्हें पहले 5 स्थान पर रखा गया है। फिर उन लोगों की सूची जो 4 स्थान पर है। उसी तरह से 1 रैंक तक। आप की लिस्ट कम से कम 300 लोगों की होनी चाहिए।

नेटवर्क मार्केटिंग में एक कहावत है "जिन लोगों ने अपनी आंखों में सूची और सपने देखे हैं वह कुछ भी कर सकते हैं।"

8. आमंत्रण

प्रोस्पेक्टिंग के बाद , आमंत्रण ही एकमात्र कौशल है। जो आपके द्वारा किया जाना है और आप इसे मास्टर करना चाहते हैं, क्योंकि बाकी सब कुछ आपकी अपलाइन द्वारा सम्भाला जा सकता है।

हर कोई एक पेशेवर आविष्कारक है क्योंकि आपने विवाह कार्य, जन्मदिन की पार्टियों और अन्य घटनाओं के लिए लोगों को कई बार आमंत्रित किया है। आपने पहले ही अपने जीवन में बहुत से लोगों को आमंत्रित किया है।

हम निमंत्रण को नहीं छोड़ सकते हैं इसलिए हमें इसे जल्दी और कुशलता से सीखना है। जब लोग नेटवर्क मार्केटिंग करना शुरू करते हैं।

उनमें से अधिकतर आमंत्रित करते समय खुद को किसी ऐसे व्यक्ति के रूप में पेश करने का प्रयास करते हैं।

इसलिए जब वह बात करते हैं, उदाहरण के लिए तो उनका दोस्त उन सभी पेशेवर शब्दों को सुनता है और उसे लगता है कि आप नेटवर्क मार्केटिंग से संबंधित कुछ पर चर्चा कर सकते हैं। यह अजनबीयों के साथ भी सच है।

जब आप यह दिखाने की कोशिश करते हैं, जो आप नहीं है तो आप खराब हो जाते हैं और जिससे पता चलता है कि आप पर्याप्त आत्मविश्वास नहीं रखते हैं।

आप पहले से ही उन लोगों की सूची बना चुके हैं। जिन्हें आप जानते हैं।

अब सीखेंगे की आमंत्रण के लिए इसका उपयोग कैसे करें:

1. वार्तालाप शुरू करने के लिए पिछले वार्तालाप का इस्तेमाल करें:

याद रखें कि उस व्यक्ति के साथ आप किस बातचीत में थे। याद रखें, उत्तेजना कुंजी है। जब आप उससे बात करते हैं तो अपने उत्साह को स्थानांतरित करें। इससे उनके जोखिम का खतरा कम हो जाएगा कि आप उन्हें एमएलएम के लिए निमंत्रण दे रहे हैं।

2. प्रशंसा करें:

याद रखें मनुष्य हमेशा प्रशंसा की तलाश करते हैं। आप एक समारोह में जाते हैं और अच्छी तरह से तैयार होकर जाते हैं। अवचेतन रूप से आप चाहते हैं कि कोई आपके कपड़ों की सराहना करें।

इसी तरह नेटवर्क मार्केटिंग में शीर्ष नेताओं को प्रेरित करने और उन्हें सर्वश्रेष्ठ देने के लिए प्रोत्साहित करने के लिए डाउन लाइन की लगातार सराहना करते हैं।

3. उपयुक्त दृष्टिकोण का प्रयोग करें:

हम इसके बारे में 3 प्रकार के दृष्टिकोणों में इसके बारे में जानेंगे।

4. KISS - कीप इट शार्ट एंड सिंपल:

लंबे निमंत्रण से बचें। लोग प्रस्तुति और निमंत्रण मिश्रण करते हैं। जब आप फोन पर लोगों को आमंत्रित कर रहे हो तो आप शादी के सभी विवरण नहीं देते हैं। बिंदु पर चिपके रहें और बाद में विवरण छोड़ दें।

आप 3 तरह से लोगो को आमंत्रित करेंगे-

हेड- ऑन दृष्टिकोण:

यह वहां काम में लिया जाता है। जिन लोगों के साथ आपके मजबूत संबंध है और जिनके साथ आप नियमित रूप से बात करते हैं। वह आप के सबसे अच्छे दोस्त, रिश्तेदार, चचेरे भाई इत्यादि हो सकते हैं।

उदाहरण के लिए आप उन्हें बुलाते हैं और बात वहीं से शुरू करते हैं जहाँ आपने पिछली बार बात छोड़ी थी। प्रशंसा के साथ जारी रखें और अब आप हेड ऑन दृष्टिकोण का उपयोग कर सकते हैं।

उन्हें बताएं कि आपके पास एक व्यवसायिक योजना है। जिसे आप उनके साथ साझा करना चाहते हैं।

उनका जवाब सबसे सकारात्मक होगा क्योंकि वह आपके बहुत करीब है। आपको बस एक उपयुक्त समय देखकर उन्हें अपनी प्रस्तुति के साथ शुरू करने की आवश्यकता है।

ज़िग- जैग दृष्टिकोण:

यह उन लोगों के साथ अच्छी तरह से काम करता है जो अनुभव, आयु आदि से बेहतर है। आप उनकी राय ले सकते हैं और इस तरह उन्हें अप्रत्यक्ष रूप से आमंत्रित कर सकते हैं।

