

लोगो के बहाने जवाब आपके

Question 1 . मैं सोच कर बताऊंगा , कुछ दिन का टाइम देदो ।

ANSWER

YOU – क्या सोचेंगे आप ?

प्रोस्पेक्ट – यही की करना है की नहीं ।

YOU – जब आप सोचोगे तो कुछ सवाल होंगे , जिनके जवाब आपके पास नहीं होंगे । आप अपने कुछ दोस्तों , और रिश्तेदारों से पूछोगे उनकी सलाह अलग होगी फैक्ट्स उनको पता नहीं होंगे । ये कुछ ऐसा ही होता है जैसे सचिन से एक्विटिंग की बेस्ट नॉलेज लेना या शाहरुख से क्रिकेट की बेस्ट नॉलेज लेना । जबकि दोनों ही अपनी अपनी फील्ड में बेस्ट हैं पर यह गलत हो जायेगा । और बिज़नेस स्टार्ट करके उन्हीं से बात करनी है । कैसा रहे की बाद में आप और हम उन्हीं लोगो से बात करें , और महीने का आप 70-80,000 कमाने की तैयारी करें । इसमें हम आपकी पूरी हेल्प करेंगे ।

DECISION लेने लायक फैक्ट्स जानने के लिए मैं आपको एक बहुत ही बढ़िया प्रोग्राम में INVITE करता

हूँ। सेमिनार में बहुत अच्छा प्रोग्राम है । एंड फैक्ट्स जानने के बाद आप डिजिटल ले पायेंगे । यह काम बिल्कुल ड्राइविंग सीखने की तरह नहीं है जो की सारी स्किल आपको आनी चाहिए बल्कि यह कीर्तन में सत्संग में बैठने जैसा है कुछ कम आप करेंगे और कुछ टीम करेगी इस तरह आपका बिज़नेस बढ़ता है ।

चलिए जो काम फ्री में हो रहा है , वह तो करवा ले बिज़नेस के DECISION आप बाद में भी ले सकते हैं । मैं हूँ आपके साथ चलिए शुरू करते हैं । फॉर्म भर लेते हैं । फिर भी अगर बोले की प्रोस्पेक्ट बोले की पति या वाइफ से बात करके बताऊंगा तो बोले की कैसा रहेगा की हम उन्हें ये फैक्ट्स डेमो करके दिखाएँ ताकि वो सही डिजिटल ले । उसके बाद भी मन न हो तो कोई बात नहीं । हम दोस्त रहेंगे । CATLOGE या डीवीडी दे मीटिंग का टाइम फिक्स करें और गले या हाथ मिलकर विदा करें ।

Qestion 2 . मेरे पास टाइम नहीं है ।

ANSWER

YOU – क्या 5 साल पहले टाइम था ?

प्रोस्पेक्ट – नहीं

YOU – क्या 5 साल बाद टाइम होगा ?

प्रोस्पेक्ट – नहीं

YOU – जैसा चल रहा है उसमे न टाइम था न होगा । कैसे रहेगा जब हमारे पास फैमिली के लिए टाइम ही टाइम हो ?

प्रोस्पेक्ट – अच्छा होगा ?

YOU – टाइम चाहते तो थे , लेकिन कुछ ऐसा ही था की जाना चाहते हैं मुंबई लेकिन कोल्कता की ट्रेन में बैठे हैं । क्या कभी आप मुंबई पहुंचेंगे .. अगर पैर में काँटा लगा हो तो क्या करोगे ।

प्रोस्पेक्ट – सुई या आलपिन से निकालना पड़ेगा ।

you – ग्रेट , लेकिन जब पिन या सुई लगाओगे तो थोड़ी देर के लिए दर्द बढ़ जायेगा । लेकिन काँटा निकल देने के बाद सारी जिन्दगी के लिए दर्द दूर हो जायेगा । थोड़ा टाइम लगाकर और टाइम का काँटा निकाल कर फेंक दो बाद में साड़ी जिन्दगी टाइम ही टाइम होगा । बड़े बिजनेसमैन और बड़े अधिकारी इस बिज़नेस में इसी सिद्धांत पर सफल हुए हैं । और अज टाइम फ्रीडम एन्जॉय कर रहे हैं हम आपकी हेल्प करेंगे । आपके टीम में सैकड़ों लोग होंगे और आपके पास भी टाइम ही टाइम होगा । मैं हूँ आपके साथ चलिये शुरू करते हैं ।

Question 3 . प्रोडक्ट महंगे हैं।

ANSWER 1- coke and roohafza

YOU – आपके पास दो बोतल हैं A बोतल की कीमत 100 और B की कीमत 50 रूपए हैं तो कौन सी महंगी है ?

प्रोस्पेक्ट – राईट (अब a पर रूहाफज़ा और b पर पेप्सी लिख दो) अगर 50 गेस्ट को serve करना है तो दोनों की क्या कास्ट आएगी ?

रूहाफज़ा में पानी मिलाकर 50 गेस्ट को serve कर देंगे । 100 का खर्च । लेकिन 50 बोतल पेप्सी की लगेंगी उसी कम के लिए और आप पेप्सी नहीं मिला सकते हैं । $50 \times 10 = 500$ का खर्च । अब क्या महंगा है बताइए ?

प्रोस्पेक्ट – पेप्सी । बोतल b महंगी है ।

you – इसी तरह हमारे प्रोडक्ट्स भी गाढ़े ही हैं । पानी मिला कर यूज़ करने होते हैं । देखने में महंगे लग रहे होते हैं , लेकिन यूज़ करने में मार्केट के प्रोडक्ट्स से बहुत सस्ते पड़ते हैं ।

Answer -2 you – मुझे एक बात बताओ आपके ऑफिस में स्वीपर के लिए साइकिल महंगी है या सस्ती ?

प्रोस्पेक्ट – महंगी है ।

you – चलो इसे पेपर लिखें । “ साइकिल महंगी है ”

आपके ऑफिस में क्लर्क के लिए क्या मोटर साइकिल महंगी है या सस्ती ?

