

THE #1 COURSE IN NETWORK MARKETING

नेटवर्क मार्केटिंग में

असामान्य

कैसे करें ?



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

नेटवर्क मार्केटिंग में धमाका कैसे करें!

पुष्कर राज ठाकुर

नेटवर्क मार्केटिंग गुरु

“तुम्हारे सपने इतने बड़े होने चाहिए,
कि आसमान छोटा पड़ जाए,
जो पंछी पिंजरे में रहता है,
उसे बाज़ नहीं कहते!”

- पुष्कर राज ठाकुर

यह सिर्फ एक किताब नहीं बल्कि एक पूरा कोर्स है
बैंग ऑन इन नेटवर्क मार्केटिंग!
इस कोर्स के बाद आप और आपकी आय
पहले जैसी कभी नहीं रहेगी!

कम्प्लीट कोर्स के लिए कृपया निम्न वेबसाइट पर जाएं
www.BangonInNetworkMarketing.com

विषय – सूची

स्वीकृतियाँ

परिचय

भाग-I: मानसिकता विकास

1.	सपने	11
2.	विकल्प	17
3.	नेटवर्क मार्केटिंग के रूप में यह है	21
4.	नेटवर्क मार्केटिंग बनाम अवैध योजनाएं	24
5.	नेटवर्क मार्केटिंग के मिथक	25
6.	आप वास्तव में क्या कर रहे हैं?	27
7.	इस सब के बाद क्या होगा?	29
8.	एक कंपनी को बढ़ावा क्यों देना?	31
9.	कंपनी, उत्पाद, योजना- ज़रूरी नहीं हैं	32
10.	नेटवर्क मार्केटिंग शुरू करने का सही तरीका	33

भाग-II: कौशल विकास

11.	कौशल विकास का परिचय	35
12.	प्रॉस्पेक्ट्स – ऑफ़लाइन	39
13.	प्रॉस्पेक्ट्स - आप कौनसा फॉर्मूला इस्तेमाल करते हैं?	42
14.	प्रॉस्पेक्ट्स - प्रतिक्रिया का सिद्धांत	45
15.	वार्म मार्केट प्रोस्पेक्टिंग	46
16.	लॉ ऑफ़ एवरेज	48
17.	ऑफ़लाइन प्रॉस्पेक्टिंग चरण 2	49
18.	ऑनलाइन प्रॉस्पेक्ट्स	51
19.	प्रॉस्पेक्ट्स - अन्य सोशल मीडिया	54
20.	आमंत्रण - वार्म मार्केट	56
21.	आमंत्रण - कोल्ड मार्केट	58
22.	व्यक्तित्व के आधार पर आमंत्रण	60
23.	प्रस्तुति कौशल	62
24.	25-मिनट प्रस्तुति	64
25.	आवश्यकता की पहचान कैसे करें, आप क्या चाहते हैं और क्या नहीं चाहते हैं	66
26.	प्रस्तुति के दौरान याद रखने के लिए अंक	67
27.	आपकी कहानी	69
28.	मिलियन डॉलर टिप्स	70

29.	समापन	71
30.	नुकसान का डर	73
31.	फॉलो-अप	74
32.	व्हाट्सएप से फॉलो-अप करें	75
33.	ऑब्जेक्शन हैंडलिंग	76
34.	लोगों को कैसे प्रशिक्षित करें	78
35.	ग्राहकों को विकसित करें	80

भाग-III: बिल्डिंग मोमेंटम

36.	पहले 30 दिन	82
37.	अपने व्यवसाय को खेल के रूप में करें	84
38.	फाइन लाइन	85
39.	बेहतर के लिए पुनर्निर्माण	87
40.	एक प्रस्तुति रणनीति	89
41.	विजेता एज	90
42.	स्रोर्बॉल प्रभाव	94
43.	कार्य को दोहराये ना	96
44.	आदत गठन	97

भाग-IV: कार्य योजनाएं

45.	30 दिनों में व्यक्तिगत रूप से 15 लोगों को प्रायोजित करें	99
46.	अगले 30 दिनों में अपने व्यक्तिगत भर्तियों को ट्रेन करें	101
47.	अगले 30 दिनों में मॉनिटर और मेंटर	102
48.	डाउनलाइन में आग	103
49.	बूट शिविर रणनीति	104
50.	दिनचर्या	105
51.	इस रणनीति के बिना अपना महीना शुरू न करें	106
52.	वेबिनार	108
53.	अभिव्यक्ति की प्रक्रिया	110
54.	अपनी पूरी टीम को डिजिटल बनाओ	111

भाग-V: नेतृत्व विकास

55.	संभावित प्रॉस्पेक्ट्स ढूँढना और उन्हें लीडर बनाना	113
56.	नेतृत्व लिया जाता है	115
57.	क्रेडिट देना सीखें	117

58.	मॉनिटर और मेंटर	119
59.	लोग वही करते हैं जो आप करते हैं	120
60.	अवधारण	121
61.	नेतृत्व के लिए श्रम	123
62.	महान कैसे बनें	124
63.	कभी भी ब्लेम गेम न खेलें	126
64.	कैसे प्रेरित करें?	127
65.	अपने वितरक को कैसे बचाएं	129

भाग-VI: सफलता सिद्धांत

66.	निर्णय	131
67.	विज्ञान	133
68.	एसोसिएशन की शक्ति	135
69.	चुंबक की तरह कैसे बनें?	136
70.	फोकस	138
71.	आलोचना से निपटना	139
72.	आपका स्तर	141
73.	जिसके आप लायक हैं	142
74.	समय संपीड़न	143
75.	पार्किंसंस लॉ	144
76.	नेटवर्क मार्केटिंग का सिद्धांत	146

भाग-VII: कटिंग एज

77.	बोर्ड मीटिंग्स	148
78.	नए लोगों का ओरिएंटेशन	150
79.	उत्पाद प्रशिक्षण	152
80.	एक चीज जो आपको सुपर रिच बनाती है	154
81.	लोगों को तत्काल शामिल कैसे करें	156
82.	वैल्यू ऐड करने के चार तरीके	157
83.	सबसे बड़ा रहस्य	158