उदाहरण के लिए यदि आप अपने शिक्षक से संपर्क करते हैं तो आप उन्हें बता सकते हैं कि आप एक व्यवसाय शुरू कर रहे हैं चूंकि उनके पास इस विषय पर अधिक अनुभव और ज्ञान है, इसलिए मुझे आपके मार्गदर्शन और सुझावों की आवश्यकता है।

अगर वो इसके बारे में अधिक जानकारी मांगते हैं तो उन्हें बताएं कि आपके पास इसके बारे में थोड़ा ज्ञान है और यदि वे आपके साथ इस कार्यक्रम में जा सकते हैं तो अच्छा होगा।

बुमेरांग दृष्टिकोण:

यह दृष्टिकोण अवचेतन रूप से काम करता है। जब आप किसी से ऐसे लोगों को सुझाव देने के लिए कहते हैं जो आप पेश कर रहे हैं तो वो व्यक्ति खुद का नाम बताने लगता है। उदाहरण के लिए, अगर किसी ऐसे व्यक्ति को पता है जो 15 से 20 हजार कमाता है तो कृपया उन्हें मेरा सुझाव दें। ये सबसे अच्छा तरीका है। वे आपसे पूछेंगे की मेरी भी इसमें रुचि है।

मैं भी कमाना चाहता हूँ। आप उन्हें प्रेजेंटेशन के लिए बुला सकते हैं और यदि वो अधिक जानकारी मांगते हैं तो आप उन्हें बता सकते हैं कि एक ऐसी कार्यक्रम है जहाँ हमें इसके बारे में विस्तार से पता चलेगा।

याद रखिए जब आप किसी चीज के प्रति उत्साहित होते हैं तो आप आत्मविश्वास में दूसरे व्यक्ति को ले लेते हैं। आप जो पेशकश कर रहे हैं वह याद करने के लिए बहुत अच्छा है।

ऊर्जावान बने, अपनी पेशकश के बारे में बहुत अच्छा महसूस करें। जब आप आमंत्रित कर रहे हो तो दूसरे व्यक्ति

को लगता है कि उनके पास कुछ अद्भुत होना चाहिए।

3 फ्रीट सिद्धान्त

जो भी आपके 3 फुट सर्कल में आता है। बस उनसे बात करें। नेटवर्क मार्केटिंग एक संख्या गेम है। जिन लोगों से आप बात करते हैं, अधिक लोग ग्राहक में परिवर्तित हो जाएंगे और आप जितना चाहे उतना कमाई कर करेंगे। याद रखें जब तक आप ऐसा नहीं करते, तब तक कुछ भी काम नहीं करता है।

व्यक्तित्व के आधार पर आमंत्रण

हम इस सबक में कुछ खास सीखेंगे। चार रंग के व्यक्तित्व के बारे में जानने से आपको मनोवैज्ञानिक लाभ मिलेगा।

आपके आसपास के लोगों को मूल रूप से चार प्रकार के रंग व्यक्तित्व में विभाजित किया गया है- पीला, हरा, नीला और लाल!

नेटवर्क मार्केटिंग में जब आप बहुत से लोगों की भर्ती करना चाहते हैं तो आपको सीखना होगा कि विभिन्न प्रकार के व्यक्तित्व को कैसे आमंत्रित किया जाए क्योंकि यह 4 रंग आपके द्वारा कहने वाले शब्दों के प्रति दृष्टिकोण मानसिकता और प्रतिक्रिया में भिन्न होते हैं।

आइए इन रंग व्यक्तित्व के बारे में सीखें:

पीला:

यह मदद करने वाले लोग हैं और उनकी प्रकृति दूसरों की मदद करना है। आमतौर पर माताओं, शिक्षकों, चिकित्सक, सलाहकार इत्यादि श्रेणी में आते हैं।

एक कार्यक्रम में निमंत्रण के लिए जब आप उन्हें बता सकते हैं कि आपकी कंपनी लोगों को अपने फिटनेस लक्ष्यों को प्राप्त करने और स्वस्थ जीवन जीने में मदद करती है। आप पहले से ही लोगों की मदद कर रहे हैं। आप चाहते हैं कि वह इस कार्यक्रम में भाग ले जाने की हम कैसे लोगो की मदद कर रहे है।

हरा:

यह वह लोग हैं जो किसी भी फैसले पर आने से पहले हमेशा जानकारी लेते हैं। यह विश्लेषणात्मक होते हैं और आगे बढ़ने से पहले सोचते हैं। उन्हें बताएं कि हमें उनकी राय चाहिए क्योंकि चीजों का विश्लेषण करने के उनके कौशल अच्छे हैं। आमतौर पर लेखाकार, तकनीकी लोग इत्यादि इस श्रेणी में आते हैं।

नीला:

फन पार्टी टाइप जोली व्यक्तित्व प्रकार के लोग नीले रंग के होते हैं। ये चाहते हैं कि मस्ती करें और आनंद लें। हालांकि वे फॉलोअप करने के लिए नहीं जाने जाते हैं।