प्रोस्पेक्ट – महंगी है ।

आपके क्लर्क के लिए साइकिल सस्ती है पर मोटर साइकिल महंगी है ।

you – आपके ऑफिस के ऑफिसर के लिए साइकिल और मोटर साइकिल सस्ती है या महंगी ?

प्रोस्पेक्ट – सस्ती है ।

you – क्या उसी ऑफिसर के लिए कार महंगी है ?

प्रोस्पेक्ट – हा महंगी है ।

you – क्या उसी कंपनी के manager के लिए कार सस्ती है या नहीं ?

प्रोस्पेक्ट – उसके लिए कार ,मोटर-साइकिल ,और साइकिल सस्ती है ।

you- पर उसी manager के लिए BMW कार महंगी है ?

प्रोस्पेक्ट- हा वो महंगी है ।

you – चलिए इसे भी लिखे “की कम्पनी के मालिक के लिए BMW सस्ती है ।

you → ये बात बाहर किसी से कहोगे तो वो क्या कहेंगे ? यानि किसी के लिए साइकिल भी महंगी है और किसी के लिए BMW भी सस्ती है ।

इसका मतलब कोई भी चीज सस्ती या महंगी नहीं होती हमारे पास पैसे कम होते हैं तो चीज महंगी लगती है । चलिए हम अपनी इनकम बढ़ा लेते हैं

चीजे अपने अप सस्ती पड़ जाएँगी ।

Question 4 . मैं selling नहीं कर सकता (या) प्रोडक्ट बेचने पड़ते हैं मे नहीं कर सकता ये ।

ANSWER (FFF + Art of questioning)

YOU – मैं आपको सेल्समेन लगता हु ?

प्रोस्पेक्ट – नहीं ।

you – और अगर मुझे सेल्समेन चाहिए होते तो मे आपके पास नहीं आता XYZ Company को selling मॉडल पर बिज़नेस करना होता तो वह सेल्समेन रख लेते ।

लेकिन बिज़नेस मॉडल पर है की वर्ड of माउथ से प्रोडक्ट मूव होते हैं ।

हम प्रोडक्ट नहीं बेचते हम सिर्फ हमेशा की तरह सलाह देते हैं और लोग हम बेचते नहीं हैं लोग हमसे खरीदते हैं।

अगर आपको खांसी हो गयी तो glaikodin सिरप लिया और खांसी ठीक हो गयी , अब आपके पड़ोसी को खांसी हो गयी तो आप क्या कहोगे की क्या लेंलो ?

प्रोस्पेक्ट – मैं glaikodin कहूँगा की यूज़ करो ।

you – अगर उनकी खांसी भी ठीक ठीक हो गयी तो वो भी दूसरो को ऐसे ही सलाह देंगे

प्रोस्पेक्ट – हाँ ।

you – क्या इसमें अपने कोई selling की ?

प्रोस्पेक्ट – नहीं ।

you – अपने सिर्फ एक प्रोडक्ट को शेयर किया जिससे आपको आपका बेनिफिट मिला । ये कम लोग बचपन से करते आ रहे हैं लेकिन कभी पैसा नहीं आया । is बिज़नेस में आपको भी यही कम करना है , प्रोडक्ट यूज़ करना है अच्छे लगे तो शेयर करना है । is कम में हम आपकी पूरी हेल्प करेंगे । मैं आपके साथ हु आइये शुरू करते हैं ।

Answer-2 एक राइटर ने बहुत अच लिखा है की हम अपना समय बेचकर सैलरी कमाते हैं। हम इंटरव्यू के वक्त अपने आप को अची सैलरी में बेचने के लिए बड़े बड़े एक्सपीरियंस और expertise बताते हैं । हम लोन लेकर या क्रेडिट कार्ड को यूज़ करके अपना भविष्य तक बेच देते हैं । अपने आप को 60 साल तक बेचने में बहुत अच्छा होगा की हम 1-2 साल में अपना नेटवर्क बनाकर समय की हमेशा के लिए आज़ादी ले लेंगे ।

Question 5 : मैं मीटिंग में नहीं जा सकता ।

answer- FFF .+ third party approach +art of questioning

you – क्या आपके ऑफिस में मीटिंग होती है ?

प्रोस्पेक्ट – क्या उसमें एंटरटेनमेंट होता है ? आपको बहुत मजा आता है?

प्रोस्पेक्ट – नहीं ।

you – पर अटेंड करते हो न , और सारी जिंदगी अटेंड करनी पड़ेगी।

यहाँ पर एक साल तक महीने की एक दो मीटिंग अटेंड कर लो और साल के बाद 7-8 लाख की परमानेंट इनकम आने लगेगी ।

क्या इस पैसे के लिए मीटिंग में नहीं आ सकते ?

Question 6 : मैं ज्वाइन तो करूँगा लेकिन 1-2 महीने बाद ।

answer – नए जॉइनिंग मॉडल के बारे में बताओ । JOINING MODEL

you – हम तो बिज़नेस बिल्ड कर ही रहे हैं , हमारी तो रोज ही जोइनिंग्स होती हैं , रजिस्ट्रेशन , जो की फ्री में हो रहा है , आज ही कर लो बिज़नेस 2 महीने बाद करना । इस केस में जो भी जोइनिंग्स आती हैं वो आपके नीचे मतलब आपकी टीम में आयेंगी । अगर आपने 2 महीने बाद रजिस्ट्रेशन करवाया तो वो जोइनिंग्स आयेंगी और आपके ऊपर हो जाएँगी और अगर उनमें कोई सॉलिड पर्सन निकल गया तो वो आपको बड़ा लोस होगा । मैं तो आपको खाली गाइड कर सकता हूँ । क्यूकी बाद में लोग कहते हैं की पहले बता देते तो हम उसी दिन कर लेते । फिर भी आपका फैसला है ।

Question 7 : मैंने पहले भी मीटिंग अटेंड करी है, मैं जनता हूँ आपकी कंपनी के बारे में ।

answer – FFF +third party approach + art of questioning

you – क्या मैं आपसे एक सवाल पूछ सकता हूँ ?