लेखक के बारे में	160
------------------	-----

स्वीकृतियाँ

सब कुछ एक सपने से शुरू होता है और जैसे ही सपना मजबूत और स्पष्ट हो जाता है, यह एक दृष्टि बन जाता है। जीवन में कुछ भी हासिल करने के लिए आपके पास एक मजबूत "क्यों" होना चाहिए, आपका "क्यों" ही आपकी अंतिम प्रेरणा होगा। यदि आपके पास एक मजबूत "क्यों" है, तो यह आपको हमेशा "कैसे" ढूँढ़ कर देगा! जीवन में समय-समय पर आपको अपने "क्यों" को हासिल करने के लिए नए विचार और अवसर मिलते हैं, मुझ पर विश्वास करें की एक विचार या एक अवसर हमेशा के लिए अपना जीवन बदल सकता है। मेरे लिए नेटवर्क मार्केटिंग, एक शानदार संकल्पना, एक उत्कृष्ट मंच, एक साहसी यात्रा था यह मौका मेरे और मेरी आने वाली पीढ़ियों के लिए एक पूर्ण गेम परिवर्तक था मेरी इस सुंदर अवधारणा के लिए जीवन में मेरी सफलता का श्रेय मेरे मेंटर्स को जाता है और मैं उनका बहुत आभारी हूँ जिन्होंने मुझे आज बनाया है। मेरे सहयोगी, मेरे मित्र और मेरा प्यारा परिवार हमेशा मेरे साथ रहा है, और उनके बहुमूल्य समर्थन के बिना, मैं आपको इस जीवन परिवर्तन पाठ्यक्रम को वितरित करने में सक्षम नहीं होता।

इसके अलावा, यह कहा जाता है कि, "हर सफल आदमी के पीछे, एक महिला का हाथ होता है। पर मेरे मामले में 2 हैं। एक मेरी प्रेरणा हैं और दूसरी मेरी उत्तेजना है। मेरी माँ मेरी प्रेरणा हैं क्योंकि उन्होंने मेरे जीवन को बेहतर बनाने के लिए बहुत मेहनत की है। वह मेरे उठने से पहले उठ जाती है, मेरे सोने के बाद सोती है और मैं निस्संदेह कह सकता हूँ कि वह मुझसे कहीं ज्यादा काम करती है और निस्संदेह, वह हमेशा मेरे लिए सबसे बड़ी प्रेरणा रही है।

और जब दूसरी प्रेरणा की बात आती है, प्रेरणा स्पष्ट रूप यह है की आप क्यों करते हैं, आप क्या करते हैं? मेरे लिए मेरे सबसे मजबूत "क्यों" मेरा प्यार है! उसने मुझे जीवन की कला सिखाई है। अगर मैं आज एक सज्जन हूँ, तो सभी क्रेडिट उसको जाता है, और यही कारण है कि मैं इतना सफल हूँ।

मैंने जो कुछ भी किया है, उसका श्रेय इन 2 महिलाओं को जाता है। अगली बार जब आप मुझसे मिलें, तो मेरे शानदार जीवन के रहस्य पूछने की ज़रूरत नहीं पड़ेगी।

परिचय

क्या आप छोटे, धीमी और सुरक्षित खेलना चाहते हैं? फिर, आप नेटवर्क मार्केटिंग में क्यों हैं?

यहां तक कि यदि आप पहले से ही उद्योग में काम कर रहे हैं या अभी शुरू कर चुके हैं, तो आपको यह तथ्य पता होना चाहिए कि छोटे लोगों के लिए यहाँ कुछ भी नहीं है। इस मानसिकता वाले लोग वर्षों से संघर्ष करते हैं और शायद ही कभी कुछ प्राप्त करते हैं। हाँ! यह बिग खेलने के लिए आवश्यक विशिष्ट कौशल के साथ मानसिकता का संयोजन है। आप बिग प्ले कर सकते हैं, आप बैंग ऑन कर सकते हैं लेकिन सवाल यह है "कैसे?"। तुम वह कैसे करोगे? यह एक बड़ा सवाल है।

नेटवर्क मार्केटिंग में, सफलता गति से मिलती है! और यह बात हर जगह लागू होती है। यदि आप वास्तव में कुछ बड़ा करना चाहते हैं, तो गति के साथ एक ठोस टीम बनाएं और इस से आप नेटवर्क मार्केटिंग के पहले चरण को पार कर लेंगे।

मैंने आपके लिए इस व्यापक पाठ्यक्रम पुस्तक को डिज़ाइन किया है, जिसमें नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में लोगों की धारणा को कैसे बदला जाए, सामाजिक मीडिया का उपयोग करके ऑनलाइन असीमित लोगों को भर्ती कैसे करें, प्रॉस्पेक्ट्स के मनोविज्ञान के साथ खेलने के लिए अद्वितीय बिक्री तकनीकें, समय सिद्ध कार्य योजना शीर्ष बनने के लिए कमाई, रणनीति बनाने के लिए रणनीतियां और अपनी टीम को अंतिम नेतृत्व में प्रशिक्षित करें।

यह कोर्स बुक एक अवचेतन मन कंडीशनर है जो आपके दिमाग और व्यक्तिगत विकास पर पहला काम करती है।

यह एक अल्टीमेट टाइम सेवर है क्योंकि यह आपको सामग्री के सटीक अनुपात के साथ सफलता के लिए सटीक नुस्खा देगी जो आपको नेटवर्क मार्केटिंग में ज्यादातर आम गलतियों से बचने में मदद करता है।

बहुत से लोगों को नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में भ्रम है। आप लोगों द्वारा उठाई गयी आपत्तियों का जवाब देना सीखेंगे और उन्हें अपने नेटवर्क में शामिल होने के लिए कैसे मनाना होगा यह सीखेंगे।

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

और मुझ पर विश्वास करें! यह कोर्स बुक शेयरधारक है!

भाग-।

मनोदशा विकास

अध्याय-1

सपने



जैसा कि आप सब जानते हैं कि आप को जिस मौलिक कारक पर काम करने की आवश्यकता है वह आपकी मानसिकता है। सबसे पहले आपको उस हद तक एक मजबूत मानसिकता विकसित करनी है; कि आप अन्य लोगों के प्रभाव में ना आएं, बल्कि आप उन्हें अपने प्रभाव में ले आएं। ऐसी मानसिकता विकसित करने के लिए, आपको कई प्रमुख कदमों पर व्यापक रूप से काम करना होगा, जिन पर हम आगे चर्चा करेंगे।