आप उन्हें बता कर उनसे संपर्क कर सकते हैं कि पास के स्थान पर एक रोमांचक घटना है। जहां बहुत से लोग

दिखाई देंगे और जहां वे सीख सकते हैं कि दुनिया की यात्रा कैसे कर सकते हैं और ज्यादा कमा सकते हैं।

लाल:

मनी माइंडेड, स्वयं घोषित नेता, अहंकारी, प्रभुत्व की तलाश करने वाले लोग लाल प्रकार के होते हैं। यह लोग पैसे से प्रेरित होते हैं और उन्हें उत्सुक करने के लिए पैसे और भौतिकवादी चीजों के बारे में बताना है।

उन्हें घटना के बारे में बताएं और उन्हें सूचित करें कि वे सीखेंगे कि वे हर महीने 5 लाख रुपये कैसे कमा सकते हैं।

ऐसे लोगों की एक और विशेषता यह है कि वह प्रशंसा प्राप्त करना पसंद करते हैं तो सुनिश्चित करें कि आप उनकी तारीफ करते रहें। इसके अलावा यह चुनौतियों से प्यार करते हैं।

उनकी प्रशंसा करें और वह खुद कितना अच्छा आचरण करते हैं और उनकी दूसरों से तुलना करें और उन्हें बताएं कि वह खुद के लिए कितना अच्छा कर रहे हैं।

अब आप कैसे जानेगे की आपकी प्रोस्पेक्टिंग किस रंग में है?

आप इन 3 प्रश्नों से पता कर सकते हैं:

1. आप क्या करते हैं
2. आप अपने खाली समय में क्या करते हैं?
3. आप ___ के बारे में क्या सोचते हैं?

अब आप जानते हैं कि आप अपनी प्रॉस्पेक्ट्स को आसान बनाने के लिए रंगों के आधार पर लोगो को वर्गीकृत कैसे कर सकते हैं।

9. जरूरत की पहचान कैसे करे?

इस अध्याय में आइए सीखने की कोशिश करें कि हम लोगों की जरूरत को कैसे समझ सकते हैं कि वो क्या चाहते हैं और क्या नहीं चाहते हैं। प्रस्तुति के दौरान हमें लोगों के बारे में जानना जरूरी है कि वह वह चाहते हैं?

अगर सामने वाला अल्टो लेना चाहता है लेकिन आप उसको बीएमडब्ल्यू दिलाने की बातें कर रहे हो तो वह आपकी बात में रुचि नहीं लेगा।

सामने वाले को जो पसंद है, उसी अनुसार उसे बताना है कि वह कैसे इसे ले सकता है। अगर वह जो चाहता चाहता है उसे आप बता देते हैं कि वह कैसे प्राप्त कर सकता है। तो वह आपके साथ काम करने के लिए तैयार हो जाएगा।

आप निम्न प्रश्न पूछें:

1. इस समय, आपके लिए सबसे महत्वपूर्ण बात क्या है?

उन्हें बोलने और सक्रिय श्रोता बनने दें। यदि वे आप को प्रश्न के लिए अधिक जानकारी प्रदान करने के लिए कहते हैं, तो आप उन्हें बता सकते हैं कि यह कुछ भी हो सकता है, अर्थात् पैसा, करियर, स्वास्थ्य, संबंध इत्यादि।

मान लीजिए कि उनका कहना है कि उनके लिए करियर महत्वपूर्ण है। अब हम आप उन्हें अगला प्रश्न पूछ सकते हैं।

2. क्यों?

आपको यह सुनिश्चित करना है कि वह बोलना जारी रखता है और रुकता नहीं है। यदि वह ऐसा करता है तो उसे और बोलने के लिए सक्रिय शब्दों का उपयोग करें। उदाहरण के लिए जब किसी स्थिति का वर्णन करते समय रुक जाता है तो उसे पूछें कैसे/ क्यों/ कहाँ इत्यादि।

3. क्या होगा यदि ऐसा नहीं होता है?

यह एक बहुत ही भावनात्मक सवाल होगा लेकिन यह आपकी प्रोस्पेक्टिंग को सोचने पर मजबूर करेगा। कि "क्या होगा यदि ऐसा नहीं होता?"

मान लीजिए कि प्रोस्पेक्टिंग आपको अपने जीवन के बारे में एक कहानी बताती है और वह उससे क्या चाहता है और बोलने के बाद आप इस सवाल को आगे बढ़ाओ।

आप उस व्यक्ति के प्राथमिक प्रेरक कार्य को जानेंगे। आपको पता चलेगा कि वह व्यक्ति कितना हद तक वह प्राप्त कर सकता है जो वह चाहता है। अब आप उनकी समस्या का है। अब आप उनकी समस्या का समाधान प्रदान कर सकते हैं।

यह आपको हर किसी के ऊपर एक स्पष्ट लाभ प्रदान करेगा क्योंकि आपको पता चलेगा कि हथोड़ा के साथ अंतिम प्रहार कहाँ और कब करना है।

10. प्रस्तुति के दौरान ध्यान देने वाली बातें

हमें निम्न बातों पर ध्यान रखना है:

