

नेटवर्क मार्केटिंग

# बिज़नेस में आपका पहला क़दम

Venkatesh

इनविन्सेबल पब्लिशर्स

कॉपीराइट पृष्ठ

भारत में वर्ष 2019 को सबसे पहली बार प्रकाशित

© 2019 । सर्वाधिकार सुरक्षित

ISBN: 978-93-88333-87-0

इस प्रकाशन का कोई भी भाग पुनर्प्राप्ति प्रणाली के अंतर्गत न तो पुनः उत्पन्न किया जा सकता है, न ही संग्रहित किया जा सकता है या यह किसी भी रूप में या किसी भी माध्यम जैसे इलेक्ट्रॉनिक, मैकेनिकल, फोटोकॉपी, रिकॉर्डिंग या प्रकाशक की अनुमति के बिना किसी भी माध्यम में प्रेषित नहीं किया जा सकता है।

इस पुस्तक के पाठक इस पुस्तक में दी गई जानकारी के संबंध में उसके इस्तेमाल की जिम्मेदारी मानते हैं। इस प्रकाशन के लेखक एवं पब्लिशर पाठकों की ओर से किसी भी प्रकार की कोई जिम्मेदारी या उत्तरदायित्व नहीं मानते हैं। हालांकि जानकारी को स्थापित करने के लिए कोशिशें की गई हैं, सही सूचनाएं दी गई हैं, न तो प्रकाशक न ही लेखक किसी प्रकार की कोई गलती, त्रुटिपूर्णता या चूक के लिए कोई वारंटी लेते हैं।

इनविन्सेबल पब्लिशर्स

201A, SAS Tower, Sector 38, Gurgaon-122003

## अभिस्वीकृति



मैं उन सभी लोगों का शुक्रिया अदा करना चाहूंगा जिन्होंने इस किताब को लिखने में मेरा सहयोग दिया। मैं उन तमाम लोगों का शुक्रगुजार हूँ जो नेटवर्क मार्केटिंग बिज़नेस में मेरी टीम का हिस्सा हैं।

मैं अपने गुरु, मेरे मेंटर श्री सोनू शर्मा जी का शुक्रिया अदा करना चाहूंगा जिन्होंने इस बिज़नेस में ही नहीं अपनी ज़िन्दगी में आगे कैसे बढ़ा जाए इसके लिए भी मुझे और मेरे जैसे लाखों लोगो को प्रेरणा दी । उनके बिना मेरे लिए कुछ भी संभव नहीं होता।

मैं अपने परिवार का शुक्रिया करना चाहता हूँ जिन्होंने मुझे ये स्वतंत्रता दी कि जो मैं चाहूँ वो कर सकूँ।

मैं दिल से शुक्रिया करना चाहूंगा श्री संतोष चंद्राकर जी (अध्यक्ष नस्विज़ रिटेलज़) का जिन्होंने इतना ज़बरदस्त प्लेटफार्म हमें दिया अपने आपको साबित करने के लिए।

मैं तहे दिल से शुक्रिया अदा करना चाहूंगा कुछ ऐसे महान लीडर्स और मेरे गुरु का जिनसे मैंने बहुत कुछ सीखा और

आगे भी सीखता रहूँगा - श्री संजय सिंह राजपूत जी, श्री त्रिवेश कुमार जी, श्री मनोज शर्मा जी, श्री मनदीप सिंह जी, श्री गौरव भाटिया जी, श्री संदीप नरवाल जी और श्री विशाल अग्रवाल जी।

मैं शुक्रिया करना चाहूँगा इन्विंसिबल पब्लिशर्स का जिन्होंने मेरे जैसे एक बिल्कुल नए व्यक्ति को, जिसको अभी इस बिज़नेस में ज़्यादा समय नहीं हुआ है, प्रोत्साहन दिया अपनी बात आप तक पहुँचाने का।

## विषय सूची

---

मोटिवेशन वर्सेस रियलिटी	7
नेटवर्क मार्केटिंग सपने दिखाने का बिजनेस	12
रिजेक्शन इन नेटवर्क मार्केटिंग	15
किसकी कंपनी बेहतर	21
नेटवर्क मार्केटिंग ब्रेनवाशिंग का बिजनेस	27
एम एल एम बदनाम क्यों है	32
नेटवर मार्केटिंग में पैसा बर्बाद क्यों होता है ?	43
लिस्ट की इम्पोर्टेंस	48
प्लान कैसे दिखाया जाए	54
प्रोस्पेक्ट के नखरे	59
नेटवर्क मार्केटिंग में क्यों होते हैं रिश्ते खराब	63
इंडक्शन	73
अप लाइन पर निर्भर	80
नेटवर्क मार्केटिंग में मिलेंगे आपको 3 तरह के लोग	86
सवालों के ज़बाब	92
नेटवर्क मार्केटिंग में फॉलोअप कैसे करे	108
सेमिनार की इंपोर्टेंस	115
नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में चैलेंज	119

पार्ट टाइम या फुल टाइम	125
प्लान दिखाते समय 5 जरूरी बातें	131
नेटवर्क मार्केटिंग को जॉइन करने के 5 फायदे	139

## मोटिवेशन वर्सेस रियलिटी



आज हम बात करेंगे मोटिवेशन वर्सेस रियलिटी के बारे में मोटिवेशन क्या होता है मोटिवेशन वह होता है जो आप में एनर्जी भर देता है मोटिवेशन वह होता है जो आपको किसी काम को करने की प्रेरणा देता है मोटिवेशन वह होता है जहां पर आप बिल्कुल डाउन होकर जाते हो और आप अप होकर आते हो मोटिवेशन वह होता है जो आपके पोटेंशियल का एहसास दिलाता है लेकिन एक्चुअली में क्या हो रहा है मोटिवेशनल स्पीच सिर्फ और सिर्फ एक पेन किलर का काम करती हैं जो इंसान लाइफ में कुछ करना चाहता है आगे बढ़ना चाहता है

जब भी वह स्पीच सुनता है तो थोड़ी देर के लिए वह अपना पेन भूल जाता है और टेंपरेरी उसको अच्छा फील होने लगता है उसको भी कहीं ना कहीं ऐसा लगने लगता है मैं भी लाइफ में कुछ कर सकता हूं आगे बढ़ सकता हूं जब यह व्यक्ति कर सकता है तो मैं भी कर सकता हूं लेकिन दोस्तों दो-तीन दिन के बाद वह व्यक्ति वापस अपनी उसी जगह आ जाता है जहां पर वह पहले था वह फिर से डाउन हो जाता है कभी

आपने सोचा ऐसा क्यों होता है क्योंकि पेन किलर का काम सिर्फ और सिर्फ आपका पेन खत्म करना होता है बीमारी जड़ से खत्म नहीं होती मोटिवेशन के साथ साथ बहुत जरूरी है एक रियलिस्टिक सोच होना मोटिवेशन बहुत जरूरी है लेकिन रियलिस्टिक होना भी बहुत जरूरी है अगर मैं बात करूं महाभारत की तो सबसे पहला मोटिवेशनल स्पीच भगवान श्री कृष्ण ने अर्जुन को दिया था भगवान श्री कृष्ण ने अर्जुन को कहा था कि तुम इन सब का वध कर सकते हो तब अर्जुन ने यह कहा कि यह सब मेरे भाई हैं इनके साथ मैं खेला हूं मैं इन सब को कैसे मार सकता हूं तब भगवान श्री कृष्ण ने सिर्फ यह नहीं कहा कि तुम्हारे अंदर शक्ति है तुम श्रेष्ठ धनुधर हो तुम यह कर सकते हो वह तो अर्जुन को भी पता था कि वह कर सकता है लेकिन भगवान श्री कृष्ण ने वहां पर अर्जुन को एक रियलिस्टिक सोच दी कि तुम सिर्फ इनके शरीर को मारोगे आत्मा अमर है और धर्म की स्थापना के लिए यह करना बहुत जरूरी है तब अर्जुन को रियलिटी का एहसास हुआ रियलिटी समझ में आई तब अर्जुन ने इन सब का वध किया। मैं यहां पर एक बात बताना चाहूंगा कि जब भी आप उधार की मोटिवेशन बाहर से लेते हो तो वह सिर्फ और सिर्फ 2 या 3 दिन ही टिकती है असली मोटिवेशन वही है जो आपके अंदर से आती है और वह तब ही आएगी जब रियालिटी को समझोगे नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में या किसी और बिजनेस में कहां लोग मोटिवेशनल स्पीच सुनकर बहुत



ज्यादा एक्साइटेड हो जाते हैं यह अच्छी बात है लेकिन उनको साथ में रियलिटी में भी रहना चाहिए सबसे पहले उनको अपना परपज और गोल क्लियर करना चाहिए वह सबसे पहले तो यह सोचे कि अगर वह इस बिजनेस में आ रहे हैं तो क्यों आ रहे हैं इस बिजनेस की क्या जरूरत है जब तक उनको अंदर से यह चीज समझ में नहीं आएगी तो उनको अपना परपस क्लियर नहीं होगा तब तक उधार की मोटिवेशन सिर्फ 2 या 3 दिन ही टिकेगी और उनको हर दूसरे दिन उधार की मोटिवेशन की जरूरत पड़ती रहेगी और 2 दिन के बाद वह हवा हो जाएगी। मैं आपको एक एग्जांपल देता हूँ शायद उससे आपको और बेहतर समझ में आए अगर आपने एक जनरेटर देखा हो तो जनरेटर में क्या होता है जनरेटर में गोल सा बना होता है जिसमें हम रस्सी बांधकर खींचते हैं तो जिसमें हम रस्सी बांधकर खींचते हैं वह आप समझिए वह होता है मोटिवेशन लेकिन उसे बांधकर जो हम खींच रहे हैं क्या उसी की वजह से जनरेटर चल रहा है नहीं जनरेटर कंटिन्यू चलता है उसके अंदर जो फ्यूल होता है उसके अंदर जो फ्यूल है वह है आपका परपज आपका गोल आपको जो स्टार्ट करता है वह है मोटिवेशन यानी कि जब हम जनरेटर को स्टार्ट करते हैं जो हम रस्सी बांधकर एक बार खींचते हैं वह है मोटिवेशन लेकिन जिसकी वजह से कंटिन्यू वह जनरेटर चलता रहता है वह होता है उसके फ्यूल की वजह से यानी परपज और गोल ही आपको लाइफ में आगे लेकर जाते हैं। अगर आपको हर

दूसरे दिन मोटिवेशनल वीडियो और स्पीच की जरूरत पड़ती है इसका मतलब आप एक काल्पनिक दुनिया में जी रहे हैं और जब तक आप काल्पनिक दुनिया में जीते रहेंगे आपको अच्छा लगता रहेगा। जब भी आप मोटिवेशनल वीडियो और स्पीच सुनेंगे तब आपको अच्छा लगता रहेगा लेकिन सिर्फ काल्पनिक दुनिया में अच्छा लग रहा है ना वास्तविक में तो कुछ नहीं हो रहा और काल्पनिक दुनिया में जाने के बाद जिंदगी की रियलिस्टिक सोच बिल्कुल खत्म हो जाती है ड्रीम्स को पूरा करने के लिए सबसे पहले जरूरी है एक्सपर्ट होना उस फील्ड में जिस फील्ड में आप हो अगर आप नेटवर्क मार्केटिंग में हो तो आपको एक्सपर्ट होना पड़ेगा नेटवर्क मार्केटिंग में उसके साथ साथ जरूरी है पेशेंस रखना बहुत ज्यादा मेहनत की जरूरत है और सबसे ज्यादा जो जरूरत है जो आपको समझनी पड़ेगी वो है इसमें समय लगेगा लेकिन जो व्यक्ति काल्पनिक दुनिया में चला गया है वह इन सब बातों पर ध्यान ही नहीं देता जो व्यक्ति मोटिवेशन के साथ साथ इन रियलिटी को भी समझता है और उसके बाद उसके अंदर से एक आवाज आती है कि हां यह मुझे करना है वह होता है। असली मोटिवेशन उसके बाद उसको हर दूसरे दिन मोटिवेशन की जरूरत नहीं है उसका परपस उसका गोल ही उसको चलाता है कभी भी मोटिवेशनल वीडियो और मोटिवेशनल स्पीच सुन के कोई अनरियलिस्टिक गोल मत बनाइए किसी दूसरे व्यक्ति का गोल अपना गोल मत बनाइए।

आपको रियलिस्टिक होना पड़ेगा जब आप रियलिटी को समझ के कड़ी मेहनत करने को तैयार हो पेशेंस रखने के लिए तैयार हो उसके बाद जब काम करते जाओगे और जब वह काम आपको रिजल्ट देगा वह रिजल्ट होगा आपका असली मोटिवेशन।

## नेटवर्क मार्केटिंग सपने दिखाने का बिजनेस



नेटवर्क मार्केटिंग सपने दिखाने का बिजनेस है या यह बिजनेस सपनों को पूरा भी करता है। आज बात करेंगे इसी टॉपिक पर जब भी कोई व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग का बिजनेस प्लान देखता है तो वह उत्साहित होकर इस बिजनेस को ज्वाइन कर लेता है और ज्वाइन करते ही हो वह यह सोचने लगता है कि इस बिजनेस को कैसे करना है लेकिन दोस्तों सिस्टम यह कहता है कि कैसे करना है से पहले आपको यह सोचना होगा कि आप इस बिजनेस को क्यों करना चाहते हैं वह क्या रीजन है जिसकी वजह से आप इस बिजनेस में आए जब तक क्यों का जवाब नहीं मिलता कैसे का जवाब नहीं आएगा यह बिजनेस सिर्फ और सिर्फ एक रास्ता है आपको अपनी मंजिल तक पहुंचाने का इस बात को आप बहुत ध्यान से समझिए कि अगर आपके पास मंजिल ही नहीं होगी तो रास्ते का क्या फायदा यह बिजनेस सिर्फ और सिर्फ एक साधन है जैसे आप एक जगह से दूसरी जगह जाते हैं तो यह बिजनेस एक साधन है जिस पर बैठ कर आप एक जगह से दूसरी जगह तक जा सकते हैं। अब आप सोचिए अगर आपको पता ही नहीं कि आपका डेस्टिनेशन कौन सा है तो आप उस साधन

का क्या करेंगे और जो व्यक्ति इस बिजनेस में क्यों का जवाब नहीं ढूँढ पाता वह व्यक्ति इस बिजनेस में नहीं किसी भी बिजनेस में ज्यादा काम करने के लिए प्रेरित कभी नहीं हो सकता और इस क्यों का जवाब ढूँढना इसलिए भी जरूरी है क्योंकि वही वह रीजन होगा जो आपको इस बिजनेस में दूर तक ले कर जाएगा नेटवर्क मार्केटिंग की सबसे बड़ी ताकत ही उसकी सबसे बड़ी कमजोरी है यहां पर आपने कुछ भी इन्वेस्ट नहीं किया इस बिजनेस को शुरू करने के लिए आपने कोई भी पैसा नहीं लगाया और मैं आप को बता देता हूं कि नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में बहुत सारे चैलेंज आते हैं तो कोई तो एक ऐसी चीज होनी चाहिए कि जब चैलेंज आए आपको इस बिजनेस से बांध के रखे यानी के वो रीजन ही है जो आपको बांध के रखेंगे इस बिजनेस से क्योंकि पैसा तो आप ने लगाया ही नहीं है खोने का डर कुछ है नहीं तो अगर आपके पास रीजन नहीं होगा तो बहुत आसानी से आप इस बिजनेस को छोड़ देंगे यही कारण है कि कई लोग नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को छोड़ देते हैं क्योंकि कुछ लगा नहीं होता जहां पर इन्वेस्टमेंट नहीं होती बहुत आसान होता है उस काम को छोड़ना कई बार लोग कहते हैं नेटवर्क मार्केटिंग में सपने दिखाए जाते हैं जो इतने बड़े बड़े सेमिनार होते हैं वहां पर सिर्फ और सिर्फ सपने दिखाने का काम होता है तो मैं उनसे यही कहना चाहूंगा की हर एक बिजनेस का एक रिक्वायरमेंट होता है हर एक जॉब का भी रिक्वायरमेंट होता है मान लेते

हैं किसी कंपनी में आप इंटरव्यू के लिए गए तो उस पोस्ट के लिए कुछ स्पेसिफिक रिक्वायरमेंट होती हैं कि हमें ग्रैजुएट चाहिए हमें पोस्ट ग्रैजुएट चाहिए इन रिक्वायरमेंट के मददेनजर ही आपको वहां पर जॉब मिलती है तो दोस्तों नेटवर्क मार्केटिंग की भी सबसे पहली रिक्वायरमेंट है कि आपके ड्रीम होने चाहिए जी हां और इन सब सेमिनार में यही होता है आपको सबसे पहले सपने दिखाई नहीं जाते आपके जो सपने कहीं दफन हो चुके हैं उन सपनों को जगाया जाता है क्योंकि सपने ही हैं जो फ्यूल का काम करते हैं और आपको इस बिजनेस में आगे लेकर जाते हैं और ऐसा नहीं है कि उन सपनों को जगाने के बाद उन सपनों को दिखाने के बाद आपको छोड़ दिया जाता है उन सपनों को जगाने के बाद आपको एक बहुत सुनहरा रास्ता भी दिखाया जाता है जिस रास्ते से चलकर अपने ड्रीम को अचीव कर सकते हैं और आज के टाइम में जहां पर लोग एक दूसरे के सपनों को तोड़ने में लगे हैं आप सोचिए कि कम से कम यह बिजनेस तो कम से कम ऐसा है तो लोगों को सपने दिखा रहा है लोगों के सपनों को जगा रहा है और उनको पूरा भी कर रहा है। तो दोस्तों नेटवर्क मार्केटिंग सिर्फ और सिर्फ सपने दिखाने का ही बिजनेस नहीं है यह सपनों को पूरा भी करता है और सपने इसीलिए दिखाए जाते हैं क्योंकि सपने ही नेटवर्क मार्केटिंग की सबसे बेसिक रिक्वायरमेंट है बिना ड्रीम के यह बिजनेस होगा ही नहीं।

## रिजेक्शन इन नेटवर्क मार्केटिंग



रिजेक्शन इन नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में आज थोड़ी सी दुखती रग पर हम हाथ रखेंगे जो हमेशा हमें फेस करना पड़ता है जितने भी नेटवर्क मार्केटिंग में लोग हैं रिजेक्शन को आए दिन फेस करते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग में रिजेक्शन के बारे में दोस्तों जो भी व्यक्ति नया इस बिजनेस में आता है उसे रिजेक्शन का बहुत सामना करना पड़ता है मैं यह तो नहीं बोलूंगा कि जो नया आता है बल्कि जो भी व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग में जब तक भी रहता है उसको तब तक रिजेक्शन का सामना करते ही रहना पड़ता है। यह एक बहुत कड़वा सच है जब कोई व्यक्ति किसी को बिजनेस प्लान दिखाने जाता है और जब उसको रिजेक्शन मिलता है तो वह बहुत ज्यादा आश्चर्य में पड़ जाता है कि यह क्या हो रहा है मेरे साथ कोई इस बिजनेस को करने को ही तैयार नहीं है यह बिजनेस तो बहुत बेकार है सब मुझे मना किए जा रहे हैं और मैं आपको बता देता हूं कि इस बिजनेस को आपको आपके अपने ही मना करेंगे। जब आप इस बिजनेस को लेकर अपनों के पास जाएंगे तो आप देखेंगे कि वही लोग आपको इस बिजनेस को करने से मना करते हैं और आप बहुत ज्यादा

परेशान हो जाते हैं तो चलिए बात करते हैं कि कैसे इसको टैकल किया जाए। परेशान हम क्यों होते हैं सबसे पहले तो हमें यह समझना पड़ेगा जब भी कोई व्यक्ति हमें मना कर देता है नेटवर्क मार्केटिंग के लिए तो हम परेशान क्यों होते हैं मैं आपको एक एग्जांपल देता हूँ। मान लेते हैं कि आप एक गाड़ी चला रहे हैं और सामने रेड लाइट है आपको यह रूल पता नहीं है कि रेड लाइट पर गाड़ी रोकनी होती है यह आपको नहीं पता है और आप रेड लाइट तोड़कर आगे निकल जाते हैं और आगे जाकर जब एक पुलिस वाला आपको हाथ देकर रोक लेता है और आपसे बोलता है कि आपका चालान कटेगा मान लीजिए आपको नहीं पता कि रेड लाइट तोड़ने से फाइन होता है तो आप कैसे रिएक्ट करेंगे आप उससे पूछेंगे किस बात का फाइन पुलिसवाला आपको बोलेगा कि आपने रेड लाइट जंप की है इसलिए आपका फाइन लगेगा तो आप बोलोगे कि मुझे तो इस बारे में कुछ पता ही नहीं है और आप बिल्कुल परेशान हो जाओगे और शायद आप उससे लड़ने भी लगोगे और आप ऐसा क्यों करोगे क्योंकि आपको यह पता ही नहीं है कि यह एक नियम है । ठीक उसी तरीके से दोस्तों नेटवर्क मार्केटिंग में आप सभी परेशान होते हो जब आपको लोग मना कर देते हैं क्योंकि शायद आपको यह पता ही नहीं है कि नेटवर्क मार्केटिंग रिजेक्शन का ही खेल है यहां पर आपको रिजेक्शन को एक्सेप्ट करना पड़ेगा और उसमें टाइम लगेगा ऐसा नहीं है कि आज आप नेटवर्क मार्केटिंग में



आए और 1 महीने के बाद 2 महीने के बाद अगर आपको कोई रिजेक्ट कर रहा है तो आप बहुत इजी गोइंग हो जाएंगे आपको इसको एक्सेप्ट करने में टाइम लगेगा तो हो सकता है आपको जिसने भी बिजनेस प्लान दिखाया हो स्टार्टिंग में आपको ना बताया होगा इसमें रिजेक्शन मिलते हैं बहुत सार। लेकिन नेटवर्क मार्केटिंग में आपको रिजेक्शन रिजेक्शन और सिर्फ रिजेक्शन का ही सामना आपको करना पड़ेगा मैं आपको बता देता हूँ कि यह रिजेक्शन आप के भले के लिए ही हैं आप सोचे कि जब आप एक जॉब के लिए इंटरव्यू देने जाते हैं और 20 25 हजार की जॉब के लिए आपसे कितने सवाल पूछे जाते हैं। 10.20 सवाल आपसे पूछे जाते हैं आपको रखने से पहले कि आप इस जॉब के लिए सही हो कि नहीं तो आपको क्या लगता है कि नेटवर्क मार्केटिंग में कोई इंटरव्यू तो होता नहीं है और नेटवर्क मार्केटिंग में आप यह चाहते हैं कि आप लाखों कमाएँ और आपका कोई इंटरव्यू भी ना ले यह रिजेक्शन यह बिजनेस ही आपको टेस्ट करता है कि आप इस बिजनेस के लिए हो या नहीं हो और यह सिलसिला कम से कम 1 साल 2 साल तक चलता है। ऐसा क्यों बोला जाता है कि नेटवर्क मार्केटिंग में आपको तीन से चार साल लगते हैं सक्सेसफुल होने में वह इसीलिए बोला जाता है क्योंकि पहला एक डेढ़ साल तो आपको अपनी आदत बनाने में ही लगता है और आपको इस बिजनेस में ना से दोस्ती करनी ही पड़ेगी। जब तक ना से दोस्ती नहीं करोगे हां तक कभी

नहीं पहुंच पाओगे तो रिजेक्शन सबसे पहले आपको परेशान करेंगे आपके अपने जब इस बिजनेस के लिए मना करेंगे तो आप बहुत परेशान हो जाओगे उसको आपको एक्सेप्ट करना पड़ेगा और आप को मूव ऑन करना पड़ेगा आपको आगे बढ़ना पड़ेगा और इस बिजनेस का तो नियम है अगर आप 10 लोगों को बिजनेस दिखाओगे तो दो या तीन लोग ही आपके साथ आएंगे सारे लोग इस बिजनेस में कभी नहीं आएंगे इस चीज को आप को समझना पड़ेगा और यह बात आप जितनी जल्दी समझ जाएं उतना ही आपके लिए अच्छा रहेगा। एक बात मैं और आपको यहां पर बताना चाहता हूं आपने देखा होगा जितने भी बड़े बड़े सेमिनार होते हैं जिसमें टॉप के लीडर जो बिजनेस प्रेजेंटेशन दिखाते हैं और बहुत अच्छी मोटिवेशनल स्पीकिंग करते हैं जब आप ऐसे सेमिनार में अपने गेस्ट को लेकर जाते हैं ऐसा नहीं होता कि जितने भी गेस्ट को आप लेकर गए हो सब इस बिजनेस में आ गए वहां पर जाने के बाद भी लोग आपको मना कर देते हैं। इसी से आप अंदाजा लगा सकते हैं कि यह गेम रिजेक्शन का ही है और मैं आपको बता देता हूं कि जब आप कुछ टाइम इस बिजनेस में निकाल देंगे उसके बाद आपको इसकी आदत पड़ जाएगी और कभी आपको अगर कोई मना भी करता है उसके बाद आपकी सेहत पर कोई भी असर नहीं पड़ेगा और आप जब इस ना से दोस्ती कर लोगे तो जो लोग आपको मना कर रहे हैं कुछ लोग इस बिजनेस में आपके साथ आएंगे र्

लेकिन आपको यह समझना पड़ेगा कि अगर आप 10 लोगों को प्रेजेंटेशन दिखा रहे हो 10 में से दो तीन ही होंगे जो आपके साथ इस बिजनेस में आएंगे आपको अपने बिजनेस दिखाने की स्किल पर बहुत अच्छे से काम करना पड़ेगा जब आप स्टार्टिंग में आएंगे तो हो सकता है आप 10 लोगों को बिजनेस दिखाएंगे 10 के 10 आपको बिजनेस के लिए मना कर दें जब आप थोड़ा सा इंप्रूव करेंगे तो हो सकता है 10 में से एक व्यक्ति हां करें और फिर आप और इंप्रूव करेंगे तो हो सकता है 10 में से दो-तीन लोग हां करें। ऐसा करते-करते आपका कन्वर्जन रेश्यो धीरे-धीरे बढ़ेगा और इसके लिए आपको बहुत पेशेंस रखना पड़ेगा और इसीलिए नेटवर्क मार्केटिंग एक स्लो प्रोसेस है इसमें आपको टाइम लगेगा ऐसा नहीं है कि आप इस बिजनेस में आए रातों रात करोड़पति हो गए और रातों रात लखपति हो गए इस चीज को आप को बहुत अच्छे से समझना पड़ेगा दोस्तों जब आप इन रिजेक्शन से और इन कांटे भरे रास्तों से निकल कर बाहर आओगे तो आपकी पर्सनालिटी में एक अलग तरह का चेंज देखने को मिलेगा इसका तो मैं आपको दावा कर सकता हूं और मैं आपको बता देता हूं स्टार्टिंग में भी आप को प्रॉब्लम सिर्फ इस वजह से होती हैं क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग आपके लाइफ का जो एक रूटीन बना हुआ है पहले उसमें जब यह नेटवर्क मार्केटिंग घुसता है तो सब गड़बड़ कर देता है यानी आपको कुछ बुरी आदतें लगी होती हैं सुबह लेट उठने कीए बुक्स ना पढ़ने की

जब नेटवर्क मार्केटिंग आती है तो नेटवर्क मार्केटिंग आपसे यह सब चीजें डिमांड करती है कि आप यह सब करो जैसे सुबह जल्दी उठना बुक्स पढ़ना ऑडियो सुनना वीडियो देखना मोटिवेशनल स्पीकर को सुनना जो कि आप की आदत नहीं है तो इसीलिए आपको थोड़ा सा अनकंपरटेबल लगता है रिजेक्शन की आपको आदतें नहीं होती। जब यह सब चीजें आपके ऊपर आ जाती हैं एकदम से तो आपको बड़ा अनकंपरटेबल लगता है और शायद इसीलिए आप परेशान भी हो जाते हो और जब आप धीरे-धीरे इन सब चीजों को करने लग जाओगे। जब हम धीरे-धीरे इन आदतों में घुस जाते हैं जब यह आदतें बन जाती हैं उसके बाद आपको सब कुछ आसान लगने लगता है और आपकी ग्रोथ इस इंडस्ट्री में होने लगती है तो दोस्तों रिजेक्शन एक पार्ट है नेटवर्क मार्केटिंग का इसको खुले दिल से एक्सेप्ट कीजिए रिजेक्शन जब तक आप एक्सेप्ट नहीं करेंगे हां तक नहीं पहुंच सकते।

## किसकी कंपनी बेहतर



किसकी कंपनी नंबर वन किसकी कंपनी नंबर दो ऐसे विवाद के बारे में हमने अक्सर यह देखा है कि जब भी हम किसी ऐसे व्यक्ति से मिलते हैं जो ऑनलाइन नेटवर्क मार्केटिंग में है तो कहीं ना कहीं हम उससे वाद-विवाद में लग जाते हैं कि हमारी कंपनी नंबर वन है हमारी कंपनी में यह अच्छाइयां हैं तुम्हारी कंपनी में यह खराबियां हैं इसलिए तुम भी हमारे साथ आ जाओ। कुछ इस तरीके के वाद विवाद में हम लोग पढ़ते हैं यहां तक देखा गया है कि वीडियो के कमेंट सेक्शन में मेरे वीडियो का जो कमेंट सेक्शन है उसमें भी कई लोग आपस में एक दूसरी कंपनी को नंबर वन बताते हैं नंबर दो बताते हैं या दूसरे लोगों की कंपनी की बुराइयां कर रहे होते हैं। यह किस हद तक सही है आज मैं इस बारे में चर्चा करूंगा। सबसे पहले तो हम को यह समझना होगा कि अगर आपकी कंपनी में अच्छे प्रोडक्ट्स हैं काफी सालों से चल रही है और लीगली बिजनेस कर रही है उस कंपनी का नाम है तो हर कंपनी दोस्तों नंबर वन है यह कह देना कि यह कंपनी नंबर वन है या वह कंपनी नंबर वन है हम लोग ऐसा कहते हैं यह कहीं ना कहीं जो हमारा प्यार है अपनी कंपनी के लिए

वह दिखाता है और यह अच्छी बात भी है। इसमें कोई गलत बात नहीं है लेकिन जब हम किसी दूसरी कंपनी की बुराई करते हैं तो सबसे बड़ी दिक्कत दोस्तों यही पर आती है क्योंकि इससे पहले यहां पर यह देखने वाली चीज है जब भी हम किसी कंपनी के बारे में कुछ भी गलत बोलते हैं जो अच्छा काम कर रही है या लीगली बिजनेस कर रही है काफी साल से है तो हम सिर्फ उसकी कंपनी की बुराई नहीं कर रहे अगर आप थोड़ा सा एनालिसिस करने की कोशिश कर तों एक कंपनी को खड़ा करने में बहुत मेहनत लगती है जो भी उस कंपनी के मालिक होते हैं जिन्होंने भी वह कंपनी पैसे लगाकर खड़ी की हुई होती है उन्होंने बहुत मेहनत की होती है। उस कंपनी को बनाने में बनाने के बाद इतने साल उस कंपनी को चलाना मैं समझता हूँ कि आप इसके पीछे जो मेहनत है शायद उसे कभी समझ भी नहीं पाएंगे तो इसीलिए जब किसी कंपनी की बुराई करते हैं तो जाने अनजाने में आप उस व्यक्ति की मेहनत की बुराई कर रहे हैं जिसने इतनी मेहनत से अपने बिजनेस को खड़ा किया। अपनी इस कंपनी को खड़ा किया तो कभी भी किसी कंपनी को जाने बिना आप उसकी बुराई कभी मत कीजिए और अगर आप जानते भी है उस कंपनी के बारे में तो भी मैं कहूंगा कि सिर्फ आप जब भी बिजनेस प्रेजेंटेशन दिखाएं या जब भी लोगों से मिले अपनी कंपनी के बारे में बताएं तो आप सिर्फ और सिर्फ अपनी कंपनी की ही बढ़ाई कर। अपनी कंपनी को अच्छा बताएं कभी भी