इस अध्याय में, हम पहले चरण पर काम करेंगे और वह यह है **“अपने सपनों को जागृत करना”** मैं शुरुआत एक बच्चे के प्राकृतिक वृत्ति से करना शुरू करना चाहूंगा। अपने बचपन के कार्यकाल के दौरान हम सभी बहुत सपने देखते थे। हमने अपने सपनों के लक्ष्य को हासिल करने के बारे में निडरता से सपना देखा, जैसे शानदार घर, चमकदार जीवन शैली, महंगी कारें, धन, उपलब्धि, जीवन में शीर्ष स्थान और भी बहुत कुछ। हालांकि, जब हम बड़े होते हैं तो ऐसे सपने कम हो जाते हैं क्योंकि हम धीरे-धीरे नकारात्मक और संकीर्ण दिमाग वाले लोगों के प्रभाव में आ जाते हैं तो अपने सपनों को छोड़ देते हैं और कहते हैं कि सपनों की जिंदगी हासिल करना संभव नहीं है। अधिकांश लोग अपने जीवन में ऐसे नकारात्मक प्रभावकों से गहराई से प्रभावित हुए, क्योंकि उस समय उनकी मानसिकता किशोर और नाजुक थी नतीजतन, वे सपने देखना बंद कर देते हैं।

बड़े से बड़ा सपना देखें।

हम में से ज्यादातर मानते हैं कि उनके सपने इतने बड़े हैं कि उन्हें हासिल करना लगभग असंभव है। यह हमारी अपरिपक्व मानसिकता और वास्तविकता से बहुत दूर है। तो आपको क्या करना है **“सपने देखना शुरू करें।”**

मैं आपको एक बात बताऊं यदि अगर आपका कोई सपना नहीं है, तो सचमुच आपके पास जीवन में कुछ भी नहीं है। इसलिए अपने सपनों को फिर से शुरू करें और नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में एक मुकाम हासिल करने के लिए अपना लक्ष्य निर्धारित करें। आपका सपना उन सभी चीजों को प्राप्त करने के लिए प्रेरक स्रोत और एक गतिशील कारक है जिसकी आप कल्पना करते हैं।

ऐसा कहा जाता है, बड़े सपने बड़ी कार्रवाइयां, बड़ी उपलब्धियां। नेटवर्क मार्केटिंग में अपने प्रयासों से अधिक हासिल करने के लिए क्या आप अधिक पसीने बहाने के लिए तैयार हैं।

सपने को समझना

आपको क्या लगता है सपने की असली परिभाषा क्या है, मेरे अनुसार एक सपना एक कल्पना, आशा, लक्ष्य तथा भौतिकवादी चीजों को प्राप्त करने या अपने जीवन में जो हासिल करना चाहते हैं, उसके बारे में एक स्वतंत्र विचार या दृष्टि प्राप्त करने का विश्वास है। हालांकि, यह शुरुआत में असंभव लग सकता है, लेकिन फिर भी कोशिश हमेशा तब तक होती है, जब तक आप इसे प्राप्त नहीं करते। इसी वजह से मुझे विश्वास है कि सपना सब कुछ है।

मान लीजिए कि आपके पास अरबपति बनने का सपना है। हालांकि, जब आप अपने आस-पास की मौजूदा स्थितियों का आंकलन और मूल्यांकन करते हैं, तो यह असंभव लग सकता है। लेकिन ऐसी चीजें जो केवल असंभव दिखती हैं, परंतु असंभव कुछ नहीं है।

मुझे कुछ वास्तविक लोगों की कहानियों को साझा करने करने दो, जिन्होंने अपने असंभव दिखने वाले सपने पूरे किए और उनके बेहद प्रयासों के साथ, पवित्र कौशल और सकारात्मक मानसिकता ने उन्हें वास्तविकता में बदल दिया।

आपने तो पागल भाइयों राइट ब्रदर्स के बारे में सुना होगा, जिन्होंने एक सपना देखा था कि आकाश में एक बड़ी ठोस लोह बस उड़ जाएगी और लोग इसमें बैठकर उड़ेंगे। उन्होंने एक ऐसा सपना देखा, जो सभी क्षेत्रों से असंभव दिखता था, लेकिन वास्तव में यह असंभव नहीं था, यह उस समय असंभव दिखता है। स्पष्ट सबूत यह है कि हजारों लोग आज उस सपने पर यात्रा करते हैं जो एक बार असंभव दिखता था, जिसे हवाई जहाज कहा जाता है, जो एक ठोस लोह बस है जो वास्तव में उड़ती है।

उनका सपना इतना बड़ा था कि उन्होंने दुनिया को अपनी पागल कल्पना के साथ बदल दिया जो एक बार असंभव लग रहा था। **आपका सपना कितना बड़ा है?**

आज, हम उनके बारे में बात कर रहे हैं क्योंकि उनका सपना इतना बड़ा था और उनके सपनों का उत्पादन लाखों लोगों को उनके मार्ग का पालन करने के लिए प्रेरित करता है। लोग उन्हें पागल कहते थे। हालांकि, यह कुछ हद तक सच हो सकता है, लेकिन केवल उन लोगों के लिए जो केवल नकारात्मक पंच को उड़ाने के बारे में जानते हैं। इसके विपरीत, जो लोग बड़े सपने देखते हैं और सफल होने के लिए अपनी बाधाओं को दूर करते हैं, वह जानते हैं कि वे क्या कर रहे हैं और वह उनके लिए और दूसरों के लिए क्या हासिल करेगा। इसी प्रकार, यदि आप आज बड़े सपने देख रहे हैं तो लोग आपको पागल या पागल जैसे खिताब दे सकते हैं, लेकिन क्या इससे वाकई कोई फर्क पड़ता है? याद रखें जब लोग आपको पागल कहने लगते हैं, तो संभवतः आप सही दिशा में आगे बढ़ रहे हैं।

मुझे आपको ऐसे अन्य पागल व्यक्तित्व के साथ पेश करने दें जो **नवाज उद्दीन सिद्दीकी** के नाम से जाना जाता है। यह आदमी एक जीवित लीजेंड और प्रेरणा का असली स्रोत है। उनका जन्म भारत में उत्तर प्रदेश के एक छोटे से गांव में हुआ था। बॉलीवुड में सुपरस्टार बनने के लिए उन्होंने एक सपना देखा! यह आदमी, न तो डरावना दिख रहा था अन्य अच्छे दिखने वाले कलाकारों के साथ प्रतिस्पर्धा करने के लिए, और न ही उनके पास एक आदर्श शरीर था, लेकिन वह एक सपना था!