1. आपको प्रस्तुति को समाप्त करने के बारे में पता होना चाहिए। एक साधारण सवाल है कि आपको प्रेजेंटेशन के अंत में क्या पूछना चाहिए। आप उनके संदेहों को दूर करने में सक्षम होंगे।

प्रस्तुतीकरण को कैसे शुरू किया जाए, प्रेजेंटेशन को कैसे शुरू किया जाए? तो, अंतिम सवाल होना चाहिए "आप क्या सोचते हैं" दूसरे शब्दों में आप उसे पूछ रहे हैं कि उसके दिमाग में क्या चल रहा है। एक बार आपको बताना शुरू कर देता है तो ध्यान से सुनो।

यदि ये पर्याप्त नहीं है तो आप पूछ सकते हैं कि "क्या आप ऐसा कुछ भी देखते हैं जो आप नहीं कर सकते" जब आप यह पूछते हैं, उसके दिमाग में कोई आपत्ति है तो वह आपको अपने मुद्दे के बारे में बताएगा और आप तुरंत समाधान प्रदान कर पाएंगे।

2. लोग समस्या के समाधान के लिए भुगतान करते हैं। लोग आपको अपनी समस्याओं का हल लाने के लिए भुगतान करेंगे और इसलिए नहीं कि वे आपके बिक्री लक्ष्यों को प्राप्त करने में आपकी सहायता करना चाहते हैं। तो उनकी समस्या क्या है?

उदाहरण के लिए आप अपने लक्ष्य हासिल करना चाहते हैं और बहुत पैसा कमा सकते हैं तो यही वह समस्या है जिसका आपने सामना किया था। आपकी मार्केटिंग योजना लोगों की समस्या का समाधान है।

3. जब मूल्य कीमत से अधिक अधिक से अधिक अधिक हो जाता है तो लोग खरीदते हैं। हकीकत में, आपके उत्पाद का मूल्य बहुत बड़ा हो सकता है लेकिन जो भी आप प्रस्तुत कर सकते हैं, वह मूल्य के मुकाबले कीमत में बहुत छोटा हो सकता है।

पूछताछ की कीमत संभावित मूल्य को उचित नहीं ठहरा सकती। जो आप सम्भावित रूप से पेश कर रहे हैं। जो लोग अच्छी तरह से कर रहे हैं वे सही मूल्य दिखा रहे हैं और इसलिए वे नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होने में सक्षम हैं।

4. प्रशिक्षण और योजना योजना मिश्रण मत करो। प्रोस्पेक्टिंग योजना के लिए हैं और लोग अक्सर उत्पादों और उसके निर्देशों की तकनीकी चीजों में जाने की गलती करते हैं। उन्हें उन चीजों के बारे में सूचित करते हैं, जो दूसरों को रुचि नहीं देते नहीं देते।

इस बिंदु पर वे प्रशिक्षण पाने के लिए नहीं हैं। वह प्रशिक्षण लेंगे, लेकिन एक बार जब उन्होंने आपके उत्पाद के लिए भुगतान किया है और आप के ग्राहक हैं तो उन्हें बताएं कि उत्पाद उनकी समस्याओं का समाधान कैसे प्रदान कर सकता है।

5. लोग भावनाओं के साथ खरीदते हैं, इसलिए कहानियां जोड़ने के लिए मत भूलना। जैसा कि हम हम सब जानते हैं कि लोग भावनाओं से किसी चीज को खरीदते हैं। तो हमें इसी बात पर ध्यान देना है कि हम उन्हें कहानियाँ बताएं। जिनसे वह अपने आप को रिलेट कर सकें।

6. यह महत्वपूर्ण है यदि आप नेटवर्क मार्केटिंग के लिए नए हैं तो आपको इसे ध्यान में रखना होगा ध्यान में रखना

होगा होगा आप की पहली 5 5 पहली 5 5 प्रस्तुतियां आपके अपलाइन द्वारा की जानी चाहिए। बैठकों को ठीक करें और उन बैठकों में प्रस्तुतीकरण देने के लिए अपने अपलाइन से पूछें। नेटवर्क मार्केटिंग एकमात्र ऐसा उद्योग है जहां लोग एक दूसरे को बढ़ने और लाभ लेने में मदद करते हैं।

अगले 5 प्रस्तुतियां आपके द्वारा की जानी चाहिए। सुनिश्चित करें कि ऊपर की रेखा आपके साथ हैं। बस अगर आपको प्रस्तुति में कोई सहायता चाहिए तो प्रस्तुति के बाद आप अपलाइन को बता सकते हैं, जिन्हें आप को सुधारने की आवश्यकता है की आवश्यकता है है सुधारने की आवश्यकता है की आवश्यकता है।

मिलियन डॉलर टिप्स:

हम मिलियन डॉलर टिप्स के बारे के बारे टिप्स के बारे में जानने वाले हैं। एक टिप जिस पर मैंने वर्षों से काम किया है, इसे पॉलिश किया है, और अब यह मेरे लिए आश्चर्यजनक रूप से काम करती है और जिससे मैं लोगों को रॉक स्टार प्रेजेंटर बनने में मदद करता हूं।