अपनी कंपनी के बिजनेस प्लान को किसी के साथ कंपेयर करना या उनकी कंपनी को बेकार बताना यह सब आप बिल्कुल मत कीजिए। क्योंकि किसी भी कंपनी को बनाने में बहुत मेहनत लगती है किसी भी कंपनी को काफी सालों आगे तक लेकर जाना आप सोच भी नहीं सकते कि इसके पीछे कितनी मेहनत लगती है क्योंकि कंपनी के पीछे के जो लोग काम कर रहे होते हैं उन लोगों को हम देखते नहीं हैं उनकी मेहनत को शायद हम लोग देखते नहीं हैं इसीलिए हम किसी भी कंपनी के बारे में कुछ भी बोल देते हैं तो मैं आपको यही बताना चाहता हूँ कि जो कंपनियां अच्छा बिजनेस कर रही हैं काफी साल से हैं जिनका नाम भी अच्छा है वह सारी कंपनी नंबर वन है अब यहां पर सबसे जरूरी बात जो है वह यह निकल कर आती है कि आप अपनी कंपनी में नंबर वन है या नहीं जी हां कितना अच्छा हो कि कुछ सालों के बाद आप किसी को भी यह बोल सकें जिस कंपनी में मैं हूँ वह कंपनी नंबर वन है और साथ में मैं भी उस कंपनी में नंबर वन हो या टॉप फाइव में हो या टॉप टेन में हूँ । अगर ऐसा हो तो सोचे आप के लिए कितनी अच्छी बात है क्योंकि यह बिजनेस सिर्फ और सिर्फ आप को डिवेलप करने का है और आप अपने आप को कितना डिवेलप कर पाते हैं उस कंपनी में रहकर यह बहुत जरूरी है भले ही आपकी कंपनी नंबर वन नहीं है या आपकी कंपनी टॉप पर नहीं है या आपकी कंपनी कुछ साल पुरानी है अच्छा बिजनेस कर रही है नाम अच्छा है

लेकिन इससे भी ज्यादा जरूरी यह है आप अपनी कंपनी में कितना डेवलपमेंट अपने आप में कर पाए हैं या अपने अंदर आप कितने चेंजिंग कर पाए हैं उससे डिसाइड होता है दोस्तों की आप नंबर वन बन रहे हैं या नहीं और यहां पर मैं आपको बता देता हूँ कि कंपनी नंबर वन या नंबर टू होने से कोई भी फर्क नहीं पड़ता फर्क पड़ता है तो आप के अंदर कितने चेंज हुए हैं आप नंबर वन बन पा रहे हैं आपको कितने लोग सुनते हैं इस बिजनेस की वजह से यह बहुत जरूरी है। मैं आपको बताना चाहता हूँ कि कुछ लोग इस बिजनेस में बहुत साल निकाल देते हैं सिर्फ यह गुणगान गाते हुए कि मेरी कंपनी नंबर वन है और उनके अंदर कुछ भी चेंज नहीं आता और वह कुछ नहीं कर रहे होते तो ऐसी नंबर वन कंपनी में रहने का फायदा भी क्या हुआ मैं उनसे पूछना चाहता हूँ। सबसे पहले आप यह देखिए कि जिस कंपनी में आप हैं उसमें आपकी पर्सनैलिटी डिवेलप हो रही है या नहीं हो रही आपका एसोसिएशन अच्छा है या नहीं आपका एसोसिएशन नंबर वन लोगों के साथ है या नहीं यह बहुत जरूरी है तो इसीलिए कंपनी के नंबर वन और टू होने के वाद विवाद में आने से बिल्कुल बचें अगर आप समझते हैं कि आपकी कंपनी नंबर वन है तो यह बहुत अच्छी बात है। आपका विश्वास आपकी कंपनी के ऊपर दिखता है और यह होना भी चाहिए लेकिन कभी भी किसी कंपनी की निंदा मत कीजिए कभी किसी कंपनी की बुराई मत करिए क्योंकि आपको यह अंदाजा भी



नहीं है कि उस कंपनी को खड़ा करने में कितने पैसे लगे हैं कितनी मेहनत लगी है उनके मालिक ने जिन्होंने कंपनी बनाई है उन्होंने कितना मेहनत किया होगा। जब आप किसी की मेहनत को बेकार बताते हैं किसी की मेहनत को आप गलत बोलते हैं तो आपकी भी मेहनत की कोई वैल्यू नहीं रह जाएगी। आने वाले टाइम में तो हमेशा कभी भी किसी के बारे में बोलने से पहले आप थोड़ा सा जरूर सोचिए कि जिस भी कंपनी के बारे में आप निंदा कर रहे हैं आप कंपनी की नहीं बल्कि उसके पीछे जो उसके मालिक हैं जिन्होंने सब कुछ दांव पर लगाकर उस कंपनी को बनाया है उनकी बुराई कर रहे हैं और जब आप ऐसा करते हैं तो कहीं ना कहीं आपके साथ भी बुरा होता है और नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस कभी भी आपको किसी की बुराई करना किसी की निंदा करना यह बिल्कुल नहीं सिखाता है। बल्कि मैं यहां तक देखता हूँ कि कई लोगों के वीडियोस के कमेंट सेक्शन में गाली गलौज वाली लैंग्वेज भी यूज की जाती है कंपनी इसके लिए तो मैं आपको बता देना चाहता हूँ ऐसे शब्दों का जब प्रयोग करते हैं तो इसका मतलब आप नेटवर्क मार्केटिंग तो नहीं कर रहे। इस चैप्टर में मैंने आपको समझाने की कोशिश की है के आप इस वाद विवाद में ना पड़े कि किस की कंपनी अच्छी है आप जिस भी कंपनी में है वह कंपनी अच्छी है आप इसको अच्छे से समझाइए उसके प्रोडक्ट को अच्छे से समझाइए और कोशिश कीजिए कि उस कंपनी में आप टॉप टेन या नंबर वन

पर आए। यह आपके लिए बहुत जरूरी है कंपनी के नंबर वन और नंबर टू होने से कोई फर्क नहीं पड़ता बस फर्क पड़ता है कि आपकी कंपनी अच्छी होनी चाहिए लीगल होनी चाहिए प्रोडक्ट अच्छे होनी चाहिए और थोड़ी बहुत वह कंपनी अगर पुरानी है तो बहुत अच्छी बात है। नंबर वन और नंबर 2 के विवाद में आने से बिल्कुल बचें।

## नेटवर्क मार्केटिंग ब्रेनवाशिंग का बिजनेस



क्या नेटवर्क मार्केटिंग ब्रेनवाशिंग का बिजनेस है कई बार आपने सुना होगा लोग बोलते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग में लोगों का ब्रेनवाश किया जाता है तो समझते हैं इस चीज को इसको समझने से पहले मैं आपको इसके पीछे के साइंस के बारे में बता देता हूँ कि यह चीज होती कैसे है हम कोई भी एक्शन आज के टाइम में लेते हैं या कोई भी हम काम करने जाते हैं वो र होता कैसे है सबसे पहले इसको समझ लेते हैं सबसे पहले हमारे दिमाग में कुछ थॉट्स आते हैं जब हमारे दिमाग में कोई भी थॉट लगातार आता है तो वह धीरे-धीरे हमारे वर्ड में कन्वर्ट होता है। यानी के मान लेते हैं कि हमारे दिमाग में थॉट आया कि हम इस काम को नहीं कर सकते जब हम बार-बार इस चीज को सोचते हैं कि हम इस काम को नहीं कर सकते तो धीरे-धीरे वह हमारे शब्दों में आता है हम फिर मुंह से भी बोलने लगते हैं कि हम इस काम को नहीं कर सकते और हम लगातार जब ऐसा बोलते हैं तो वही चीज हमारा बिलीफ बन जाता है यानी कि हम मान लेते हैं कि हम इस काम को नहीं कर सकते और उसके बाद जब हम उस काम को करने जाते हैं तब हमारे जो एक्शन होते हैं वह

बहुत ही कमज़ोर होते हैं और जब एक्शन कमज़ोर होते हैं तो हमारा रिजल्ट जो आता है वह भी कमज़ोर होता है मैं यह साइकिल आपको क्यों समझा रहा हूं इसके पीछे एक लॉजिक है यह जो साइकिल है यह क्लियर यह बताता है कि जो भी हमारा रिजल्ट होने वाला है वह हो ना हो कहीं ना कहीं हमारे थॉट से कनेक्टेड है मतलब कि अगर हमारा थॉट्स पॉजिटिव हो जाए हमारा थॉट भी ऐसा बन जाए कि हम कुछ ना कुछ कर सकते हैं तो धीरे-धीरे वह हमारे शब्दों में आने लगेगा और जब हमारे शब्दों में आने लगेगा तो वह हमारा बिलीफ बन जाएगा और जब बिलीफ बन जाएगा तो वह हमारे एक्शन में आने लगेगा और जब हमारे एक्शन में आने लगेगा तो हमें रिजल्ट भी देगा तो सिंपल सा फार्मूला है कि हमें अपने थॉट को पॉजिटिव करना है। बात करता हूं नेटवर्क मार्केटिंग में ब्रेनवाशिंग जो लोग बोलते हैं अब उसकी बात कर लेते हैं नेटवर्क मार्केटिंग में कई लोग जब बिजनेस प्लान देखते हैं कुछ लोग बोलते हैं कि प्रोडक्ट महंगा है कुछ लोग बोलते हैं कि बिजनेस प्लान बेकार है कुछ लोग यह बोलते हैं कि इसमें बहुत मेहनत करनी पड़ेगी तो अगर आप इस चीज को दूसरे नजरिए से देखें कि नेटवर्क मार्केटिंग में आपको कुछ पैसे देकर ऐसे लोगों का एसोसिएशन मिल रहा है जोकि पॉजिटिविटी से भरपूर हैं यानी वह दिन में 24 घंटे सिर्फ पॉजिटिव बातें ही कर रहे हैं एवरीथिंग इस पॉसिबल नथिंग इस इंपॉसिबल ऐसी बातें आपके चारों तरफ हो रही होती हैं

तो आप यह सोचिए कि जब आप ऐसे लोगों के संगत में आ जाते हैं तो क्या आप के थॉट्स पर फर्क पड़ेगा जी हां बिल्कुल फर्क पड़ेगा जब आप ऐसे लोगों के एसोसिएशन में आते हैं जब आप इतने सारे लोगों की ट्रेनिंग में जाते हैं जब आप इतने बड़े बड़े सेमिनार में जाते हैं जहां पर हमेशा वह लोग ये बोल रहे होते हैं की नथिंग इस इंपॉसिबल सब कुछ पॉसिबल है जब आपके कानों में यह बातें जाती हैं तो आपके थॉट्स भी चेंज होते हैं आपके थॉट्स क्या होने लगते हैं कि नहीं यार यह तो मैं भी कर सकता हूं जब आप बार-बार इन विचारों को अपने दिमाग में चलाते हैं कि मैं यह कर सकता हूं मैं यह भी कर सकता हूं क्योंकि बार-बार आपके कानों में यह बोला जा रहा है कानों में बोले जाने की वजह से आपके थॉट्स चेंज हो रहे हैं और आपके थॉट्स जब धीरे-धीरे चेंज होते हैं तो वही चीज आपके शब्दों में आती है आपने देखा होगा कि नेटवर्क मार्केटिंग में कुछ लोग आते हैं आते ही जो चीज है वह पहले कभी नहीं बोलते थे जैसे कि मैं यह गाड़ी ले लूंगा या मैं यह घर ले लूंगा पहले कभी नहीं बोलते थे नेटवर्क मार्केटिंग में आने के बाद वह यह बातें करने लगते हैं और वह ऐसी बातें क्यों करने लगते हैं क्योंकि उनका थॉट प्रोसेस चेंज हो चुका होता है तो जब आपका थॉट प्रोसेस चेंज होता है तो वही चीज आपके वर्ड्स में आ गई। वर्ड्स में आने से आपका बिलीफ सिस्टम स्ट्रांग हो गया बिलीफ सिस्टम बनने की वजह से आपके एक्शन स्ट्रांग होने लगे और जब आप के

एक्शन स्ट्रांग होने लगे तो रिजल्ट भी 100% आने ही हैं तो अगर कोई यह बोलता है कि यह ब्रेनवाशिंग का बिजनेस है तो एप्स लूट ली यह ब्रेनवाशिंग का ही बिजनेस है मैं आपको यह बोलता हूँ कि अगर कोई नॉर्मल व्यक्ति सिर्फ 20 - 25000 ₹0 कमा रहा है या 50000 ₹0 कमा रहा है उसका ब्रेनवाश कर के अगर उसको यह बताया जाए कि तू भी लाइफ में कुछ कर सकता है कि तू भी लाइफ में आगे बढ़ सकता है तुम भी अपनी लाइफ में ऊँचाइयाँ तक जा सकते हो तुम यह कर सकते हो अगर उनके ब्रेन को वॉश करके यह चीज उसके दिमाग में डाली जाए तो मेरे हिसाब से उस ब्रेन को तो वॉश हो ही जाना चाहिए कोई गलत नहीं है आपको यहां पर यही समझाना चाहता हूँ कि ब्रेनवाशिंग अगर पॉजिटिव चीज के लिए हो अच्छी चीज के लिए हो तो वह अच्छी बात है ब्रेनवाशिंग जो शब्द है वह शब्द आपको यह देखना है कि अच्छी सेंस में ब्रेनवाश किया जा रहा है या गलत सेंस में ब्रेनवाश किया जा रहा है अगर ब्रेनवाशिंग अच्छे सेंस में है तो उसे क्यों ना वॉश कर लिया जाए तो आज के बाद आप इस चीज को हमेशा ध्यान रखिए कि नेटवर्क मार्केटिंग में आपके दिमाग को पॉजिटिव वाश किया जाता है जो कि जरूरी भी है जो काम आप कभी सोचते थे कि नामुमकिन है इस बिजनेस में आपको बताया जाता है कि यह मुमकिन है और आप करते हो उस काम को तों आपको यह सोचकर बिल्कुल भी घबराने की जरूरत नहीं है कि हमारा ब्रेनवाश कर दिया

जाएगा आप बिल्कुल एक सही बिजनेस में हो और जो लोग इस बिजनेस में नहीं हैं और यह किताब पढ़ रहे हैं तो यहां पर पॉजिटिवली ब्रेन को वॉश किया जाता है जो कि एक बेहतरी के लिए ही होता है।

## एम एल एम बदनाम क्यों है



एम एल एम बदनाम क्यों है क्यों ऐसा होता है जब हम किसी को फोन करते हैं नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के लिए तो वह हमसे पूछता है कि यह कहीं चैन बनाने वाला काम तो नहीं है ऐसा होता है। जब हम किसी को फोन करते हैं और कहते हैं कि हम एक बिजनेस कर रहे हैं क्या वह बिजनेस आप देखना चाहोगे तो वह हमसे पूछता है कि यह कहीं मेंबर बनाने वाला काम तो नहीं है क्यों जब हम किसी को इनवाइट करते हैं वह हमसे पूछता है कहीं ये नेटवर्क मार्केटिंग तो नहीं है। नेटवर्क मार्केटिंग को लेकर एक नेगेटिविटी है क्यों एम एल एम बदनाम है क्यों जब हम किसी को बुलाते हैं तो हमें लोग ऐसी नजरों से देखते हैं कि हम कोई गलत काम कर रहे हो। मैं आपको बताना चाहता हूँ कि जो भी नेगेटिविटी है जो भी एम एल एम को लेकर जो चीजें मार्केट में फैली हुई हैं उन सब के पीछे कहीं ना कहीं आपका और हमारा ही हाथ है। इस नेगेटिविटी के पीछे हमारा ही हाथ है। हम अगर चीजों को करेक्ट कर ले तो आने वाले टाइम में शायद इस बिजनेस से कोई भी दूर नहीं भागेगा। आज मैं कुछ पॉइंट के ऊपर बात करूंगा कि जिन पॉइंट को हमें समझना पड़ेगा हमें



समझने की कोशिश करनी पड़ेगी कि अगर हम ऐसी चीजें इस बिजनेस में ना करें तो कोई भी नेटवर्क मार्केटिंग को लेकर नेगेटिविटी नहीं होगी सिर्फ यह बोल देना कि सिर्फ कुछ फेक कंपनी है उसकी वजह से नेटवर्क मार्केटिंग बदनाम है। हाँ फेक कंपनी भी एक रीजन है लेकिन सिर्फ फेक कंपनी ही रीजन नहीं है। सबसे पहला कारण है

1 ओवर प्रॉमिस आप चाहे किसी भी कंपनी में हो या किसी भी बिजनेस प्लान में हो कभी भी हमें ओवर प्रॉमिस नहीं करना चाहिए नेटवर्क मार्केटिंग को लेकर हमेशा से ओवर प्रॉमिस किया जाता है। इसी की वजह से यह बिजनेस थोड़ा सा बदनाम भी है आप सोचिए शेयर मार्केट का नाम आपने सब ने सुना होगा आप किसी भी ऐसे व्यक्ति से शेयर मार्केट के बारे में पूछिए जिसने कभी भी शेयर मार्केट में पैसा नहीं लगाया उसकी टूटी-फूटी नॉलेज के हिसाब से वह आपको जरूर बताएगा कि शेयर मार्केट में पैसा तो बहुत है लेकिन वहां पर रिस्क भी है। अगर मैं उसके बारे में नॉलेज नहीं रखता हूँ और मैं शेयर मार्केट में चला जाता हूँ तो हो सकता है मेरा पैसा डूब भी जाए यानी उस व्यक्ति ने कभी भी शेयर मार्केट में पैसा नहीं लगाया है उसके बावजूद उसको यह नॉलेज है वहां पर रिस्क है लेकिन नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में हमेशा लोगोनेगेटिव ही क्यों सोचते हैं क्योंकि यहां पर फेक प्रॉमिस ओवर प्रॉमिस किए जाते हैं। मैं आपको बताना चाहता हूँ कि जब भी आप अपनी कंपनी का बिजनेस प्लान किसी को

दिखाएं तो कभी भी ओवर प्रॉमिस ना करें। लोगों का अक्सर यह गलत होता है कि वह अपने प्रोडक्ट को लेकर ओवर प्रॉमिस कर देते हैं कभी अपने बिजनेस प्लान को लेकर ओवर प्रॉमिस कर देते हैं कभी इनकम को लेकर ओवर प्रॉमिस कर देते हैं कि ज्वाइन करो कुछ नहीं करना पड़ेगा और आपको अच्छे खासे पैसे यहां से आने लग जाएंगे और जब ऐसा नहीं होता है तो लोग बिजनेस को छोड़ते हैं और 10 लोगों को नेगेटिव करते हैं और उन 10 लोगों में कभी बिजनेस किया नहीं होता और ऐसे 10 लोगों को जब आप फोन करते हो तब वह आपसे पूछते हैं कि कहीं यह चैन बनाने वाला बिजनेस तो नहीं है कहीं ये नेटवर्क मार्केटिंग तो नहीं है। अब उस व्यक्ति ने नेटवर्क मार्केटिंग किया नहीं है लेकिन जिस व्यक्ति ने ये एक्सपीरियंस लिया है उसने १० लोगों को जाकर बताया है जिसकी वजह से ये बिजनेस नेगेटिव हो चुका है। एक अच्छी कंपनी कभी भी ओवर प्रॉमिस नहीं करती लेकिन ये एसोसिएट का काम होता है की वो सही जानकारी अपने लोगो को दे जो चीजें हैं वह आपको फैक्ट और फिगर उनके सामने रखने हैं और अगर सामने वाला प्रोस्पेक्ट ज्वाइन नहीं भी कर सकता या ज्वाइन नहीं भी करता है आपके बिजनेस को तो भी वह किसी को जाकर नेगेटिव नहीं करेगा और उसकी वजह से सिर्फ एक कंपनी बदनाम नहीं होती है उसकी वजह से जितनी भी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी है जो अच्छी कंपनी है वह सब बदनाम होती हैं। तो सबसे पहले आपको यह ध्यान रखना है

कि कभी-कभी होता क्या है कि हम सामने वाले को यह बोलने लगते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग ही एक ऐसा तरीका है जिससे आप पैसे कमा सकते हो जो कि बिल्कुल भी सही नहीं है इस दुनिया में और भी तरीके हैं पैसे कमाने के लेकिन जब वह यहां पर आता है उसको सच्चाई का पता लगता है तो उसको जो बाकी ऑप्शन देखता है तो उसको ऐसा लगता है कि यह लोग नेटवर्क मार्केटिंग को बहुत ओवर प्रॉमिस करके प्रमोट कर रहे हैं। तो कभी भी ओवर प्रमोशन मत कीजिए प्रमोशन करना बहुत अच्छी बात है लेकिन ओवर प्रमोशन गलत हो सकता है यह दूसरी कंपनीज के भी घातक हो सकता है। अब चलते हैं अगले पॉइंट की तरफ वह है।

2 फेक लीडर जी हां लीडर तो है लेकिन फेक है मैं आपको बताना चाहता हूँ कि आजकल तो जमाना ही ऐसा हो गया है कि जो एथिक्स की बातें कर रहे होते हैं वह खुद ही एथिक्स को फॉलो नहीं कर रहे। जो इमानदारी की बात करते हैं वह खुद ही इमानदारी को फॉलो नहीं करते। जिन लोगों को खुद ही बिजनेस एथिकल करना चाहिए बोल रहे होते हैं वह खुद ही एथिकल ई बिजनेस को नहीं कर रहे होते हैं। ज्वाइन करने के बाद स्टार्टिंग में अनइथिकल प्रैक्टिस से इस बिजनेस को बिल्ड करते हैं डाउनलाइन से बहुत अच्छी मीठी बातें कर कर उनको ज्वाइन करवाते हैं उनको अपने साथ लेकर चलते हैं अगर थोड़ी सी सक्सेस मिलने लगती है या देखते हैं कि नीचे से भी कोई डाउनलाइन बहुत अच्छा कर रहा है तो हमेशा

उसको दबाने की कोशिश या उसके साथ पॉलिटिक्स खेलने की कोशिश यह सब चीजें होती हैं। उसके बाद जब वह व्यक्ति इस बिजनेस को छोड़कर जाता है तो एक बेड एक्सपीरियंस लेकर जाता है और जब उससे कोई सलाह मांगने जाता है कि नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस करना ठीक रहेगा तो वह उसको भी इस बिजनेस को करने से रोकता है और इस बिजनेस को करने नहीं देता। तो हमेशा मैं आपसे सिर्फ एक ही बात कहूंगा कि जो भी आपके लीडर हैं जो भी आपके अपलाइन हैं जो भी बातें आपको बताएं आप उनसे सीखिए लेकिन हमेशा उनके एक्शन पर भ्रम रखिए जो वह आपको एथिकली बताने की कोशिश कर रहे हैं जो वह एथिक्स का रोगा रो रहे हैं क्या वह खुद एथिक फॉलो कर रहे हैं। उस चीज को क्या जो चीज है वह आपको बता रहे हैं क्या वह उस चीज को खुद भी फॉलो कर रहे हैं या पीठ पीछे कुछ और ही प्रैक्टिस कर रहे हैं। मैं आप को बता देता हूँ कि हमेशा यह बोला जाता है कि अपने अपलाइन को हमेशा फॉलो करिए लेकिन मेरा मानना है कि एक्टिव अपलाइन नहीं हमेशा अपने सही अपलाइन को फॉलो करिए। जो एथिकली इस बिजनेस को कर रहा है क्योंकि सिर्फ पैसा कमाना ही सब कुछ नहीं होता जो गलत प्रैक्टिस करते हैं वह आपको लाइफ की जो अच्छी चीजें हैं वह कभी नहीं सिखा सकते या आप उनके साथ रहकर अनइथिकल चीजें सीखेंगे हो सकता है कि थोड़े बहुत पैसे तो आप कमा ले है लेकिन दूसरों की नजरों में जिन को बहुत विश्वास के

साथ आप इस बिजनेस में लेकर आए उनसे आप अपने संबंध बिगड़ेंगे तो इसीलिए आप हमेशा ऐसे फेक लीडर से बचिये जो एथिक्स की बात कर रहे हैं। कभी-कभी होता क्या है कि बिजनेस डाउन जाते ही अनइथिकल चीजें शुरू हो जाती हैं ए अनइथिकल प्रैक्टिस शुरू हो जाते हैं ताकि बिजनेस उठाया जाए और उसके बाद खड़े होकर प्रवचन देना बहुत आसान होता है की एथिक्स से करिए ईमानदारी से इस बिजनेस को करिए यह सब प्रवचन देना बहुत आसान है लेकिन हमें हमेशा जो भी हम बोलते हैं एथिक्स के साथ इस बिजनेस को फॉलो करना चाहिए किसी से भी झूठ बोलना या खुद थोड़े बहुत पैसे कमाने के बाद अपने डाउन लाइन के साथ संबंध बिगड़ लेना कि अब तो वह किसी काम के नहीं है यह सोच लेकर आना बहुत गलत है पर ऐसे ही लोग जब बिजनेस को छोड़ते हैं वह दूसरों को भी नेगेटिव करते हैं किसी दूसरी कंपनी को ज्वाइन नहीं करते और बैड एक्सपीरियंस लेकर जाते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस से तो हमेशा से ध्यान रखिए कि जो भी आप अपनी डाउनलाइन से बोलते हैं वह आपके एक्शन में होना बहुत जरूरी है ऐसा नहीं होना चाहिए कि बोलने के लिए आपने बोल दिया लेकिन आपके एक्शन में वह चीज बिल्कुल भी नहीं है और डाउन लाइन को भी यह ध्यान रखना चाहिए कि हमेशा जो भी हमें बताया जा रहा है और जो बता रहा है सबसे पहले वह खुद इस चीज को फॉलो करता है या

नहीं करता। अब चलते हैं दोस्तों अगले पॉइंट की तरफ वह है

3 क्विक सक्सेस कुछ लोग इस बिजनेस में आते हैं और सोचते हैं कि हम जल्दी से सक्सेस हो जाएं कभी-कभी ऐसा भी होता है कि कुछ लीडर किसी दूसरी कंपनी में काम करते हैं अच्छा एक्सपीरियंस लेते हैं और वहां से छोड़कर जब दूसरी कंपनी में आते हैं तो वहां पर उनको जल्दी सक्सेस मिलती है उसका कारण सिर्फ यह होता है कि वह सीखे सिखाए होते हैं पहले से उनको अच्छी ट्रेनिंग मिली होती है और वह उस बिजनेस को समझ चुके होते हैं लेकिन वह यहां पर आने के बाद कभी बताते नहीं हैं कि हमने पहले यह बिजनेस किया था। लोगों को ऐसा लगता है कि वह 1 साल 2 साल में इतनी जल्दी गो कर गए तो जरूर हम भी कर सकते हैं वह भी सीखने की कोशिश करते हैं लेकिन जैसे आपको पता है नेटवर्क मार्केटिंग में कम से कम 3 साल 4 साल 5 साल 6 साल तब भी लग सकता है कुछ ना कुछ बढ़ा करने के लिए। मैं आपको बताना चाहता हूँ कि जब वह लोग ऐसे लीडर को देखते हैं कि इतने कम टाइम में ऐसा कैसे हुआ कुछ लीडर होते हैं जो बहुत मेहनत करते हैं और कम टाइम में सक्सेसफुल भी होते हैं लेकिन ज्यादातर लोग ऐसे भी होते हैं जो दूसरी कंपनी से अच्छी ट्रेनिंग लेकर सीखकर यहां पर आते हैं और यह प्रोजेक्ट करते हैं कि हमने कम टाइम में यह कर कर दिखाया। आप को समझना होगा कि नेटवर्क मार्केटिंग क्विक सक्सेस वाला

गेम नहीं है कोई जल्दी सक्सेसफुल बनाने का गेम भी नहीं है यहां पर आप को समय देना होता है यहां पर आपको सीखना होता है दो-तीन साल 4 साल यहां पर लगते हैं जब आप सीखते हैं तभी कुछ बड़ा हो सकता है। तो इसीलिए कभी भी क्विक सक्सेस की उम्मीद यहां पर मत रखिए और दूसरों के साथ अपने आप को कंपेयर बिल्कुल भी मत कीजिए आप बिल्कुल अलग हैं आप दूसरों के साथ कभी भी अपने आप को कंपेयर मत कीजिए। आपकी जो कैपेसिटी है वह आपकी है इसलिए आप निरंतर इस बिजनेस को सीखते चले जाइए जब आप दूसरे से अपने आप को कंपेयर करते हैं तो वहीं पर आप की ग्रोथ भी रुक जाती है तो इसलिए क्विक सक्सेस की उम्मीद ना करें। अब चलते हैं अगले पॉइंट की तरफ वह है

फेक कंपनी जिसकी वजह से नेगेटिविटी फैली है मैं यह पॉइंट सबसे लास्ट में इसीलिए रखता हूँ क्योंकि मैं आज की डेट में इस चीज को उतना बड़ा नहीं मानता जैसे आने वाले टाइम में नेटवर्क मार्केटिंग के ऊपर गाइडलाइन आ चुकी हैं। यह फेक कंपनी भी अब आना बंद हो जाएंगी और हमेशा लीडर और हम लोग इसी चीज का रोना रोते हैं कि फेक कंपनी आई उन्होंने लोगों का पैसा खाया और नेटवर्क मार्केटिंग बदनाम हो गई लेकिन यह रीजन अब धीरे-धीरे कम होता जा रहा है इससे ऊपर के रीजन जो मैंने आपको बताएं वह आज की डेट में बहुत ज्यादा है। इसीलिए हमें सबसे पहले जो ऊपर