प्रोस्पेक्ट – हाँ ।

you – क्या आप शाहरुख खान को जानते हैं ?

प्रोस्पेक्ट – हाँ ।

you – उसकी कमर का साइज़ क्या है ? उसका पसंदीदा रंग कोण सा है ?

प्रोस्पेक्ट – पता नहीं ।

you – आप मनमोहन सिंह को जानते हैं ?

प्रोस्पेक्ट – हाँ ।

you – आप जानते हो मनमोहन सिंह की पसंदीदा डिश क्या है ?

प्रोस्पेक्ट – पता नहीं ।

you – ठीक ऐसे ही बहुत से लोग कंपनी को तो जानते हैं लेकिन सिर्फ़ ऊपर से थोड़ा जानते हैं । उसकी पूरी डिटेल नहीं पता होती है ।

और सिर्फ़ मीटिंग करने से पैसा नहीं आता , पैसा कमाने के लिए एक गाइड के अनुसार बिज़नेस करना पड़ेगा । हमारी टीम लगातार ग्रो कर रही है आप 2-3 महीने हमपर फ़ैथ करो , फिर अगर आपको बदलाव न लगे तो आप मत करना ए कामा

question 8 : प्रोडक्ट की क्या गारंटी है , जैसे आप बता रहे हो वैसे है भी या नहीं ?

answer – you- कैसे पता चलेगा ।

प्रोस्पेक्ट – यूज़ करके ।

you — हम अपने एक्सपीरियंस से बता रहे हैं , वैसे ही आप प्रोडक्ट यूज़ करोगे तो बेनिफिट जरूर मिलेगा । कितना बेनिफिट है , ये तो यूज़ करके ही पता चलेगा । अगर आप 3-6 महीने यूज़ करो अगर कुछ भी अच्छा न लगे तो आगे यूज़ मत करना ।

Question 9 : मैं तो लोगो से बात नहीं कर सकता और मेम्बर नहीं बना सकता ।

answer – you – अभी अप किससे बात कर रहे हो , मे कोई भूत तो नहीं हू सर इन्सान हूँ । आप ऑफिस मे कलिंग से बात करते हो ।

प्रोस्पेक्ट – हाँ ।

you – आप घर मे फैमिली से बात करते हो ?

प्रोस्पेक्ट – हाँ ।

you – मार्केट मे दुकानदार से , किसी अंजान से कोई रास्ता पूछते हो ?

प्रोस्पेक्ट – हाँ ।

you – ये सब कोन है लोग ही तो है । बस इसी तरह फ्रेंड्स और लोगो से इस बिज़नेस की बात करनी है । और वो भी हम ही करेंगे जब तक की आप सिख नहीं लेते । हम है न आपकी सपोर्ट के लिए । चलो स्टार्ट करते है ।

Question 10 : मुझे डिस्काउंट दो दूसरा 30% दे रहा है ।

answer – (show the order form)

you – आपको पता है की पेप्सी 10 की आती है ?

प्रोस्पेक्ट – हाँ ।

you – अगर आपको कोई 10 वाली 7 मे दे तो आप लोगे ?

प्रोस्पेक्ट – नहीं

you – क्यों नहीं लोगे ?

प्रोस्पेक्ट – हो सकता है की कुछ गड़बड़ हो / धोखा या माल नकली हो ।

you – तो जो प्रोडक्ट्स हमें पड़ता है , अगर कोई हमसे कम दे रहा है तो क्या मतलब होगा । क्या आप अपनी और बच्चे की सेहत के साथ खिलवाड़ करना पसंद करोगे ? हम आपका डिस्काउंट कार्ड बनवा देते हैं और ऑरिजिनल प्रोडक्ट भी मिलेगा और डिस्काउंट बढ़ता ही जायेगा ।

कल कोई टीम में बड़ा लीडर निकल गया तो लाखों कमाने और पूरी दुनिया घूमने का मौका भी हाथ में रहेगा ।

नोट : कभी भी DP प्राइस से ज्यादा डिस्काउंट नहीं दे ।

Question 11 : मेरे पास contacts नहीं हैं।

answer — you: आपकी शादी में कितने लोग आये थे ?

प्रोस्पेक्ट : 300 -400 ।

you: ये सब जानकारी के थे या पेपर में ऐड देकर बुलाया था ।

प्रोस्पेक्ट : नहीं जान पहचान के ही थे ।

you: आपके पास मोबाइल फ़ोन में कितने नंबर हैं ।

प्रोस्पेक्ट : 250 -300

you: क्या ये contacts नहीं हैं । और हमारी एक वर्कशॉप होती है जिसमें हम आपको लिस्ट बनाने का आईडिया सीखेंगे ।

Question 12 : बिज़नेस saturate हो जायेगा पहले वाले कमा गए अब फायदे नहीं हैं ।

answer :

you : अपने 10 किस स्कूल से की थी ।

प्रोस्पेक्ट : स्कूल

you: वो तो अब बंद हो गया होगा ।

प्रोस्पेक्ट : चल रहा है वो।

you: क्यों बंद क्यों नहीं हुआ?

प्रोस्पेक्ट: क्यूकी और स्टूडेंट्स आ गये होंगे ।

you : यानि और बच्चे पैदा हो रहे हैं बड़े हो रहे हैं । उनमें से कुछ आपके स्कूल में एडमिशन ले रहे हैं । इसलिए वो स्कूल चल रहा है और चलता रहेगा । ऐसे ही रोज कितने सारे बच्चे 18 साल के हो रहे हैं उनमें से कुछ हमारी कंपनी में ज्वाइन हो रहे हैं और इसलिए हमारी कंपनी हमेशा चलती रहेगी । और आगे भी ये गो करती रहेगी ।

एक और EXAMPLE : आज लगभग सभी के घर में कलर टीवी REFRIGATOR etc. है , पर फिर भी कितनी कम्पनीज सारा साल इनका प्रोडक्शन करती हैं और लगातार ग्रोथ करती हैं ।

Question13 : मेरे अंकल पडोसी फ्रेंड ने भी किया था लेकिन चला नहीं , छोड़ दिया ।

answer : you: आपके पास कोन सा वाहन है ?