1996 में, इस आदमी ने बॉलीवुड के लिए अपना घर अपने सपनों की खोज में छोड़ दिया। अपने प्रारंभिक दिनों के दौरान, वह एक छोटे से फ्लैट में रहते थे जिसे उन्होंने 4 अन्य लोगों के साथ साझा किया था। एक दिन, उसके पास किराए का भुगतान करने के लिए पैसा नहीं था। नतीजतन, उन्हें फ्लैट से बाहर फेंक दिया गया था। उस अशांत समय पर, उसने अपने एक दोस्त को बुलाया, अगर वह उसे अपने घर में रख सके। दोस्त सहमत हो गया, लेकिन

एक शर्त पर अगर वह उसके लिए भोजन पकाएगा। वह उस स्थिति पर सहमत हुए क्योंकि एक डूबने वाला आदमी तिनके का सहारा ही काफी होता है और वह बॉलीवुड में रहना चाहता था, इसलिए वह स्वेच्छा से स्थिति से समझौता करने के लिए सहमत हो गया और अपने सपने को आगे बढ़ाने के लिए उसे जिस कीमत का भुगतान करना पड़ा, उसे स्वीकार कर लिया। वह वहां रहने के लिए सभी छोटे और निचले काम करते थे और अपनी भूख को भरने के लिए पर्याप्त कमाते थे, लेकिन वह बिग एक्टर्स को देखकर खुश थे। जब वह देखता था कि कुछ अभिनेता अपनी कार में जा रहे हैं, तो वह मुस्कान और कल्पना करता था कि एक दिन वह भी सुपरस्टार होगा।

अपने सपनों को वास्तविकता में बदलने के लिए उसे 14 साल लगे। 14 साल लंबा समय है, है ना? यहां 14 साल शायद हमारे लिए बहुत बड़ी संख्या हो सकती है। हालांकि, जब आप इसे 3-4 महीनों के लिए नेटवर्क मार्केटिंग में काम करने वाले लोगों के संदर्भ में देखते हैं, तो वह यह कहते हैं की, "चीजें अभी काम नहीं कर रही हैं"। उन्हें कुछ रिजेक्शन का सामना करना पड़ता है और वह अपने सपनों को छोड़ देते हैं। यह आमतौर पर उन अधिकांश उम्मीदवारों के साथ होता है जो उत्साही रूप से नेटवर्क मार्केटिंग की दुनिया में कदम रखते हैं और बहुत ही कम समय में बाहर निकल जाते हैं। इस तरह के नाटकीय और करुणा के परिणामों का मूल कारण यह है कि हम अपने जीवन में सभी बाधाओं और मौजूदा अस्वीकृति के बावजूद, अपने सपने को लेने के लिए पर्याप्त प्रतिबद्धता और साहस नहीं दिखाते हैं। आज आपके पास जो सपना है, वह शुरुआत में असंभव लग सकता है, लेकिन मेरा विश्वास करो, इसका मतलब यह नहीं है कि यह बिल्कुल हासिल नहीं किया जा सकता है।

तो, आपको अपने सपने को दबाने के लिए पहला कदम उठाना है। जैसा कि नीचे उल्लिखित है, इसे 3 श्रेणियों में विभाजित करें:

1. **शॉर्ट टर्म ड्रीम्स** - आप 6 महीने के भीतर क्या हासिल करना चाहते हैं?
2. **मिड टर्म ड्रीम्स** - आप 1-3 साल के भीतर क्या हासिल करना चाहते हैं?
3. **दीर्घकालिक सपने** - आप अगले 5 वर्षों में क्या हासिल करना चाहते हैं?

अब आपको प्रत्येक खंड में 3 प्रकार के सपने लिखने की जरूरत है:

- (क) आपके वित्तीय सपने - आप कितना पैसा कमाना चाहते हैं?
- (ख) आपके भौतिकवादी सपने - भौतिकवादी चीजें क्या हैं जो आप चाहते हैं?
- (ग) आपके व्यक्तिगत सपने - आप एक व्यक्ति के रूप में कैसे दिखना चाहते हैं? आप किस कौशल को विकसित करना चाहते हैं? आप दूसरों के लिए क्या योगदान देंगे?

नोट: उन सभी चीजों के साथ विशिष्ट रहें जिन्हें आप प्रत्येक श्रेणी और अनुभाग में उल्लेख करने जा रहे हैं।

यदि आप आइसक्रीम पार्लर में जाते हैं और बस कहते हैं, मुझे आइसक्रीम चाहिए! वे आपको कई चीजें पूछेंगे, जैसे; आप कौन सा स्वाद चाहते हैं? आप किस आकार की चाहते हैं? और इसी तरह के कई अन्य सवाल हालांकि, जब आप अपने सपने को पूरा करने के अपने मिशन पर हैं, तो दुनिया आपको रोक नहीं सकती है और आपसे उसी प्रकार के प्रश्न पूछ सकती है जैसे कि आइसक्रीम पार्लर में जो आपको वास्तव में अनुकूलित करने या निर्दिष्ट करने में मदद करेगा। इसलिए, विशिष्ट रहें कि आपका सपना या इच्छा क्या है। इसलिए, यदि आपका सपना कार खरीदने

का है, तो अपनी कार में इच्छित सभी विनिर्देशों को लिखें, जैसे; कौन सी कार, कौन सा मॉडल, कौन सा रंग, अंदरूनी कैसे दिखना चाहिए, जो कुछ भी आप संभवतः लिख सकते हैं।

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

आपके सपनों को बड़ा होना चाहिए; चाहे वह वर्तमान में कठिन या असंभव ही क्यों न हो? उदाहरण के लिए, 6 महीने में आय की एक विशेष राशि का उत्पादन नहीं किया जा सकता है, लेकिन आप उस आय को कमाने के लिए अपना सपना निर्धारित कर सकते हैं और उस लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए अपना सब कुछ इसके पीछे रख सकते हैं, जैसे ही आप अपने लक्ष्यों को आगे बढ़ाना शुरू करेंगे आपको नए विचार मिलेंगे, आपके लक्ष्यों तक पहुंचने के नए तरीके और अंत में, आप कभी भी वहीं नहीं होंगे। तो, यहां बहुत यथार्थवादी होने की कोशिश न करें, क्योंकि हर किसी की वास्तविकता अलग है! उदाहरण के लिए, मैं व्यक्तिगत रूप से सोचता हूं कि दिन में 10 लाख कमाई आसान है, जो ज्यादातर लोगों के लिए मुश्किल या असंभव बात हो सकती है।