के पाइंट हैं उनको फॉलो करना होगा उनको ठीक करना होगा और क्योंकि वह चीजें हमारे हाथ में है हम एसोसिएट हैं हम किसी को बिजनेस दिखाते हैं तो यह हमारा फर्ज बनता है कि जो ऊपर के जो पाइंट मैंने आपको बताए हैं उन पर हमको काम करना होगा और उनको फॉलो करना होगा। यह जो फेक कंपनी वाला पाइंट है यह हमारे हाथ में बिल्कुल भी नहीं है और फेक कंपनी जो है वह ऐसी ही है जो कि नेटवर्क मार्केटिंग का चोला ओढ़ कर आती है या मैं यह कहूं कि नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी है बोल कर आती हैं लेकिन वह इन्वेस्टमेंट कंपनी होती हैं। उनके पास कोई प्रोडक्ट नहीं होता प्रोडक्ट होता भी है तो डमी प्रोडक्ट होता है जो सिर्फ दिखाने के लिए होता है लेकिन वह एकचुअल प्रोडक्ट बिल्कुल भी नहीं होता और ऐसी कंपनी जब आती हैं तो लोगों को ज्यादा रिटर्न का वादा देती है जिसकी वजह से लोग उसको जॉइन करते हैं अगर वह ज्यादा रिटर्न का वादा ना करें तो कोई भी शायद उस कंपनी में ना जाए तो इसीलिए वह ज्यादा रिटर्न का वादा करती हैं या वह यह बोलती हैं हम बैठे बिठाए आपको पैसे देंगे आपको कुछ नहीं करना तो इस तरह की जो कंपनी होती हैं इनसे आपको हमेशा बचना चाहिए पैसे कमाने का या सक्सेसफुल होने का कोई भी शॉर्टकट तरीका इस धरती पर नहीं है। इसके लिए आपको अपने आप को खुद ही जलाना पड़ेगा इसके लिए आपको खुद ही पसीना बहाना पड़ेगा चाहे वह कोई भी इंडस्ट्री हो चाहे वह नेटवर्क मार्केटिंग हो चाहे वह



कोई बिजनेस चाहे वह कुछ भी हो यहां पर कोई भी मुफ्त का खाना नहीं मिलता। यह चीज आपको अपने दिमाग में घुसानी होगी यहां पर बहुत मेहनत करनी होती है उसके बाद सक्सेसफुल हो सकते हैं चाहे वह नेटवर्क मार्केटिंग हो चाहे वह कोई भी बिजनेस हो तो इसीलिए फेक कंपनी से हमेशा बच के रहें और जब ऐसी कंपनी में लोग ज्वाइन करते हैं एक्सपीरियंस खराब होता है 10 लोगों को 100 लोगों को हजार लोगों को जाकर बताते हैं कि हमने भी एक कंपनी ऐसी ज्वाइन की थी और हमारा एक्सपीरियंस बहुत खराब रहा। आप आज के बाद कोई भी नेटवर्क मार्केटिंग मत करना जबकि ज्वाइन करने से पहले उन्होंने कोई भी फैक्ट और फिगर को नहीं समझा और खुद ही लालच में आकर ज्यादा रिटर्न के लालच में आकर उस कंपनी को ज्वाइन किया और अपना भविष्य खराब किया। तो ऐसी कंपनी से भी बचना चाहिए जब भी आप किसी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी में ज्वाइन करें तो हमेशा यह ध्यान दें क्या वह कंपनी ओवर प्रॉमिस कर रही हैए क्या वह ज्यादा रिटर्न का वादा कर रही हैए क्या वह कंपनी बिना काम किए आपको रिटर्न दे रही है इन सब चीजों को मददेनजर रखते ही आप उस कंपनी को ज्वाइन कीजिए। हमारे देश में मैं आपको बताना चाहता हूँ इनमें से ज्यादातर पॉइंट पर हमको ही काम करना है ऐसा नहीं है कि यहां चीजें हमारे हाथ में नहीं है अगर मैं बात करूं ओवर प्रॉमिस की तो वह भी हम ही करते हैं जो हमें नहीं करना

चाहिए अगर मैं बात करूँ फेक लीडर की तो वह भी हमारे हाथ में ही हैं अगर आप उन लीडर का कुछ नहीं कर सकते तो आप अपने रास्ते खुद बनाते हैं मैं आपको बताना चाहता हूँ जब आप उनके एक्शन को देख लेते हैं कि वह जो बताते हैं वैसे उनके एक्शन नहीं हैं तो मैं आपको बताना चाहता हूँ कि आप अपने रास्ते खुद चुनिए उसके बाद जो क्विक सक्सेस है वह भी हमारी ही देन है यानी कि हम ही एक्सपेक्ट कर रहे हैं कि हमें जल्दी सक्सेसफुल हो जाए जो कि पॉसिबल नहीं होता और जो फेक कंपनी है उसका कहीं ना कहीं हमारे हाथ में नहीं होता है उसका हमारा लेना देना नहीं है लेकिन जब भी कोई नया व्यक्ति ज्वाइन करता है उसे अपने विवेक से जरूर काम करना चाहिए और अपनी बुद्धि से ही काम लेना चाहिए।

## नेटवर मार्केटिंग में पैसा बर्बाद क्यों होता है ?



वह क्या ऐसी चीज है जिसकी वजह से लोग नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में पैसा बर्बाद करते हैं चलिए शुरू करते हैं किसी भी बिजनेस के दो पहलू होते हैं एक पहलू होता है बिल्कुल शॉर्टकट वाला और लोगों को लगता है कि अगर हम इस शॉर्टकट पर चलेंगे तो जल्दी पैसे कमा लेंगे बीते कुछ दिनों में बहुत सारी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी आई जिन्होंने प्लान दिखाया उनके प्लान में ही झूठ दिखता था कहीं न कहीं वह यह वादा करते थे कि किसी को भी जल्दी वह करोड़पति बना सकते हैं बहुत ही कम समय में बहुत पैसे कमवा सकते हैं और लोग भी कहीं न कहीं उनके लालच में आ जाते थे और अपना मोटा कमाया हुआ पैसा जो किसी और नेटवर्क मार्केटिंग के बिजनेस से उन्होंने कमाया है या उन्होंने सेविंग कर रखी है अपना पैसा बिना सोचे समझे उन कंपनी में लगा देते थे ना तो वह प्लान को अच्छे से समझने की कोशिश करते थे ना वह डिसटीब्यूशन समझने की कोशिश करते थे। ऐसी कंपनी आपको डुबोने के लिए ही आई हुई होती हैं और मैं यहां पर यह बताना चाहता हूँ कि सच्चाई तो यह है कंपनियां

लोगों को नहीं डूबाती लोग खुद अपने लालच की वजह से डूब जाते हैं जैसे ही कोई कंपनी आती है और कम समय में उनको ज्यादा रिटर्न देने का वादा करती है लोगों का लालच जाग जाता है और वह यह सोचे समझे बिना की कंपनी काम कैसे करती है अपनी सारी जमा पूंजी उन कंपनी में लगा देते हैं। एक बार एक व्यक्ति गांव में जाता है और गांव वालों से बोलता है कि अगर तुम लोग मेरे लिए बंदर पकड़ कर लेकर आओ जितने भी बंदर है तुम्हारे गांव में और पास के जंगल में मैं तुम्हें एक बंदर के ₹100 दूंगा। सारे गांव वाले बहुत खुश होते हैं और पूरे गांव में फैल जाते हैं हर व्यक्ति एक एक बंदर को पकड़ कर लाता है और उस व्यक्ति को देता है और बदले में वह व्यक्ति उनको ₹100 दे देता है यह सिलसिला कुछ दिन तक चलता है लेकिन जैसे-जैसे बंदर लुप्त होने लगते हैं बंदरों की संख्या कम होने लगती है तो लोग भी परेशान हो जाते हैं फिर वह व्यक्ति दुबारा आता है और उन सब से बोलता है कि अब ऐसा करते हैं अब जो भी बंदर पकड़ कर लाएगा मैं उसे एक बंदर के 200 ₹0 दूंगा लोग फिर थोड़े से खुश होते हैं और जी जान से बंदर पकड़ने निकल जाते हैं कुछ लोग बंदर पकड़ कर लेकर आते हैं और एक बंदर के 200 ₹0 उस व्यक्ति से ले लेते हैं। एक-दो दिन यह सिलसिला भी चलता है फिर अगेन वही कहानी होती है कि कोई बंदर उनको मिलता नहीं है फिर वह व्यक्ति दोबारा आता है और वह व्यक्ति उनके सामने एक प्रस्ताव रखता है

कि अब जो भी व्यक्ति बंदर पकड़ कर लाएगा मैं उसे 500 रु0 दूंगा सारे लोग बेचारे धूप में मेहनत करके लेकिन उनको कोई भी बंदर नहीं मिलता क्योंकि सारे बंदर पकड़ कर वह उस व्यक्ति को दे चुके होते हैं। इतने में उस व्यक्ति का जो असिस्टेंट होता है वह रात को आता है और उनसे एक डील करता है उनसे बोलता है कि ऐसा करते हैं कि मेरे पास जितने भी बंदर है मैं तुम्हें वह सारे बंदर दे दूंगा लेकिन एक बंदर के तुम मुझे 300 रु0 दो यानी वह गांव वालों से एक बंदर के 300 रु0 लेता है और उनको बोलता है कि तुम मुझसे 300 रु0 में खरीदा और सुबह जाकर उसको बेच देना वह तुम्हें 500 रु0 दे देगा। तो लोगों को लगता है यह डील तो अच्छी है तो सारे लोग उससे 300 रु0 में वह बंदर खरीद लेते हैं और सुबह जब वह उस व्यक्ति के पास पहुंचते हैं तो ना तो वह व्यक्ति होता है और ना ही उसका असिस्टेंट यानी के जितने पैसे उन्होंने कमाए थे वह सब उस व्यक्ति को वापस दे कर बेकर अपना धन भी गवा चुके होते हैं। तो देखा आपने इस कहानी से सिर्फ और सिर्फ लालच ही एक ऐसी चीज है जो इंसान को डुबो देती है। मैं आपको यहां पर बताना चाहता हूँ कि नेटवर्क मार्केटिंग कोई भी जल्दी अमीर बनाने की स्कीम नहीं है यानी के नेटवर्क मार्केटिंग कोई भी जल्दी अमीर बनाने का धंधा नहीं है यह दूसरे बिजनेस की तरह ही है जैसे आप कोई और बिजनेस खोलते हैं तो उसमें आप थोड़ी पूँजी भी लगाते हैं उसमें आप जी तोड़ मेहनत भी करते हैं

उसमें भी आप को रिजेक्शन का सामना करना पड़ता है। उसमें भी आप फेल होते हैं ठीक उसी तरीके से नेटवर्क मार्केटिंग में भी आपके साथ वही चीजें होती हैं। फर्क सिर्फ दो चार चीजों का है पहला यहां पर आपकी कोई पूंजी नहीं लग रही। दूसरा आप यहां पर अच्छी मेहनत करते हैं तो यहां से आप अच्छे इनकम ले सकते हैं। उसके अलावा इस बिजनेस में और दूसरे बिजनेस में कोई खास डिफरेंस है ही नहीं मेहनत का जो पार्ट है उसमें कोई भी डिफरेंस नहीं है और नेटवर्क मार्केटिंग आपको कभी भी जल्दी अमीर बनाने का वादा नहीं करती। इसीलिए जब भी कोई व्यक्ति आपको प्लान प्रेजेंटेशन दिखाएं तो आप अपने विवेक से काम लीजिए और सबसे बड़ी चीज आप यह जांच कीजिए कि कंपनी कितने सालों से चल रही है। जी हाँ! यह बहुत बड़ी बात होती है अगर कोई कंपनी बहुत सालों से चल रही है इसका मतलब कि वह ठीक-ठाक बिजनेस कर रही होगी इसीलिए जब आप किसी का प्लान देखें कंपनी की अच्छी तरह जांच करें क्या वह व्यक्ति जो आपको प्लान दिखा रहा है क्या वह यह तो नहीं बोला कि यहां पर कुछ करने की जरूरत नहीं है कि आपको अपने आप पैसे आते चले जाएंगे तो सावधान हो जाइए उस व्यक्ति से भी और उस कंपनी से भी क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग कभी भी आपसे यह वादा नहीं करती। यहां पर आप आकर जल्दी पैसे कमा पाएंगे यह बहुत मेहनत करने का काम है यहां पर आपको बहुत मेहनत करनी पड़ेगी सब्र करना पड़ेगा कम से

कम 1 साल 2 साल 3 साल तभी सिलसिला चलता है उसके बाद ही आप यहां पर सफल हो सकते हैं। तो मेहनत का कोई भी सबटीट्यूट नहीं है और कृपया करके जब भी आप किसी का प्लान देखें तो सिर्फ यह मत देखें कि पैसे कितनी जल्दी आ रहे हैं बाकी चीजों पर भी ध्यान दें की कंपनी कितनी पुरानी है कंपनी का प्लान पेआउट कैसा है कंपनी पैसे कैसे बांटती है इन चीजों पर बहुत अच्छे से ध्यान दें उसके बाद ही कोई निर्णय ले।

## लिस्ट की इम्पोर्टेंस



आज हम बात करेंगे की लिस्ट की क्या इम्पोर्टेंस है नेटवर्क मार्केटिंग में और इसको कैसे बनाया जाए दोस्तों जब भी बिल्डिंग का निर्माण होता है तो सबसे पहले जरूरत होती है रॉ मैटेरियल की जैसे ईंट, पत्थर ठीक उसी तरीके से नेटवर्क मार्केटिंग में भी रॉ मैटेरियल की जरूरत होती है और यहां पर रॉ मैटेरियल है लोग। जितनी बड़ी लोगों की लिस्ट होगी उतना बड़ा आपका मैटेरियल होगा। बात करते हैं कि लिस्ट कैसे बनाई जाए दोस्तों जब भी आप इस बिजनेस में लिस्ट बनाना शुरू करते हैं तो स्टार्टिंग में मोबाइल का इस्तेमाल बिल्कुल भी मत करें इसका लॉजिकल रीजन यह है कि ऐसा हो सकता है कि आप का कोई दोस्त हो जिसका नाम कपिल हो और आपको ऐसा लगता है कि वह इस बिजनेस में बहुत अच्छा कर सकता है लेकिन आपने लिस्ट बनाना शुरू किया अपनी फोन डायरेक्टरी के हिसाब से यानी जिसका नाम । से शुरू होता है आपने उस व्यक्ति का नाम सबसे पहले लिखा और जब तक आप कपिल तक पहुंचे तब तक हो सकता है कि आप 50 लोगों का नाम लिख चुके हो अब जब आप इनविटेशन शुरू करेंगे जाहिर सी बात है लिस्ट में जिसका



नाम सबसे पहले लिखा होगा आप वहां से इनवाइट करना शुरू करेंगे और ऐसा हो सकता है आपकी लिस्ट के पहले 10 लोग इस बिजनेस के लिए आपको मना कर दें और आप खुद ही इस बिजनेस को छोड़ दें आप कपिल तक पहुंच ही नहीं पाएंगे। जिस बिजनेस में इन्वेस्टमेंट नहीं होगा उस बिजनेस को छोड़ना बहुत आसान है लिस्ट बनाने का सबसे सही तरीका है आप अपनी लिस्ट को 3 पार्ट में डिवाइड कीजिए

1      हॉट लिस्ट इस लिस्ट में आप उन लोगों के नाम लिखिए जो आपके बहुत ही क्लोज हैं यानी कि ज्यादातर लोग इस लिस्ट में वह होंगे जो आपके रिलेटिव हैं इस बिजनेस को सबसे पहले आप अपने रिलेटिव और अपने करीबी लोगों के साथ ही शेयर कीजिए उनको ही सबसे पहले बिजनेस दिखाइए इसका रीजन यह है वह लोग आसानी से आपकी बात सुनेंगे दोस्तों इन लोगों को बिजनेस दिखाने का एक और रीजन भी है कि यह लोग आसानी के साथ इस बिजनेस में आपके साथ आ जाएंगे जिससे कि आपके टेस्टिमोनियल आपके चेक बनेंगे यहां मैं यह नहीं कह रहा हूं कि आप अपने पूरे खानदान को इस बिजनेस में ले आओ यहां पर कई लोग अपने रिलेटिव को ही बताने में शर्माते हैं वह यह सोचते हैं कि अगर हम अपने रिलेटिव को इस बिजनेस में लेकर आए और वह अगर पैसे नहीं कमा पाया तो हमारे रिलेशनशिप खराब होंगे तो मैं यहां पर यह बताना चाहता हूं इस बिजनेस में अगर आपका कोई भी रिलेटिव आता है तो वह अगर थोड़े

से पैसे देता है उसके बदले में कंपनी उनको वैल्यू फॉर मनी प्रोडक्ट देती है और अगर वह कल को बिजनेस नहीं भी कर पाया तो प्रोडक्ट जो उनको मिले हैं वह तो वह यूज कर ही सकते हैं और थोड़े से पैसे की वजह से अगर आपके रिलेशन खराब होते हैं तो यह आपको सोचने की जरूरत है कि आपका रिलेशन कितना स्ट्रांग है आज अगर आप एक शोरूम खोलते हैं तो सबसे पहले उसके इन्वॉग्रेशन में आप किसको बुलाएंगे जी हां अपने रिलेटिव को अपने करीबियों को तो इस बिजनेस को जब आप स्टार्ट करते हैं तो क्यों ना हम अपने करीबियों के साथ ही इस बिजनेस को शेयर करें शायद लोग इसलिए ऐसा नहीं करते हैं क्योंकि उनको यह बिजनेस लगता ही नहीं है क्योंकि उनकी नजर में बिजनेस वही है जहां पर मोटा पैसा लगाया हो वह शायद उसी को बिजनेस मानते हैं लिस्ट का दूसरा पार्ट

2      वार्म लिस्ट इस लिस्ट में आप अपने सारे अच्छे दोस्तों के नाम लिख सकते हैं उन दोस्तों के नाम भी लिख सकते हैं जिनसे आपकी ठीक-ठाक दोस्ती है जब आप हॉट लिस्ट में से तीन चार या पांच लोगों को स्पॉन्सर कर चुके हो उसके बाद ही आप इस वार्म लिस्ट को टच कीजिए इसका लॉजिकल रीजन यह है कि जब भी आप अपने दोस्त को इस बिजनेस को दिखाएंगे तो बिजनेस पूरा देखने के बाद आपके फ्रेंड आपसे जरूर पूछेंगे कि आपने इस बिजनेस से अभी तक कितना कमाया अब आप सोचिए कि सबसे पहले हॉट लिस्ट

में से आपने किसी को भी बिजनेस नहीं दिखाया और आपके साथ कोई भी नहीं आया होगा तो उन दोस्तों को टेस्टिमोनियल के तौर पर दिखाने के लिए आपके पास कुछ नहीं होगा और दोस्तों में आपको बता देता हूँ कि जब आपके दोस्त इस बिजनेस को देखने के बाद देखेंगे कि आपके पास अभी तक कुछ नहीं आया है तो वह भी यह कह कर टाल देंगे कि जब तुम्हें कुछ आ जाए तब आ जाना तब हम इस बिजनेस को कर लेंगे टेस्टिमोनियल दिखाने का फर्क यह पड़ता है टेस्टिमोनियल का मतलब जो चेक आपके आए हैं उनको दिखाने का फर्क यह पड़ता है कि आपके दोस्तों को एक ट्रस्ट होता है कि यह बिजनेस उनको भी पैसे दे सकता है लिस्ट में तीसरा पार्ट है

3 कोल्ड लिस्ट इस लिस्ट में आप उन सब लोगों के नाम लिखिए जिनसे आप रोज हाय हेलो करते हैं हो सकता है उन लोगों से आपकी जान पहचान उतनी अच्छी ना हो और इन लोगों को आप हो सके तो कंपनी के बिजनेस सेमिनार में ही इनवाइट कीजिए वन टू वन प्लान देने की कोशिश कम ही किजिएगा और दोस्तों जब आप हॉट लिस्ट में से और वार्म लिस्ट में से लोगों को स्पॉन्सर कर चुके होंगे तब आपके पास अच्छे खासे टेस्टिमोनियल चेक होंगे इन लोगों को दिखाने के लिए क्योंकि यह वह लोग हैं जो आप पर ट्रस्ट नहीं करते बिना देखे यह लोग ट्रस्ट नहीं करते जब बिजनेस दिखाने के बाद आप इन्हें इतने अच्छे टेस्टिमोनियल दिखाएंगे तब इनका

जोड़ना आसान हो जाएगा लोगों की सबसे बड़ी गलती यह होती है कि बिजनेस जॉइन करते ही वह सबसे पहले उन लोगों को अप्रोच करते हैं जिन से 6 महीने तक उन्होंने बात ही नहीं की होती है और उनको रिजेक्शन मिलते हैं रिजेक्शन स्टार्टिंग में मिलना बहुत घातक हो सकता है अगर आपको स्टार्टिंग में ही लाइन से 10-15 रिजेक्शन मिल जाएं तो हो सकता है आप इस बिजनेस में ना ही टिके एक एग्जांपल से समझने की कोशिश कीजिए कि जब आप एक गाड़ी में बैठते हैं तो सबसे पहले जो गेयर लगाते हैं वह पहला गेयर होता है। हॉट लिस्ट उसके बाद जो दूसरा गेयर होता है वह होता है वार्म लिस्ट और तीसरा और चौथा जो गेयर होता है वह होता है आपका कोल्ड लिस्ट यानी कि आप की जो गाड़ी तेज भागती है वह है तीसरा और चौथा गेयर लेकिन हॉट लिस्ट जरूरी इसलिए है कि जब गाड़ी में आप बैठने के बाद पहला गेयर जो लगाते हैं वह पहला गेयर ही होता है जो आपकी गाड़ी को एक पुश देता है लेकिन हॉट लिस्ट वाले लोग ऐसा हो सकता है कि आपकी फेस वैल्यू पर जुड़ जाएं आप के कहने पर आपके साथ बिजनेस में आ जाए लेकिन हो सकता है वह आपको ज्यादा आगे तक ले कर ना जा पाए कोल्ड लिस्ट वाले जो लोग होते हैं वह आपकी फेस वैल्यू देखकर बिजनेस में नहीं आते वह बिजनेस में आते हैं तो कुछ सोच समझ कर ही आते हैं और अपना पर्पज क्लियर कर के ही आते हैं इसीलिए वह इस बिजनेस में लंबे समय तक टिके

रहते हैं लेकिन इसका यह मतलब नहीं कि आप सबसे पहले कोल्ड से शुरू करें आप सोचिए की गाड़ी में बैठने के बाद अगर आप पहले ही चौथा गेयर लगाएंगे तो गाड़ी उठने के बदले बैठ जाएगी तो इसीलिए बहुत जरूरी है की लिस्ट को सही सीक्वेंस में आप बनाएं और सही सीक्वेंस में अप्रोच भी करें।

## प्लान कैसे दिखाया जाए



नेटवर्क मार्केटिंग में बिजनेस प्लान कैसे दिखाया जाए अगर आप नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में हैं तो बहुत जरूरी है एक इफेक्टिव बिजनेस प्लान दिखाना प्लान दिखाने की एक्टिविटी को दोस्तों में 4 भाग में डिवाइड किया है सबसे पहला कंपनी प्रोफाइल दूसरा प्रोडक्ट इनफॉर्मेशन तीसरा पे आउट प्लान और चौथा टेस्टिमोनियल सेक्शन तो चलिए इन चार एक्टिविटीज पर हम बात करते हैं। जब भी आप प्लान शुरू करें तो एक चीज का ध्यान रखिएगा कि आपको प्रोस्पेक्ट को इंफॉर्मेशन बहुत सारी एक साथ नहीं देनी है जिससे कि वह कंप्यूज और सोचने पर मजबूर हो जाए और आपके बिजनेस को ज्वाइन ना करें और बहुत कम इंफॉर्मेशन भी नहीं देनी है जिससे वह डिसाइड ही ना कर पाए कि यह बिजनेस मुझे करना भी है या नहीं तो चलते हैं पहले सेक्शन की तरफ

1 कंपनी प्रोफाइल इस सेक्शन को आप सिर्फ 5 मिनट दीजिएगा और इस सेक्शन में आपको सिर्फ कंपनी के बारे में बताना है जैसे कंपनी का नाम क्या है कंपनी कितने सालों से चल रही है कंपनी का हेड ऑफिस कहां पर है कंपनी के

डायरेक्टर का नाम क्या है कंपनी के शोरूम और स्टोर कहां कहां पर हैं इन सब चीजों के बारे में आपको प्रोस्पेक्ट को बताना है और कंपनी के लीगल डॉक्यूमेंट जो गवर्नमेंट ऑफ इंडिया की तरफ से आपकी कंपनी को मिले हैं अगर आप वह दिखा सकें तो बहुत अच्छी बात होगी कई बार मैंने देखा है लोगों को कि लोग कंपनी के बारे में बताते बहुत कुछ हैं लेकिन उनके पास दिखाने के लिए कुछ नहीं होता कंपनी गवर्नमेंट ऑफ इंडिया से अप्रूव्ड है यह बोलने में और सर्टिफिकेट दिखाने में बहुत फर्क है दोस्तों जवाब सर्टिफिकेट दिखाते हैं तो उसका एक अलग इंपैक्ट पड़ता है हो सकता है कि सामने वाला प्रोस्पेक्ट उसके दिमाग में यही चल रहा हो कि यह लोग बोल तो बहुत कुछ रहे हैं लेकिन इनके पास दिखाने के लिए कुछ भी नहीं है और वह आपसे बोलेगा भी नहीं यही बात वह अपने मन में लेकर घर चला जाएगा और शायद वह इस बिजनेस को ज्वाइन नहीं करेगा। दूसरा सेक्शन है

2 प्रोडक्ट इनफॉर्मेशन इस सेक्शन को आप 5 से 10 मिनट का रखिए और इस सेक्शन में आप अपने कंपनी के प्रोडक्ट की जानकारी अपने प्रॉस्पेक्ट को दीजिए आपके प्रोडक्ट में क्या अच्छा है कैसे आप का प्रोडक्ट जो मार्केट में अवेलेबल प्रोडक्ट हैं उनसे बेहतर है ध्यान रहे यहां पर आप किसी भी कंपनी के प्रोडक्ट की बुराई मत करिएगा दूसरी कंपनी के प्रोडक्ट कि यहां पर बुराई बिल्कुल भी मत कीजिएगा आप

सिर्फ अपनी कंपनी के प्रोडक्ट को बेहतर बनाकर पेश कीजिए और उनके बेनिफिट के बारे में अपने प्रोस्पेक्ट को बताइए और दोस्तों ऐसा भी आपको नहीं करना है कि इस सेक्शन को आप आधे घंटे तक खींच लो क्योंकि मैंने देखा है कई लोग प्रोडक्ट को ही आधे घंटे तक समझाने लगते हैं इससे क्या होगा इससे आपका प्रोस्पेक्ट सिर्फ और सिर्फ प्रोडक्ट में ही इंटरस्टेड हो कर रह जाएगा और आगे आने वाली बिजनेस प्लान को ढंग से सुनेगा ही नहीं ध्यान रखिए आपका प्राइमरी मोटिव उसको बिजनेस में लेकर आना है ना कि प्रोडक्ट सेलिंग आपका मोटिव है। तीसरे सेक्शन की तरफ चलते हैं तीसरा सेक्शन है

3 पेआउट प्लेन इस सेक्शन को आप कम से कम 15 मिनट का टाइम दीजिए और इस सेक्शन में आप अपनी कंपनी के पेआउट प्लान के बारे में आसान तरीके से अपने प्रोस्पेक्ट को बताइए आपको प्लान बताते टाइम उससे कुछ छुपाना भी नहीं है और प्लान को ज्यादा कॉम्प्लिकेट भी नहीं करना है हर कंपनी में एक प्राइमरी पर आउट प्लान होता है जिसे कंपनी अपने एसोसिएट को कमीशन में बांटती है और बोनस प्रोग्राम और रिवॉर्ड प्रोग्राम भी होते हैं लेकिन आपको फोकस करना है प्राइमरी पे आउट प्लान में ही अगर आप सारी इनफार्मेशन उसको डिटेल में समझाने लग जाएंगे तो वह कंप्यूज हो जाएगा और इस बिजनेस को ज्वाइन नहीं करेगा जब आप प्राइमरी पे आउट प्लान उसको अच्छे से समझा



चुके हो तब आप उसको सिर्फ इतना बोल दीजिए कि इस कंपनी में बोनस प्रोग्राम और रिवॉर्ड प्रोग्राम भी हैं जिसके बारे में जानकारी आपको आगे मिल जाएगी तीसरा और आखिरी पार्ट है

4 टेस्टिमोनियल और क्यों एंड ए सेक्शन इस सेक्शन का आप कम से कम 20 से 25 मिनट दीजिएगा सबसे ज्यादा टाइम आपको इसी सेक्शन में देना है इस सेक्शन में आप प्रोस्पेक्ट को बताएंगे कि वह यह बिजनेस क्यों करें और जितने भी सवाल हैं प्रोस्पेक्ट के वह भी आप इस सेक्शन में ले सकते हैं जो भी इनकी थ्योरी हैं वापिस सेक्शन में कवर कर सकते हैं और अगर आपकी कंपनी की मैगजीन आपके पास है तो आप इस सेक्शन में अपने प्रोस्पेक्ट को जरूर दिखाइएगा अगर आपके पास आपके टीम की अचीवमेंट की फोटोग्राफ या वीडियोस हैं वह जरूर दिखाइएगा अगर आपने इस बिजनेस से कुछ अचीव किया है उसकी वीडियो और फोटोग्राफ है तो आप उसे अपने प्रोस्पेक्ट को जरूर दिखाइएगा। इस सेक्शन में आपको सिर्फ और सिर्फ दिखाने का काम करना है बोलना शायद बहुत कम होगा इस सेक्शन में अगर आपके पास आपका इनकम प्रूफ है तो बहुत बढ़िया है अगर वह आप दिखा सकूँ अपने प्रोस्पेक्ट को तो आप जरूर दिखाइएगा आपकी कंपनी के जो बड़े लीडर हैं जो अच्छी लेवल पर हैं अगर उनकी वीडियो और फोटोग्राफ आप अपने प्रोस्पेक्ट को दिखा सके तो यह बहुत इफेक्टिव रहता है इस सेक्शन

मैं आप अपनी टीम की ट्रेनिंग फोटोग्राफ और वीडियो भी दिखा सकते हैं जिससे कि प्रोस्पेक्ट को लगेगा कि कंपनी सिर्फ एअर्निंग पर ही नहीं ट्रेनिंग पर भी बहुत फोकस करती है और आपको यह लास्ट वाला सेक्शन बहुत ही इफेक्टिव बनाना है उसको पेपर और पेन पर यह समझाना है कि नेटवर्क मार्केटिंग क्यों जरूरी है टाइम मल्टीप्लिकेशन की पावर उसको समझानी है। उसके बाद मैं आपको इमानदारी से एक बात बता देता हूँ जो प्रोस्पेक्ट होता है पहले दिन उसको बिजनेस प्लान कुछ खास समझ में नहीं आता वह सिर्फ और सिर्फ आपके टेस्टिमोनियल और आपकी फेस वैल्यू पर इस बिजनेस में आता है जब वह बिजनेस में आ जाता है और धीरे-धीरे जब वह इस बिजनेस में आगे बढ़ता है तब उसे यह बिजनेस धीरे-धीरे समझ में आने लगता है। पहले भी उसको बिजनेस का कुछ भी समझ में नहीं आता वह सिर्फ आपको देख रहा होता है और आपके टेस्टिमोनियल जो आप उसे दिखा रहे हो उनको देख रहा होता है। नेटवर्क मार्केटिंग दोस्तों एक धुंद की तरह है अगर आप एक जगह खड़े होकर दूर तक देखने की कोशिश करोगे तो कभी भी आपको दूर का नहीं दिखाई देगा लेकिन जैसे-जैसे आप कदम बढ़ा कर आगे बढ़ेंगे रस्ता धीरे-धीरे साफ होता जाएगा और आप अपनी मंजिल तक पहुंच जाएंगे।