प्रोस्पेक्ट : कार / बाइक / साइकिल है ।

you: अपने आप चलता है की चलाना पड़ता है ?

प्रोस्पेक्ट : नहीं चलाना पड़ता है ?

you : ऐसे ही मैरिड लाइफ चलती है की एडजस्टमेंट करके चलाना पड़ता है । ? जॉब अपने आप चलती है की कम करके चलाना पड़ता है ।

अपने आप कुछ नहीं चलता है चलाना पड़ता है । एक ही क्लास में 2 स्टूडेंट्स हैं एक मेरिट में आता है और दूसरा फ़ैल हो जाता है और जो फ़ैल हो गया वो कहता है टीचर को पढ़ाना नहीं आता है सवाल आउट of syllabus आये थे एग्जामिनर ने एक्स्ट्रा शीट नहीं दी और भी बहुत कुछ ।

और मेरिट वाला कहता है स्कूल बहुत अच्छा है टीचर बेस्ट है , सारे question syllabus से आये थे । एग्जामिनर भी अच्छा था ।

तो जो स्टूडेंट फ़ैल हो गया था गलती उसकी थी और न की टीचर या स्कूल की । एडमिशन लेने से पास होने की गारंटी नहीं मिलती वैसे ही हमारी कंपनी में ज्वाइन करते ही सक्सेस की गारंटी नहीं मिलती हा पर यदि आप एक अच्छे स्टूडेंट की तरह सीनियर्स की गाइडेंस में सीखकर सिस्टम फॉलो करके आपको सक्सेस मिलेगी ।

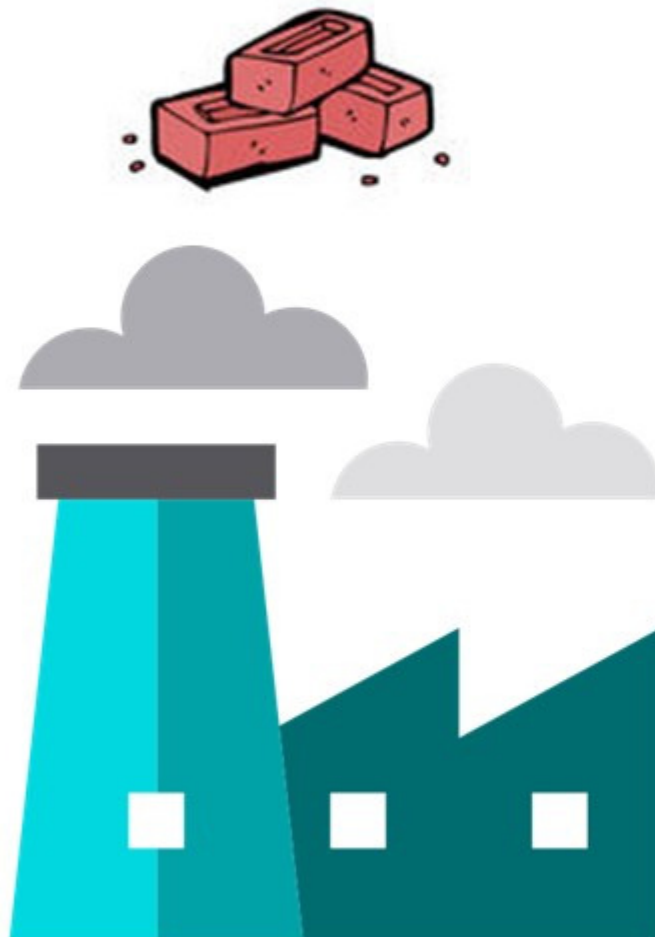
second लोगो की शादी होती है एक दुसरे के साथ एडजस्ट नहीं हो पाते और एक दुसरे को छोड़ देते हैं तो क्या बाकि लोगो ने शादी करना छोड़ दिया क्या और बहुत से स्टूडेंट्स पढाई छोड़ देते हैं तो क्या बाकि स्टूडेंट्स ने एडमिशन लेना छोड़ दिया । लोग दुनिया छोड़ जाते हैं तो क्या बाकि लोग बच्चे पैदा करना छोड़ दे । ऐसे ही कुछ लोग अगर हमारी कंपनी छोड़ जाते हैं तो क्या फर्क पड़ता है ।

Question 14: मेरे अंकल पडोसी फ्रेंड से पूछूंगा / मेरे किसी जानने वाले ने किया था उससे पूछूंगा ।

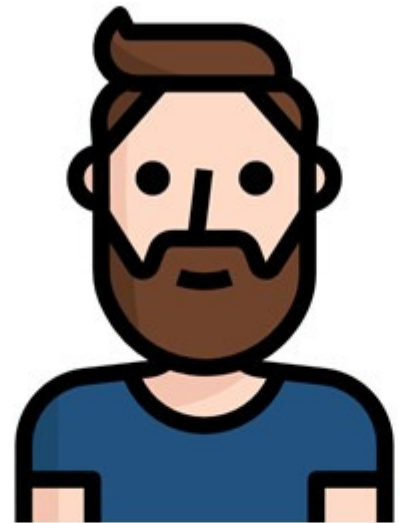
answer : you : वैरी गुड जरूर पूछना चाहिए।

1 EXAMPLE लेते हैं 3 लोग हैं A , B , C : A ने इटो का भट्ठा लगाया और सक्सेसफुल हो गया । B ने इटो का भट्ठा लगाया पर चला नहीं , C ने नहीं लगाया पर वो B का पडोसी है। अब आपको भट्ठा लगाकर सफल होना है तो किसका गाइडेंस लोगे?