चलो एक और उदाहरण लेते हैं। बस मान लीजिए, आप जानते हैं कि कैसे तैरना है, लेकिन मैं नहीं जानता हूं। तो तैराकी के बारे में मेरे लिए पहली छाप यह है कि, यह काफी मुश्किल है, हालांकि यह आपके लिए आसान हो सकती है। पूरा विचार इस तथ्य को समझना है कि हर किसी के पास अलग-अलग मानसिकता, अलग-अलग परिप्रेक्ष्य, और वास्तविकता है कि वे क्या सोच सकते हैं और वे क्या हासिल कर सकते हैं, इस बारे में वास्तविकता पूरी तरह अलग है। तो, दूसरों के संदर्भ में अपने सपने की प्रोस्पेक्टिंग की तुलना करने के बजाय, आपको केवल सोचने और सपने देखने पर ध्यान देना चाहिए। अगर आपका सपना काफी बड़ा है इतना है कि लोग आपको पागल कहने लगते हैं। अगर लोग आपको पागल नहीं कह रहे हैं, तो मुझे आश्चर्य है कि आप गलत दिशा का पालन कर रहे हैं।

किसी भी बड़े सपने का प्रस्ताव उतना ही लें जितना संभव हो, इसे अपने दिमाग में हर दिन याद रखें। याद रखें, कुछ भी असंभव नहीं है। एक आदमी जो यह मानता है वह क्या प्राप्त कर सकता है और वह क्या सोच सकता है। यह सब आप में है। आप पूरे ब्रह्मांड हैं। यदि आपकी मानसिकता क्रिस्टल स्पष्ट है और इरादें चट्टान के रूप में ठोस हैं, तो इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि यह आपके सपने को प्राप्त करने के लिए बाधा बन सकते हैं।

आप अंतर बनाने के लिए यहां हैं

बड़े पैमाने पर सपने देखना शुरू करें, क्योंकि जब आप नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में काम करना शुरू कर देंगे, तो यहां होने का आपका उद्देश्य यह नहीं है कि हर कोई क्या कर रहा है, आप ऐसा करने के लिए यहां हैं जैसा किसी ने पहले नहीं किया है और कोई भी इस सपने को छूने की हिम्मत नहीं कर सकता है। क्योंकि अंत में आप यहां तक सभी अंतर बनाने के लिए हैं जो आपको भीड़ से अलग करते हैं। आप असाधारण रूप से प्राप्त करने के लिए यहां हैं। आप यहां 0.1% लोग हैं जो परम जीवनशैली बनाने की हिम्मत रखते हैं। तो आपके सपने आपको हर दिन, हर घंटे और अपने जीवन के हर सेकंड को प्रेरित करने के लिए काफी बड़े होना चाहिए।

एक ड्रीम बोर्ड तैयार करें

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



अपने सपने को देखने के लिए, अपनी तस्वीरों को प्रिंट करें और अपने घर में बोर्ड पर पिन करें यदि आपके पास बोर्ड है, अन्यथा आप उन्हें एक टेबल पर रख सकते हैं या उन्हें अपने कमरे की दीवार पर लटका सकते हैं। प्रत्येक तस्वीर के साथ, नीचे एक तिथि लिखें, जब आप में उन्हें वास्तविकता में संपूर्ण करना चाहते हैं।

चित्रों को ऐसी जगह पर रखें जहां आप दिन में कम से कम 5 बार देख सकें। इसके अलावा, अपने सपने के बोर्ड की एक तस्वीर क्लिक करें और इसे अपने मोबाइल फोन, लैपटॉप या कंप्यूटर पर एक वॉलपेपर बनाएं, ताकि आपके सपनों की छवियों का दृश्य धीरे-धीरे आपके अवचेतन मन में प्रवेश कर सके और आराम से बस सके।

मैंने भी यही किया जो मैंने बताया है। मैंने अपने लैपटॉप और मोबाइल फोन के वॉलपेपर के रूप में अपने सपनों के घर की छवि डाली। मैंने इसे हर दिन देखा जब तक यह एक वास्तविकता नहीं बन गया। आज, मैं एक ऐसे घर में रहता हूँ जिसका मैंने सपना देखा था, जिसमें एक स्विमिंग पूल है, मेरा सपनों का घर जो अब मेरे लिए एक जीवित वास्तविकता है, इतना बड़ा है कि मैं अपने दोस्तों के साथ क्रिकेट खेल सकता हूँ।

अंत में, मैं आपको एक **जादुई व्यायाम** देना चाहता हूँ, जिसे मैं "अपने सपनों से मिलें" कहता हूँ। आप जिस तरह के भौतिकवादी सपनों को देखते हैं, उन्हें वस्तुतः देखें। उदाहरण के लिए, उस कार के शोरूम में जाएं जिस कार को आप खरीदना चाहते हैं। जायें और शोरूम में लक्जरी मॉडल देखें। यदि संभव हो, तो एक परीक्षण ड्राइव लें। बस कल्पना कीजिए कि आपने इस कार को खरीद लिया है, इसे महसूस करें, इसे लगभग अनुभव करें। इसी तरह, आप जिस तरह की लक्जरी घड़ी चाहते हैं, बस जाइये और उसे शोरूम में आजमाएं की ऐसा करना कितना अच्छा लगता है और यह आपको कितना आश्चर्यजनक लगेगा।

मेरे शब्दों को चिह्नित करें, जिस दिन आप इस अभ्यास को शुरू करते हैं, "अपने सपने से मिलें" और आगे, इसे अपने जीवन में बुद्धिमानि से लागू करें, उस दिन से आपको लगेगा जिसको मैं शब्दों में समझा नहीं सकता। मैं इसे पाठ्यक्रम में साझा करने जा रहा हूँ, और मैं वादा करता हूँ, बस कुछ सालों में, आप अपने ड्रीम होम में बैठे होंगे, अपनी ड्रीम कार चला रहे होंगे और एक ऐसा लाइफस्टाइल होगा जो आसानी से किसी को भी ईर्ष्या दे सकता है।

अपने सपने के साथ एक प्रयास/गतिशील बनें/ट्रांसफार्मर बनें

यदि आपके सपने आपके दिल के बहुत करीब हैं, तो मेरा विश्वास करो, पूरे ब्रह्मांड आपको अपने सपनों को पूरा करने के लिए कोशिश में लग जाएगा। अपने सपने इतने ऊंचे सेट करें कि जब आप किसी से मिलते हैं, तो आप हमेशा अपने सपने से चलने वाली सकारात्मक ऊर्जा को फैलाते हैं और यह आपके आसपास के हर व्यक्ति को

व्यापक रूप से चार्ज करता है। ऐसी सकारात्मक ऊर्जा को जारी करने का असर अन्य लोगों को सपने देखने में मदद करेगा, जब वे आपके संपर्क में आ जाएंगे। इस तरह के ऊर्जा के ट्रांसफार्मर बनें।