## प्रोस्पेक्ट के नखरे



आज हम बात करेंगे प्रोस्पेक्ट के नखरो के बारे में कई बार दोस्तों ऐसा होता है कि हम किसी व्यक्ति को बिजनेस प्लान दिखाते हैं नेटवर्क मार्केटिंग का और जितना हम उसको समझाने की कोशिश कर रहे होते हैं उतनी वह शंकाएं व्यक्त कर रहा होता है और हम सोचते हैं कि कितना बेवकूफ आदमी हैं हम इसके फायदे के बारे में सोच रहे हैं और उसको यह बात समझ में ही नहीं आ रही है। हमारे दिमाग में यह चलता है की 10 15 हजार रुपए कमाने वाले आदमी को हम यह बता रहे हैं कि आप इस सिस्टम से कैसे 50000 रुपए 100000 रुपए कमा सकते हो और इसको समझ में ही नहीं आ रही है। यह बात और कहीं ना कहीं हमें गुस्सा भी आता है और उससे मैं उससे मैं हम कहीं ना कहीं यह भी सोचते हैं इसको इसकी औकात दिखा दी जाए लेकिन ठहरीएँ कहीं आपके मुंह से ऐसे शब्द तो नहीं निकल रहे आपका काम सिर्फ और सिर्फ उनको बिजनेस प्लान दिखाना है आप उनको समझाने की पूरी कोशिश करिए लेकिन उनको 5000 रुपए कमाने हैं 50,000 रुपए कमाने हैं 200000 रुपए कमाने हैं यह उनको डिसाइड करने दीजिए आप वह डिसाइड मत कीजिए

आप नेटवर्क मार्केटिंग के बिजनेस को मंदिर के प्रसाद की तरह बांटते चले जाइए जिसको भी वह प्रसाद अच्छा लगेगा वह उसको एक्सेप्ट कर लेगा जब भी आपके मन में ऐसे विचार आए या ऐसे शब्द आए तो आप उस दिन को याद कीजिए जब आपको यह बिजनेस पहली बार दिखाया गया था क्या आपको इस बिजनेस की ताकत पहले दिन ही समझ में आ गई थी क्या आपके मन में शंकाएं नहीं थी आज जब यह बिजनेस अच्छे से समझ में आ गया है इस बिजनेस की ताकत आपको अच्छे से समझ में आ गई है तो आप यह क्यों सोचते हैं कि हर व्यक्ति को आज पहले दिन ही इस बिजनेस की ताकत समझ में आ जाए। जब भी आपके मन में ऐसे विचार आए या आपकी जबान पर ऐसे शब्द आए तो यह प्रश्न जरूर करिएगा कि क्या मैं सिर्फ अपने फायदे के लिए उनको इस बिजनेस में लाने का प्रयत्न तो नहीं कर रहा ऐसा तो नहीं है कि कहीं आपने बहुत सारा समय उनको समझाने में बिता दिया इसीलिए आप यह एक्सपेक्ट कर रहे हैं कि अब तो वह इस बिजनेस में आ ही जाए क्या आप उनसे बहुत ज्यादा उम्मीद कर रहे हैं और जब वह मना करते हैं तो आप चिड़चिड़ा हो जाते हैं हमेशा याद रखना दोस्तों किसी का दिल दुखा कर आप इस बिजनेस में किसी को नहीं ला सकते और अगर ले भी आए तो काम नहीं करवा सकते प्लान देते समय हमेशा अपने भाव शुद्ध किए मैं आपको एक कहानी सुनाता हूं एक बार एक व्यक्ति होता है जो रोज सुबह

उठकर पक्षियों को दाना डालने जाता है बहुत सारा दाना वह अपने हाथ में लेता है और अपने घर से कुछ ही दूर उन पक्षियों को दाना डालने जाता है और जब पक्षी वहां पर उसका दाना चुगने आते हैं वह विभिन्न तरह के पक्षी होते हैं बहुत ही अच्छे होते हैं और अलग-अलग तरह के पक्षी वहां पर आते हैं उसका दाना खाने एक दिन उसका दोस्त उसको सलाह देता है कि यह तो दाना डालने जाता है तुझे पता है अगर तू इन पक्षियों को पकड़कर बेचे तो तू उनको बहुत अच्छे पैसों में बेच सकता है और तू काफी पैसे कमा सकता है। व्यक्ति के मन में लालच आ जाता है अगले दिन जब वह दाना डालने जाता है आप यकीन नहीं मानेंगे जब वह दाना डाल रहा होता है तो कोई भी पक्षी उसके पास नहीं आता पहले जो पक्षी उसके बिल्कुल पास आकर दाना खाते थे आज वह पक्षी दूर ही बैठकर उसको देख रहे होते हैं क्योंकि वह पक्षी भी यह समझ गए थे कि आज वह किस भाव से आया है हम को दाना डालने के लिए ठीक उसी तरीके से दोस्तों हमारे साथ भी होता है जब हम किसी गलत भाव से सामने वाले को प्लेन दिखाने जाते हैं या यह भाव लेकर जाते हैं सामने वाले के सामने कि हमारा ही फायदा हो रहा है तो सामने वाला भी आपके भाव को समझ जाता है। आप जब प्लान दे रहे होते हैं आपके जो शब्द निकल रहे होते हैं उन शब्दों से वह अंदाजा लगा लेता है कि यह व्यक्ति अपने फायदे के लिए आया है या मेरे फायदे के लिए आया है अगर सामने

वाला प्रोस्पेक्ट आपकी बात से सहमत नहीं हो रहा और अगर आप ऐसा गुस्सा या फ्रस्ट्रेशन दिखाएंगे तो यह चीज सामने वाला प्रोस्पेक्ट देख लेता है और वह आपके भाव को पढ़ लेता है कृपया करके आप सामने वाले प्रोस्पेक्ट को मूर्ख ना समझें जैसे ही आप को ही कड़वी बात करते हैं तो आप उस प्रोस्पेक्ट को अपने साथ जोड़ने के सारे दरवाजे बंद कर देते हैं तो ध्यान रहे सही भाव से आप बिजनेस प्रेजेंटेशन दिखाइए और जितना हो सके आप अपनी बिजनेस प्रेजेंटेशन स्केल पर ध्यान दीजिए आप अपनी प्रेजेंटेशन को इंप्रूव कीजिए जिन चीजों पर आप काम कर सकते हैं जो चीजें आपके हाथ में हैं उन पर ध्यान दीजिए प्रोस्पेक्ट का हां या ना करना आपके हाथ में नहीं है आपके हाथ में है कि आप कैसे अपने आप को प्रेजेंट करते हैं कैसे बिजनेस प्रेजेंटेशन को स्ट्रांग कर सकते हैं कैसे आप अपनी बातों को बेहतर तरीके से रख सकते हैं यह चीजें आपके हाथ में हैं तो इन चीजों पर अगर आप काम करेंगे तो आपको अच्छे रिजल्ट मिलेंगे।

## नेटवर्क मार्केटिंग में क्यूँ होते है रिश्ते ख़राब



नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में कई बार अक्सर लोग बोलते हैं इस बिजनेस से हमारे रिश्ते खराब हो जाते हैं या यह जो नेगेटिविटी है इसके पीछे क्या कारण है। इस चीज को समझने की हम कोशिश करेंगे कि कहां हम इनविटेशन में गलती कर देते हैं कहां हम अपने रिश्तेदारों को या अपने अच्छे दोस्त को जब हम बुलाते हैं तो हम क्या ऐसी गलती कर बैठते हैं कि जिसकी वजह से हमारे रिलेशनशिप खराब होते हैं। तो बात करते हैं अक्सर नेटवर्क मार्केटिंग में ऐसा सुनने में आता है इस बिजनेस से रिश्ते खराब हो जाते हैं इस बिजनेस में लोगों को फसाया जाता है ऐसी तरह तरह की बातें की जाती हैं तो मैं आप को बता देता हूं जब भी कोई व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में जॉइन करता है तब उसे लिस्ट बनाने के लिए बोला जाता है और लिस्ट बनाने का जो तरीका है उसके बारे में मैं आपको पहले बता चुका हूं। जिसमें हार्ट जोन वार्म जोन और कोल्ड जोन इन 3 पार्ट में हम लिस्ट को डिवाइड करते हैं और सबसे पहले हमें यह बताया जाता है कि इस बिजनेस को सबसे पहले आपको अपने नियर और डियर को ही अप्रोच करना है उनको ही दिखाना है उनके पास

ही सबसे पहले आपको जाना है आप स्ट्रेंजर के पास बिल्कुल भी मत जाएं क्योंकि सबसे पहले जो भी व्यक्ति इस बिजनेस में आता है उम्मीद की जाती है उसको रिजेक्शन कम मिले ताकि वह बिजनेस को छोड़कर ना जाए लेकिन कहीं ना कहीं इस तरीके का गलत मतलब निकाल लिया गया है कई बार ऐसा देखा गया है कि जब भी वे कोई व्यक्ति ज्वाइन होता है तो उसे अपलाइन का प्रेशर होता है या फिर उसको ऐसा बोला जाता है कि सीधा तुम अपने रिश्तेदारों को फोन करो और उनको यह बोलो कि मैंने एक बिजनेस शुरू किया है मुझे आपकी हेल्प चाहिए और मेरे अकाउंट में पैसे आप ट्रांसफर कर दो मैं आपको बताना चाहता हूं यह तरीका बिल्कुल ही गलत है और इससे कहीं ना कहीं आपके रिलेशनशिप 100% खराब होने के चांसेस रहते हैं और भी बहुत सारे इसके नुकसान हैं जिसके बारे में मैं आने वाले टाइम में आपको बताऊंगा सबसे पहले लोग करते क्या है अपने रिश्तेदारों को फोन करते हैं अपने कजिन को फोन करते हैं और उनको बोलते हैं कि मैंने एक बहुत अच्छा बिजनेस शुरू किया है मुझे आपकी हेल्प की जरूरत है फाइनेंशियल हेल्प की जरूरत है तो आप इतने पैसे मेरे अकाउंट में ट्रांसफर कर दीजिए आपकी रिलेशनशिप इतनी अच्छी है उनके साथ वह आपके अकाउंट में पैसे भी ट्रांसफर करते हैं और बाद में उनको जब यह पता लगता है कि उन्होंने एक नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस जॉइन किया है इसके बाद कहीं ना कहीं उनका मन खराब



होता है वह आपको बोलते भी हैं क्योंकि रिलेशनशिप है इसलिए ज्यादा कुछ नहीं बोल पाते और आने वाले टाइम में शायद वह आप पर ट्रस्ट भी नहीं करते तो आपको मैं यह बताना चाहता हूँ कि यह तरीका बिल्कुल गलत है। हॉट जून को स्पांसर करने का मतलब यह बिल्कुल भी नहीं है कि आप उनको धोखे में रखें आप उनको यह बताये ही ना कि वह इस बिजनेस में आ रहे हैं ऐसा बिल्कुल भी नहीं होना चाहिए हॉट ज़ोन के साथ आपको यह करना चाहिए आप बाकायदा उनके घर पर जाइए उनको बताइए कि मैंने एक बिजनेस शुरू किया है। जैसे आप दूसरों को बिजनेस दिखाते हैं वैसे ही आपको बिजनेस की सारी डिटेलें उनको बताना है कि यह बिजनेस कैसे काम करता है उनको बताना है कि जो भी पैसे आप मुझे देंगे उसके बदले में मैं आपको क्या प्रोडक्ट देने वाला हूँ उसके बाद उनको बताना है कि आप अगर इसमें काम करेंगे तो आपको इनकम आएगी यह सब डिटेल जब उनको बता देंगे उसके बाद आप उनसे यह बोल सकते हैं यह बिजनेस मैंने शुरू किया है इसलिए मैं सबसे पहले आपके पास आया हूँ। क्योंकि आप मेरे बहुत खास हैं इस तरीके से आप उनको जॉइनिंग करवा सकते हैं। लेकिन बिजनेस की डिटेल दिए बिना आपको उनसे एक भी रुपया नहीं लेना चाहिए। मैं आप को बता देता हूँ जब यह प्रैक्टिस आप फॉलो करते हैं और जब आपके रिश्तेदार इससे ज्वाइन हो जाते हैं तो आगे जाकर वह कहीं न कहीं बुरा ही फील करते हैं और फ्यूचर में शायद

वह आप पर कभी भी भरोसा नहीं करेंगे और अगर आप उनको फोर्स करके बाद में समझाने की कोशिश करते हैं तब उनका माइंड एक तरह से बंद हो चुका होता है क्योंकि वह यह सोचते हैं कि जब हमें बिना बताए ही इस बिजनेस में ज्वाइन कर दिया गया है तो इस बिजनेस का यही तरीका है। यह बिजनेस शायद ऐसा ही चलता होगा तो मैं आपको बता देता हूँ कि उनमें से कई लोग ऐसे होते हैं जो इंटरनेट पर जाकर नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में नेगेटिव लिखते हैं यूट्यूब पर आकर वीडियो बनाते हैं कि हमारे साथ ऐसा हुआ और इसकी वजह से सिर्फ एक कंपनी बदनाम नहीं होती इसकी वजह से पूरी नेटवर्क मार्केटिंग इंडस्ट्री बदनाम होती है और आप भी जानते हैं कि इस बिजनेस को करने का यह तरीका बिल्कुल भी नहीं है। आप सोचिए अगर यही तरीका होता कि किसी को बताए बिना उससे पैसे ले लेना उसके बाद उसको बिजनेस समझाना अगर यही तरीका होता तो प्रोस्पेक्टिंग नाम का एक शब्द बनाया गया है क्यों इनविटेशन नाम का एक शब्द बनाया गया है क्यों शो द प्लेन एक शब्द बनाया गया है क्यों फॉलोअप करके यह चीजें बनाई गई हैं आपको जानकर हैरानी होगी कि सिर्फ प्रोस्पेक्ट की कला को सीखने के लिए ही बहुत टाइम लग जाता है और जब प्रोस्पेक्टिंग आप शुरू करते हैं और उसमें भी महारत हासिल करने में बहुत टाइम लगता है। अगर प्रोस्पेक्टिंग नाम की कोई चीज ही नहीं होती सिर्फ लोगों को फोन करके उनसे पैसे लेना और

ज्वाइन करवाना अगर यही इस बिजनेस का सिस्टम होता तो यह सब चीजें बनाई क्यों जाती तो इसीलिए आप कभी भी अपने रिश्तेदारों को अगर इस बिजनेस में लेकर आते हैं तो उनको भी आपको वही ट्रीटमेंट देना है जो आप और प्रोस्पेक्ट को देते हैं। यह हो सकता है कि आप उनको इनवाइट किए बिना उनके घर पर जा सकते हैं मिलने के लिए जैसे आप आमतौर से मिलने जाते हैं उसके बाद आप उनसे बिजनेस की चर्चा कर सकते हैं उनको बिजनेस दिखा सकते हैं और उनको इस बिजनेस में ला सकते हैं। उनको यह बता सकते हैं कि जो भी पैसे आप दे रहे हैं उसके बदले में आपको प्रोडक्ट जरूर मिलेंगे कल को अगर आप बिजनेस नहीं भी कर पाए तो आप इन प्रोडक्ट को यूज कर सकते हैं उससे यह होगा उनका पहले से ही एक माइंडसेट बन जाएगा अगर कल को वह इस बिजनेस में कुछ ना भी करें तो भी उनके हाथ में वह प्रोडक्ट हैं लेकिन अगर आप उनको बताएं नहीं और सीधा उनसे पैसे लेकर जॉइनिंग करवा कर उनके घर में प्रोडक्ट भेज देंगे तो यह उन को बिल्कुल भी अच्छा नहीं लगेगा। कुछ कंपनी में यह प्रैक्टिस होती है उनको बताया जाता है कि सबसे पहले अपने हार्ट जोन में दो लोगों को कैसे भी करके ज्वाइन करवाओ तुम्हारे इतने अच्छे रिश्तेदार हैं तो क्या तुमको इतने भी पैसे नहीं दे सकते और कुछ कंपनीज तो ऐसी हैं जिनमें जॉइनिंग अमाउंट बहुत हाई रहता है तो उस केस में आपके रिलेशनशिप खराब होने के पूरे पूरे चांस

होते हैं। जब वह ज्वाइन कर लेते हैं तो उनको भी यही बोला जाता है कि जिस तरीके से आपको ज्वाइन करवाया गया है उस तरीके से आप भी आगे जाँइन करवाओ जब कि वह तरीका बिल्कुल गलत है। यह नेटवर्क मार्केटिंग करने का तरीका बिल्कुल भी नहीं है चाहे वह हॉट जॉन हो चाहे वार्म जॉन हो चाहे कोल्ड जॉन हो यह एक तरीका है जो नेटवर्क मार्केटिंग में बनाया गया है आपको उनको बिजनेस प्लान पूरे अच्छी तरीके से बताना है उसमें क्या अच्छाइयां हैं नेटवर्क मार्केटिंग में क्या कमियां हैं कुछ लोग ऐसा मान लेते हैं कुछ लोग ऐसे बिजनेस प्लान दिखाते हैं सब कुछ अच्छा अच्छा ही बताते हैं आप इसमें आओ जाँइन करो कुछ मत करो आपको अच्छे पैसे आएंगे हमारी कंपनी में इन लोगों ने इतना कुछ अचीव किया है लेकिन वह मेहनत पर ज्यादा फोकस करते ही नहीं है। उनको यह सारी चीजें आपको क्लियर करनी है चाहे वह आप का सगा भाई क्यों न हो उसको भी आप को बिठाकर अच्छे से कन्वेंस करना है। जब वह मान जाएगा इस बात को हां यह बिजनेस अच्छा है तभी आप उसको ज्वाइन करवाईए और अगर मान लीजिए सब कुछ बताने के बाद भी उसको इस बिजनेस में यह लगता है कि यह बिजनेस मेरे लिए नहीं है तो आप उसको यह बोल सकते हो कि ठीक है मैं मानता हूँ कि आप यह बिजनेस नहीं करना चाहते लेकिन एक फैमिली मेंबर होने के नाते सिर्फ आप प्रोडक्ट पर फोकस करिए। मैं आपको एक प्रोडक्ट दे रहा हूँ और आप यह सोच

लीजिए कि मैंने एक शोरूम खोला है यो एक दुकान खोली है जिसमें मैंने आपको इन्फॉर्मेशन पर बुलाया है। मैं सिर्फ प्रोडक्ट आपको सेल कर रहा हूँ तो उस तरीके से भी आप उनको कन्वेंस कर सकते हैं लेकिन कुछ भी इन्फॉर्मेशन हाइड करके आप उनको ज्वाइन करवाएं इससे फ्यूचर में सिर्फ और सिर्फ आपके रिलेशन ही खराब होंगे और ऐसे ही लोग जाकर फिर इंटरनेट और यूट्यूब पर वीडियो बनाते हैं जिसमें वह नेटवर्क मार्केटिंग की बुराई करते हैं और आप में से कई लोग उन वीडियो को देखते भी हैं जिससे कि आप के दिमाग पर एक बुरा असर पड़ता है। कहीं न कहीं जो नेटवर्क मार्केटिंग कर रहे होते हैं वह भी यह सोचते हैं कि यार हम किस बिजनेस में आ गए हैं और यही सब चीजें होती हैं जिसकी वजह से नेटवर्क मार्केटिंग इंडस्ट्री बदनाम होती है। सिर्फ कुछ लोगों की वजह से गलत इन्विटेशन की वजह से अलग फॉलोअप की वजह से झूठ बोलकर जब फॉलोअप किया जाता है या बिजनेस प्लान में कुछ भी क्लियर नहीं बताया जाता और ज्वाइन करवा दिया जाता है यहां तक कि देखा गया है कि कुछ कंपनी लोगों को जॉब के लिए इन्वाइट करती हैं मैं उनको यह बोलती है कि आप को एक जॉब दिया जाएगा और आप आ जाइए और वह जॉब के बारे में सुनकर आ भी जाते हैं और फिर उन पर फोर्स किया जाता है उनको ज्वाइन करवाया जाता है। यह सब प्रैक्टिस नेटवर्क मार्केटिंग का हिस्सा बिल्कुल भी नहीं है नेटवर्क मार्केटिंग एक बिजनेस है

इसको बिजनेस की तरह ही कीजिए अगर आप इसको बिजनेस की तरह ही पेश करेंगे तो शायद इसमें नेगेटिविटी भी नहीं आएगी लेकिन अगर आप कुछ भी हिडन रखकर किसी को कोई इंफॉर्मेशन जो जरूरी है वह न देकर उसको बिजनेस में लाने की कोशिश करेंगे तो आने वाले टाइम में उसको तो इस बिजनेस के बारे में पता लगेगा ही लगेगा और आपके रिलेशन हंड्रेड परसेंट खराब होंगे। आप सोचे कि यह सब करके अगर आप कुछ अचिवे करते हैं फ्यूचर में जो भी आपके ड्रीम्स है। एक तरफ तो आपने इस बिजनेस से बड़ी-बड़ी गाड़ियां खरीद ली लेकिन दूसरी तरफ आपने सारे रिश्ते अपने बिगाड़ लिए तो आपके पास जो आपका अच्छा दोस्त हुआ करता था वह भी नहीं है आपके फैमिली मेंबर जो आपको कभी पूछते थे अब वह भी आपसे बात करना बंद कर चुके हैं क्या आप इन सब चीजों को एक्सेप्ट करने के लिए तैयार हैं अगर आप इन सब चीजों को एक्सेप्ट करने के लिए तैयार हैं तो आप कर सकते हैं। लेकिन मुझे यह चीजें बिल्कुल भी ठीक नहीं लगती न मुझे अच्छा लगता है क्योंकि एथिक्स भी कुछ चीज होती हैं हर बिजनेस का एक एथिक होता है हर बिजनेस का ही नहीं जहां पर आप नौकरी करते हैं जहां पर आप जॉब में हैं वहां पर भी तो कुछ एथिक्स होते हैं आपको एथिक्स को जरूर फॉलो करना चाहिए। यह चीजें एथिक्स के बाहर हैं कि बिना बताए ही किसी को ज्वाइन करवाना और बाद में रिलेशनशिप खराब करना तो ऐसे गोल को अचीव करने की

कोशिश कभी मत कीजिए जिसे कि आप के रिश्ते खराब हो जैसे कि आपकी फ्रेंडशिप खराब हो रिजेक्शन क्यों मिलते हैं नेटवर्क मार्केटिंग में वह इसी वजह से मिलते हैं क्योंकि जब आप एक सिस्टम को फॉलो करते हैं तो आपको रिजेक्शन 100 प्रतिशत मिलने है। लोग रिजेक्शन से बचने के लिए जल्दी ग्यो करने के लिए इन सब चीजों का सहारा लेते हैं कि बताए बिना ज्वाइन करवा लिया। उसके बाद जब वह सब बोलता है कि तुमने मुझे पहले क्यों नहीं बताया फिर उसको बैठकर कन्वेंस करने की कोशिश करते हैं उस टाइम तो वह व्यक्ति बिल्कुल खत्म हो जाते हैं और ऐसा करके आप सोचिए कि आपने एक बार तो उसकी जॉइनिंग ले ली एक बार तो आपने सेल कर दिया लेकिन यह बिजनेस तो डुप्लीकेशन का है रिलेशनशिप बिल्डिंग का बिजनेस है वह कैसे करेंगे जब आप अपने रिश्तेदार को बिना बताए ही ज्वाइन करवा लेते हो तो डुप्लीकेशन कैसे करेंगे। लेकिन अगर आप उसके पास जाकर उसके साथ बैठकर उसको बिजनेस प्रेजेंटेशन दिखाकर तरीके से अगर उसको ज्वाइन करवाते हैं तो हो सकता है कि वह आपको अपने रेफरेंसेस भी आपको दे कि यह मेरे लोग हैं इनको भी तुम बिजनेस प्लान दिखाओ हो सकता है वहां से भी आपका नेटवर्क बनना स्टार्ट हो तो इस नजरिए से इस बिजनेस को देखिए और गलत अप्रोच बिल्कुल भी मत कीजिए। रिजेक्शन अगर आप सिस्टम से चलेंगे तो 100 परसेंट आपको मिलेंगे लेकिन यही नेटवर्क मार्केटिंग है 10 को

दिखाएंगे दो ज्वाइन करेंगे 8 ज्वाइन नहीं करेंगे यही रूल है तो इसीलिए इस को फॉलो कीजिए कभी भी गलत एप्रोच से किसी को ज्वाइन मत करवाइए क्योंकि वैसे ही नेटवर्क मार्केटिंग को लेकर बहुत नेगेटिविटी है। अगर आप ऐसी प्रैक्टिसेस करेंगे तो सिर्फ आपकी वजह से बहुत सारे नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी बदनाम होगी बहुत सारे ऐसे लोग बदनाम होंगे जो बहुत ईमानदारी से इस बिजनेस को कर रहे हैं।



## इंडक्शन



इस चैप्टर में हम बात करेंगे इंडक्शन के बारे में इंडक्शन आपको पता ही होगा जब आप जॉब करते हैं या हम किसी नए जॉब में जाते हैं तो हमारा इंडक्शन होता है। इंडक्शन मतलब हमको पूरा ऑफिस घुमा कर दिखाया जाता है कि यह यह वाला डिपार्टमेंट यहाँ है यह यह वाला डिपार्टमेंट यहाँ है और हमें पूरे ऑफिस के बारे में जानकारी दी जाती है ठीक उसी तरीके से जब कोई नया एसोसिएट आपके साथ आता है इस बिजनेस में तो आप उसे 1 घंटे का टाइम फिर से दीजिए और उसके साथ बैठिये उसका इंडक्शन कीजिए इंडक्शन में आपको क्या क्या करना है यह मैं आपको स्टेप बाय स्टेप बताता हूँ और इंडक्शननें इसलिए भी जरूरी है कि कहीं ना कहीं आप के एसोसिएट को यह लगना चाहिए कि वह एक सीरियस बिजनेस में है जो उसकी लाइफ को चेंज कर सकता है। नेटवर्क मार्केटिंग को आप जितना प्रोफेशनली करेंगे उतना ही आपके लिए फायदेमंद होगा तो चलिए चलते हैं इंडक्शन की तरफ। इंडक्शन में आप अपने एसोसिएट को बोलिए कि वह एक नई डायरी खरीदें जिसमें आप जो भी उनको इंडक्शन

में सिखाएंगे वह पॉइंट वह लिखता चला जाए। सबसे पहले इंडक्शन में पॉइंट आता है

गोल सेटिंग नेटवर्क मार्केटिंग गोल सेटिंग का ही बिजनेस है बिना गोल के आप इस बिजनेस में आगे बढ़ ही नहीं सकते गोल सेटिंग को आप दो भागों में डिवाइड कीजिए सबसे पहले एस टी जी यानी 'शार्ट टर्म गोल' और दूसरा एल टी जी यानी के 'लॉग टर्म गोल' एस टी जी में आप अपने एसोसिएट को बोलिए वह अगले आने वाले एक-दो महीने में इस बिजनेस से क्या अचीव करना चाहता है वह मोबाइल फोने हो सकता है वह अपनी फैमिली को कुछ गिफ्ट करना चाहते होए अपने पैरेंट्स को कुछ गिफ्ट करना चाहते होए जिनका कुछ इमोशन कनेक्ट हो या वह अपने बच्चों को कुछ गिफ्ट करना चाहते हो या अपनी वाइफ को कुछ गिफ्ट करना चाहते हाए अगर वह मैरिड है तो यह चीजें आप उनसे एस टी जी में लिखवाई है। एल टी जी में आप उनसे वह चीजें दिखाइए जिनसे वह लॉग टर्म की प्लानिंग कर रहे हैं यानी 1 साल के बाद अगर वो इस बिजनेस से गाड़ी लेना चाहते हएँ दो-तीन साल के बाद अगर वो इस बिजनेस से घर लेना चाहते हएँ यह चीज है आप उनसे एल टी जी में लिखवाई है यानि लॉग टर्म गोल में। गोल सेट करते समय इस चीज का बहुत ध्यान रखिए कि वह कोई भी अनरियलिस्टिक गोल न बना ले अक्सर हमने ऐसा देखा है नए एसोसिएट जब सेमिनार में आते हैं वह देख रहे होते हैं कि कोई स्टेज पर बोल रहा है मैंने 5

करोड़ कमा लिए कोई बोल रहा होता है मैंने दो करोड़ रुपए कमा लिए तो उनके रोंगटे खड़े हो जाते हैं वह भी इनफुलेंस हो जाते हैं और वह कुछ अनरियलिस्टिक गोल बना लेते हैं और उसके बाद क्या होता है वह उस गोल को अचीव करने के लिए भागते हैं दौड़ते हैं पसीना बहाते हैं और जब लास्ट में वह गोल अचीव नहीं होता तो गोल भी खत्म खुद भी खत्म और बिजनेस भी खत्म। हम सुनते तो हैं कि सामने वाला बोल रहा है कि मैंने 5 करोड़ रुपए कमा लिए लेकिन शायद वह यह नहीं देखते कि वह कितने टाइम से इस काम को कर रहा है जैसे कि आपको पता है की नेटवर्क मार्केटिंग कोई गेट रिच क्विक स्कीम नहीं है और आपको अपने एसोसिएट को यह बहुत अच्छे से समझाना है कि नेटवर्क मार्केटिंग टेस्ट मैच की तरह है यह ट्वेंटी-20 क्रिकेट नहीं है कि आप आए खेले और चले गए यहां पर आपको टिक कर खेलना पड़ेगा किसी बॉल पर आप छक्का भी लगाएंगे कोई बोल खाली भी जाएगी और मजे की बात क्या है कि नेटवर्क मार्केटिंग में यह एक ऐसा टेस्ट मैच है। जहां पर आप आउट नहीं हो सकते पीछे कोई विकेट नहीं है इस खेल में आप आउट तब ही होंगे जब मैदान छोड़कर चले जाएंगे वरना बॉल आएगी किसी बॉल पर आप छक्का भी लगाएंगे किसी बॉल पर आप 1 रन भी लेंगे कोई बोल छूट दी जाएगी। यह बात आप अपने एसोसिएट को एग्जांपल देकर अच्छे से समझाइए। चलते हैं दूसरे पॉइंट की तरफ दूसरा पॉइंट है लिस्ट आप