सही गाइड चुनिए



A



Got Success

Question 15: मैं लोगो को कन्विंस नहीं कर सकता ।

answer : FFF

you : आप बताओ की अगर आप कन्विंस न होना चाहे तो क्या मैं आपको कन्विंस कर सकता हूँ

प्रोस्पेक्ट : नहीं ।

you : हम ऐसे ही ल्लोगो को कन्विंस नहीं करते बस राईट इनफार्मेशन और फैक्ट्स बताते हैं । जिसको होना होता है वो कन्विंस होता है ।

और हम आपके लिए काम करेंगे और आप के लोगो को हम समझाएंगे।

Question 16: मुझे MLM / CHAIN सिस्टम पसंद नहीं है ।

answer : FFF FAMILY TREE

you: ये बताओ की आपके दादा जी के कितने भाई थे ।

प्रोस्पेक्ट : 3

you : उन सबके कितने बच्चे हैं ?

प्रोस्पेक्ट : इतने बच्चे हैं ?

you : उन सबके कितने बच्चे हैं , यानि आपके कजंस ?(ये सब पेपर पर ड्रा करते जाओ)

you : आपके ऑफिस मे सबसे बड़ी पोस्ट क्या है ?

प्रोस्पेक्ट : सीईओ ।

you : उसको कोण रिपोर्ट करता है ?

प्रोस्पेक्ट : 4 MANAZER ।

you : और उन 4 को कोन रिपोर्ट करता है ?

प्रोस्पेक्ट : GM 'S

you : फिर (आप इसी तरह जो पूछ रहे हैं उसे पेपर पर ड्रा करते जाइये) और कहिये ये चेन नहीं तो और क्या है हम जाने अनजाने एक चेन का पार्ट हैं और आगे भी रहेंगे।

हमारे पैदा होने से लेकर मरने तक हम किसी न किसी कड़ी (चैन) से जुड़े होते हैं। हर एक चीज एक दुसरे से जुडी हुई है तभी ये दुनिया चलती है यहाँ भी ऐसा ही है या तो हम किसी के नेटवर्क मे नौकरी करके थोडा पैसा कमाते हैं या फिर ऐसा ही नेटवर्क बनाकर आप ज्यादा पैसे कम सकते हैं ।

आज स्कूल , कॉलेज , इंस्टिट्यूट , रेस्टोरेंट्स , हॉस्पिटल्स , मेडिकल स्टोर्स टिकट काउंटेर्स आदि सब कुछ फ्रैंचाइज़ी मॉडल पर काम करके हमसे बड़ा पैसा कम लेते हैं , और हमे भी फ्रैंचाइज़ी सिस्टम से अपने परिवार के लिए बड़ा पैसा कम लेना चाहिए ।

जैसे वोडाफोन की सिम तो सभी इस्तेमाल करते हैं लेकिन क्या कभी वोडाफोन का मालिक आपको सिम ले लो

फ्री सिम ले लो ऐसा कहने आपके पास आया था क्या हुआ ये था की उनके नेटवर्क का कोई दुकानदार के जरिये आपको सिम कार्ड मिला था ।

आप मार्किट से प्रोडक्ट्स खरीदते हैं और एक चैन का ही हिस्सा बनते हैं बस फर्क यह है की वो गरीबी की चैन है और हम जो कर रहे हैं वो आपको फायदा ही देगा इसलिए ये अमीरी की चैन है । आप कोण सी चैन का हिस्सा बनना चाहेंगे ।

Question 17: इस कम्पनी के जैसी बहुत सारी कम्पनी है , मैंने फलानी कम्पनी ज्वाइन कि थी।

answer : you : एक पेपर के बिच मे एक लाइन खीचकर दोनों के फीचर लिखिए

और अपनी कम्पनी के बारे मे बताइए। गूगल की मदद ले विकिपीडिया पर सर्च करे या अपने कैटलोग दिखाए ।

नोट : अपनी कम्पनी की सफल उपलब्धियों को ज्यादा से ज्यादा जाने ।

Question 18: हमे कुछ अपना काम करना चाहिए ?

answer : FFF+ Art of questioning

you : जब हम कोई शॉप या एजेंसी खोलते हैं तो क्या प्रोडक्ट्स का ब्रांड / logo हमारा अपना होता है ? या हम तब भी किसी दुसरे के ब्रांड के लिए काम कर रहे होते हैं ?

प्रोस्पेक्ट : दुसरे का ही ब्रांड होता है ।

you : क्या हम कभी उस ब्रांड के लिए काम करने के बाद अपने बुढ़ापे के लिए या बच्चो के लिए रॉयल्टी इनकम बना पायेंगे ? टाइम फ्रीडम यानि बिना टाइम लगाये पैसा आयेगा क्या ?

प्रोस्पेक्ट : गारंटी नहीं है ।

you : फैक्ट्री , शॉप या एजेंसी मई हमे लग सकता है की हम अपना काम कर रहे हैं , लेकिन हम किसी दुसरे कम्पनी या ब्रांड को ग्रो करवाने का काम ही कर रहे होते हैं । जबकि रिस्क हमारा ही होता है ।

बिज़नेस ग्रो करके हम अपनी जरूरतें और सपने पूरे कर सकते हैं बिज़नेस ऑटो पायलट पर आ जाता है। हम आपकी हेल्प करेंगे आईये शुरू करते हैं ।

Question 19: प्रेजेंट लाइफ मे इम्पैक्ट पड़ता है ?

answer : FFF : वर्टीकल अलिंग्मेंट के बारे में बताओ यहाँ प्रायोरिटी सिखाई जाती है :

1 : God

2 : Family

3 : JOB (ऐसा स्रोत जहाँ से आपकी रोजमर्रा की आमदनी आती है)