ज्यादातर लोग दूसरों से प्रेरित होते हैं असंभव सपनों को सुनकर वह प्रेरित हो जाते हैं। यदि आप ऐसे सपनों के बारे में नहीं सोचेंगे तो आप अन्य लोगों को कैसे प्रेरित करेंगे? यदि आप पूरी दुनिया को बदलना चाहते हैं, तो सोचिए। आपका सपना कितना बड़ा होना चाहिए। जब आप 50,000 लोगों या 5,00,000 लोगों की एक टीम बनाना चाहते हैं, तो आपके शरीर में वर्तमान में कितना एम्पियर करंट दौड़ना चाहिए।

इन तीन युक्तियों को याद रखें:

- अब अपने सपनों की कल्पना करना शुरू करें, और फिर अपने सपनों को जीना शुरू करें।
- हर दिन कम से कम 5 बार अपने सपनों के बोर्ड को देखो।
- अपने सपनों को कभी भी न छोड़ें चाहे जो कुछ भी आपके रास्ते में आता हो

मैं आपको वादा करता हूँ, आपके सपने एक वास्तविकता बन जाएंगे। जिस दिन आप मुझसे मिलने आएंगे और सफलता की कहानी बताएंगे, उस दिन मुझे लगेगा कि मेरे प्रयास निष्फल नहीं हुए। उस दिन आप मेरे हर दिए गए शब्द की अत्यधिक सराहना करेंगे और कहेंगे कि "तुमने मुझे बताया कि यह होगा और यह वास्तव में हुआ! उस दिन तुम आओगे और धन्यवाद करोगे मैं बहुत खुश हूँ कि मेरे छोटे प्रयासों ने आपको अपने सपने हासिल करने में मदद की और अंततः आपके जीवन को बदल दिया।

अब चार्ज करें क्योंकि आप लाखों लोगों को बदलने जा रहे हैं, क्योंकि जब आप नेटवर्क मार्केटिंग में होते हैं, तो आप उस ऊर्जा और शक्ति को उत्पन्न करते हैं जो इस ग्रह पर लाखों लोगों को बदल देगा। लोगों के सपनों को जागृत करना शुरू करें। जैसा कि बाइबिल में लिखा गया है, "सपने और दृष्टि के बिना लोग नष्ट हो जाते हैं।" तो अब सपने देखना शुरू करें!

अध्याय-2

विकल्प

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

नौकरी

आपका पहला विकल्प है; आप एक सभ्य नौकरी पा सकते हैं। यहां आपको पैसे कमाने के लिए किसी और के लिए काम करना है, साथ ही, इसकी अपनी सीमाएं हैं। आपकी आय आपके द्वारा काम किए जाने वाले घंटों की संख्या पर निर्भर करती है। इसके अलावा, बहुत स्पष्ट होने के कारण, अधिकतर समय आपकी आय आनुपातिक रूप से आपके द्वारा प्रदान किए जाने वाले प्रदर्शन के बराबर होगी। इन सभी के अलावा, सबसे बड़ी पकड़ यह है कि, आपको 'अच्छी नौकरी' के लिए कुछ कौशल और पर्याप्त योग्यता प्राप्त करनी होगी।

सेल्फ एम्प्लॉयड

दूसरा विकल्प सेल्फ एम्प्लॉयड होना है। यदि आपके पास कुछ कौशल हैं, तो आप किसी और के लिए काम करने के लिए बाध्य नहीं हैं। इसके बजाए, आप अपनी सेवाएं प्रदान कर सकते हैं - एक पेशेवर या फ्रीलांसर एक अच्छा कमाई का विकल्प है। लेकिन फिर, यहां पकड़ "पैसे के साथ व्यापार समय का व्यापार" है। मेरे दृष्टिकोण को विस्तारित करने के लिए, आइए हम डॉक्टर का उदाहरण लें। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि डॉक्टर कितना कुशल और विशेषज्ञ है, उसके पास खिंचाव करने की अपनी सीमित क्षमता है। वह केवल कुछ निश्चित रोगियों को देख सकता है और एक दिन में सर्जरी की एक निश्चित संख्या कर सकता है। मान लें, यदि 1000 लोग एक दिन में संचालित होना चाहते हैं, तो एक डॉक्टर तब तक बड़ी संख्या में मेडिकल सर्जरी नहीं कर सकता है जब तक कि उसकी एक टीम न हो जो एक दिन में कुछ सर्जरी करने के लिए काफी बड़ी हो। तीसरे विकल्प में चर्चा की गई है।

व्यवसायी

आपके लिए पैसा बनाने का तीसरा विकल्प व्यवसायी होना है। एक डॉक्टर जो जानता है कि वह दिन में 1000 सर्जरी नहीं कर सकता है। इसलिए, एक दिन में 1000 सर्जरी करने के लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए, वह डॉक्टरों की एक टीम बनाता है, जो दिन में 1000 सर्जरी करने के लिए काफी बड़ा होता है। उन्होंने अधिक से अधिक परिणाम और आउटपुट का लाभ उठाने और अपनी क्षमता बढ़ाने और हाथों में काम करने के लिए एक बड़ा अस्पताल स्थापित किया। यहां, एक व्यक्तिगत चिकित्सकीय चिकित्सक से, वह एक पूर्ण अस्पताल चलाता है जो हर दिन अधिक से अधिक चिकित्सा सेवाएं प्रदान करता है। इस प्रकार एक व्यापारी बनें, जो अपने व्यापार के साथ-साथ नेटवर्क का प्रबंधन, नियंत्रण और विस्तार करता है। शुरुआत में पूरी बात असंभव लग सकती है। हालांकि, जल्दी या बाद में, सब कुछ सही कोने में फिट बैठता है और आखिरकार मिशन पूरा हो जाता है या हासिल किया जाता है।

निवेशक

चौथा विकल्प निवेशक बनना है, पैसा बनाने के लिए अपने पैसे का लाभ उठाना। उदाहरण के लिए, यदि कोई चिकित्सक आपके पास प्रस्ताव पेश करता है, तो उसके पास 1000 लोगों को रेखांकित किया जाता है जो संचालित होना चाहते हैं। तो मुझे अस्पताल शुरू करने के लिए "X" राशि की जरूरत है, बदले में मैं आपको राजस्व का "Y%" दूंगा। आप अपना प्रस्ताव स्वीकार करते हैं, उसे निवेश राशि प्रदान करते हैं और आप उस स्थिति में निवेशक की तरह कार्य करते हैं। लेकिन, एक निवेशक बनने के लिए, आपके पास बड़ी राशि होनी चाहिए।

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

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

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

अब आपको चुनना होगा कि आप किस तरफ जाना चाहते हैं और अपने सपनों को पूरा करने के लिए पैसा बनाने के लिए आप किस विकल्प को अपनाना चाहते हैं?