अपने एसोसिएट को बता सकते हैं की लिस्ट कैसे बनाई जाए और उनको यह अच्छे से समझा दीजिएगा लिस्ट बनाते टाइम सबसे पहले अप्रोच वह अपने नियर और डियर को ही करें ऐसा ना हो कि आपका एसोसिएट किसी स्ट्रेंजर को सबसे पहले अप्रोच करें और वह स्ट्रेंजर ही उसको मना कर दे और आपको पता ही है कि इस बिजनेस में हमें रिजेक्शन का सामना तो करना ही पड़ता है और जो नए एसोसिएट हैं अगर वह स्टार्टिंग में ही रिजेक्शन को देखने लगेंगे तो हो सकता है वह बिजनेस छोड़ दें तो स्टार्टिंग में उनको जितना कम रिजेक्शन मिले उतना उनके लिए अच्छा है और इसके लिए उनको अपने क्लोज को ही अप्रोच करना जरूरी है। क्लोज लोगों को यहां पर अप्रोच करने का मेरा एक और मकसद है अगर आप देखते हैं कि वह एसोसिएट अपने क्लोज लोगों को अप्रोच नहीं कर रहा तो उसे कहीं ना कहीं बिजनेस पर पूरी तरह से भरोसा नहीं है। यह इंडिकेट करता है कि वह बिजनेस से अभी पूरी तरह से कन्वेंस नहीं है इसीलिए वह अपने भाई कजन को अप्रोच करने में डर रहा है तो ये करना है कि आप उसको अपने कंपनी के सेमिनार में लेकर जाएं उसको सेमिनार दिखाएं उसको ट्रेनिंग दिखाएं और अपनी कंपनी के अच्छे से अच्छे टेस्टिमोनियल उसको दिखाएं ताकि उसका विश्वास डिवेलप हो बिजनेस पर तभी वे अपने नियर और डियर को अप्रोच करेगा। तो इंडक्शन में अगला पॉइंट आता है इनविटेशन इनविटेशन में आपको अपने एसोसिएट को

समझाना है कि वह इन्विटेशन बिल्कुल प्रोफेशनल तरीके से करें ऐसा ना हो कि वह फोन करके बोले कि मेरे घर आ जाओ पार्टी है उससे सारे के सारे लोग पार्टी माइंड से आएंगे और जब उनके सामने बिजनेस दिखाया जाएगा तो वो बिजनेस देखने के लिए पहले से रेडी नहीं होंगे उनका माइंड तैयार नहीं होगा और शायद वह सीरियस होकर बिजनेस को देखेंगे भी नहीं तो यह चीज आपको अपने एसोसिएट को बहुत अच्छे से समझानी है इंडक्शन में अगला पॉइंट आता है

एडिफिकेशन एंड प्लान प्रेजेंटेशन एडिफिकेशन का मतलब होता है जब भी कोई प्रोस्पेक्ट आप का प्लान देखने आता है तो उससे पहले आप अपने सीनियर को एडिफाई करते हैं आप उनको बताते हैं कि कल जब प्लान देखने आएंगे मेरे साथ मेरे सीनियर होंगे जो मुझे इस बिजनेस पर लेकर आए और जो इस बिजनेस में बहुत अच्छा कर रहे हैं इस बिजनेस से वह अच्छा कमा रहे हैं और मेरे काफी सीनियर हैं तो इसीलिए आप प्लीज टाइम से आ जाइएगा इससे आपका प्रोस्पेक्ट थोड़ा सा सीरियस होकर सुनेगा सीरियस होकर वह आएगा भी टाइम पर पहुंचेगा और उनको सुनेगा इसको बोलते हैं एडिफिकेशन और उसके बाद प्लान प्रेजेंटेशन में आपको सबसे पहले अपने एसोसिएट को यह अच्छे से समझा देना है की प्लान उनको दिखाना ही नहीं है दो-तीन महीनों तक जब तक वह सीख नहीं जाते इस बिजनेस को अच्छे से समझ नहीं जाते प्लान दिखाने का काम आपका रहेगा या फिर वह अपने

गेस्ट को बिजनेस सेमिनार में लेकर आ सकते हैं। जो आपकी कंपनी द्वारा आयोजित किए जाते हैं ऐसा ना हो आपका एसोसिएट खुद ही इनवाइट करें और खुद ही प्लान देने पहुंच जाए अभी आप के एसोसिएट को आधी अधूरी जानकारी है इस बिजनेस के बारे में अगर सामने वाले प्रोस्पेक्ट्स ने कुछ पूछ लिया और वह जवाब नहीं दे पाया तो उसे समझ में आ जाता है कि इसको पूरी जानकारी अभी नहीं है ना तो उसके पास टेस्टिमोनियल होते हैं कि वह कुछ दिखा सके इसलिए आपको अपने एसोसिएट को अच्छे से यह बात समझा देनी है कि वह जब भी किसी को इनवाइट करे उसे अच्छे से एडिफाई करें एडिफिकेशन अच्छे से करें और प्रेजेंटेशन के बारे में कोई जानकारी उनको ना दे या फिर खुद ही बिजनेस प्रेजेंटेशन देने ना लग जाए। यह बहुत ही सीरियस टॉपिक है लोग अक्सर यही पर गलती करते हैं कि फोन पर ही उसको आधी जानकारी दे देते हैं फोन पर ही उनको बता देते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग हैं फोन पर ही उनको आधा प्लान बता देते हैं जिससे प्रोस्पेक्ट आता ही नहीं है। लेकिन अगर आपने फॉलो अप और क्लोजिंग पर ध्यान नहीं दिया तो प्रोस्पेक्ट आपके साथ कभी नहीं जुड़ेगा और आपका बिजनेस आगे नहीं बढ़ेगा आपको अपने एसोसिएट को यह समझाना है कि वह कोशिश करेगी प्रेजेंटेशन के बाद ऑन द स्पॉट क्लोजिंग करने की जितने भी उस प्रोस्पेक्ट के डाउट है या जितने भी शंकाएं हैं उसकी इस बिजनेस को लेकर वह ऑन द टेबल ही सॉल्व

कीजिए मान लेते हैं आपका प्रोस्पेक्ट ऑन द स्पॉट क्लोज नहीं होता तो 24 से 48 घंटे के अंदर उस प्रोस्पेक्ट का फिजिकल फॉलोअप होना बहुत जरूरी है यह बात आप अपने एसोसिएट को जरूर समझाइए हम अक्सर यह गलती करते हैं हम फोन पर ही फॉलोअप लेना शुरू कर देते हैं 90% केस में प्रोस्पेक्ट फोन उठाता ही नहीं है फोन पर कभी भी फॉलो नहीं होना चाहिए फॉलोअप हमेशा फिजिकल होना चाहिए फिजिकली आप उससे मिली है उसकी प्रॉब्लम को सॉल्व करिए उसके डाउट को क्लियर करिए और उसके बाद उसकी क्लोजिंग करिए तो यह थे कुछ पॉइंट जो आप अपने एसोसिएट को हर वह एसोसिएट जो आपके साथ नया जुड़ता है उसके साथ जरूर करिए मैं गारंटी तो नहीं देता यह सब करने से आपका बिजनेस 100 परसेंट अच्छा चलेगा लेकिन हां यह एक्टिविटी करने से आपके नेटवर्क में एक पॉजिटिव चेंज जरूर होगा क्योंकि जिसके साथ आप यह कर रहे हैं वह जब अपने एसोसिएट के साथ यह चीज करेगा यही चीज वह अपने एसोसिएट के साथ करेगा तो हो सकता है कहीं ना कहीं आपके नेटवर्क में अच्छे लीडर पैदा हो जाए और यही डुप्लीकेशन आपके नेटवर्क में आप को आगे लेकर जाएगी।

## अप लाइन पर निर्भर



क्या नेटवर्क मार्केटिंग के बिजनेस में अपने अप लाइन के ऊपर कुछ ज्यादा ही निर्भर तो नहीं है। इस चैप्टर में हम इसी के ऊपर चर्चा करेंगे नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में अक्सर यह देखा गया है कि जब भी कोई नया एसोसिएट हमारे साथ जुड़ता है तो सबसे पहले जो सिस्टम कहता है वह यह कहता है उस व्यक्ति के जो बिजनेस प्लान है जो भी उसके गेस्ट को बिजनेस प्लान दिखाना होता है वह अपलाइन को ही दिखाना होता है। क्योंकि सबसे पहले जो कोई नया व्यक्ति सिस्टम में आता है उसको इस बिजनेस की इतनी नॉलेज नहीं होती ना उसको दिखाने के लिए उसके पास टेस्टिमोनियल होते हैं ना इनकम प्रूफे होते हैं। तो अपलाइन जो उसके दोस्त होते हैं जो रिश्तेदार होते हैं उन लोगों को बिजनेस प्लान दिखाते हैं लेकिन कहीं ना कहीं कुछ डाउनलाइन अपने अपलाइन को फॉर ग्रांटेड ले लेते हैं। जब भी कोई व्यक्ति कोई अपलाइन अपने डाउनलाइन का बिजनेस प्लान दिखाता है तो वह चुपचाप एक तरफ कोने में बैठे रहते हैं या तो मोबाइल पर लगे होते हैं दोस्तों से बात करने में या व्हाट्सएप या फेसबुक पर लगे रहते हैं। यह बहुत ही गलत



आदत है अपलाइन जब आपका बिजनेस प्लान दिखाता है तो आपका यह फर्ज बनता है कि आप उसके साथ बैठकर इस चीज को नोटिस करें कि वह किस तरीके से बिजनेस प्लान दिखा रहे हैं किन शब्दों का वह यूज कर रहे हैं सामने वाले को कन्वेंस करने के लिए। क्योंकि जितनी जल्दी आप बिजनेस प्रेजेंटेशन देना सीखेंगे यह आपके लिए ही बेहतर होगा और यही यह दिखाएगा की आप इस बिजनेस को कितना अपना मानते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस आपका अपना बिजनेस है यह कोई अपलाइन का या डाउन लाइन का बिजनेस नहीं है इसको जब तक आप अपना बिजनेस मानकर नहीं करेंगे यह शायद आपको रिजल्ट्स नहीं देगा तो होता क्या है कि जब भी कोई अपलाइन बिजनेस प्लान दिखाते हैं डाउनलाइन उस चीज पर ध्यान ही नहीं देता कि किस तरीके से बिजनेस प्लान दिखाया जाता है और काफी लंबे टाइम तक अपलाइन ही उसके बिजनेस प्लान को दिखा रहे होते हैं। इससे ना तो उसका अपना पर्सनल डेवलपमेंट होता है और आगे जाकर किसी ना किसी दिन तो ऐसा होगा ही होगा कि उस व्यक्ति को अपने प्लांस खुद ही दिखाने पड़ेंगे तब शायद उसको बहुत दिक्कत होगी। अब आप सोचिए ऐसे कई लोग होते हैं जो बिजनेस को ज्वाइन करते हैं और उनके अपलाइन ही उनके बिजनेस प्लान को दिखा रहे होते हैं ऐसा करते करते उनको इनकम भी आ रही होती है रैंक भी बढ़ रही होती है और वह उस कंपनी में एक रिपोर्टेड रैंक पर भी पहुंच जाते हैं लेकिन

अगर उनके सामने 5 लोगों को बिठा दिया जाए तो उनके पसीने छूट जाएंगे क्योंकि उनके मुंह से कुछ निकलेगा ही नहीं ना तो बात करना जानते हैं ना वह बिजनेस प्रेजेंटेशन दिखाना जानते हैं तो सोचिए कि उस टाइम पर उनको कितना बुरा लगेगा तो इससे अच्छा और बेहतर यही होगा कि आप आज से ही अपना बिजनेस प्रेजेंटेशन देना सीख ल। जितनी जल्दी आप इस चीज को सीखेंगे आपके लिए बेहतर होगा अक्सर जो लोग होते हैं वे यह कहते हैं कि हम इसलिए बिजनेस प्रेजेंटेशन नहीं दिखाते क्योंकि लोग हमें मना करेंगे तो हम नेगेटिव हो जाते हैं क्योंकि डर कहीं ना कहीं इसी बात का होता है कि लोग हमें मना कर देंगे। हम उस तरीके से इफेक्टिव बिजनेस प्लान नहीं दिखा सकते जिस तरीके से हमारा अपलाइन दिखाता है तो मैं आपको यह बताना चाहता हूँ कि आपके अपलाइन ने भी कभी ऐसे ही शुरू किया था और आज वह परफेक्ट हुआ है क्योंकि बिजनेस प्रेजेंटेशन दिखाने की जो कला है जिस तरीके से आप बिजनेस प्रेजेंटेशन दिखाते हैं और उसके बाद फॉलोअप करते हैं। यह एक स्टेज में बटा हुआ है अगर आपने वीडियो गेम खेला हो कभी तो वीडियो गेम में भी आपने देखा होगा कि जब आप पहली स्टेज को पार करते हैं फिर अगली स्टेज आती है उसके बाद जब उसको पार करते हैं तो उसके बाद एक और स्टेज आती है यह बिजनेस भी दोस्तों इस स्टेज में डिवाइड है सबसे पहले आप बिजनेस प्रेजेंटेशन देना सीखिए वहां पर आपको ना

सुनना पड़ेगा और आपको ना सुनने की आदत डालनी पड़ेगी अगर आप बिजनेस प्रेजेंटेशन किसी को दिखाएंगे ही नहीं आपका अपलाइन ही उसको दिखाता रहेगा तो आप रिजेक्शन का सामना कब करेंगे और जब तक आप रिजेक्शन का सामना नहीं करेंगे आप इस बिजनेस में आगे बढ़ ही नहीं सकते। तो इसीलिए आज से ही अपना बिजनेस प्रेजेंटेशन दिखाना शुरू कीजिए चाहे लोग आपको मना करें नेटवर्क मार्केटिंग में जब लोग मना करते हैं कोई चॉलेंज आते हैं तो मैं तो यह कहता हूँ की परेशानियां चाय में जमी हुई उस मलाई की तरह है जिसको आप फूंक मारकर हटा दीजिए और चाय को पी जाइए। यही आप नेटवर्क मार्केटिंग में अप्लाई कीजिए कभी भी अपने अपलाइन पर डिपेंड मत रहिए। इसके बहुत सारे नुकसान हो सकते हैं क्योंकि सोचिए आप एक रेपुटेड रैंक पर पहुंच चुके हैं अच्छे पैसे भी कमा रहे हैं उसके बाद भी आपको एक बेसिक चीज बिजनेस प्रेजेंटेशन दिखाना ही नहीं आ रहा है या आपको किसी सेमिनार में खड़ा कर दिया जाए जहां पर 100 लोग हैं आप बोल ही नहीं पा रहे हैं तो लगेगा इसने नेटवर्क मार्केटिंग में आखिर किया ही क्या है और अगर आप बोलेंगे कि मैंने इतने पैसे कमाए हैं मेरी यह रैंक है तो शायद सामने वाले को इतना भरोसा ही ना हो क्योंकि ना तो आप उनके सामने कुछ बोल पा रहे हैं और ना ही बिजनेस प्रेजेंटेशन को सही से प्रस्तुत कर पा रहे हैं और कभी-कभी तो दोस्तों ऐसा भी देखा गया है कि इस बिजनेस से अपलाइन

ही गायब हो जाती है कभी-कभी अपलाइन ही बिजनेस छोड़ देती है तो सोचिए उस दिन आप क्या करेंगे तो इसीलिए आपको आज ही से तैयारी करनी होगी आपको किसी पर भी निर्भर बिल्कुल भी नहीं रहना है। मैं यहां पर यह बिल्कुल भी नहीं कह रहा कि जब आप बिजनेस ज्वाइन करते ही आप प्रेजेंटेशन दिखाने लग जाए जी नहीं मेरा यह कहना है जितनी जल्दी हो सके आप इस बिजनेस के रोल समझ जाईए इस गेम के रोल समझिये और आज से ही खुद से शुरू कर दीजिए। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस आपका अपना बिजनेस है इस बिजनेस को आप जितनी जल्दी अपने आप करना शुरू कर दें उतना आपके लिए अच्छा होगा क्योंकि प्रेजेंटेशन देने के बाद भी बहुत सारी चीजें हैं जो आप को सीखनी हैं प्रेजेंटेशन देने के बाद आपको सेमिनार करना सीखना है। उसके बाद आप ट्रेनिंग करना भी सीखेंगे ट्रेनिंग में लोगों को सिखाना भी सीखेंगे तो जब आप खुद ही नहीं सीख पाएंगे तो लोगों को कैसे सिखाएंगे तो इसीलिए आपका सीखना बहुत जरूरी है चाहे आपको ज्वाइन किए हुए 2 महीने हुए हैं या 3 महीने हुए हैं अगर आपको बिजनेस ज्वाइन किए हुए 1 महीना हो चुका है या 2 महीने हो चुके हैं तो आपको धीरे-धीरे कोशिश करनी चाहिए कि आप अपने बिजनेस प्रेजेंटेशन धीरे-धीरे करके देना शुरू करें सामने वाला जो प्रोस्पेक्ट है उसके हाथ में मना करने के अलावा और कुछ भी नहीं है मैं आपको बता देता हूँ यह सिर्फ और सिर्फ आपका भी है सामने वाले प्रोस्पेक्ट को

जब बिजनेस प्रेजेंटेशन दिखाते हैं वह सिर्फ एक ही चीज कर सकता है आपको मना कर सकता है इससे ज्यादा वह और कुछ भी नहीं कर सकता ना तो वह आपकी पिटाई कर सकता है ना वह आपकी जान ले सकता है। तो इसीलिए आप डरना बिल्कुल बंद कर दीजिए और आज से ही अपने प्लान देना शुरू कीजिए और जब आप प्लान देना शुरू करेंगे तो धीरे-धीरे परफेक्ट होते जाएंगे और जब आप परफेक्ट हो जाएंगे तब आपके प्रोस्पेक्ट भी आप से जुड़ने लगेंगे। तो हर चीज की शुरुआत हर चीज के लिए पहला कदम रखना ही होता है तो क्यों ना आज से ही वह कदम रखा जाए।

## नेटवर्क मार्केटिंग में मिलेंगे आपको 3 तरह के लोग



इस चैप्टर में हम बात करेंगे उन लोगों की जो नेटवर्क मार्केटिंग में बिजनेस प्लान देखने के दौरान हम से टकराते हैं जब आप भी बिजनेस प्लान दिखाते होंगे तो तरह-तरह के लोगों से आप मिलते होंगे जिनका अलग-अलग नेचर होता होगा। तो इन लोगों को दोस्तों मैंने तीन कैटेगरी में डिवाइड किया है तो चलिए जानते हैं इन कैटेगरी के बारे में कि किस कैटेगरी में किस प्रकार का व्यक्ति आता है आज देखते हैं इसी के बारे में



कैटेगरी .1 सबसे पहले कैटेगरी के जैसे आप देख रहे हैं यह स्माइली बना हुआ है दोस्तों इन लोगों को जब बिजनेस के लिए बुलाएंगे आप इन को बोलिए कि यह बिजनेस है यह बोलेंगे अच्छा बिजनेस प्लान है बताओ क्या है मुझे भी पैसे कमाने हैं यह एक्साइटिड होंगे आप इनको बिजनेस दिखाओ आप इनको सेमिनार में ले जाओ यह पूरे एक्साइटमेंट के साथ सेमिनार देखेंगे पूरे एक्साइटमेंट के साथ बिजनेस

प्लान देखेंगे बिजनेस प्लान खत्म होगा एटीएम में जाएंगे पैसे निकालेंगे आपको देंगे और कहेंगे मेरे को जॉइन करवाओ मुझे करना है मिलते हैं आपको ऐसे लोग जी हां मुझे भी मिलते हैं लेकिन दोस्तों दुर्भाग्यवश ऐसे लोगों की संख्या सिर्फ और सिर्फ 10% है सिर्फ 10% लोग ही ऐसे होंगे जो बिजनेस प्लान देखने के बाद तुरंत ही पैसे निकालकर आपको दे देंगे या डेबिट कार्ड से पेमेंट कर देंगे या जो भी आपकी कंपनी का प्रोसीजर है उसको फॉलो करके और आपके साथ जॉइन हो जाएंगे उसके बाद चलते हैं दोस्तों अगली कैटेगरी



कैटेगरी बी जी हां अब जो आप यह स्माइली देख रहे हैं यह होते हैं दोस्तों थोड़ा सा डाउटफुल आप इनको बोलिए एक बिजनेस प्लान है मेरे पास या आप को बोलेंगे अच्छा बिजनेस है जीरो इन्वेस्टमेंट बिजनेस यह कहीं वही तो नहीं है पहले तुम जोड़ो फिर हम जुड़े फिर दो कि 4 4ज 8 के 16 के 32 वह चेन बनाने वाला बिजनेस तुम जोड़ो हम जुड़े सब जुड़े करोड़पति यह वही वाला बिजनेस तो नहीं है यह आपसे पूछेंगे दोस्तों इन लोगों की कैटेगरी सबसे ज्यादा होती है 80 प्रतिशत कैटेगरी ऐसे लोगों से भरी हुई है और 80 प्रतिशत लोग आपको ऐसे ही मिलेंगे दोस्तों यह लोग जो होते हैं यह आपसे लॉजिकल आंसर चाहेंगे यह बिजनेस प्लान देखेंगे भी तो आपसे पूछेंगे मुझे लॉजिकल आंसर चाहिए या

कंपनी के पेपर मांगेंगे यह आपसे पूछेंगे कंपनी कैसे काम करती है कि आपसे पूछेंगे कंपनी में पैसे कैसे बांटे जाते हैं यह सारे लॉजिकल आंसर आप से मांगेंगे उसके बाद डाउट में रहेंगे अब दोस्तों बात आती है अगर आप एजुकेटेड नहीं हैं आपको नॉलेज नहीं है तो आप ऐसे लोगों को टैकल नहीं कर सकते अभी चलते हैं आखिरी कैटेगरी की तरफ



कैटेगरी सी जैसे कि आप देख ही रहे हैं इस स्माइली में दोस्तों यह कैटेगरी सबसे ज्यादा खतरनाक है अगर आपका एसोसिएट नया है और अगर इस कैटेगरी के आदमी से टकरा गया तो वीरगति को प्राप्त होता है ऐसा आदमी या आप के एसोसिएट को अपने पास बिठाए गा यह उसमें अच्छे से जहर भरेगा यह बोलेगा तुम भी यह काम करने लग गए तुम कब से यह काम कर रहे हो तुम्हारे घर में पता है तुम यह काम पर कर रहे हो तुम्हें पता है माहौल कितना खराब है यह सब बहुत बेवकूफ बनाने वाला काम होता है तुम्हारे पास कोई अच्छा काम नहीं मिला करने के लिए यह उसमें इतना जहर भरेगा हो सकता है सुबह आपका एसोसिएट आपको बोलकर जाए कि आज आग लगाने वाला हूं लेकिन शाम को हो सकता है आपका ही फोन ना उठाए तो समझ जाइएगा कि आपका एसोसिएट कहीं ना कहीं इस कैटेगरी के आदमी से टकरा चुका है तो तत्काल अपने एसोसिएट से मिलिए उसे पॉजिटिव करिए



और उसे बिजनेस में वापस लेकर आइए दोस्तों अच्छी बात यह है कि यह जो तीसरी कैटेगरी है इसमें जो लोग आते हैं वह केवल 10 प्रतिशत ही होते हैं 10 प्रतिशत लोग ही इस सी कैटेगरी में आते हैं अब दोस्तों बात करते हैं कि इनसे टैकल कैसे किया जाए तो दोस्तों सबसे पहली जो कैटेगरी है उन लोगों से तो कोई प्रॉब्लम है ही नहीं वह बिजनेस प्लान देखेंगे और आपको पैसे दे देंगे अब यह जो तीसरी कैटेगरी है यह कैटेगरी आपके घर में भी पाई जा सकती है यह जो तीसरी कैटेगरी के लोग होते हैं यह हो सकता है आपके बहुत करीबी हो आपके रिश्तेदार हो आपके दोस्तों अब अगर आप इनके पास जाकर बैठेंगे जाकर इन को मनाने की कोशिश करेंगे इनको बिजनेस में लाने की कोशिश करेंगे इनको ए कैटेगरी में लाने की कोशिश करेंगे तो हो सकता है यह तो ए कैटेगरी में ना आ पाए लेकिन आपको जरूर यह अपनी कैटेगरी में ले जायेंगे जी हां क्योंकि दोस्तों नेगेटिव लोगों की यह प्रवृत्ति होती है कि वह सामने वाले को बहुत जल्दी नेगेटिव कर सकते हैं और नेगेटिव बातों का हमारे ऊपर असर बहुत जल्दी होता है क्योंकि नेगेटिव का साइन **(-)** ऐसे होता है यह दिमाग में सीधा बिल्कुल ऐसे घुसता है लेकिन जो पॉजिटिव बातें होती हैं उसका साइन **(+)** ऐसे होता है तो यह दिमाग में घुस नहीं पाता अटक जाता है तो दोस्तों इन लोगों के साथ उठना बैठना थोड़ा कम करें दोस्ती है तो दोस्ती रखे रिश्तेदारी है तो रिश्तेदारी रखें लेकिन इनको कभी भी ए

कैटेगरी में लाने की कोशिश ना करें नहीं तो यह आपको अपनी कैटेगरी में ले जायेंगे अब बात करते हैं बी कैटेगरी वालों की जिनकी परसेंटेज सबसे ज्यादा है परसेंट लोग बी कैटेगरी में आते हैं अब दोस्तों इनकोटेक कैसे किया जाए दोस्तों इनको टैकल करने के लिए आपको सबसे पहले नेटवर्क मार्केटिंग की नॉलेज लेनी होगी दोस्तों यह 80% लोग जो हैं अगर आप नहीं हैं तो कभी भी इनके पास अकेले मत जाइए इनके पास हमेशा अपने सीनियर के साथ जाइए यह जो भी सवाल पूछेंगे इनको अच्छे से आंसर देना पड़ेगा इनको जवाब चाहिए सब चीजों का आपके ऊपर डिपेंड करता है कि कैसे आप अपनी बुद्धि से इन लोगों को कैटेगरी में लेकर आते हैं अगर आपने इन से ठीक से बात करी इनसे लॉजिकल बात करी तो यह ए कैटेगरी में आ जाएंगे बहुत आसानी से लेकिन अगर आपने इनसे गधों के जैसे बात करी जैसे आ जा भाई तू भी जोड़ी जा तुम भी करोड़पति हो जाओगे तुम भी जुड़ जाओ सब करोड़पति हो जाएंगे तो दोस्तों यह आपको भगा देंगे और आप सी कैटेगरी में चले जाएंगे तो दोस्तों इनके साथ आपको बहुत केयरफुली डील करना है अगर आपने है तो अपने सीनियर को लेकर जाइए अगर यह आपसे पोजीशन में बड़े हैं तो कभी भी आप अकेले मत जाइए प्लान देने के लिए हमेशा अपने सीनियर के साथ जाइए क्योंकि यह लॉजिकल रीजन मांगेंगे आपसे जो कि आप नहीं दे पाएंगे तो दोस्तों यह तीन कैटेगरी हैं जो पहली कैटेगरी के लोग होते हैं

यह बहुत आसानी से ज्वाइन कर लेंगे जो दूसरी कैटेगरी के लोग हैं इनके साथ आप को बुद्धि से काम लेना पड़ेगा आपको ऑडियो वीडियो सुनना पड़ेगा आपको बुक पढ़नी पड़ेगी आपको नॉलेज लेनी पड़ेगी अभी आप इनको ए कैटेगरी में लेकर आ सकेंगे और जो तीसरी कैटेगरी है उनके लिए मैं एक ही शब्द बोलूंगा की भाग लो इनके सामने ज्यादा टिकने की जरूरत नहीं है दोस्तों और ना इनको कभी कोशिश करना ए कैटेगरी में लाने की इनको इनके हाल पर छोड़ दीजिए जी हां तो दोस्तों देखा आपने यह तीन कैटेगरी के लोग आप से टकराते हैं और कैसे इनके साथ टैकल करना है।

## सवालों के ज़बाब



आज के चैप्टर में हम जानेंगे कुछ खतरनाक सवालों के बारे में जो नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में प्लान दिखाने के बाद प्रोस्पेक्ट आपसे करते हैं और उन सवालों को सुनके कभी-कभी हम घबरा भी जाते हैं तो आज के चैप्टर में जाने की कोशिश करेंगे उन सवालों के जवाब तो चलिए दोस्तों पहले सवाल की तरफ चलते हैं दोस्तों जब भी आप अपने प्रोस्पेक्ट को बिजनेस प्लान दिखाते हैं आपका प्रोस्पेक्ट बहुत इंटरेस्ट लेकर बिजनेस प्लान देखता है उसके बाद जब प्लान दिखा चुके होते हैं तो सबसे पहले वह सवाल करता है आपसे कि

1 प्लान बहुत अच्छा है मैं तो इसको कर लूंगा लेकिन अगर मैं आपको जिन से मिलवा लूंगा उन्होंने इस बिजनेस को नहीं किया तो अगर मैं आगे नहीं जोड़ पाया तो तो घ्

दोस्तों यह पहला सवाल होता है ज्यादातर लोगों का कि लोग आप से यह सवाल पूछते हैं कि मैं तो कर लूंगा लेकिन अगर मैं आगे नहीं कर पाया आगे लोग मेरे साथ नहीं जुड़ पाए तो दोस्तों इस सवाल का जवाब आपको ऐसे देना है कि आपको सबसे पहले उनको एक लाइन बोलनी है कि आप बिल्कुल

ठीक कह रहे हैं और मैं भी ऐसा ही सोचता था यह जो लाइन है दोस्तों या आपको सबसे पहले बोलनी का परपस यह है जब आप यह लाइन बोलते हैं तो प्रोस्पेक्ट को लगता है कि यह भी पहले मेरी तरह ही सोचता था इसको बोलते हैं यानी आप अपने प्रोस्पेक्ट को यह फील करा रहे हो कि जब आप बिजनेस में आए थे आपको भी ऐसा ही लगता था और आपको यह बोलना है कि आप बिल्कुल ठीक कह रहे हो मुझे भी पहले ऐसा ही लगता था लेकिन मेरे सीनियर ने मुझे यह बताया उसके बाद आप उन को समझाए कि सबसे पहले आप यह बताएं कि आप इस बिजनेस में क्यों आना चाहते हैं आप क्यों जुड़ेंगे तो जाहिर सी बात है कि आपका प्रोस्पेक्ट आपको बोलेगा कि मैं पैसे के लिए आना चाहता हूं मेरे ड्रीम्स हैं तो आपको उनको यह बोलना है कि जब आपको पैसों की जरूरत है तो जो आप के लोग होंगे क्या उनको पैसों की जरूरत नहीं होगी अगर आपके ड्रीम्स हैं तो क्या आप के लोगों के ड्रीम्स नहीं होंगे अगर रसगुल्ला आपको मीठा लग रहा है तो क्या आपके दोस्तों को मीठा नहीं लगेगा और दूसरी बात यह है कि आपको अपने दोस्तों को समझाना भी नहीं है आप अपने प्रोस्पेक्ट को सिर्फ और सिर्फ हम से मिलवाने का काम का आपको करना है उसके बाद समझाना दिखाना बताना कन्वेंस करना प्लेन को बहुत अच्छे से पेश करना टेस्टिमोनियल दिखाना वह सब काम तो हमारा रहेगा तो इसलिए आप बिल्कुल भी चिंता ना करें और ऐसा बिल्कुल

भी मत सोचिए कि आपके साथ कोई नहीं जुड़ेगा क्योंकि मैं भी पहले ऐसा ही सोचता था लेकिन जब मैं इस बिजनेस में आया तो मैंने जब अपने दोस्तों को मिलवाया तो उनको भी यह बिजनेस बहुत अच्छा लगा तो पहले सवाल का जवाब आप इस तरीके से कॉन्फिडेंट हो कर दे सकते हैं तो चलिए चलते हैं दूसरे सवाल की तरफ से कभी-कभी लोग प्लान देखने के बाद अक्सर यह बोलते हैं कि