यह एक छोटी सी नौक है, लेकिन एक बड़ा प्रभाव बनाता है। शामिल होने की अधिकतम संख्या प्राप्त करने के लिए आपको एक रॉकस्टार प्रस्तुतकर्ता बनने की आवश्यकता है। और यहां आपका मिलियन डॉलर टिप है:

1. आपके द्वारा पेश किए जाने वाले तरीके को रिकॉर्ड करें। जिस तरह से आप योजना दिखाते हैं। जब आप अपने मोबाइल में योजना दिखाते हैं तो ऑडियो/ वीडियो रिकॉर्ड करें।

जब आप वास्तव में प्रेजेंटेशन लाइव दे रहे हो तो आप रिकॉर्ड कर सकते हैं या आप इसे आप रिहर्सल के रूप में कर सकते हैं।

2. जो भी आप बोलते हैं उसे सुने, खुद को वास्तविक प्रतिक्रिया और अभ्यास दें जब तक आपको लगता है कि आप ने बनाया है। फिर अपनी सक्रिय लाइन को जो आपने रिकॉर्ड किया है उसे सुने। जब कोई इस पर आपकी प्रतिक्रिया दे रहे हो। तब उस समय में सक्रिय रूप से सुने और उन्हें बाधित न करें।

3. सभी फीडबैक का एक नोट बनाये, यदि आपको रॉक स्टार बनना है और अपने में परिवर्तन लाना है।

यदि आपको रॉकस्टार बनना है और अपने में परिवर्तन लाना है ऐसा करने से आपके कौशल इतनी अधिक कुशल हो जाएगी कि आप अपनी प्रोस्पेक्ट के साथ आत्मविश्वास से बोलेंगे और उन्हें अपने ग्राहक बनाएंगे अपने ग्राहक बनाएंगे।

11. समापन

आपको एक आदमी की प्रोस्पेक्टिंग है, आपने अपना समय निवेश किया है, उन्हें एक कार्यक्रम में आमंत्रित किया है, उन्हें प्रेजेंटेशन दिया है और इसके बाद, क्या आपने प्रोस्पेक्टिंग का लाभ उठाने का प्रबंधन किया?

समापन में पहली बार है जब आप अपनी प्रोस्पेक्टिंग का लाभ उठाते हैं। यहां बन्द करने का मतलब है शामिल होना। आपको उस प्रॉस्पेक्ट को अपना वितरक बनाना है। यह प्रोस्पेक्टिंग है कि वह प्रोस्पेक्ट आपकी टीम में शामिल हो और वितरक बने।

आपको उन समस्याओं का समाधान करना सीखना होगा जो प्रोस्पेक्टिंग आपकी समस्या में समाधान के रूप में आप से सुनना चाहते हैं।

याद रखें जब तक प्रोस्पेक्ट वितरक नहीं है और अभी भी मैज पर बैठा है तो उठो मत धैर्य रखें और तब तक प्रतीक्षा करें। जब तक वहां न हो यदि आप समाधान दिखाने में सक्षम हैं। तो आप इसकी सहायता कर रहे हैं बजाय आप भर्ती नहीं कर रहे हैं।

याद रखें जब आप बंद कर रहे हैं तो इसका मतलब आपकी कंपनी के लिए प्रोजेक्ट पर हस्ताक्षर करना, इसे पेशेवर तरीके से किया जाना चाहिए। यह आप पर निर्भर करता है कि आप कंपनी को कैसे पेश करते हैं और उन्हें खरीदने के लिए मनाते हैं।

हमारी योजना किसी को करोड़पति बनाने के लिए पर्याप्त शक्तिशाली है, लेकिन इस समय प्रोस्पेक्टिंग की आंखों में केवल आप उसे करोड़पति बना सकते हैं। इसलिए यदि लोग आपको खरीदते हैं तो आप बहुत महत्वपूर्ण हैं।

आपको एक आदमी की प्रोस्पेक्टिंग है, आपने अपना समय निवेश किया है, उन्हें एक कार्यक्रम में आमंत्रित किया है, उन्हें प्रेजेंटेशन दिया है और इसके बाद, क्या आपने प्रोस्पेक्टिंग का लाभ उठाने का प्रबंधन किया?

समापन में पहली बार है जब आप अपनी प्रोस्पेक्टिंग का लाभ उठाते हैं। यहां बन्द करने का मतलब है शामिल होना। आपको उस प्रॉस्पेक्ट को अपना वितरक बनाना है। यह प्रोस्पेक्टिंग है कि वह प्रोस्पेक्ट आपकी टीम में शामिल हो और वितरक बने।

आपको उन समस्याओं का समाधान करना सीखना होगा जो प्रोस्पेक्टिंग आपकी समस्या में समाधान के रूप में आप से सुनना चाहते हैं।

याद रखें जब तक प्रोस्पेक्ट वितरक नहीं है और अभी भी मैज पर बैठा है तो उठो मत धैर्य रखें और तब तक प्रतीक्षा करें। जब तक वहां न हो यदि आप समाधान दिखाने में सक्षम हैं। तो आप इसकी सहायता कर रहे हैं बजाय आप भर्ती नहीं कर रहे हैं।