वास्तव में, अधिकांश व्यवसायों को प्रारंभिक निवेश या विचित्र विचार से बाहर की आवश्यकता होती है, और आपके सामने मौजूद बड़ा सवाल यह है कि आप कहां से इसे लाने जा रहे हैं? इसके अलावा, सभी व्यवसायों को फलस्वरूप राजस्व की एक निश्चित मात्रा को विकसित करने और उत्पन्न करने में समय लगता है, यह व्यवसाय को सफलतापूर्वक चलाने के लिए अनुभव और विशेषज्ञता के एक निश्चित स्तर की भी मांग करता है। संक्षेप में और बहुत ईमानदार होने के लिए, एक पूर्ण और सफल व्यवसाय चलाना हर किसी के बस की बात नहीं है।

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

आप जानते हैं, नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में सबसे अच्छी बात क्या है - आप पहल बहुत कम स्टार्टअप लागत के साथ काम शुरू कर सकते हैं। आप नेटवर्क मार्केटिंग में चीजों का निर्माण शुरू कर सकते हैं और समर्पण, प्रभावी निर्णय के साथ-साथ सही मानसिकता (जिसे आप पहले ही जानते हैं) अपने सपने के करीब आना शुरू कर सकते हैं और उन्हें बड़े में बदल सकते हैं इस व्यवसाय की मदद से एक बड़ी वास्तविकता में बदल दें। ऐसा इसलिए है क्योंकि यहां आप एक नेटवर्क भी बनाते हैं जो एक सफल व्यवसायी बनाता है। हालांकि, नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में एक और उल्लेखनीय लाभ है, जो व्यवसायी के विपरीत है, आपको वेतन का भुगतान नहीं करना पड़ेगा, असल में, आपको उनके द्वारा उत्पादित कारोबार के आधार पर आय प्राप्त होती है। इसका शाब्दिक अर्थ है, आप पहले से ही निष्क्रिय आय उत्पन्न करना शुरू कर चुके हैं। इसके अलावा, आप कई अन्य फायदे और विलासिता भी पसंद करते हैं, जो एक सामान्य व्यवसायी वास्तव में नहीं हो सकता है।

आप लोगों का सबसे बड़ा रहस्य जानते हैं जो पैसा बनाने के लिए व्यवसाय करते हैं "टाइम लीवरेज तकनीक" का उपयोग करते हुए, वे सैकड़ों और हजारों लोगों को रोज़ाना काम करते हैं जो हर दिन एक साथ काम करते हैं, जो उनके असंभव दिखने वाले सपनों को पूरा करने में अत्यधिक योगदान देते हैं।

समय लीवरेज तकनीक एक बहुत ही सरल सूत्र पर काम करती है। यदि कोई व्यक्ति अकेले काम करता है, तो वह दिन में 8 घंटे तक काम कर सकता है, भले ही वह अपने प्रयासों में कितना सफल हों, फिर भी वह कामकाजी घंटों को दिन में अधिकतम 12-15 घंटे तक बढ़ा सकता है या बढ़ा सकता है। इसके विपरीत, यदि 10 लोग उसके लिए काम करते हैं, तो सामूहिक रूप से उन्हें एक दिन में 80 घंटे का काम पूरा हो जाता है। यह उतना आसान है जितना आप और "24 घंटों के सर्किल को तोड़ने" में सक्षम होंगे। अत्यधिक समृद्ध बनने के लिए या अपने तथाकथित असंभव दिखने वाले सपनों को पूरा करने के लिए, आपको इस सूत्र पर काम करना होगा और प्रत्येक 24 घंटों की उत्पादकता को सीमित करना होगा। नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में आपको यही मिलता है। यहां, आप जितनी चाहें उतने काम करने वाले हाथों को बढ़ा सकते हैं, और जहां तक आय या कमाई का सवाल है, बहुत ईमानदार और स्पष्ट होना "आकाश केवल एकमात्र सीमा है।"

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

देखें, आप अत्यधिक कुशल और प्रतिभाशाली हो सकते हैं, लेकिन नेटवर्क मार्केटिंग में, यह अनुशंसित या बेहतर है कि यदि आप अपने 100% अकेले देने के बजाय 1% प्रयास और 100 प्रभावी लोगों की क्षमता का उपयोग कर सकते हैं तो यह बेहतर होगा। यदि आप हर बार अपना 100% देते हैं, तो आप जल्द ही पूरी तरह से समाप्त हो जाएंगे और थक जाएंगे। इसलिए, यदि आप नेटवर्क मार्केटिंग क्षेत्र में 100 लोगों के 1% प्रयास का कुशलतापूर्वक उपयोग और लाभ उठाते हैं, तो निश्चित रूप से सफलता प्राप्त करने के साथ-साथ आपके जीवन का आनंद लेने के लिए बहुत समय और स्वतंत्रता प्राप्त करने की प्रोस्पेक्टिंग अधिक होगी।

आपको यह चुनना होगा कि आप वास्तव में क्या चाहते हैं? आप अपने पूरे जीवन में स्वतंत्रता या काम चाहते हों? यह सब आप पर निर्भर है। याद रखें, "जीवन आपके द्वारा किए गए निर्णयों का नतीजा है"। तो, आज आप जो चुनते हैं वह कल आपकी सफलता के लिए खंभा स्थापित करेगा।

जब आप नेटवर्क मार्केटिंग के सागर में डुबकी लगाते हैं, तो आप 21 वीं शताब्दी का कारोबार शुरू कर चुके हैं। कहने की जरूरत नहीं है, इससे बेहतर कुछ भी नहीं है। यह मानसिकता और मनोविज्ञान है। तुम एक समय लीवरेज तकनीक का विकल्प प्राप्त करना, गुणा की अविश्वसनीय शक्ति, आपके लिए काम करने वाले लोग गुणा करेंगे, बिक्री गुणा हो जाएगी और आखिरकार आपकी आय गुणा हो जाएगी। जो कुछ भी आप कमा रहे हैं, वह आनुपातिक रूप से और संभावित रूप से एक आश्चर्यजनक स्तर पर गुणा करेगा।

अपनी कंपनी में शीर्ष कमाई को देखो। क्या वे समय लीवरेज तकनीक का उपयोग कर रहे हैं? क्या वे गुणा की शक्ति का उपयोग कर रहे हैं? क्या वे जीवन जी रहे हैं जो आप जीना चाहते हैं?