2 हमारे पास तो लोग ही नहीं है हम किसको बिजनेस दिखाएंगे घ्

दोस्तों मैं आप को बता देता हूं इस तरीके के सवाल जब प्रोस्पेक्ट बोलता है आपसे पूछता है तो ज्यादातर यह बहाना ही होता है यह कोई वैलिड रीजन नहीं है इस बिजनेस को ना करने का तो आपको भी इसका जवाब ऐसे ही देना है कि आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं मुझे भी पहले ऐसा ही लगता था और उसके बाद आपको उनको यह बोलना है कि चलिए हम एक एक्टिविटी करते हैं आप एक पेपर लीजिए और मैं आपको एक पेन देता हूं आपको 500 नाम लिखने हैं और हर नाम लिखने के मैं आपको ₹100 दूंगा आप 500 नाम कब तक लिख लेंगे तो शायद आपका प्रोस्पेक्ट बोलेगा कि हर नाम के आप मुझे ₹500 दोगे तो मैं आधे घंटे में 500 नाम लिख लूंगा इसका मतलब लोग ना होना एक बहाना है इससे आप यह पता कर सकते हैं कि आपका सामने वाला प्रोस्पेक्ट

एक्चुअल में कुछ और रीजन है जिसकी वजह से वह इस बिजनेस को मना कर रहा है लोग ना होना एक्चुअल रीजन नहीं है तो यह एक्टिविटी करके आप सामने वाले प्रोस्पेक्ट की असली मन की बात समझ सकते हैं आप कह सकते हो कि अगर आप ₹100 में एक नाम लिख सकते हैं तो आपके पास लोगों की की तो कमी नहीं है जब आपके घर में कोई बर्थडे पार्टी होती है या आपके घर में कोई फंक्शन होता है तब भी तो आप लिस्ट बनाते हो ना तभी तो आप लोगों को इनवाइट ही करते हैं और मैं सिर्फ आपको इनवाइट करने के लिए ही बोल रहा हूं मैं आपको यह नहीं बोल रहा हूं कि आप उनको बिजनेस फोन पर समझाइए या उन को बुलाकर बिजनेस समझाइए मेरा काम आपको सिर्फ यह बताना है कि आप लोगों को इनवाइट कीजिए सिर्फ आपको इनविटेशन का काम करना है आगे का आप ज्यादा मत सोचिए यह बोलकर आपको अपने प्रोस्पेक्ट को समझाना है और यह एक्टिविटी करके आप अपने प्रोस्पेक्ट के मन में क्या चल रहा है यह जरूर जान सकते हैं क्योंकि यह मेरा पर्सनल एक्सपीरियंस है क्योंकि मैंने भी ऐसा किया है और मैं यह जान पाया हूं कि सामने वाला प्रोस्पेक्ट जब यह वाला बहाना बताता है तो वह झूठ बोल रहा होता है पर ऐसा कुछ नहीं होता कि लोगों के पास लोग ही नहीं होते तो चलिए चलते हैं तीसरे सवाल की तरफ प्लान देखने के बाद तीसरा सवाल यह आता है कि

3 मेरे पास तो इस बिजनेस के लिए टाइम ही नहीं है देने के लिए और मैं कैसे इस बिजनेस को करूंगा मेरे पास टाइम बिल्कुल भी नहीं है

दोस्तों इस सवाल का जवाब आपको ऐसे देना है कि आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं मैंने जब बिजनेस प्लान देखा था तो मेरे मन में भी यही सवाल आया था कि मेरे पास तो टाइम ही नहीं है लेकिन आप मुझे बताइए टाइम ना होना एक अचीवमेंट है लाइफ की या फेलियर है तो जाहिर सी बात है कि सामने वाला बोलेगा कि यह तो फेलियर ही है अचीवमेंट तो इसमें कुछ भी नहीं है टाइम ना होना एक फेलियर है दोस्तों टाइम ना हो ना कोई अचीवमेंट नहीं है और आप उसको यह बोल सकते हैं कि टाइम किसी के पास नहीं होता सब के पास 24 घंटे ही होते हैं आपको टाइम चुराना पड़ेगा इस बिजनेस के लिए जब आप ऑफिस से घर आते हैं और घर आने के बाद आप टीवी में व्यस्त होते हैं फेसबुक व्हाट्सएप पर चिपके रहते हैं वही टाइम आप को चुराना पड़ेगा इस बिजनेस में डालना पड़ेगा और अगर आप ऐसा करते हैं तो तीन-चार साल के बाद अगर यह बिजनेस आपको अच्छी खासी रकम दे रहा हो एक इनकम दे रहा हो जो आपके ड्रीम्स पूरे कर रहा हो आपकी जिंदगी में अच्छे परिवर्तन ला रहा हो तो क्यों ना वह टाइम चुरा कर हम एक ऐसे काम में लगाएं जिससे कि हमारी लाइफ अच्छी हो सके यह बोलकर आप अपने प्रोस्पेक्टस को कन्वेंस कर सकते हैं तो चलिए दोस्तों



चलते हैं चौथे सवाल की तरफ जो बहुत ही खतरनाक सवाल है जो लोग अक्सर पूछते हैं और ज्यादातर यही सवाल आता है प्लान दिखाने के बाद प्रोस्पेक्ट बोलता है कि

4 मेरे पास तो पैसे ही नहीं है आपने जो बिजनेस दिखाया बहुत अच्छा है सब कुछ बहुत बढ़िया है लेकिन जो आप प्रोडक्ट खरीदने के लिए कह रहे हैं जो भी थोड़े बहुत पैसे इसमें इन्वेस्ट करने हैं वह पैसे ही नहीं है मेरे पास

आपको अपने प्रोस्पेक्ट को यह बोलना है कि आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं मैंने जब बिजनेस देखा था तो मेरे पास भी पैसे नहीं थे और आपको बिजनेस इसीलिए दिखाया गया है क्योंकि पैसे की जरूरत है पैसे का चॉलेंज है इसीलिए तो आपको बिजनेस दिखाया गया है अगर आपके पास पहले से करोड़ों रुपए होते हैं अगर आप पहले से ही अरबपति होते तो हम आपको क्यों यह बिजनेस दिखाते मेरे पास भी पैसे का चॉलेंज था इसीलिए मुझे यह बिजनेस दिखाया गया था और मैंने भी पैसे अरेंज किए थे पैसे किसी के पास नहीं होते हैं अरेंज करने पड़ते हैं मान लीजिए अगर आपके घर में आज की डेट में कोई मेडिकल इमरजेंसी आ जाए जिसमें आपको दो - तीन लाख की जरूरत है तब आप क्या करेंगे तो प्रोस्पेक्ट बोलेगा कि मैं अरेंज कर लूंगा तो आप उन को समझाइए कि शायद आपको इस बिजनेस की इंपोर्टेंस अभी समझ में नहीं आ रही है लेकिन आप मुझ में विश्वास करिए अभी कहीं ना

कहीं से जो थोड़े बहुत पैसे आपको इन्वेस्ट करने हैं वह आप अरेंज कर लीजिए अरेंज कर कर आप यह बिजनेस शुरू कीजिए और मैं आपसे वादा करता हूं आप उस थोड़े से पैसे को बहुत जल्दी यहां से रिकवर भी कर लेंगे और दोस्तों नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी में कोई इन्वेस्टमेंट भी नहीं होती है यह चीज आप उन को समझाइए कि जो भी वह पैसे दे रहे हैं उसके बदले में कंपनी उनको वैल्यू फॉर मनी प्रोडक्ट भी देती है तो लेना देना बिल्कुल बराबर रहता है तो यह चीज आप जब उनको बताएं कि पैसे का चौलेंज है इसीलिए उनको बिजनेस दिखाया जा रहा है तो वह शायद इस बात को समझेंगे और आपकी बात का शायद वह उधर से कोई जवाब ना दे पाए और यह बोल कर आप अपने गेस्ट को कन्वेंस कर सकते हैं तो चलिए दोस्तों चलते हैं पांचवे और इंटरस्टिंग सवाल की तरफ से कई बार प्रोस्पेक्ट आप से बोलेंगे या आपसे पूछेंगे प्लान देखने के बाद कि

5 मैं ऐसा करता हूं कि यह बिजनेस मैं अपने दो तीन दोस्तों को दिखा देता हूं अगर वह तैयार हो जाते हैं करने के लिए तो मैं भी कर लूंगा

कई बार ऐसे सवाल सुनकर हमें हंसी भी आती है तो आप कौन को यह बोलना है कि आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं यह ख्याल मेरे दिमाग में भी आया था लेकिन आप मुझे बताइए क्या कभी दुकान खोलने से पहले ग्राहक ढूंढा जाता है क्या

अगर आपको कोई दुकान खोलनी है उससे पहले क्या आप ग्राहक ढूँढोगे और चलो मान लेते हैं आपके दोस्तों को मैंने बिजनेस प्लान दिखा भी दिया बिजनेस प्लान देखने के बाद अगर आपके दोस्त भी यही कहें कि मैं पहले अपने दो तीन दोस्तों को दिखा देता हूँ उसके बाद अगर वह करने को तैयार हो जाएंगे तो मैं भी कर लूंगा और यह बिजनेस प्योर डुप्लीकेशन का है जैसे आप करेंगे वैसे ही आपके दोस्त करेंगे तो यह तो कोई बात ही नहीं हुई इसलिए सबसे पहले आपको दुकान खोलनी पड़ेगी सबसे पहले आपको ज्वाइन करना पड़ेगा आपको इस बिजनेस को समझना पड़ेगा उसके बाद ही आप अपने दोस्तों से हमें मिलवा सकते हैं या उनको बिजनेस बता सकते हैं क्योंकि जब आप उनको बिजनेस बताएंगे वह आपसे जरूर पूछेंगे कि तूने इस बिजनेस को ज्वाइन कर लिया क्या तो आप बोलेंगे कि नहीं मैंने तो नहीं किया अभी तो मैं तेरे को दिखा रहा हूँ मैं आपसे यही बोलेंगे कि अच्छा अभी आपने किया नहीं और सबसे पहले हम ही को दिखाने आ गए तो यह बिजनेस ऐसे चलता ही नहीं है यह बोलकर आप अपने प्रोस्पेक्ट को कन्वेंस कर सकते हैं चलते हैं छठे सवाल की तरफ प्लान देखने के बाद कुछ लोग आपसे यह बोल सकते हैं कि

6 यह मेरे लेवल का काम नहीं है मैं ऐसा काम नहीं करता

दोस्तों ना तो आपको वहां पर उनके ऊपर गुस्सा होना है ना ही दुखी होना है आप उनको यही जवाब दें कि आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं मुझे भी 1 पॉइंट पर ऐसा लगा था कि यह मेरे लेवल का काम नहीं है मैं तो इस कंपनी में जॉब करता हूं तु मेरी लेवल का यह काम नहीं है मैं इस काम को नहीं कर सकता लेकिन आपको फिर उनको यह समझाना है कि सर मैं आपको यह बताना चाहता हूं कि लोग इस काम से अपना लेवल बना रहे हैं और यहां पर काम आते हैं आपके टेस्टिमोनियल आपकी कंपनी की जो मैगजीन है आप उनको दिखा सकते हैं कि कैसे लोग यहां बिल्कुल नीचे से शिखर तक पहुंचे हैं इस बिजनेस में आपको इस बिजनेस की पावर उनको बतानी है कि लोग इस काम को करके अपना लेवल दिन-ब-दिन बढ़ाते जा रहे हैं लोग कैसे इस बिजनेस से मध्यमवर्गीय परिवार से एक करोड़पति लाइफ जी रहे हैं यह सब आपको उनको बताना है और आपको क्लियर उनको यह बोलना है कि लोग इस बिजनेस से अपना लेवल बढ़ा रहे हैं तब यह शायद उनको समझ में आए कि हम उनके लेवल का काम है या नहीं है तो दोस्तों चलते हैं सातवें सवाल की तरफ यह सवाल बहुत पूछे जाने वाला है बहुत सारे प्रोस्पेक्ट प्लान देखने के बाद यह बोलते हैं कि

7 मैं ऐसा करता हूं मैं अपने घर में पूछ सकता हूं क्या क्या मैं अपने भाइयों से पूछ सकता हूं या मैं अपने भाई से पूछ कर करूंगा या मैं अपने पापा से पूछ कर करूंगा

यह सवाल आता है सबसे पहले सामने आपको उनको यह बोलना है कि आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं लेकिन मैं आपको यह बताना चाहता हूं कि अगर आप किसी से भी जाकर पूछेंगे तो क्या पूछेंगे जो भी बिजनेस प्लान आपको 1 घंटे में दिखाया गया है क्या यह पूरा बिजनेस प्लान आप उनको अच्छे से समझा सकते हो नहीं आप इमेजिन कीजिए कि आप थिएटर से एक मूवी देख कर निकले हो 3 घंटे की और बाहर आते ही अगर मैं आपसे पूछूं कि मूवी कैसी रही और आप अगर मुझे पूरा बताओ कि मूवी में क्या क्या था तो क्या आप मुझे पूरा फाइटिंग सीन डांस करके सब कुछ दिखा सकते हो नहीं दिखा सकते वह बोलेगा नहीं मैं पूरा तो नहीं दिखा सकता तो आप उनसे पूछिए तो आप क्या बता सकते हो उस मूवी के बारे में तो वह बोलेगा कि मैं आपको दो-तीन मिनट में बता सकता हूं की मूवी में मोटा मोटा क्या था तो आप उनको बोलिए कि मैं भी वही बोल रहा हूं तो जो चीज आपने देखी आपने जो यहां पर इनकम प्रूफ देखें आपने यहां पर टेस्टिमोनियल देखें जो आप को प्रभावित किए लेकिन अगर यही चीज आप अपने घर में जाकर बताएं या किसी से सलाह लेंगे तो क्या वह इस चीज को महसूस कर पाएंगे कभी नहीं कर पाएंगे यह ऐसा ही होगा आपके पेट में दर्द है और आप किसी वकील से जाकर सलाह ले रहे हैं कि मैं कौन सी दवाई लूं तो अगर आपको समझ में आता है तो किसी से पूछने की जरूरत नहीं है और अगर आपको ही समझ में नहीं

आ रहा तो भी किसी से पूछ कर क्या होगा यह बोलकर आप अपने प्रोस्पेक्ट पर एक इंपैक्ट डाल सकते हैं और उसके सवाल का जवाब दे सकते हैं चलिए दोस्तों चलते हैं आठवें सवाल की तरफ आठवां सवाल कुछ ऐसा है कि

8 लोग आप से बोलते हैं प्लान देखने के बाद इस काम में बहुत नेगेटिविटी है लोग इस काम को लेकर बहुत नेगेटिव है आपको अपने प्रोस्पेक्ट को यह बोलना है कि आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं क्योंकि मैं जब इस बिजनेस में आया था तो मुझे भी कुछ ऐसा ही लगता था कि इस काम को लेकर नेगेटिविटी बहुत है फिर आप उनको समझाइए कि देखिए नेगेटिविटी दो कारणों से होती है पहला कारण तो यह है कि कुछ कंपनी आई जो इन्वेस्टमेंट कंपनी थी और वह नेटवर्क मार्केटिंग का चोला ओढ़ कर आई और यह बोलकर आई कि हम नेटवर्क मार्केटिंग कर रहे हैं और उस कंपनी में कोई प्रोडक्ट नहीं होते थे तो वह प्योर इन्वेस्टमेंट कंपनी थी और उन्होंने लोगों का पैसा खराब भी किया लोगों का पैसा लिया और भाग गई लेकिन मैं जो आपको दिखा रहा हूं वह प्रोडक्ट बेस कंपनी है जहां पर आप पैसे जो दे रहे हैं उसके बदले में आपको वैल्यू फॉर मनी प्रोडक्ट मिल रहा है तो पहली बात तो यह है कि उसकी वजह से भी इस इंडस्ट्री में थोड़ी नेगेटिविटी आई है क्योंकि लोगों ने पहले बिजनेस को समझने की कोशिश नहीं करी पैसा लगाने से पहले अच्छी तरह से

जांच पड़ताल नहीं की अपना पैसा लगा दिया और उनका पैसा खराब हुआ लेकिन मैं इस नेगेटिविटी को ज्यादा नहीं मानता दूसरी जो नेगेटिविटी है जो सबसे ज्यादा है नेटवर्क मार्केटिंग में वह इस वजह से है कि लोग इस बिजनेस में टिक नहीं पाते लोग इस बिजनेस को 2 महीने 3 महीने 6 महीने साल भर करके छोड़ देते हैं जब कोई ग्रोथ नहीं होती और जब वह छोड़ देते हैं तो वही लोग दूसरे लोगों को नेगेटिव करते हैं जब दूसरे लोगों से सलाह लेने आते हैं कि हमने एक बिजनेस देखा है तो वह बोलते हैं कि हां भाई मैंने भी यह बिजनेस किया था इसमें कुछ नहीं होता यह सब कुछ बेवकूफ बनाने का काम है आप भी इस बिजनेस को मत करो तो तो सबसे पहले तो यह लोग जो बोल रहे हैं जो नेगेटिविटी फैला रहे हैं उन्होंने खुद भी बिजनेस को अच्छे से समझा नहीं और शायद वह इस बिजनेस में इसलिए आए कि उनको यह बिजनेस कुछ गेट क्विक स्कीम लगा नेटवर्क मार्केटिंग एक इंडस्ट्री है जैसे आईटी इंडस्ट्री है मेडिकल इंडस्ट्री है इसको भी समझने के लिए आपको टाइम लगेगा जैसे आप आईटी इंडस्ट्री मेडिकल इंडस्ट्री में भी 1 साल 2 साल 3 साल देने के बाद पढ़ाई करते हैं एग्जाम देते हैं सब कुछ करते हैं उस इंडस्ट्री को समझने के लिए ठीक उसी तरीके से आपको यहां पर भी समय देना होगा यह चीजें आपको अपने प्रोस्पेक्ट को समझा नहीं पड़ेगी और उम्मीद करता हूं यह सब जानने के बाद आपका प्रोस्पेक्ट

कन्वेंस होगा दोस्तों चलते हैं अगले सवाल की तरफ प्लान देखने के बाद कुछ प्रोस्पेक्ट आपको यह बोल सकते हैं कि

9 इस बिजनेस में ऊपर वाले लोग ही पैसे कमाते हैं बस नीचे वालों को कोई पैसा नहीं आता

यह सवाल अक्सर मेरे सुनने में आया है और लोग पूछते भी हैं कि इस बिजनेस में ऊपर वाले लोग ही पैसा कमाते हैं तो दोस्तों मैं आपको इसका जवाब बता देता हूँ कि आपको उनको यह बोलना है कि आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं मैं जब यह बिजनेस प्लान देख रहा था मुझे भी ऐसा ही लग रहा था लेकिन मेरे सीनियर ने मुझे बहुत अच्छे से पेपर पेन पर यह समझाया और आप भी उनको पेपर पेन पर यह समझाइए जो कंपनी बाइनरी में है आप हम को समझाइए कि देखिए मान लेते हैं आज एक कंपनी खुली और आप टॉप टेन में है कंपनी को ज्वाइन करने वालों में यानी पहले किसी और ने ज्वाइन किया फिर दूसरे ने ज्वाइन किया और आप पहले टॉप 10 में है और मान लेते हैं आपका नंबर तीसरा है आप उस कंपनी में तीसरे नंबर पर है जॉइन करने की मैं और आपने कुछ काम नहीं किया और आप सिर्फ जुड़े हैं और आप के नीचे और भी लोग जुड़ते चले गए और उन लोगों ने काम किया और सब कुछ हो रहा है तो आप मुझे बताइए कि आप क्या पैसे कमाएंगे तो वह बोलेगा कि नहीं मैं पैसे तो नहीं कमा लूंगा तो आप उन से पूछिए कि पैसे क्यों नहीं कमाएंगे



तो वह बोलेंगे कि मैं तो सिर्फ जुड़ा हूँ मैंने तो कुछ किया ही नहीं तो पैसे कहाँ से आएंगे तो आप उनको बोलिए कि मैं भी आपको यही समझाना चाह रहा हूँ कि नेटवर्क मार्केटिंग में जुड़ने से पैसे नहीं आते काम करने से पैसे आते हैं तो यह मिथ बहुत ही गलत है कि जो सबसे पहले जुड़ता है वही पैसे कमाता है और जो नीचे आता है वह पैसे नहीं कमाता है आप उनको टेस्टिमोनियल दिखाइए अपनी कंपनी के कि यह जो व्यक्ति है यह 2 साल पहले जुड़ा था और आज इतनी अच्छी इनकम है इसकी और इतनी ग्रोथ करी है तो यह आप उनको अच्छे से समझाइए कि जो पहले जुड़ता है वह ज्यादा पैसे कमाता है यह बिल्कुल गलत है क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग में हमेशा काम करने से ही पैसे आते हैं सिर्फ जुड़ने से पैसे नहीं आते अगर कोई कंपनी खुलती है और सबसे पहले जुड़ा है और उसने अगर कुछ भी नहीं किया तो वह पैसे कैसे कमाए गा क्योंकि आप उनको बिजनेस प्लान दिखा रहे हैं यह बोलकर किस बिजनेस में आपको काम करना है जो लोग यह बोलकर बिजनेस में ज्वाइन करते हैं लोगों को कि आप से जुड़ जाना और कोई काम नहीं करना जो झूठ बोलकर ज्वाइन करवाते हैं तो उनका आगे चलकर बहुत ही बुरा ही होता है उनके रिलेशन भी खराब होते हैं और शायद झूठ बोलने से उनका बिजनेस चलता भी नहीं है तो यह आप उनको पेपर पेन पर समझाइए कि जो सबसे पहले जॉइन करता है वह पैसे ज्यादा कमाता है ऐसा कुछ नहीं होता जो काम करते हैं वही ज्यादा

पैसे कमाते हैं यह चीज आपको उनको पेपर पेन पर समझा नहीं है और यह बोल कर आप अपने गेस्ट को कन्वेंस कर सकते हैं तो चलिए दोस्तों चलते हैं दसवें सवाल की तरफ और आखिरी सवाल की तरफ से कई बार बिजनेस प्लान देखने के बाद आप से लोग बोलेंगे कि

10 यह तो चौन बनाने का काम है यह तो लोगों को जोड़ने का काम है यह मैं कैसे करूं

आपको उनको बोलना है कि आप बिल्कुल ठीक कह रहे हैं मैंने जब बिजनेस देखा था तो मेरे दिमाग में भी यही सवाल था लेकिन मैं आपको बताना चाहता हूं यह चेन बनाने का काम नहीं है यह नेटवर्क बनाने का काम है चौन और नेटवर्क में बहुत बड़ा फर्क होता है जितने भी आप बड़े बड़े बिजनेस देखते हैं वह सब चेन में ही डील करते हैं चाहे वह मैकडॉनल्ड हो चाहे वह पिज्जा हट हो चाहे वह डोमिनोज हो चाहे कोई भी बड़ा बिजनेस हो वह सब चौन ही बना रहे हैं नेटवर्क ही बना रहे हैं और नेटवर्क बनाने से आपका टाइम मल्टीप्लाई होता है अगर आप सबसे पहले अपने ऑफिस की बात करें तो ऑफिस में सबसे ऊपर डायरेक्टर होता है डायरेक्टर से नीचे मैनेजर होते हैं मैनेजर के नीचे असिस्टेंट मैनेजर होते हैं असिस्टेंट मैनेजर के नीचे सुपरवाइजर होते हैं सुपरवाइजर के नीचे एम्पलाई होते हैं यह क्या है यह नेटवर्क ही तो है इसका मतलब जो नेटवर्क बना रहा है वह पैसे कमा रहा है

लेकिन जो नेटवर्क में आता है वह पैसे नहीं कमा रहा यानी हम ऑफिस के नेटवर्क में आते हैं इसीलिए हम सैलरीड हैं हमको सैलरी मिलती है लेकिन सोचिए अगर आप अपना खुद का नेटवर्क बना सके तो आप अपने मनपसंद जगह पर नेटवर्क बना सकते हैं और जितना उसको बढ़ाना चाहे उतना बढ़ा सकते हैं इसीलिए ज्यादा पैसे भी कमा सकते हैं तो यहां पर आपको एक मौका मिल रहा है अपना नेटवर्क बनाने का तो जितने भी बड़े लोग हैं वह नेटवर्क ही बना रहे हैं और हम यह सोच कर इस काम को नहीं कर रहे कि यह नेटवर्क बनाने का काम है और जहां तक आप यह बोल रहे हैं कि यह जोड़ने का काम है तो मैं आपको यह बता देता हूं कि आज की दुनिया में जहां लोग एक दूसरे को तोड़ने में लगे हैं कम से कम यह बिजनेस तो है जो एक दूसरे को जोड़ता है और जोड़ना कहां से बुरा है जोड़ना तो अच्छी ही बात है तो यह बोल कर आप अपने गेस्ट को कन्वेंस कर सकते हैं तो दोस्तों यह थे कुछ सवाल जो मैंने फेस किए और जो मेरे दिमाग में आए

## नेटवर्क मार्केटिंग में फॉलोअप कैसे करे



नेटवर्क मार्केटिंग में फॉलोअप के बारे में जो कि सबसे बड़ा महाभारत है जी हां कुछ भी बताने से पहले मैं आपको यहां पर क्लियर कर देता हूँ कि कुछ लोग यह मानते हैं फॉलोअप में कुछ ऐसा फार्मूला जरूर होगा जो हम प्रोस्पेक्ट को बताएंगे और वह फटाफट हमसे जुड़ जाएगा। मैं यहां पर क्लियर कर देता हूँ इस भ्रम में आप बिल्कुल भी मत रहिए ऐसा कोई भी फॉर्मूला मौजूद नहीं है अभी तक जिससे आप किसी को भी फॉलोअप करने जाएंगे और आप एक सेंटेंस बोलेंगे या फिर कुछ भी ऐसा बोलेंगे तो वह 100% ज्वाइन हो ही जाएगा। जितने भी लोग ऐसा बता रहे हैं मुझे नहीं लगता उनमें सच्चाई है फॉलोअप बहुत चीजों पर डिपेंड करता है यह प्रोस्पेक्टिंग से शुरू होता है उसके बाद यह इनविटेशन पर आता है उसके बाद प्लान दिखाने पर आता है उसके बाद यह क्लोजिंग पर आता है। फॉलोअप जब भी आप करने जाएं तो इस चीज का हमेशा ध्यान रखें प्लान दिखाने के बाद अगर आप ने उसको आज प्लान दिखाया है तो आपको पूरी कोशिश करनी चाहिए कि आज ही आप उसको क्लोज करें

आज ही आप उसका फॉलोअप ले ऑन द टेबल आज ही उसके सारे सवाल के जवाब देने की कोशिश करें जो भी वह पूछ रहा है जो भी उसकी शंकाएं हैं। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के बारे में या आपके बिजनेस प्लान के बारे में उसको सेटिस्फाई करें और आज ही उसकी क्लोजिंग भी करें। लेकिन किसी कारणवश आप ऐसा नहीं कर पाते हैं तो 24 से 48 घंटे के अंदर आपको उसके पास फिजिकली जाना ही है। जी हां कई बार हम अक्सर यह गलती करते हैं नेटवर्क मार्केटिंग में आने के बाद प्लान जब दिखा दिया औबवियसली प्लान हम अपने जानने वाले को ही दिखा रहे होते हैं। स्टार्टिंग में स्ट्रेंजर को तो हम अप्रोच नहीं करते हैं स्टार्टिंग में जब हम अपने जानने वाले को प्लान दिखा रहे होते हैं उनसे भी हम फोन पर ही पूछ लेते हैं और फोन पर भी वही सवाल होते हैं कि कल तुम्हें बिजनेस प्लान दिखाया था तो बताओ कैसा लगा तुमको करना है कि नहीं करना। यह सवाल पूछना ही नहीं चाहिए सबसे पहली बात श्कर्ना है या नहीं करनाश् यह सवाल ही गलत है। फॉलोअप लेने का सबसे पहला रूल यह है प्लान दिखाने के बाद अगर आप ऑन द टेबल उनसे क्लोजिंग नहीं करवा पाते तो आपको उनसे फिजिकली मिलना है। फिजिकली मिलने के बाद जो भी उनके सवाल है उन सवालों के जवाब आपको देने हैं और उन सवालों के बारे में मैं ऑलरेडी बता चुका हूँ। अब जो बात आती है जब आप फॉलोअप लेते हैं तो प्रोस्पेक्ट कई बार यह बोलता है कि मेरे

पास अभी पैसे नहीं है या यह बोलता है कि जब मेरी सैलरी आ जाएगी तब मैं कर लूंगा या मेरे कहीं से पैसे आने वाले हैं तब मैं इस बिजनेस को कर लूंगा। आप एक चीज का ध्यान रखिए जब भी प्रोस्पेक्ट यह बोलता है मैं 1 हफ्ते के बाद करूंगा या 1 महीने के बाद करूंगा तो बहुत कम चांस होते हैं कि वह प्रोस्पेक्ट आपके साथ जॉइन करें उसकी परसेंटेज बहुत ही कम होती है। यह आपके साथ ज्वाइन करें और जब वह बोलता है कि पैसे नहीं है तो आप उसको वह चीजें बता सकते हैं जो मैं पहले बता चुका हूँ जिसमें 10 सवाल के जवाब मैंने दिए हैं आप उस तरीके से उनको समझा सकते हैं इस बिजनेस के इंपोर्टेंट्स आप उनको बता सकते हैं कि अगर आपके पास अभी पैसे नहीं है तो पैसे कमाने के लिए ही यह बिजनेस आपको दिखाया गया है। मेडिकल एमरजेंसी या कोई भी इमरजेंसी जब हमारे घर में आती है तो हम पैसे अरेंज करते हैं पैसे किसी के पास नहीं होते हैं। तो इन सवालों के जवाब आप कॉन्फिडेंट होकर उनको दे सकते हैं जब सब तरीके से आप उनको समझा चुके हैं उसके बाद भी वह इस चीज को नहीं मानते या यह बहाना मारते हैं कि हम अभी नहीं करेंगे हम बाद में करेंगे तो कई बार मैंने यह देखा है कि प्रोस्पेक्ट से कुछ अनबन करके ही हम वापस आ जाते हैं। हम या तो उनसे रिलेशनशिप बिगाड़ कर वापस आते हैं या फिर हम उनको कुछ ऐसा जवाब देकर आते हैं जिससे हमारे रिलेशनशिप खराब होते हैं और मैं आपको