4 : Network Marketing

you : अगर आपके जॉब में कोई इम्पोर्टेंट मीटिंग या काम है तो वो पहले है । अगर फैमिली में इमरजेंसी है तो वो पहले है । Network Marketing में नॉन प्रोडक्टिव टाइम लगाना है । जैसे – टीवी टाइम , गॉसिप टाइम । अगर अभी हम साथ नहीं बैठे होते तो आप और मैं क्या कर रहे होते , शायद टीवी देख रहे होते या वाइफ या गर्लफ्रेंड से किसी बात पर लड़ रहे होते । पैसे तो नहीं बना रहे होते ।

Question 21: Network Marketing इतना अच्छा काम है तो सभी क्यों नहीं कर लेते?

answer : FFF+ Art of questioning

you : आप जिस इश्वर\देवता \गुरु में विश्वास करते हैं क्या सभी लोग उनको मानेंगे ? या जो फ्रूट या कलर आपको पसंद है तो क्या वो सब लोग पसंद करते हैं ? आप मिठाई की दुकान पर फ्री में मिठाई बाँटे तो क्या सब लोग आपसे मिठाई लेकर खायेंगे ?

प्रोस्पेक्ट : नहीं ।

You : लेकिन कुछ लोग जरूर आपके जैसे होंगे । लॉ ऑफ एवरेज के अनुसार ऐसा ही होता है । इसी तरह कुछ dreamers आपको मिल जायेंगे जो आपके साथ में बिज़नेस करेंगे । जैसे ताश की गड्डी में कुछ इक्के , दहले , बादशाह होते हैं , ऐसे ही समाज में कुछ Sharp, Ambitious, Dreamers होते हैं , उन तक पहुँचने के बाद आप सफल हो जाते हैं । वाही कुछ जोकर भी होते हैं, जिनके लाइफ का कोई लक्ष्य नहीं होता , और वो आप पर भी अपना असर दल सकते हैं , उनसे दूर रहकर ही आप कुछ बड़े काम कर सकते हैं । इसमें हम आपकी हेल्प करेंगे , आओ शुरू करते हैं ।

Question 22 : एक विदेशी / Chinese कंपनी है ?

answer : FFF+ Art of questioning

You : क्या आपने पहले भी कार, बाइक , टीवी , फ्रीज ,मोबाइल , सिम कार्ड , फोन , मेडिसिन ,चोकलेट ,चिप्स,टॉयज विदेशी ब्रांड का खरीदा है ?

प्रोस्पेक्ट : हाँ ।

You : क्या उससे आपको कोई इनकम आयी ।

प्रोस्पेक्ट : नहीं ।

You : फिर भी आपने क्यों खरीदा ? सिर्फ बढ़िया गुणवत्ता के लिए ?

प्रोस्पेक्ट : हाँ ।

You : यहाँ दुनिया के बेस्ट प्रोडक्ट्स मिलते हैं और इनकम भी ।

आपको कोई विदेशी कंपनी दुगुनी इनकम दे , तो आप वहा जॉब करेंगे या नहीं ?

प्रोस्पेक्ट : हाँ ।

You : ये दुनिया ग्लोबल बिज़नेस की है , रॉ मटेरियल किसी देश का होता है ,पार्ट्स किसी दुसरे देश मे और कम्पलीट प्रोडक्ट्स किसी तीसरे या चोथे देश मे बनते है ।

वैसे भी के लगभग सभी प्रोडक्ट्स हमारे देश इंडिया मे बनते है कुछ यहाँ बिकते है कुछ विदेशो मे इससे आप देश की इकॉनमी मे सहयोग देते है । और आप ही इस बिज़नेस के मालिक सीईओ होते है । आओ हम आपको एक्स्ट्रा इनकम कमाने मे हेल्प करेंगे आओ शुरू करते है ।

Question 23 : company दुकानों पर सामान क्यों नहीं बेचती है ?

answer : FFF

you : क्या दुकानों पर सामान बेचने वाली कंपनी हमे पार्ट टाइम मे पैसा कमाने का मौका देती है ?

प्रोस्पेक्ट : नहीं ।

You : डायरेक्ट सेल्लिंग के मॉडल से दूकान ,व्होले सेल , distributors का पैसा बचाकर कस्टमर को इनकम के रूप मे देती है । डायरेक्ट सेल्लिंग मे कस्टमर नकली सामान से भी बच जाता है और इनकम भी पाता है ।

Question 24 : मैं अपनी जॉब मे Satisfie हूँ , जॉब ही मेरा पैशन है ?

answer : FFF + Art of questioning

You : क्या जॉब मे किसी कारण से 20 – 30 % की सैलरी कम हो जाय तब भी हमारा Satisfaction और पैशन उतना ही रहेगा ? या सैलरी उतनी ही रहे और महंगाई 20 – 30 % बढ़ जाये तब भी Satisfaction और पैशन उतना ही रहेगा ? हम बॉस मालिक के प्रति वफादार (loyal) है , पर वो क्या हमारे लिए loyal है या नहीं , क्या ये ठीक है ?

प्रोस्पेक्ट : नहीं ।

You : यानि हमारी जरूरत तो पैसे से जुडी हुई है पैसे से ही Finally पूरी होगी , तभी Satisfaction आ सकता है । आप सुबह ऑफिस मे घुसे लेकिन किसी काम से वापस आने की जरूरत है , आपने अपने सीनियर से पूछा लेकिन उसने मना कर दिया , क्या आप फिर वापस आ सकते है ?

प्रोस्पेक्ट : नहीं ।

You : मन मर कर बैठना पड़ेगा । और 60 – 70 साल तक ऐसा चलता रहता है । आओ हम आपकी हेल्प करेंगे आप एक से दो साल तक सीखकर काम करके पैसा कमाने की टेंशन से आजाद हो जायेंगे और समय की आजादी भी होगी । आओ शुरू करते है ।

Most –Important : 2-3 सवालो के जवाब देना है , अगर प्रोस्पेक्ट इसके बाद भी सवाल पूछता रहे तो उसके सवाल एक पेपर पर लिखना शुरू कर दे , और पूछे की कुछ और सवाल है , अगर कहे बस यही यही है तो लास्ट में एक New लाइन ड्रा कर दे और पूछे –

You : अगर आपको इसके लॉजिकल जवाब और Satisfaction मिल जाये तो क्या आप काम शुरू कर देंगे ? और हमारे साथ मिलकर पैसा कमाएंगे ?