याद रखें जब आप बंद कर रहे हैं तो इसका मतलब आपकी कंपनी के लिए प्रोजेक्ट पर हस्ताक्षर करना, इसे पेशेवर तरीके से किया जाना चाहिए। यह आप पर निर्भर करता है कि आप कंपनी को कैसे पेश करते हैं और उन्हें खरीदने के लिए मनाते हैं।

हमारी योजना किसी को करोड़पति बनाने के लिए पर्याप्त शक्तिशाली है, लेकिन इस समय प्रोस्पेक्टिंग की आंखों में केवल आप उसे करोड़पति बना सकते हैं।

इसलिए यदि लोग आपको खरीदते हैं तो आप बहुत महत्वपूर्ण हैं।

आपको कुछ चरणों में ध्यान केंद्रित करने की जरूरत है :

1. आपकी ड्रेसिंग-

आपको सभ्य और पेशेवर दिखना चाहिए। यदि आप जींस और टीशर्ट में मिलते हैं तो लोग आपको गंभीरता से नहीं लेंगे। यदि आपने ने केवल अपने दृष्टिकोण में बल्कि अपनी ड्रेसिंग में भी अधिक पेशेवर दिखते हैं तो लोग आप पर भरोसा करेंगे।

यदि लोग यदि 2 लोग बिजनेस प्लान के साथ आते हैं पहला जींस टीशर्ट में है। दूसरा सूट और टाई में है तो लोग किस पर भरोसा करेंगे?

बेशक एक सूट और टाई वाले पर। हमेशा अपने ड्रेसिंग पर काम करते रहे। किसी व्यक्ति के लिए यह निर्णय लेने में 30 सेकंड लगता है कि वह आपके साथ काम करना चाहते हैं या नहीं।

2. आपकी शारीरिक भाषा -

जो भी आप सोचते हैं, आप इसे सब कुछ नहीं बोल सकते हैं, जो आपके शरीर की भाषा के माध्यम से बोली जाती। अगर कोई लड़की आपको पसंद करती है तो आप उसकी शारीरिक भाषा से जान लेंगे।

यदि आप किसी प्रोस्पेक्टिंग के लिए अच्छी तरह से कामना करते हैं, तो आपकी शारीरिक भाषा इसे व्यक्त करेगी।

आपको अपने शरीर की भाषा से बात करने की जरूरत है।

3. आपका उत्साह -

नेटवर्क मार्केटिंग उत्साह के बारे में जो कुछ भी हम अपनी कंपनी के लिए महसूस करते हैं, हमारे उत्पादों के लिए, उत्तेजना से उसे साझा किया जाना चाहिए। यह रूपांतरण में मदद करेगा। आपका उत्साह और उत्तेजना आपकी प्रोस्पेक्टिंग को आपके वितरक में लाएगी। नेटवर्क मार्केटिंग नेता ट्रांसफार्मर है।

वह हमेशा ऊर्जावान होते हैं और वे इसमें अपने वितरकों और प्रोस्पेक्टस में स्थानांतरित करते हैं। आपको उसी तरह ट्रांसफार्मर होने की जरूरत है। आपको उस नेता होने की जरूरत है।

4. प्रोस्पेक्टिंग से संबंधित-

चाहे आप जिस स्तर पर हैं, आप को प्रॉस्पेक्ट के स्तर पर होना चाहिए। यदि वह बाइक की इच्छा रखता है तो अपनी बाइक प्राप्त करने के लिए अपनी सफलता के लिए जिम्मेदार रहें। उसके साथ कहानियां साझा करें।

अपने प्रोस्पेक्ट का खयाल रखें ताकि उसके पास आपके वितरक होने के अलावा कोई विकल्प ना हो। हम नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में लोगों की मदद करते हैं। यदि आपका इरादा लोगो मदद करना है तो लोग आप से जुड़ जाएंगे।

अपने आप को सफलता की ओर धकेले!

12. ऑब्जेक्शन हैंडलिंग

कुछ ऐसे प्रश्न हैं जो आपकी प्रस्तुति के बाद प्रोस्पेक्ट पूछते हैं। आप प्रस्तुति में अपना सर्वश्रेष्ठ प्रदान करते हैं और जब आप चाहते हैं कि प्रोजेक्ट साइन अप करें तब उन्हें आपत्ति होती है।

यह आपकी योजना या उत्पाद के साथ एक वास्तविक आपत्ति हो सकती है। यदि आप उस आपत्ति को संभालने में असमर्थ हैं तो प्रोस्पेक्ट आपके साथ नहीं आएगा।

एक गलती यह है कि नेटवर्क मार्केटिंग में अधिकांश लोग खुद को साबित करने के लिए प्रोस्पेक्ट से बहस करना चाहते हैं। कभी मत करो! तो पहली बात यह है कि आप को पहचानने की आवश्यकता है कि आपत्ति वास्तविक है या सिर्फ आप से बचने के लिए है। आप अपनों को संभालने की पहली तकनीक प्रश्न है।

प्रश्न के सीधे जवाब देने की कोशिश ना करें। बल्कि प्रश्न को संभावित दिशा में पहुंचे। ताकि आप जिस दिशा में चाहते हैं उसे खींच सकें। कुल मिलाकर पूरे नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में आमतौर पर 9 आपत्तियां होती हैं।

आइए उन पर नजर डालें:

1. मेरे पास टाइम नहीं है-

यह सबसे बुनियादी आपत्ति है। याद रखें हमेशा एक प्रश्न के साथ इसका उत्तर दें। उनसे पूछें कि वह अपना अधिकार समय का निवेश करते हैं? उनकी प्राथमिकताएं क्या हैं?