यहां पर बता देता हूँ ऐसा करना बहुत ही गलत हो सकता है क्योंकि आप फ्यूचर में उनको अपने साथ जोड़ने के सारे दरवाजे बंद करके आ जाते हैं। मेरा पर्सनल एक्सपीरियंस यह है जिन लोगों ने स्टार्टिंग में मुझे मना किया वह लोग अब मेरे साथ जॉइन होते हैं ऐसा नहीं है कि जो स्टार्टिंग में आपको मना कर रहा है आपके साथ कभी नहीं जुड़ेगा। ध्यान रखिये अगर आपको एक महीना हुआ है 2 महीने हुए हैं और अगर कोई व्यक्ति आपको मना कर रहा है तो वह मना आपको नहीं कर रहा वह आपकी नॉलेज को मना कर रहा है आपके तजुर्बे को मना कर रहा है क्योंकि उसको ऐसा लगता है कि अभी आप इतने एक्सपीरियंस नहीं हो जब आपको थोड़ा सा एक्सपीरियंस इस बिजनेस में हो जाएगा और जब आप थोड़ी सी इनकम भी करोगे हो सकता है वह आपके साथ जरूर जुड़ जाए दोस्तों फॉलोअप का कोई भी ऐसा गुरु मंत्र नहीं है जिससे फॉलो करके आप सबको जोड़ लोगे। अपने साथ ऐसा कुछ नहीं होता लॉ ऑफ एवरेज हमेशा काम करता है आप 10 लोगों को प्रेजेंटेशन दिखाते हो 10 में से 10 के 10 बहुत कम ऐसा होता है कि जुड़ जाए ऐसा कभी नहीं होता कि 10 के 10 आपके साथ जॉइन कर ले। हमेशा यह लगता है कि हम फॉलोअप इस तरीके से करेंगे तो हम ज्वाइन करवा ही लेंगे लेकिन मैं आपको यहां पर बताना चाहता हूँ फॉलोअप सिर्फ फॉलोअप पर ही डिपेंड नहीं करता फॉलोअप से पहले जो आप एक्टिविटी करते हैं जैसे कि

प्रोस्पेक्टिंग करना अगर आप किसी को अच्छे से प्रोस्पेक्ट कर लेते हैं यानी उसको इनवाइट करने से पहले ही आप उसको यह बता देते हैं कि मेरे पास बहुत ही अच्छा बिजनेस प्लान है कई बार तो मैंने यह देखा है कि लोग इनवाइट करते हैं और प्रोस्पेक्ट को यह बताते ही नहीं है कि हम बिजनेस प्लान दिखाने के लिए बुला रहे हैं। वह या तो उसको यह कह कर बुलाते हैं कि हमारे घर में एक पार्टी है आप आ जाओ। तो आप सोचिए वह एक पार्टी के माइंडसेट से आ रहा है वह क्यों आपका बिजनेस देखेगा अगर बिजनेस देख भी लेगा तो ज्वाइन करने के चांसेस बहुत कम होते हैं अगर आपने उसकी प्रोस्पेक्टिंग ढंग से की हुई है यानी आपने उसको इनवाइट करने से पहले उसको बताया हुआ है। मैं बहुत ही अमेजिंग बिजनेस में बहुत ही अमेजिंग प्लेटफार्म पर हूँ जो की लाइफ को ट्रांसफार्म कर सकता है प्रोस्पेक्टिंग के बाद अगर आपने उसको ढंग से इनवाइट किया है यानी आपके एक बार इनविटेशन करने में वह झट से आ भी गया और वह एक बार इनवाइट करने में तभी आता है जब आप उसकी प्रोस्पेक्टिंग अच्छे से करते हैं। इनविटेशन के बाद अगर आपने उसको प्लान भी जबरदस्त तरीके से दिखाया है तो चांस बहुत ज्यादा बन जाते हैं कि वह ऑन द टेबल ही आपके साथ जॉइन कर ले और अगर ऐसा नहीं होता है तो 24 से 48 घंटे में चांसेज ज्यादा होते हैं। वो आपके साथ ज्वाइन करें इसीलिए फॉलोअप सिर्फ फॉलोअप पर ही डिपेंड नहीं है फॉलोअप डिपेंड



करता है कि आपने उसकी प्रोस्पेक्टिंग कैसे की है आपने उसे इनवाइट कैसे किया है। आपने उसको बिजनेस प्लान कैसे दिखाया है इन सब चीजों पर डिपेंड करता है। फॉलोअप अगर आपकी यह सब चीजें मजबूत हैं तो फॉलोअप में आपको ज्यादा जोर लगाने की जरूरत नहीं है जब यह सब चीजें आपकी वीक होती हैं यानी अभी किसी व्यक्ति को भूख ही नहीं लग रही है आपने उसकी भूख को जगाया ही नहीं है यानी प्रोस्पेक्टिंग ही नहीं की है और आपने उसको इनवाइट कर लिया उसको बिजनेस प्लान भी दिखा लिया तो फॉलोअप में आपको बहुत जोर लगाना पड़ेगा और हो सकता है जोर लगाने के बाद भी वह व्यक्ति आपका क्लोज ना हो तो सिर्फ फॉलोअप पर ध्यान देने से पहले आपको इन चीजों पर भी ध्यान देना पड़ेगा कि आपने उसकी प्रोस्पेक्टिंग ढंग से की है। आपने उसको इनवाइट ढंग से किया है आपने उसको बिजनेस प्लान अच्छे से बताया है बिजनेस प्लान में आपने अपना पूरा जोर लगाया है उसके बाद जब आप फॉलोअप पर आते हैं तो आपको कम जोर लगाना पड़ेगा और हो सकता है कि फॉलोअप में वह आदमी आराम से पैसे भी दे और आपके साथ जॉइन भी कर ले। तो दोस्तों यह चीजें बहुत इंपोर्टेंट हैं फॉलोअप में फॉलोअप से पहले जो भी एक्टिविटी है आप उनको बहुत अच्छे से करिए ताकि आपको फॉलोअप पर ज्यादा जोर लगाने की जरूरत ना पड़े। मैं आप को बता देता हूँ यह सारी एक्टिविटी करने के बाद भी लॉ ऑफ एवरेज काम करता

हैं उसके बावजूद भी ऐसा बिल्कुल नहीं होता कि जिनको भी आप बिजनेस प्लान दिखाएं वह सारे आपके साथ जाँइन कर ले क्योंकि आपने देखा होगा जब बड़े-बड़े सेमिनार होते हैं जिसमें टॉप के एमएलएम के लीडर जो मोटिवेशनल स्पीच देते हैं या प्रेजेंटेशन करते हैं हम इतने सारे गेस्ट को सेमिनार में लेकर जाते हैं तो क्या जितने भी गेस्ट को हम लेकर जाते हैं क्या सब ज्वाइन कर लेते हैं? वह तो बहुत बड़े लीडर हैं उनके अंदर तो बहुत सारी क्वालिटी हैं जब उनको सुनने के बाद भी लोग ज्वाइन नहीं करते तो यह कहना बिल्कुल गलत होगा कि हमारे पास एक ऐसा फार्मूला है जिसको बता कर आप किसी को भी ज्वाइन करवा सकते हो। ऐसा कोई फार्मूला नहीं होता आपको इन चीजों के ऊपर काम करना पड़ता है धीरे-धीरे आपको इनविटेशन पर ए प्लान प्रेजेंटेशन पर ए फॉलोअप पर क्या-क्या बोलना है कैसे कैसे जवाब देना है इन सब चीजों पर आप धीरे-धीरे जब काम करने लगोगे तभी आप परफेक्शन की तरफ बढ़ोगे।

## सेमिनार की इंपोर्टेंस



नेटवर्क मार्केटिंग में सेमिनार की इंपोर्टेंस जी हां अक्सर यह देखा गया है जब भी कोई व्यक्ति बिजनेस को ज्वाइन करता है या उसको सेमिनार में लेकर जाया जाता है और सेमिनार दिखाया जाता है और वह बिजनेस को ज्वाइन कर लेता है तो थोड़े दिन उसको बोला जाता है कि आप इस सेमिनार को रेगुलर अटेंड कीजिए अपने गेस्ट को सेमिनार में लेकर आइए इसके पीछे क्या कारण है मैं आपको बताना चाहता हूँ कि हर एक प्रोफेशन का एक सिस्टम होता है चाहे वह दुनिया का कोई भी प्रोफेशन हो नेटवर्क मार्केटिंग में कुछ रूलस है कुछ इसके कायदे हैं जिनको आप फॉलो करेंगे तब ही आप शायद यहां पर कुछ कर सकते हैं। जो सेमिनार होते हैं वह कहीं न कहीं इस बिजनेस का इंजन है जी हां जिस तरीके से अगर मैं एग्जांपल दूं कोयले की जो भट्टी होती है अगर आप कोयले को भट्टी में रखेंगे तो कोयला हमेशा गर्म रहेगा लेकिन अगर आप कोयले को भट्टी से दूर लेकर चले जाएंगे तो कोयला ठंडा हो जाएगा। सेमिनार ट्रेनिंग यह सब नेटवर्क मार्केटिंग की एक भट्टी है इस भट्टी के आप जितने भी पास रहेंगे उतने आप गर्म रहेंगे इस बिजनेस में चलते रहेंगे चाहे

आपका बिजनेस चल रहा है या नहीं चल रहा कभी-कभी क्या होता है कि अगर किसी व्यक्ति का बिजनेस कभी ठीक-ठाक नहीं हो रहा होता तो वह सेमिनार में ही जाना छोड़ देता है तो वह सोचता है काम तो चल नहीं रहा सेमिनार में जाकर क्या होगा। यह बहुत ही गलत धारणा है इसको आज ही दूर कर लीजिए क्योंकि अगर आप ही खुद सेमिनार में नहीं जाएंगे तो कहीं ना कहीं आप खुद भी उस ठंडे कोयले की तरह शांत हो जाएंगे और इस बिजनेस से दूर हो जाएंगे तो इसीलिए ट्रेनिंग और सेमिनार खास करके जो सेमिनार होते हैं वहां पर ऐसा माहौल होता है आप जब वहां पर जाते हैं तो आपको एक चार्जिंग मिलती है जैसे आप अपने मोबाइल फोन को चार्ज करते हैं। अब यहां पर बात आती है कि कुछ लोग ऐसे होते हैं जो बिजनेस में कुछ पुराने हो जाते हैं उनको यह लगने लगता है कि अब हमें सेमिनार में जाने की क्या जरूरत है अब तो हम इस बिजनेस को अच्छे से समझ गए हैं तो हमें वहां पर जाने की क्या जरूरत है हमें किसी के ट्रेनिंग को अटेंड करने की क्या जरूरत है। मैं यहां पर बताना चाहता हूँ जो हजार रुपए का मोबाइल होता है अगर आप उसको एक बार चार्ज करते हैं तो वह तीन-चार दिन आराम से चलता है लेकिन अगर आप एक स्मार्टफोन को आई फोन को चार्ज करते हैं तो शायद आपको उसको रोज चार्ज करने की जरूरत होती है क्यों क्योंकि उसमें बहुत सारी एप्लीकेशन है बहुत सारे फंक्शन हैं इसका मतलब जब जब आप अपने आप को

अपग्रेड करते हैं आपको चार्जिंग की ओर जरूरत है तो ऐसा बिल्कुल भी मत समझिए कि आप थोड़े से पुराने हो गए हैं तो इसलिए आपको सेमिनार में जाने की जरूरत नहीं है आप घर पर ही रह सकते हैं ऐसा सोचना बहुत ही गलत होगा। जैसे जैसे आप इस सीडी पर बढ़ते जाएंगे आपको इन चीजों में और भी एक्टिव होना होगा। सेमिनार ही नहीं मैं यह कहूंगा कि जैसे जैसे आप इस बिजनेस में ऊपर बढ़ेंगे आपको बुक्स भी पढ़नी पड़ेगी आपको वीडियो भी देखनी पड़ेगी आपको ऑडियो भी बहुत ज्यादा सुननी पड़ेगी जब आप इस बिजनेस में आए थे अगर आप सिर्फ एक घंटा दिन में इन चीजों को सुनते थे तो धीरे-धीरे आपको और भी टाइम इन चीजों को देना होगा क्योंकि आपको आगे अपनी टीम को यह चीजें दिखानी है सिखानी है क्योंकि अक्सर यह देखा गया है कि जब लोग पुराने हो जाते हैं तो इन चीजों पर ध्यान देना कम कर देते हैं क्योंकि उनको ऐसा लगता है कि अब तो हम एक्सपीरियंस हो चुके हैं। यह सोचना बहुत ही गलत है जैसे जैसे आप इस बिजनेस में आगे बढ़ते हैं आपको लगातार अपने आप को अपग्रेड करते रहना पड़ेगा इसीलिए आज से ही अपने जो भी कंपनी के सेमिनार हैं उनको अटेंड करना शुरू कीजिए जो भी आपके नए लोग हैं उनको जरूर लेकर जाना ही है। वही चार्जिंग पॉइंट है वहीं से उनको मोटिवेशन मिलेगा वहीं से उनको इस बिजनेस की थोड़ी बहुत क्लेरिटी होगी और जैसे-जैसे आप इस बिजनेस में आगे बढ़ते जाएंगे

धीरे-धीरे तभी आप अपनी भी ट्रेनिंग कर पाएंगे और अपनी भी टेस्टिमोनियल क्रिएट कर पाएंगे लोगों को दिखा पाएंगे। सेमिनार की क्या इंपोर्टेंस होती है नेटवर्क मार्केटिंग में इस को हल्के में लेने की बिल्कुल भी कोशिश ना करें क्योंकि यही इस बिजनेस का इंजन है या मैं बोलूं के यही इस बिजनेस की कोयले की भट्ठी है। जिसके आपको हमेशा पास रहना होगा चाहे आप कितने भी सक्सेसफुल हो जाएं।

## नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में चैलेंज



नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में इतने सारे चैलेंज इतनी सारी सुविधाओं का सामना हमें क्यों करना पड़ता है? दुविधा का सामना क्यों करना पड़ता है। जब भी हम किसी के पास जाते हैं लोग हम को मना करते हैं हम इनवाइट करते हैं लोग आने से मना कर देते हैं इतने सारे चैलेंज के साथ हमें इस बिजनेस में झुजना पड़ता है ऐसा क्यों होता है ? कभी कभी हम सोचते हैं कि हमारे मन मुताबिक सब कुछ क्यों नहीं हो जाता कि हम किसी को इनवाइट करें तो वह फटाफट आ जाए हम किसी को प्लान दिखाएं तो वह फटाफट जुड़ जाए सारे लोग हमारी टीम में काम करना शुरू कर दें ऐसा क्यों नहीं होता? इसको समझने की कोशिश करते हैं एक कहानी के साथ एक बार एक किसान होता है और जो कुदरत के मौसम होते हैं बरसात धूप इन सबसे बड़ा परेशान हो जाता है वह सोचता है मैं फसल उगाता हूँ बिन मौसम बरसात हो जाती है बिन मौसम कभी धूप आ जाती है तो बहुत ही परेशान हो जाता है और वह सोचता है कि यह मौसम का जो कंट्रोल है यह प्रकृति का जो कंट्रोल है वह मेरे हाथ में होना चाहिए। इसीलिए वह भगवान को याद करता है और भगवान

उसके सामने प्रकट हो जाते हैं वो भगवान से बोलता है देखो ऐसा है मैं किसान हूँ मुझे यह पता है कि कब फसल उगानी है कब बारिश होनी चाहिए कब धूप आनी चाहिए कब हवा चलनी चाहिए यह सब मुझे पता है आप तो किसान नहीं हो क्यों ना आप इन सब चीजों का कंट्रोल मेरे हाथ में दे दो। आज से इन सब चीजों को मैं ही कंट्रोल कर लूंगा और मैं ही नोटिस करके कब मुझे बरसात करनी है कब मुझे धूप लेकर आनी है यह चीज मैं डिसाइड कर लूंगा क्योंकि किसान तो मैं हूँ आप तो नहीं हो किसान भगवान बोलते हैं ठीक है तथास्तु आज से प्रकृति का कंट्रोल तुम्हारे हाथ में किसान यह सुनकर बड़ा खुश होता है। अगले दिन वह अपने खेत में मक्के की फसल बोने की तैयारी करता है और बारिश को बोलता है बारिश हो जाओ बारिश शुरू हो जाती है जैसे ही बारिश होने लगती है थोड़ी देर बारिश होती है वह खेत में चेक करता है कितनी बारिश हुई है बारिश को आदेश देता है बारिश बंद हो जाओ तो बारिश बंद हो जाती है फिर वह खेत में हल चलाता है बीज बोता है फिर उसे धूप की जरूरत होती है तो वह धूप को बोलता है धूप आ जाओ धूप आ जाती है धूप अच्छे से पूरे खेत में फैलती है अपना प्रकाश दिखाती है उसके बाद उसको खुद खेत में काम करना होता है वह धूप को बोलता है कि धूप अब तुम छुप जाओ थोड़ी सी हवाओं को चलाता है मस्त होकर खेत में काम करता है थोड़े दिन के बाद उसको दोबारा से बारिश की जरूरत पड़ती है तो वह



बारिश को बोलता है कि दोबारा हो जाओ तो बारिश दोबारा होने लगती है कुछ ही दिनों में देखने को मिलता है उसकी फसल बहुत ही सुंदर आकार ले लेती है बहुत ही सुंदर फसल उसकी उग जाती है। उसमें मक्के बहुत अच्छे लगते हैं और वह बहुत खुश होता है किसान सोचता है कि देखा ऐसे ही तो होना चाहिए जब किसान मैं हूँ मैं फसल बो रहा हूँ मैं खेती करता हूँ तो मौसम का बदलना सब कुछ मेरे कंट्रोल में ही होना चाहिए और देखो जब मैंने अपने हिसाब से बारिश करवाई अपने हिसाब से धूप करवाई अपने हिसाब से हल्की सी हवा चलवाई तो देखो फसल कितनी अच्छी हुई है। जब फसल उग जाती है और वह फसल को काटने जाता है तो वह क्या देखता है जब वह मक्के की फसल को काट रहा होता है और मक्के को जब खुलता है तो उसके अंदर दाना ही नहीं होता। वो बड़ा परेशान हो जाता है वह सोचता है ऐसा कैसे हो गया मैंने सब कुछ टाइम पर किया मैंने टाइम से बारिश करी मैंने टाइम से धूप को बुलाया मैंने टाइम से हवाओं को चलवाया लेकिन उसके बाद भी ऐसा कैसे हो गया कि इसके अंदर दाना ही नहीं है। वह दोबारा से भगवान को याद करता है भगवान प्रकट होते हैं भगवान से पूछता है उसमें आपने तो कोई गड़बड़ नहीं करी मैंने तो सब कुछ टाइम से किया था टाइम से मैंने बारिश करी टाइम से मैंने धूप किया सब कुछ मेरे मन मुताबिक हुआ उसके बाद भी इसके अंदर दाना क्यों नहीं है तो भगवान उसको जवाब देते हैं तुमने सब

कुछ सही से किया मैं देख रहा था तुमने बारिश टाइम पर करी तुमने धूप टाइम पर की सब कुछ तुमने सही किया लेकिन एक चीज तुमने नहीं करी जो मैं करता था जब तुम्हारी फसल खड़ी होती है तो मैं तेज आंधियों को भेजता था। मैं आँधियों को बहुत तेजी से तुम्हारी फसलों की तरफ भेजता था जिससे तुम्हारी फसलों को डर लगता था और वह अपनी जड़ें जमीन में अंदर तक लेकर चली जाती थी और उसी की वजह से उनके अंदर दाना होता था जो तुमने नहीं किया। इस कहानी से हमें बहुत कुछ सीखने को मिलता है इसका मतलब जो वह तेज हवा थी जिससे उस फसल के जो पौधे होते थे वह डरते थे और डरने की वजह से वह अपनी जड़ों को मजबूत करते थे जिससे वह स्ट्रांग होते थे और उसी की वजह से मक्के के अंदर जो फल आता था वह आ जाता था। ऐसा ही हमारी लाइफ के साथ भी होता है हम सोचते हैं कि हम किसी को इनवाइट करें फटाफट वह आ जाए हम सोचते हैं हम किसी को प्रेजेंटेशन दिखाएं वह फटाफट हमारे साथ जुड़ जाए हम चाहते हैं कि जो भी हमारी टीम में आए हमारे कुछ किए बिना ही काम करने लग जाए अगर ऐसा सब होने लग जाए तो आप वह इंसान कभी नहीं बन पाएंगे जो नेटवर्क मार्केटिंग इंडस्ट्री आपको बनाना चाहती है। मैं आपको यहां पर बता देना चाहता हूँ की यह इंडस्ट्री सिर्फ और सिर्फ पैसे कमाने की नहीं है यहां से आप बहुत ही स्ट्रांग पर्सन बनकर निकलते हो। आपने देखा होगा इस बिजनेस में आने के बाद जो बहुत

ही अच्छे लीडर बने जिन्होंने पैसा भी कमाया उनकी लाइफ में कोई भी चैलेंज आते हैं वह चीज उनकी लाइफ में भी लागू हो जाती है यानी वह लाइफ में आने वाले चैलेंज को भी बहुत आसानी से फेस करते हैं। इसका मतलब नेटवर्क मार्केटिंग आपको जीवन जीने का तरीका भी सिखाती है या यह कहूं नेटवर्क मार्केटिंग आपको जीवन जीने का ही तरीका ही नहीं सिखाती है बल्कि सबसे पहले आप यहां पर आकर स्ट्रांग इंसान बनते हैं स्ट्रांग बनने से यह होता है कि पैसे तो आप कमा ही लेंगे लेकिन लाइफ में जो और भी बहुत सारे चैलेंज होते हैं उनको भी आप चुटकी बजाते हुए फेस कर लेंगे। इसके लिए बहुत जरूरी है कि आप इस बिजनेस को सिर्फ पैसा कमाने की नजर से ना देखें यह बात सब पर लागू नहीं होती है मैं यहां पर यह जरूर कहूंगा क्योंकि जो लोग इस में आते हैं और थोड़े से पैसे कमा कर निकल जाते हैं या थोड़े से चैलेंज आने के बाद ही इस बिजनेस को छोड़ देते हैं वह यह व्यक्तित्व कभी डिवेलप नहीं कर पाते लेकिन जो यहां पर रहते हैं चैलेंज का सामना करते हैं बिजनेस ना चलने के बावजूद भी इसमें टिके रहते हैं प्रोसीजर को फॉलो करते हैं अच्छे अच्छे लीडर को सुनते रहते हैं अपने आप को बेहतर बनाते रहते हैं वह उस पौधे की तरह है जो चैलेंजीज आने के बाद भी अपनी जड़ों को जमीन में मजबूत कर रहा है और उनकी लाइफ में आगे जाकर कोई भी चैलेंज आए वह सब परेशानियां उनको बहुत छोटी लगेगी तो मैं आपसे यही

रिक्वेस्ट करता हूँ कि जितने भी चैलेंज आ जाएँ जितनी भी बाधाएं आएँ इस बिजनेस में आपको हिलना नहीं है और मैं आपको बता देता हूँ नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस अगर आपके जीवन में आया है तो किसी ना किसी मतलब से ही आया होगा इस दुनिया में कुछ भी बिना मतलब के नहीं होता। अगर यह बिजनेस आपके जीवन में आया है आपको कहीं ना कहीं स्ट्रांग बनाने के लिए आया है हो सकता है स्ट्रांग बनाने के बाद कुछ और मकसद हो आपका शायद उस मकसद तक जाने के लिए आपको नेटवर्क मार्केटिंग से होकर ही गुजरना हो। आप इसी सोच के साथ इस बिजनेस में लगे रहिए क्योंकि इस बिजनेस में जब आप दो सालए तीन सालए चार साल निकाल देंगे तो आप अपने आपको एक बहुत ही स्ट्रांग पर्सनैलिटी के रूप में उभरते हुए देखेंगे जो की लाइफ को जीने के लिए बहुत जरूरी है।

## पार्ट टाइम या फुल टाइम



नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को पार्ट टाइम में शुरू करें या फिर पहले दिन से ही इस को फुल टाइम करने लग जाए यह सवाल दोस्तों अक्सर हम सबके सामने आता है। अक्सर हमारे दिमाग में यह सवाल आता है कि क्या नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को पहले दिन से ही फुल टाइम कर लेना चाहिए ताकि हम अच्छे से परफॉर्म कर सकें। अपने गोल को जल्दी से अचीव कर सकें यह सब चीजें हमारे दिमाग में आती हैं और जब हम लोगों को देखते हैं बड़ी बड़ी चीजें अचीव करते हुए तो हमारे दिमाग में भी कभी कभी यह खयाल आता है क्यों ना पहले दिन से ही इस बिजनेस को फुल टाइम कर लिया जाए ताकि हम मैक्सिमम टाइम इस बिजनेस को दे सके और अपने गोल को अचीव कर सकें दोस्तों मेरा यह मानना है कि नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस हमेशा ही ऐसे से ही पार्ट टाइम बिजनेस ही है स्टार्टिंग में आपको इस बिजनेस को पार्ट टाइम में ही शुरू करना चाहिए और यह बिजनेस भी बाकी सभी तरह के बिजनेस की तरह ही होता है नेटवर्क मार्केटिंग अपने आप में एक इंडस्ट्री है जैसे और सारी इंडस्ट्री में हम जॉब के लिए या बिजनेस के लिए कुछ एक्सपीरियंस

लेना पड़ता है कुछ एजुकेशन लेनी पड़ती है ठीक उसी तरीके से यह बिजनेस भी उसी इंडस्ट्री की तरह ही है यहां पर भी आपको सबसे पहले कुछ स्किल डेवलप करने होते हैं कुछ एजुकेशन लेनी होती है लेकिन इस इंडस्ट्री की सबसे खास बात यह है अगर आप इसको एक कोर्स मान कर चलते हैं अगर आप यह मानते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग एक कोर्स है साल 2 साल का कोर्स है आप अगर यह मानकर शुरू करते हैं तो कभी भी निराश नहीं होंगे और दोस्तों यह कोर्स कुछ ऐसा है कि इस कोर्स के डियूरेशन में ही आप पैसे भी कमाते हैं तो इससे अच्छी बात मेरी नजर में और कोई नहीं होती तो स्टार्टिंग में जब आप इस बिजनेस को पार्ट टाइम में शुरू करते हैं तो धीरे-धीरे करके आप इस बिजनेस में जो स्किल काम आते हैं स्किल को सीखते हैं धीरे धीरे आप इस बिजनेस में एजुकेट होते हैं जब डाउनफॉल आता है तो उसके लिए प्रिपेयर होते हैं लेकिन अगर आप पहले दिन से ही इस बिजनेस में फुल टाइम आ जाएंगे तो इसका मतलब आपने अभी तक कुछ सीखा नहीं है और जब अलग अलग स्टेज में आपको अलग-अलग चैलेंज देखने को मिलेंगे तो हो सकता है आप निराश हो जाएं फ्रस्ट्रेट हो जाएं क्योंकि हो सकता है आपकी इनकम उस टाइम अच्छी ना हो और आप फ्रस्ट्रेट होकर हमेशा के लिए इस बिजनेस को छोड़ दें और इस बिजनेस के लिए ही एक नेगेटिव एटीट्यूड डिवेलप कर ले इसीलिए हमेशा इस बिजनेस को पार्ट टाइम में ही शुरू करना

चाहिए कई बार ऐसा देखा गया है कि स्टार्टिंग में हमें रिजेक्शन मिलते हैं धीरे-धीरे करते करते जब जब हम इस बिजनेस में आगे बढ़ते हैं तो हमें रिजेक्शन का सामना करना पड़ता है और अगर हम पहले दिन से ही इस बिजनेस में फुल टाइम आते हैं तो वह रिजेक्शन हमें कहीं ना कहीं हमें फ्रस्ट्रेट कर देते हैं और हम इस बिजनेस को छोड़ने पर मजबूर हो जाते हैं क्योंकि यह बिजनेस लॉ ऑफ एवरेज पे काम करता है कोई कुछ भी बोले कोई कितनी भी ट्रेनिंग कर ले लेकिन उसके बाद भी यह बिजनेस हमेशा लॉ ऑफ एवरेज पर ही काम करता है हमारी मानसिकता कुछ ऐसी होती है कि यह बिजनेस कितना अच्छा है कि जब हम पहली बार इस बिजनेस को देखते हैं बहुत एक्साइटेड हो जाते हैं क्योंकि देखने में यह बिजनेस हमें बहुत सिंपल लगता है लेकिन आपको एक चीज पता होगी की ऑल सिंपल थिंग्स आर नॉट इजी इसीलिए इसको इजी बनाने के लिए आपको वह स्किल डेवलप करनी होगी आपको वह एजुकेशन लेनी होगी अगर आप 10 लोगों को बिजनेस दिखाते हैं तो 3 से 4 लोग ही इस बिजनेस में आते हैं यह समझने में आपको वक्त लगता है क्योंकि बिजनेस देखते ही आपको ऐसा लगता है कि सारे इस बिजनेस को ज्वाइन कर लेंगे। आप खुद सोचिए इसको समझने के लिए ना तो पीएचडी की जरूरत है और ना ही कोई रॉकेट साइंस की यह बिजनेस इतने सालों से चल रहा है इस दुनिया में और भारत में भी इस बिजनेस को काफी

टाइम हो गया है अगर सभी इस बिजनेस में जुड़ जाते तो बाकी काम कौन करता? आप खुद इस बात को सोचिए कि अगर सारे ही नेटवर्क मार्केटिंग में आ जाएंगे तो बाकी काम कौन करेगा? इसका मतलब यह बिजनेस सबके लिए नहीं है और मैं आपको बताना चाहता हूं कि जब आप भी इस बिजनेस को ज्वाइन करते हैं तो उस इयूरेशन में आपको भी यह पता चलता है कि यह बिजनेस आपके लिए भी है या नहीं है? क्योंकि अक्सर यह गलतफहमी होती है कि जिसने भी इस बिजनेस को ज्वाइन किया है यह बिजनेस के लिए है नहीं यह बिल्कुल भी सच नहीं है क्योंकि अगर ऐसा होता तो इस भारत में जितनी भी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी हैं जितने भी लोग उसमें एसोसिएट हुए हैं वह सारे काम कर रहे होते। आपने सुना होगा अक्सर यह शिकायत आती है कि मेरी टीम के लोग काम नहीं करते मेरी टीम में यह काम नहीं कर रहा तो इसका मतलब यह हुआ कि जो भी व्यक्ति इस बिजनेस को जॉइन करता है यह गारंटी नहीं है कि वह काम करेगा ही करेगा इसका मतलब जो व्यक्ति इस बिजनेस को ज्वाइन कर रहा है यह बिजनेस भी उसके लिए है या नहीं यह पक्का नहीं है यानी यह गारंटी नहीं है। जॉइन करने का मतलब यह बिल्कुल भी नहीं होता कि यह बिजनेस उसके लिए है यह तभी पता लगता है जब वह इस जर्नी में आगे बढ़ता है जैसे अगर आप इस बिजनेस को पार्ट टाइम में शुरू करते हैं और 6 महीने साल भर के बाद आपको ऐसा लगता है कि शायद