प्रोस्पेक्ट : हाँ ।

You : मैं आपके साथ मिलकर काम करूंगा ताकि आप 7-8 लाख रुपए साल का कमाने लगे । उसके लिए

मुझे अपना कुछ पैसा समय और एनर्जी आपके लिए खर्च करनी होगी । क्या मुझे हक है आपसे कुछ सवाल पूछ संक् ?

You : 7 – 8 लाख रुपया साल का कमाने के लिए आपको बिज़नेस सीखना पड़ेगा , क्या आप सीखने को तैयार है ।

प्रोस्पेक्ट : हाँ ।

You : 7 – 8 लाख रुपया साल का कमाने के लिए क्या आप हमारी हेल्प लेने को तैयार है ।

प्रोस्पेक्ट : हाँ ।

You : 7 – 8 लाख रुपया साल का कमाने के लिए नॉन – प्रोडक्टिव टाइम में इसके लिए काम करना पड़ेगा क्या आप इसके लिए तैयार हैं ।

प्रोस्पेक्ट : हाँ ।

You : 7 – 8 लाख रुपया साल का कमाने के लिए सफल लोगो की बुक्स भी पढनी पड़ेगी और ट्रेनिंग में आना पड़ेगा क्या आप तैयार हैं ।

प्रोस्पेक्ट : हाँ ।

You : ग्रेट ।

अब उस व्यक्ति से हाथ मिलाकर उसकी आँखों में देखते हुए बोले , क्या आप मुझपर 2 – 3 महीने विश्वास कर सकते हैं ।

प्रोस्पेक्ट : हाँ ।

You : मैं आपका फ्री में रजिस्ट्रेशन करवाके , आपको कुछ पैसे कमाने में हेल्प करके , कहीं भाग तो नहीं जाऊंगा । तो फिर इन सारे questions को अभी dustbin में डाल दो । 2 -3 महीने हम मिलकर काम करेंगे फिर भी नहीं चला तो छोड़ देना । हम बस दोस्त रहेंगे । आपके पास से तो कुछ गया नहीं ।

अगर वो अभी भी बिज़नेस स्टार्ट करने के लिए राजी न हो , तो कहे शायद अभी आपका बिज़नेस में रुचि नहीं है , लेकिन आप अच्छी quality के प्रोडक्ट्स तो यूज करना चाहोगे ? और कुछ प्रोडक्ट्स उन्हें रिटेल कर दे ।

अगर तब भी न माने तो उनसे कहे की आप कुछ लोगों के नंबर दे सकते हैं जिन्हें आपको लगता हो की इस बिज़नेस की जरूरत हो ।

Objection Handling: Ladies / Women

Question 1 : मेरे बच्चे अभी छोटे हैं । बड़े हो जाये फिर बिज़नेस करूंगी ।

Answer 1 : FFF – ये तो बहुत अच्छा मौका है , की इन बच्चों के लिए हम कुछ रीयलिटी इनकम बना दे ।

आपने देखा होगा की 3 महीने के छोटे बच्चों को छोड़कर लेडीज 8 – 10 घंटे की जॉब पर जाती हैं , और घर के काम भी सम्भालती हैं । बड़े होकर बच्चे को कुछ याद नहीं रहता की उसके मम्मी या पापा उसे बचपन में छोड़कर कितनी देर और कितनी दूर गए थे लेकिन जब वो बड़ा हो जाता है और उसके पैसे से जुड़ी जरूरतें हम पूरी नहीं कर पाते तो , तो वह उसे पूरी जिन्दगी याद रहती है । यह बिज़नेस हम इसलिए करते हैं ताकि हम अपने बच्चों से और उसके भविष्य से प्यार करते हैं । आओ मिलकर बढ़िया पैसा कमाएंगे ।

Answer 2 : FFF – जैसे हम बच्चों को लेकर मार्केट जाते हैं , फ्रेंड्स को मिलने जाते हैं , वैसे ही meetings में 2 साल से छोटे बच्चे आ सकते हैं , आप उन्हें पीछे लेकर बैठ सकती हैं ताकि बाकि लोग डिस्टर्ब न हो और साथ में आप कुछ बिना आवाज वाले खिलोने , बच्चों का खाना , पानी ले आना चाहिए ताकि बच्चे आपको परेशान न करें । जो बच्चे स्कूल जाते हैं , उनके स्कूल जाने के बाद हम इस काम को सिख सकते हैं , काम कर सकते हैं । ये कंपनी हमें एक बहुत बड़ा अवसर देती है की हम बच्चों के साथ इस काम को उनके उज्ज्वल भविष्य के लिए कर सकते हैं ।

Question 2 : मैं रात को मीटिंग में नहीं जा सकती हूँ ।

Answer : FFF – लेडीज के लिए मीटिंग्स दिन में ही होती हैं । हम अपने दिन के काम को मैनेज करके लेडीज मीटिंग्स में जाते हैं , और बिज़नेस करके अपने लिए 50000 रूपए महिना कमाना सीखते हैं । आओ मिलकर बढ़िया पैसा कमाएंगे ।

Question 3 : मीटिंग के टाइम पर कामवाली आती है ।

Answer : FFF –हमे अपने लाइफ में वैसे भी कामवाली का चैलेंज आता है , जैसे अगर हमे अपने पेरेंट्स के पास जाना है या किसी पार्टी मे जाना है शॉपिंग करने जाना है या बच्चो की हॉबी क्लास में ले जाना है इत्यादि ,तब हम उससे बोलकर टाइम बदलवा देते हैं । अगर नहीं तो कोई नयी कामवाली रख लेते हैं । क्या इनमे से किसी काम से हमारी इनकम बढ़ी ? नहीं बढ़ी तो क्या आप चाहती हैं की एक बढ़िया 50 से 60 हजार रुपए की पर्मनानेट इनकम जो कभी बंद न हो ? येस ।