यह कैसे होगा यदि आपको यह कहना नहीं पड़े आपके पास टाइम नहीं है? उन्हें बताएं कि यही कारण है कि आप अपने व्यवसाय में शामिल करना चाहते हैं।

2. मेरे पास पैसा नहीं है -

उन्हें बताएं कि नेटवर्क मार्केटिंग में शामिल होने से पहले आपको भी पैसे की समस्या का सामना करना पड़ा था। उन्हें एक ऐसे व्यक्ति की कहानी बताएं, जिसकी स्थिति प्रोस्पेक्ट के समान थी।

यदि वह कहे कि उसके पास कम पैसे हैं या इसे व्यवस्थित करने की आवश्यकता है। तो इसे अपनी कहानी में जोड़ें कि आपने भी एक दोस्त से व्यवसाय शुरू करने के लिए उधार लिया है और इससे आपको लंबे समय तक बहुत मदद मिली है।

3. मैं एक विक्रेता नहीं हूं -

आप यह क्या जवाब दे सकते हैं कि आपने भी पहले यही सोचा था लेकिन जब मुझे यह पता चला कि यह व्यवसाय लोगों को शिक्षित करने के बारे में है तो मैंने इसे अवसर की तरह देखना शुरू कर दिया।

4. क्या ये एमएलएम है? -

जब लोग यह कहते हैं तो मैं रुकता हूं उन्हें आपको एमएलएम समझाने दें। आप पूछ सकते हैं कि उनका इस

उद्योग में कैसा अनुभव रहा और क्या कारण रहे कि आप इसमें सफल नहीं हो पाए।

5. मुझे इसके बारे में सोचना चाहिए -

याद रखे! जब वह ऐसा कहते हैं तो उनके मन में कुछ प्रश्न हैं। उनके सारे डाउट क्लियर करे।

6. आप कितना कमाते हैं? -

आमतौर पर यह सवाल प्रारंभिक स्तर पर आता है। व्यक्तिगत अनुभव के अनुसार, मैंने हमेशा एक प्रश्न के साथ इस प्रश्न का उत्तर दिया। आप पूछ सकते हैं कि "आपके अनुसार कितना कमाया जाना चाहिए?" और एक बार जब मुझे उनके जवाब के बारे में पता चलता है तो मैं अपने बारे में बताना शुरू कर देता हूँ। उन्हें कहे कि मैं आपको एक रास्ता दिखा सकता हूँ। जिससे वह बहुत पैसे कमा सकते हैं।

7. केवल शीर्ष लोग पैसे कमाते हैं -

फिर एक प्रश्न के साथ जवाब देते हैं। "आप ऐसा क्यों सोचते हैं?" आप उन्हें बता सकते हैं कि यह वही है जो आपने पहले सोचा था लेकिन यहां सभी के लिए समान कमाई का अवसर है। वह लोग जितना चाहे उतना यहां कमा सकते हैं।

8. मैं इसे बाजार में सस्ता कर सकता हूँ -

फिर, सवालों के जवाब दें। उनसे पूछा कि अगर उन्हें बाजार में सस्ता भी मिल रहा है तो क्या उन्हें इसके साथ अवसर मिल रहे हैं?

यदि वे अलग-अलग ब्रांड के समान उत्पाद की तुलना कर रहे हैं, तो क्या आप उनसे सवाल कर सकते हैं कि क्या वे वास्तव में एक सस्ती और निम्न गुणवत्ता वाले ब्रांड का उपयोग करना चाहते हैं?

9. मैं एक समान कंपनी में शामिल था और मैंने पैसे खो दिए-

सवाल के साथ जवाब, उनसे पूछे कि क्या हुआ और देखे की आप भावनात्मक कनेक्शन पाने के लिए कहाँ पिच कर सकते हैं।

यदि आपको उद्योग में आपत्तियां मिलती है, तो इसके साथ जवाब देना याद रखे:

- रोके

- मुस्कराओ

- सवाल

इन चरणों जा पालन करे और आप किसी भी आपत्ति को संभालने में सक्षम होंगे जो आपके रास्ते में आ सकता है।

13. स्नोबॉल प्रभाव

जैसे ही आप इस व्यवसाय का निर्माण करते हैं, आप तो स्नोबॉल प्रभाव का निर्माण करेंगे। स्नोबॉल प्रभाव क्या है?