यह मेरा काम नहीं है या शायद यह काम मेरे लिए नहीं है और आप अगर पहले से ही फुल टाइम इस बिजनेस में आ गए फुल टाइम आने के बाद 1 साल के बाद आपको पता लगता है कि यह बिजनेस मेरे लिए नहीं है क्योंकि आप उन रिजेक्शन के लिए तैयार नहीं है क्योंकि आप वह स्किल डेवलप करने के लिए तैयार नहीं है क्योंकि आप वह एजुकेशन लेने के लिए तैयार नहीं हैं तो उस टाइम आप क्या करेंगे? इसीलिए हमेशा इस बिजनेस को पार्ट टाइम में ही शुरू कीजिए पार्ट टाइम में ही धीरे-धीरे आगे बढ़िए चैलेंज को फेस कीजिए स्किल डेवलप कीजिए उसके बाद फैसला करिए यह बिजनेस आपके लिए है या नहीं है। नेटवर्क मार्केटिंग एक पार्ट टाइम बेस्ट बिजनेस है हमेशा इस बिजनेस को पार्ट टाइम में शुरू कीजिए और जब धीरे-धीरे इस बिजनेस में आगे बढ़ेंगे आपके अंदर एक कंवेक्शन बिल्ड होगा बिजनेस को लेकर भी अपने प्रोडक्ट को लेकर भी और अंदर से एक कॉन्फिडेंस आएगा। हां अब मैं इस बिजनेस को फुल टाइम कर सकता हूँ और आपकी जो इनकम है वह भी जो आपकी प्रेजेंट जॉब है उसको एक्सीड करती है तो आप एक डिजीजन ले सकते हैं। अक्सर हम लोग यह सुनते हैं या हमें ऐसे ऐसे बड़े एग्जांपल दिए जाते हैं कि इस व्यक्ति ने ज्वाइन करते ही 1 महीने के अंदर जॉब को छोड़ दिया या इस व्यक्ति ने ज्वाइन करते ही इतने टाइम के अंदर अपना बिजनेस छोड़ दिया तो मैं यहां पर आपको बताना चाहता हूँ कि हर व्यक्ति

की सिचुएशन अलग होती है हर व्यक्ति का बैकग्राउंड अलग होता है अगर एक व्यक्ति जिसकी थोड़ी सैलरी है और वह इस बिजनेस को पहले से ही फुल टाइम करने लगता है तो क्या उसके पास इतना बैंक बैलेंस है कि जब उसका बिजनेस थोड़ा सा डाउन हो जाए तो वह अपना खर्चा या गुजारा चला सके। यह सब चीजें उसको सोचनी होती हैं एक व्यक्ति ऐसा है जिसके पास ठीक-ठाक बैंक बैलेंस है और वह इसको 1 महीने के बाद ही फुल टाइम करने लगता है तो हो सकता है वह इस बिजनेस में एक लंबे टाइम के लिए सरवाइव कर सके अप और डाउन होने के बावजूद। लेकिन एक व्यक्ति जिसके पास इतना बैंक बैलेंस नहीं है इतना बैकग्राउंड अच्छा नहीं है और वह पहले दिन से ही इस बिजनेस में फुल टाइम कूद जाए और जब डाउनफॉल आए तब वह क्या करेगा? यह सब चीजें आपको सोचनी होंगी आपकी सिचुएशन हर किसी की सिचुएशन से अलग हो सकती है इसीलिए आप अपना फैसला आपको खुद ही लेना होता है।

## प्लान दिखाते समय 5 जरूरी बातें



बिजनेस प्लान दिखाते वक्त कौन सी ऐसी पांच बातें हैं जो हमें जरूर ध्यान में रखनी चाहिए। जब भी हम किसी प्रोस्पेक्ट को बिजनेस प्लान दिखाते हैं यह हो सकता है छोटी-छोटी चीजें हो लेकिन छोटी चीजें ही हमें बहुत ध्यान रखनी होती हैं जब भी हम किसी को बिजनेस प्लान दिखाने जाते हैं। इस लिस्ट में सबसे पहला जो पॉइंट आता है वह यह है कि

1 लिसन पीपल विद इंटरेस्ट जब भी हम किसी को बिजनेस प्लान दिखाने जाते हैं अक्सर ऐसा होता है कुछ लोगों के साथ कि वह पूरे जोश में बिजनेस प्लान दिखाने जाते हैं और सामने बैठते ही अपनी बातें बताना शुरू कर देते हैं। हम यह हैं हम वह हैं हमारी कंपनी यह है हमारा बिजनेस प्लान यह है और सामने वाले व्यक्ति को बिल्कुल बोलने का मौका ही नहीं देते। आपको एक बात बहुत अच्छे से समझनी होगी कि सबसे पहले आपको अपने प्रोस्पेक्ट के साथ कनेक्शन बनाना होगा तब जब आप कनेक्ट हो बनाएं उसके बाद ही आप कन्वेंस कर पाएंगे बिना कनेक्ट हुए आप कन्वेंस कर ही नहीं सकते तो इसीलिए बैठने के बाद सबसे पहले बिजनेस प्लान

की कोई बात मत करिए। आप उस व्यक्ति के बारे में पूछिए वह जो भी बताएं चाहे 5 मिनट हो चाहे 10 मिनट हो पेशेंस रखकर उसकी बात को सुनिए। जब आप उसकी बात को सुन रहे होंगे तो आप यह जान पाएंगे कि वह इस बिजनेस को क्यों करेगा क्योंकि इससे भी आपको बहुत सारी इनफार्मेशन मिलेगी जिससे कि आप अपने बिजनेस प्लान को उसके अकॉर्डिंग मोड पाएंगे। यानी जब आप सुनते हैं कि इस व्यक्ति की जो स्थिति है जिस सिचुएशन में वह है जब वह बताता है उसके अकॉर्डिंग ही आप अपने बिजनेस प्लान को उसको दिखा सकते हैं तो इसीलिए बहुत जरूरी है सुनना। हममें यह कमी होती है हम सामने बैठते ही अपने प्लान के बारे में बताने लग जाते हैं लेकिन सबसे पहले हमें सामने वाले को सुनना चाहिए जब तक वह अपने बारे में ना बताए आप बिजनेस प्लान शुरू मत कीजिए सबसे पहले उसके बारे में पूछिए वह जो भी अपनी तकलीफ है या जो भी उसके एंबीशन है लाइफ में उसको शेयर करने दीजिए उसको पेशेंस रखकर सुनिए उसके बाद ही वह आपकी बात सुनेगा तो यह पहला पॉइंट है।

दूसरा पॉइंट जो यहां पर आता है

2 नेवर अंडरस्टीमेट कई बार क्या होता है हमें पता होता है कि हम किसको प्लान दिखाने जा रहे हैं कभी कभी हो सकता है जो व्यक्ति होता है जो प्लान देखने आ रहा है हो सकता

हैं उसकी इनकम पहले से थोड़ी कम हो या वह किसी ऐसे परिवार से बिलॉन्ग करता हो तो बहुत सारे लोग ऐसे होते हैं जो पहले से ही उसको अंडर एस्टीमेट करते हैं। वह यह सोचते हुए जाते हैं पता नहीं उसके पास तो पैसे ही नहीं हैं वह कैसे ज्वाइन करेगा वह तो ऐसे ही घूमता रहता है वह कैसे इस बिजनेस को ज्वाइन करेगा अपने मन में ही वह ऐसे ख्याली पुलाव पकाते हैं और अंडर एस्टीमेट करते हैं सामने वाले प्रोस्पेक्ट को बहुत सारे लोग उसकी एजुकेशन से भी रिलेट करके देखते हैं कि वह इस बिजनेस को कर पाएगा कि नहीं। यह सोचना मैं बहुत गलत है आप भी ऐसे बहुत सारे लोगों को जानते होंगे मैं भी ऐसे बहुत सारे लोगों को जानता हूँ ना जिनकी एजुकेशन कुछ खास नहीं थी और उन्होंने इस बिजनेस में आकर कमाल किया है। तो कभी भी अपने प्रोस्पेक्ट को अंडर एस्टीमेट मत करिए सभी प्रोस्पेक्ट को आपको उसी जोश के साथ वही इंफॉर्मेशन जो आप सबके साथ शेयर करते हैं उसी जोश के साथ आपको वह इंफॉर्मेशन सबके साथ शेयर करनी है और इस बिजनेस में तो स्पेशली मैं आपको बोलूंगा कभी भी किसी को अंडर एस्टीमेट मत करिए चाहे वह आपका प्रोस्पेक्ट हो या फिर कोई आपका टीम मेंबर हो। कई बार टीम में भी ऐसे लोग होते हैं जिनको आप अंडर एस्टीमेट करते हो आपको लगता है यह कुछ नहीं कर पाएंगे आपको लगता है यह अभी नहीं कुछ कर रहे तो आगे भी क्या करेंगे और मैं ऐसे बहुत सारी लीडर को जानता

भी हूँ जो अपनी टीम में बहुत सारे लोगों को अंडर एस्टीमेट करते हैं तो इसीलिए कभी भी किसी को अंडर एस्टीमेट मत करिए।

अब चलते हैं तीसरे पॉइंट की तरफ हमेशा जब भी आप अपने प्रोस्पेक्ट को प्लान दिखाएं तो 3 3 मेक योर प्रोस्पेक्ट कंफर्टेबल यानी जब वह आपके सामने आकर बैठते हैं तो उनसे थोड़ा सा रेपो बनाइए यानी उनको एक कंफर्टेबल फीलिंग आनी चाहिए। आपके साथ बैठने में इससे यह होगा जब आप बिजनेस प्लान दिखा रहे होंगे तो हो सकता है वो आपकी किसी बात से सहमत ना हो और ऐसा होता भी है तो अगर आप उनको कंफर्टेबल फील नहीं करवाएंगे तो वह अपने मन की बात आपसे कभी नहीं बताएंगे और वही बात वह अपने मन में लेकर घर चले जाएंगे और शायद वह इस बिजनेस को करने से मना कर देंगे। तो इसीलिए सबसे पहले आपको उनको कंफर्टेबल करना है जैसे कि मैंने बताया आपको उन को सुनना है जो अपनी बातें वह बता रहे हैं उसको इंटरेस्ट के साथ सुनना है कई बार क्या होता है। आपके सामने प्रोस्पेक्ट अपनी बातें बता रहा होता है अपनी कहानी बता रहा होता है और हम अपने मोबाइल में लगे होते हैं या इधर उधर देख रहे होते हैं। इससे सामने वाले को भी यह पता लग जाता है कि इसको मेरी बात में कोई इंटरेस्ट नहीं है और उसके बाद वह आपकी बात को भी इंटरेस्ट लेकर नहीं सुनता तो इसीलिए आपको सामने वाले प्रोस्पेक्ट को कंफर्टेबल फील

करवाना है उसको ऐसा लगना चाहिए वो अपने एक दोस्त के साथ बैठा है या अपने एक ऐसे व्यक्ति के साथ बैठा है जिसके साथ वो कुछ भी शेयर कर सकता है तभी वह कंफर्टेबल होकर आपसे सब कुछ डिस्कस कर सकता है चाहे वह इस बिजनेस के बारे में नेगेटिव पॉजिटिव हो वह सारी बातें आपसे डिस्कस कर सकता है।

उसके बाद जो अगला पॉइंट आता है

4 डॉट जज प्रोस्पेक्ट यह बहुत हम गलती करते हैं जब हम बिजनेस प्लान दिखाने जाते हैं उसकी बातें सुनते हैं जब हम बिजनेस प्लान दिखा रहे होते हैं उसके जो सवाल होते हैं उससे ही कहीं ना कहीं हम यह जज कर लेते हैं कि यह व्यक्ति इस बिजनेस को करेगा या नहीं करेगा या फिर जाने से पहले ही हम यह जज कर लेते हैं यह व्यक्ति तो बहुत अमीर है इसके पास तो बहुत सारे पैसे हैं हो सकता है यह इस बिजनेस को ना करें या हम यह जज कर लेते हैं की इस व्यक्ति के पास तो इतने पैसे नहीं हैं हमारे बिजनेस में आ सके तो यह तो वैसे भी नहीं करेगा। ऐसे जज करना बिल्कुल ही गलत होगा और जब आप बिजनेस प्लान दिखाते हैं तुम्हें एक चीज का दावा कर सकता हूँ कि आपको बिल्कुल भी नहीं पता कि सामने वाला व्यक्ति आपके बिजनेस को ज्वाइन करेगा तो वह क्यों करेगा यह जो क्यों है यह सोचना प्रोस्पेक्ट का काम है। आप उसका यह काम मत करिए आपका काम

सिर्फ बिजनेस प्लान दिखाना है बिजनेस प्लान से क्या कुछ हो सकता है वह आपने प्रोस्पेक्ट को बताना है। जज करने से आप अपने बहुत अच्छे प्रोस्पेक्ट को खो देंगे और मैं आपको बता देता हूँ कि जब आपके सामने कोई भी प्रोस्पेक्ट बैठता है आपका बिजनेस प्लान देखता है बिजनेस प्लान देखने के दौरान ही उसके मन में यह चल रहा होता है कि मैं इस बिजनेस को करूंगा तो क्यों करूंगा। जब आपने इस बिजनेस को जॉइन किया था आपका भी वह क्यों रीजन था जिसकी वजह से आप इस बिजनेस में आए तो इसीलिए कभी भी सामने वाले को जज मत करिए पहले से यह जज मत करिए कि वह पैसे कहां से लाएगा। वह पहले से इतना पॉपुलर है पहले से इतना पैसे वाला है वह क्यों मेरे बिजनेस को ज्वाइन करेगा ऐसे जजमेंटल मत बनिए बिल्कुल भी आपको सामने वाले को सिर्फ अपना बिजनेस प्लान दिखाना है पूरे जोश के साथ।

अब चलते हैं आखरी पॉइंट की तरफ

5 टॉक अबाउट आईडिया एंड नॉट पीपल यह बहुत जरूरी है जब भी हम किसी को बिजनेस प्लान दिखाते हैं तो हम अपने कंपनी के टेस्टिमोनियल जरूर शो करते हैं लेकिन ज्यादातर लोग उस कंपनी में जितने लोग करोड़पति बन चुके हैं या जितने लोगों ने बीएमडब्ल्यू मर्सिडीज जीती है सिर्फ और सिर्फ उन्हीं की बातें करते हैं यह भी गलत होगा। मैं यह नहीं कह



रहा कि आप किसी के बारे में नहीं बताना है लेकिन सिर्फ उन्हीं के बारे में बात करना बिल्कुल भी काम नहीं करता है। देखिए सामने वाला प्रोस्पेक्ट जब आपके सामने बैठता है तो उसको उस से मतलब नहीं है कि आपकी कंपनी में किसने क्या लिया या आपकी कंपनी में किस ने कितने पैसे कमाए वो यह देख रहा होता है कि मैं इस कंपनी में आकर क्या कर सकता हूँ मुझे कंपनी क्या दे सकती है या मुझे यह व्यक्ति सामने जो बिजनेस प्लान दिखा रहा है वह मेरी कैसी मदद कर सकता है। तो हमेशा आपको आईडिया के बारे में बात करनी चाहिए अगर आप सामने वाले को बिजनेस प्लान दिखा रहे हैं तो इस चीज पर ज्यादा फोकस करिए कि आप और वह मिलकर इस बिजनेस को कैसे आगे ले जा सकते हैं। आप उनको यह चीज बताने में फोकस करिए आप महीने में इतने पैसे यहां से कैसे कमा सकते हैं पूरे बिजनेस में अगर आप सिर्फ उन लोगों की बातें करेंगे जिन्होंने इसे अचीव किया है जिन्होंने बड़ी-बड़ी गाड़ियां ली तो शायद वह सामने वाले प्रोस्पेक्ट को हेल्प नहीं करेगा। आपको उनके बारे में बात करना है जिनको आप बिजनेस दिखा रहे हो क्योंकि वही एक ऐसा व्यक्ति है जो आपके साथ जॉइन करेगा तो आपकी ग्रोथ का भी कारण बनेगा और उसकी खुद की ग्रोथ भी होगी। तो इसीलिए आपको आईडिया के बारे में बात करना है कि ऐसे आईडिया हम बना सकते हैं जिसे आप इस लेवल तक पहुंच सकते हो हमेशा जो केंद्र पॉइंट होना चाहिए जो सेंटर होना

चाहिए वह सामने वाला प्रोस्पेक्ट होना चाहिए जिसके बारे में आप बात कर रहे हो ना कि उन लोगों की जिन्होंने आपकी कंपनी में बहुत अचीवमेंट की है। उनके बारे में बता कर आप एक बार छोड़ सकते हो लेकिन जो आपको पूरे टाइम बात करनी है वह सामने वाले प्रोस्पेक्ट की ही बात करनी है कि आप यहां पर आकर यह कर सकते हो आप अगर यह आइडिया फॉलो करोगे यह फॉर्मूला लगाओगे तो आप यह कर सकते हो तभी सामने वाला अपने आप को रिलेट करेगा आइडिया के साथ और हो सकता है कि वह आपके बिजनेस को ज्वाइन भी करें।

यह 5 पॉइंट थे छोटी छोटी बातें थी जो हमें बिजनेस प्लान दिखाने के समय हमेशा ध्यान में रखनी चाहिए यह छोटी-छोटी बातें हमसे रह जाती हैं और हम कभी कंपनी की ही तारीफ कर रहे होते हैं कभी उन में जो बड़े-बड़े लीडर हैं उनकी तारीफ कर रहे होते हैं या फिर हम जज कर रहे होते हैं कि यह व्यक्ति इस बिजनेस को करेगा कि नहीं करेगा तो इन चीजों का हमें जरूर ध्यान रखना चाहिए।

## नेटवर्क मार्केटिंग को जॉइन करने के 5 फायदे



नेटवर्क मार्केटिंग को जॉइन करने के 5 फायदे यानी पांच ऐसी बातें जिनकी वजह से हर किसी को नेटवर्क मार्केटिंग जॉइन जरूर करना चाहिए। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस जैसा कि आप सब लोग जानते हैं आज के टाइम में तेजी से ग्यो करने वाला बिजनेस है और इसको ज्वाइन करने के ऐसे पांच फायदों के बारे में हम बात करेंगे

सबसे पहला फायदा अगर मैं बात करूं कि नेटवर्क मार्केटिंग को क्यों ज्वाइन करना चाहिए वैसे तो इसके बहुत सारे कारण हो सकते हैं लेकिन जो सबसे बड़ा और सबसे पहला फायदा है

1 पार्ट टाइम यह एक ऐसा बिजनेस है जिसको आप अपने जॉब के साथ शुरू कर सकते हैं चाहे आप जॉब करते हैंए चाहे आप कोई बिजनेस करते हैंए या आपका कुछ भी काम है उसके साथ-साथ आप इसको पार्ट टाइम में शुरू कर सकते हैं और मैं यह मानता हूँ कि आज के टाइम में जो भी यह काम कर रहे हैं उनके पास टाइम बिल्कुल भी नहीं होता लेकिन अगर वह पूरे हफ्ते में 5 से 6 घंटे निकाल सकते हैं जो भी

वह टीवी देखने में व्यस्त करते हैं या सोशल मीडिया पर लगा देते हैं अगर उसी टाइम को बचाकर अगर वह इस बिजनेस में वक़्त लगाएं दिन का एक घंटा भी तो यह बिजनेस उनके लिए है। सबसे बड़ा फायदा मैं समझता हूँ आज के टाइम में नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में यह है कि आप इसको अपनी जॉब अपनी बिजनेस जो भी काम आप कर रहे हैं उसके साथ में इस बिजनेस को शुरू कर सकते हैं।

अब चलते हैं दूसरे फायदे की तरफ दूसरा जो सबसे बड़ा फायदा है नेटवर्क मार्केटिंग का वह है

2 हाई मोटिवेशन अब आप बोलेंगे यह क्या चीज है और हाई मोटिवेशन की हमें क्या जरूरत है। मैं आप को बता देता हूँ कि लाइफ में आगे बढ़ने के लिए हमें मोटिवेशन की बहुत जरूरत होती है और आज के टाइम में जितने भी जॉब है जितने भी दूसरे बिजनेस हैं आपने देखा होगा उसमें लोग मन ना करते हुए भी ऑफिस जाते हैं मन ना करते हुए भी उस काम को करने लग जाते हैं क्योंकि उनके अंदर कहीं ना कहीं मोटिवेशन की कमी होती है। उन्होंने कहीं पर भी मोटिवेशन शब्द ना तो सुना होता है ना वह इसके बारे में अच्छे से जानते हैं इसीलिए वह मन मार के उस काम को कर रहे होते हैं लेकिन नेटवर्क मार्केटिंग एक ऐसा बिजनेस है जब आप इस बिजनेस को ज्वाइन करते हैं तो पहले दिन से आप मोटिवेटेड रहते हैं क्योंकि आप ऐसे ऐसे सेमिनार में जाते हैं

आप ऐसी ऐसी ट्रेनिंग अटेंड करते हैं जहां पर एक्सपीरियंस लीडर है वह आपको लाइफ को लेकर बहुत कुछ सिखाते हैं जिससे आप हाईली चार्ज हो जाते हो और हाईली मोटिवेटेड हो जाते हो जिससे आप नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को मोटिवेटेड होकर करते ही हो और अगर आप जॉब में भी हो वहां पर भी वह मोटिवेशन देखने को मिलता है। कहीं ना कहीं आप लाइफ को पॉजिटिव लेने लगते हो और एक पॉजिटिव तरीके से लाइफ को जीने लगते हो लेकिन यह सब चीजें आप तभी एक्सपीरियंस कर पाओगे जब आप एक नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी को ज्वाइन करके उसमें काम करोगे।

अब चलते हैं तीसरे बेनिफिट की तरफ तीसरा बेनिफिट है

3 रिजेक्शन अब आप बोलेंगे रिजेक्शन बेनिफिट कैसे हुआ यह तो एक खराब चीज है और नेटवर्क मार्केटिंग ज्वाइन करने के बाद अगर हमको रिजेक्शन मिलते हैं तो हम क्यों इसको ज्वाइन करें। मैं आप को बता देता हूँ रिजेक्शन बहुत इंपॉर्टेंट रोल प्ले करती हैं हमारी लाइफ में ग्रो करने के लिए आप चाहे देखें दुनिया में जितने भी बड़े-बड़े लोग रहे हैं उन सब की बायोग्राफी उठाकर देख लीजिए उन सब के बारे में पढ़ कर देख लीजिए उन लोगों ने अपनी लाइफ में बहुत सारे रिजेक्शन का सामना किया है अगर हम जॉब में हैं तो वहां पर हमें कोई रिजेक्शन नहीं मिल रहा है हम कोई और बिजनेस कर रहे हैं तो हमें वहां पर भी इतना रिजेक्शन नहीं मिल

रहाए लेकिन जब आप नेटवर्क मार्केटिंग में आते हैं तो आपको भर भर के रिजेक्शन मिलते हैं। मैं आपको बता देता हूँ जब आप इस बिजनेस में गिरते हैं फिर उठते हैं फिर गिरते हैं फिर उठते हैं वह जो गिरकर उठने का पल होता है वह आपको बहुत कुछ सिखा देता है। यह जब आप एक्सपीरियंस करेंगे तो आप मेरी बात से हंड्रेड परसेंट सहमत होंगे और यहां पर जब कोई भी व्यक्ति आता है तो उसे रिजेक्शन का सामना करना पड़ता है और वह जब रिजेक्शन से उभर कर बाहर निकलता है तो वह एक अलग ही व्यक्ति बन चुका होता है तो इसीलिए रिजेक्शन हमारी लाइफ में बहुत जरूरी है और इस बिजनेस में रिजेक्शन भर भर के मिलते हैं लेकिन वह रिजेक्शन आपका नुकसान करने नहीं वह आपको कहीं ना कहीं बेहतर बनाने के लिए आपकी जिंदगी में आती हैं तो यह बहुत इंपॉर्टेंट कारण है जिसकी वजह से आपको नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस जरूर ज्वाइन करना चाहिए।

अब मैं बात करता हूँ चौथे बेनिफिट की तरफ जिसकी वजह से हमें नेटवर्क मार्केटिंग जरूर ज्वाइन करना चाहिए। चौथा रीजन बहुत जबरदस्त रीजन है

4 पब्लिक स्पीकिंग आपने देखा होगा कि आजकल बहुत सारे कोर्स अवेलेबल है पब्लिक स्पीकिंग को लेकर आप इतने पैसे दीजिए हमारे इंस्टीट्यूट में आइए पब्लिक स्पीकिंग पर हम आप को ट्रेनिंग देंगे। मैं आपको चैलेंज कर सकता हूँ जब

आप नेटवर्क मार्केटिंग ज्वाइन करते हैं और अगर सीरियसली इस बिजनेस को करते हैं तो 6 महीने से साल भर के अंदर आप यहां पर ऑटोमेटिक एक जबरदस्त पब्लिक स्पीकर बन सकते हैं क्योंकि यह बिजनेस आपको यह सारी चीजें उपलब्ध कराता है जो एक पब्लिक स्पीकिंग प्लेटफॉर्म के लिए चाहिए होती हैं। आप यहां पर ऐसे लोगों की संगत में रहते हैं जो बहुत अच्छी पब्लिक स्पीकर होते हैं और बहुत कम टाइम में बने होते हैं और मजे की बात उन्होंने पब्लिक स्पीकिंग सीखने के लिए कोई मोटा पैसा खर्च नहीं किया होता। यह बिजनेस ऑटोमेटिक आपको पब्लिक स्पीकिंग सिखा देता है और आप जानते ही हैं कि अगर आप एक बार पब्लिक स्पीकिंग सीख गए तो आपके लिए और भी बहुत सारे करियर ऑप्शन खुल जाते हैं क्योंकि आज के टाइम में पब्लिक स्पीकिंग को बहुत बड़ा माना जाता है बहुत सारे लोगों को स्टेज फीयर होता है वे स्टेज पर खड़े होकर बोल नहीं पाते यह सब ऑटोमेटिकलि यहां पर आने के बाद गायब हो जाती है और मैं आपको वादा कर सकता हूँ इस चीज का आप अगर 6 महीने से साल भर तक इस बिजनेस को सीरियसली बिल्ड करते हैं और ऐसे लोगों की संगत में अगर आप रहते हैं और अगर आपको स्टेज फीयर है अगर आप लोगों के सामने बोलने से शर्माते भी हैं तो भी आप इस बिजनेस में आकर पब्लिक स्पीकर बन सकते हैं और मैं तो कहूंगा कि पब्लिक स्पीकर ही नहीं एक बहुत जबरदस्त पब्लिक स्पीकर बन सकते हैं।

अब चलते हैं। पांचवे बेनिफिट की तरफ जो मैं समझता हूँ बहुत ही अच्छा पॉइंट है दोस्तों नेटवर्क मार्केटिंग आप एक

5 सेकंड सोर्स ऑफ इनकम समझ कर शुरू कर सकते हैं आज की दुनिया में जहां पर जॉब सिक्योरिटी बिल्कुल भी नहीं है आप सबको पता है कि जॉब धीरे धीरे कैसे कम होती जा रही हैं ऑटोमेशन जो भी आ रहा है हमारे देश में उसकी वजह से जॉब कम होती जा रही हैं और हर एक व्यक्ति के पास मैं समझता हूँ एक सेकंड सोर्स ऑफ इनकम होना चाहिए। जब हम कोई गाड़ी चलाते हैं उसमें भी हम एक एक्स्ट्रा टायर रखते हैं कि जब हमारी गाड़ी पंचर हो जाए तो हम उस टायर को यूज कर ले जब हमने गाड़ी के लिए ऐसा सोच सकते हैं तो हम अपनी लाइफ के साथ एक सिंगल स्टपनी क्यों नहीं रख सकते क्यों हम सिर्फ जो जॉब चल रही है जो बिजनेस हमारा चल रहा है उसी के बेस पर हम आगे बढ़ रहे हैं तो नेटवर्क मार्केटिंग एक बहुत अच्छा सेकंड सोर्स ऑफ इनकम हो सकता है इसको आप पार्ट टाइम में शुरू कर सकते हैं बिल्ड कर सकते हैं और धीरे-धीरे इसमें आगे बढ़ सकते हैं ताकि जब भी फ्यूचर में कभी भी आपके जॉब में प्रॉब्लम हो या आपके बिजनेस में कोई प्रॉब्लम हो तो हो सकता है कि नेटवर्क मार्केटिंग से आपको अच्छे खासे पैसे आ रहे हो और आपको कोई प्रॉब्लम ना हो। तो सेकंड सोर्स ऑफ इनकम मानकर भी आप इस बिजनेस को शुरू कर सकते हैं और हर कोई व्यक्ति सेकंड सोर्स ऑफ इनकम मानकर ही इस बिजनेस



को शुरू करता है जैसे मैंने पहले पॉइंट में बताया कि जॉब के साथ-साथ आप इस बिजनेस को शुरू कर सकते हैं तो हर एक व्यक्ति इस बिजनेस को सेकंड सोर्स ऑफ इनकम मानकर ही शुरू करता है क्योंकि यह बिजनेस भी आपको तभी पैसे देगा तभी रिजल्ट देगा जब आप इस बिजनेस को समझ जाएंगे और पार्ट टाइम में ही आप इस बिजनेस को बहुत अच्छी तरीके से समझ सकते हैं क्योंकि कई बार होता क्या है कुछ लोग ऐसा मान लेते हैं जॉब को हम आज से ही छोड़कर नेटवर्क मार्केटिंग करना शुरू करते हैं वह भी बिल्कुल गलत चीज है क्योंकि इस बिजनेस को भी समझने में आपको कम से कम साल 6 महीने लगते हैं। यह बिजनेस हो सकता है आप पहली बार देखे तो आपको बहुत इजी लगे बहुत ही सिंपल लगे लेकिन कहते हैं कि ऑल सिंपल थिंग्स आर नॉट इजी तो इसीलिए आपको टाइम लगाना होगा इस बिजनेस में टाइम लगाकर इस बिजनेस को समझना होगा जिसमें आप पार्ट टाइम में इस बिजनेस को समझ सकते हैं साल भर तक आपने अगर इस बिजनेस को ठीक से समझ लिया तो यह एक बहुत ही जबरदस्त सेकंड सोर्स ऑफ इनकम आपका बन सकता है।

इस चैप्टर में मैंने आपसे इन्हीं सब चीजों पर चर्चा की कि क्यों हमें नेटवर्क मार्केटिंग जरूर ज्वाइन करना चाहिए क्योंकि यह बातें जो मैंने बताई हो सकता है आपको वह एक्सपीरियंस ना हो रहा हो लेकिन मैं आपसे वादा करता हूँ अगर आप इस

बिजनेस को ज्वाइन करते हैं ज्वाइन करके एक्सपीरियंस करते हैं तो जो भी मैंने प्वाइंट्स बताएं वह पॉइंट आप जरूर एक्सपीरियंस करेंगे क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग एक एक्सपीरियंस करने का बिजनेस है। जब तक आप इसको एक्सपीरियंस नहीं करेंगे तब तक आप यह चीजें समझ नहीं पाएंगे और एक्सपीरियंस करने के लिए आपको बहुत मोटी रकम लगाने की बिल्कुल भी जरूरत नहीं है। नेटवर्क मार्केटिंग बहुत ही मिनिमम इन्वेस्टमेंट से शुरू होता है या तो मैं कहूँ जीरो इन्वेस्टमेंट से शुरू होता है आप इस बिजनेस में आ सकते हैं इसको समझ सकते हैं या तो मैं यह भी कहूँगा आप इस बिजनेस को एक ट्राई दे सकते हैं आप इस बिजनेस में आए इसको ट्राई करें यह कैसे काम करता है इसको समझे उसके बाद ही डिसाइड करें यह बिजनेस आपके लिए है कि नहीं है।