कई बार कामवाली को उसी टाइम पर ज्यादा पैसे मे काम मिल जाता है तो वो हमारे यहाँ से काम छोड़ जाती है – तो क्या हम अपने सुनहरे भविष्य के सामने , कामवाली को रुकावट बनने देंगे ? नहीं तो आओ मिलकर शुरू करते हैं ।

Question 4 : मैं घर घर नहीं जा सकती ।

Answer : FFF –यह काम घर जाने का नहीं है । अगर ऐसी जरूरत होती तो कंपनी सेल्समेन रख लेती । हम अच्छी सेहत की इनफार्मेशन को अपने जानने वालो को बताते हैं । जैसे आम लाइफ में हम एक दुसरे के घर मिलने जाते हैं । कीट्टी पार्टीज में जाते हैं । इस बार भी वैसा ही है ,लेकिन कुछ अच्छी इनफार्मेशन और एक्स्ट्रा पैसा कमाने की opportunity भी बताते हैं । इसमे दोनों का ही फायदा है ।

Question 5 : मेरे हस्बैंड को ये काम पसंद नहीं है । नेगेटिव हैं ।

Answer : FFF – कैसा रहेगा की हम ये अच्छी इनफार्मेशन और डेमो उन्हे भी दिखाए । जब वो ये सबकुछ देखेंगे तो वो आपका साथ जरूर देंगे । आओ मिलकर बढ़िया पैसे कमाएंगे ।

Answer 2 : FFF – अच्छा आपके हस्बैंड सुबह कितने बजे ऑफिस जाते हैं ? सुबह -9 बजे और रात को घर कितने बजे आते हैं ? रात को 9 बजे ,दिन मे उनसे कितनी बार बात हो पाती है ? मुश्किल से एक बार ,क्या आपको उनका ये काम पसंद है ? नहीं ,पर पैसे की मजबूरी में घर का खर्चा चलाने के लिए हमे उनका काम पसंद करना पड़ता है ।अभी उनको इस बिज़नस के फैक्ट्स पता नहीं है हम शाम को आकर उनको ये बिज़नस दिखायेंगे ।और उन्हे ये समझायेंगे की यह बिज़नस पैसे कमाने के लिए नहीं बल्कि पैसे कमाने की चिंता से मुक्ति के लिए करना है , फिर भी पसंद न आये तो कोई बात नहीं एक एक कप चाय पियेंगे ।

Question 6 : मेरे बस का नहीं है मैं नहीं कर पाऊँगी ।

Answer : FFF – मैं भी इस काम को टफ समझती थी ,तो मैंने अपने सीनियर की हेल्प ली । कुछ सक्सेसफुल लोगो की CD सुनी बुक्स पढ़ी तब मैं आसानी से इस बिज़नस को कर सकी । मैं भी आपकी हेल्प करूँगी । हम दोनों मिलकर जरूर कर लेंगे । आओ मिलकर बढ़िया काम करते हैं ।

Question 7 : मेरी फैमिली के लोग ,रिलेटिव्स,और फ्रेंड्स मेरा मजाक उड़ाते है ।

Answer : FFF –जब हम अपने घर में होने वाले बर्थडे पार्टी ,पूजा-पाठ को इम्पोर्टेंस देते हैं तो लोग भी उसे उतना ही ज्यादा या कम इम्पोर्टेंस देते हैं । वैसे ही जब हम इस बिज़नस को प्रायोरिटी नहीं देते हैं , किसी प्रोग्राम में ना जाना ,मीटिंग अटेंड न करना ,रिलेटिव्स के चक्कर में सेमिनार्स एंड इवेंट्स में नही जाना तो लोग भी हमारे बिज़नस पर फैंथ नही करते , इसमे हमारा ही नुकसान होता है अगर हम बिज़नस को प्रायोरिटी नहीं दे तो हमारा कम विश्वास देखकर लोग हमे अपना लीडर स्वीकार नहीं कर पते हैं ।इसमे हमारा ही नुकसान है इसका सलूशन यह है की हम अपनी ट्रेनिंग क्लासेस में रेगुलर जाये सफल बने और फिर अपनी सक्सेस दिखाए ।

Question 8 :मैं पहले से जॉब करती हूँ फिर घर के काम और बच्चों से बिल्कुल टाइम नहीं मिलता ।

Answer : FFF –क्या ऑफिस में दो घंटे एक्स्ट्रा काम करना पड़े तो आप नहीं करोगे ? करेंगे ।

क्या वहाँ एक्स्ट्रा काम करके पैसे की टेंशन खत्म हो जाएगी । नहीं होगी । यहाँ जॉब और फैमिली के साथ साथ , थोड़ा थोड़ा काम करके खुद का ऑर्गनाइजेशन बढ़ाकर , हजारों लेडीज जॉब से फ्री हो चुकी हैं और हुसबंद वाइफ पूरी दुनिया की सैर कर रहे हैं । घर के काम के लिए ड्राइवर्स , कुक्स , माली और सिक्यूरिटी गार्ड्स रखे हैं । क्या यह जॉब से पॉसिबल हो पायेगा ? हमें यहाँ नॉन प्रोडक्टिव टाइम लगाना है ।

अगर वो अभी भी बिज़नेस स्टार्ट करने के लिए राजी न हो , तो कहे शायद अभी आपका बिज़नेस में रुचि नहीं है , लेकिन आप अच्छी quality के प्रोडक्ट्स तो यूज़ करना चाहोगे ? और कुछ प्रोडक्ट्स उन्हें रिटेल कर दें ।

अगर तब भी न मानें तो उनसे कहे की आप कुछ लोगों के नंबर दे सकते हैं जिन्हें आपको लगता हो की इस बिज़नेस की जरूरत हो ।