आपने कार्टून में देखा होगा कि एक पहाड़ के ऊपर से बर्फ का एक टुकड़ा लुढ़का होता है और नीचे लुढ़कते ही वह और बड़ा हो जाता है। आपके साथ भी ऐसा ही कुछ होने जा रहा है। स्नोबॉल प्रभाव आपकी व्यक्तिगत वृद्धि और आपकी टीम के विकास के रूप में होगा।

व्यक्तिगत विकास:

आपकी व्यक्तिगत वृद्धि पूरी तरह से उन विकल्पों पर निर्भर करती है जो आप ले रहे हैं। हम सभी एक ही जन्म लेते हैं लेकिन ऐसा क्यों है कि कुछ लोग अत्यधिक सफल हो जाते हैं जबकि अन्य इसे बड़ा नहीं बनाते हैं।

यह सब आपके द्वारा जीवन में किए गए विकल्पों पर निर्भर करते हैं। आपकी पसंद आपके जीवन में महत्वपूर्ण परिणाम लाती है। अच्छा या बुरा प्रत्येक निर्णय स्नोबोल प्रभाव लाएगा। हमें उन विकल्पों को सुनिश्चित करने की आवश्यकता है जो हम बनाते हैं, एक सकारात्मक बदलाव लाते हैं।

आपको यह समझना चाहिए कि सफलता स्नोबॉल प्रभाव के साथ बहुत कम चीज़ें होती है।

आपको सँघर्ष, प्रयास और आत्म-नियंत्रण करना होगा। आपके पास हमेशा एक विकल्प होता है, इसलिए जो आप जानते हैं उसे चुने आपको लाभ होगा।

टीम ग्रोथ:

जब आप इन गति निर्माण रणनीतियों का पालन करते हैं और आपकी टीम गुणा करना शुरू करती है, तो आपके व्यवसाय को अकेले शुरू करते हैं और नेटवर्क मार्केटिंग में अपनी टीम बनाते हैं।

यहां आपकी बेहतर समझ के लिए एक और कहानी है एक गांव में गरीब आदमी था। उनके पास सुंदर कविताये सुनाने की प्रतिभा थी।

एक दिन, उसके पास खाने के लिए कुछ नहीं है और उसकी पत्नी कहती है कि तुम जो भी कर सकते हो करो, लेकिन हमारे घर में पैसे और भोजन पाए।

वह राजा के पास जाता है और उसे बताता है कि वह अच्छी तरह से कविताएं सुनाता है और अगर वह एक बार सुनता है, तो वह खुद उसे अच्छे तरह से पुरस्कृत करेगा। इसलिए राजा उसे सुनाने की अनुमति देता है। राजा और उसकी प्रजा को प्रभावित करते हुए अपनी कविताओं का पाठ करने लगता है।

राजाओं उससे पूछता है कि वह उसके इनाम के रूप में क्या चाहता है। वह कहता है कि शतरंज बोर्ड में वह पहले वर्ग पर एक सोने का सिक्का चाहता है और चोको की प्रगति के रूप में सोने के सिक्कों को उस वर्ग उसे दोगुना कर देता है, जो पहले वर्ग में थे। राजा कहता है कि वह कुछ भी मांग सकता था, इतना छोटा अनुरोध क्यों?

वह कहता है कि वह गरीब आदमी है और यही सब उसकी इच्छा है। राजा ने उसे मांगने के लिए पुरस्कृत करने का आदेश दिया। तो पहले वर्ग में उसे एक सिक्का मिलता है , दूसरे पर उसे 2 मिलता है, तीसरे पर उसे चार मिलते हैं और जब तक वे दसवे वर्ग तक पहुँचते हैं, संख्या बढ़कर 512 तक पहुँच जाती है और बीसवें वर्ग तक ये संख्या 5,24,288 तक पहुँच जाती है।

इस तरह राजा का खजाना अब तक खाली हो चुका था। यहाँ राजा को स्लोबॉल के प्रभाव का पता नहीं था।

बस सोचो और गुणन और स्लोबॉल प्रभाव की शक्ति में विश्वास करो!

14. सबसे बड़ा रहस्य

अब आप एक क्रिकेट स्टेडियम की कल्पना कर सकते हैं। जो 40000 से अधिक उत्साहित भीड़ से भरा हुआ है। स्टेडियम के केंद्र में एक मंच है। मंच पर एक एंकर भीड़ को नियंत्रित करने की कोशिश कर रहा है पर, वह असमर्थ है।

ऐसा लगता है लोग किसी का इंतजार कर रहे हैं। तभी एक मर्सिडीज स्टेडियम में आती है। उसमें से ब्लैक कोट और शूज पहने हुए एक आदमी निकलता है और मंच पर आते ही भीड़ शांत हो जाती है।

आदमी अपनी सफलता की कहानी सुनाता है कि कैसे उसने सारे उतार-चढ़ाव पार करके आत्मनिर्भर व्यक्ति बना। कुछ लोग उसका संघर्ष सुनकर रो पड़ते हैं। जब वह स्टेडियम से जाने के लिए गाड़ी में बैठता है, तो लोग उसकी गाड़ी के पीछे भागते हैं।

जैसे ही वह अपना गाड़ी का शीश नीचे करता है। वह और कोई नहीं आप है। आप असीमित है और आपके पास क्षमता है। मैं आप पर विश्वास करता हूं कि मैंने आपको उन मूल्यों के साथ प्रदान किया है जिनके साथ आप उंचे उग सकते हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग करने का निर्णय सबसे अच्छा निर्णय है।

कभी भी मत छोड़ो!

मेहनत, हिम्मत और लगन
हर सपने को साकार करती है!