अगर जवाब हां है, तो आपने सही दिशा चुना है।

एक बार जब आप यह निर्णय ले लेते हैं, तो अचूक रहें और कुछ धैर्य रखें, क्योंकि हर बहुमूल्य चीज़ को बनाने और पूरा करने में समय लगता है। इसी प्रकार, नेटवर्क मार्केटिंग में भी अमीर बनने में समय लगता है।

एक पुरानी कहावत है, "एक व्यवसाय खड़े होने में 5 साल लगते हैं"। यह नेटवर्क मार्केटिंग में भी सच है। 1-3-5-7 नामक एक सूत्र है, जिसका अर्थ है कि किसी व्यक्ति को समाप्त होने के लिए 1 साल लगते हैं, सम्मानित राशि अर्जित करने के लिए 3 साल, मिलियनेयर होने के लिए 5 साल और आपके समुद्र तट का आनंद लेने के लिए 7 साल नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में समय लगता है खैर, मैं निश्चित रूप से प्रभावी रूप से कुशलतापूर्वक इस समय अवधि

में कटौती करने में आपकी सहायता करूंगा। हालांकि, आपको यह ध्यान में रखना होगा कि कुछ भी सार्थक अपना समय लेता है। याद रखें, धैर्य यहां सफलता की कुंजी है।

आपको गर्व होना चाहिए कि आपने नेटवर्क मार्केटिंग में लीडर बनने का अपना निर्णय ले लिया है।

अध्याय-3

नेटवर्क मार्केटिंग के रूप में यह है



निस्संदेह, नेटवर्क मार्केट की अवधारणा आपके लिए बहुत परिचित है। हालांकि, इस विषय पर अपने अनुभव और विचारों को साझा करने का पूरा विचार नेटवर्क मार्केटिंग की आपकी समझ को गहरा बनाना और उन टूटे हुए लिंक को सशक्त बनाना है जो आपको बड़ी सफलता प्राप्त करने में बाधा डाल रहे हैं। मैं आपको कुछ महत्वपूर्ण और निर्णायक अंक दूंगा जो नेटवर्क मार्केटिंग में आपकी दृष्टि और समझ को बढ़ाएंगे, ताकि जब आप किसी से मिलें, तो आप दुनिया में नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के दायरे और शक्ति के बारे में अधिक दृढ़ता से प्रभावित होंगे।

नेटवर्क मार्केटिंग

1. नेटवर्क मार्केटिंग एक मार्केटिंग रणनीति है जिसके माध्यम से एक कंपनी अपने उत्पादों और सेवाओं को सीधे लोगों को तेजी से और प्रभावी तरीके से बढ़ावा देती है।

कंपनी के लिए लाभ: इस मार्केटिंग रणनीति को व्यापक रूप से अपनाने के लिए कंपनी को कई लाभ हैं:

- (क) कंपनी अपने विज्ञापन और मार्केटिंग बजट की एक बड़ी राशि बचाती है जिसे उन्हें अन्यथा खर्च करना पड़ता था।
- (ख) जब एक वितरक नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी में काम करता है, तो वह पहले कंपनी को बिक्री लाता है। कंपनी बाद में वितरक को कमीशन देती है। इसलिए, कंपनी पहले राशि प्राप्त करती है और बाद में भुगतान करती है। यह कंपनी के लिए एक बड़ा फायदा है।

जैसा कि आप आमतौर पर ऐप्पल के मामले को देखते हैं, कंपनी पहले विज्ञापन पर लाखों डॉलर खर्च करती है और वैश्विक बाजार में अपने उत्पादों को बढ़ावा देती है। उत्पादों की बिक्री बाद में चल रही है। इसका शाब्दिक अर्थ है कि ऐप्पल पहले लाखों डॉलर खर्च करने के बाद लाभ या लाभ राशि काटता है। हालांकि, नेटवर्क मार्केटिंग के मामले में, स्थिति पूरी तरह से उल्टा है।

हालांकि, कंपनी को बहुत फायदा हो रहा है, लेकिन यह नेटवर्क मार्केटिंग में कंपनी और उसके वितरकों दोनों के लिए जीत की स्थिति है।

वितरकों को लाभ: वितरकों को कई लाभ प्राप्त होते हैं जिनमें निम्न शामिल हैं:

- (क) वितरक को पहले से परीक्षण और साबित उत्पादों / सेवाओं को बढ़ावा देने और बेचने का अवसर मिलता है।
- (ख) वितरक एक बहुत ही कम और किफायती लागत पर एक बड़े व्यवसाय को शुरू और विस्तार कर सकते हैं। तुलनात्मक रूप से, अन्य व्यवसायों में, उन्हें सूची, बुनियादी ढांचे, कर्मचारियों को वेतन देने की आवश्यकता होती है।
- (ग) वितरक बहुत निष्क्रिय आय अर्जित कर सकते हैं। एक बार, वे एक मजबूत नेटवर्क और प्रभावी ढंग से काम करने वाली टीम का निर्माण करते हैं जो व्यवस्थित संरचना में अच्छी तरह से शासित होता है, उन्हें हमेशा के लिए लाभ प्राप्त होंगे।
- (घ) वितरक कुल बिक्री और राजस्व में गुणात्मक वृद्धि का आनंद ले सकते हैं और जाहिर है कि उनकी आय भी तदनुसार बढ़ती रहती है। यह नेटवर्क मार्केटिंग को छोड़कर दुनिया भर के किसी भी व्यवसाय में शायद ही कभी होता है।

2. नेटवर्क मार्केटिंग का व्यवसाय भर्ती और प्रशिक्षण पर आधारित है। इस व्यवसाय में, आपको लोगों की भर्ती करने और उन्हें प्रभावी ढंग से प्रशिक्षित करने की आवश्यकता है कि अन्य लोगों की भर्ती कैसे करें, यही वह है। क्या यह इतना आसान नहीं है?
3. यह व्यावहारिक रूप से एक स्नोबॉल प्रभाव बनाता है। अपने बचपन में, आपने कार्टून में देखा और देखा होगा, पहाड़ से बर्फ का एक छोटा टुकड़ा कैसे नीचे गिरता है और यह बड़ा और बड़ा हो जाता है क्योंकि यह नीचे गिरता रहता है। नेटवर्क मार्केटिंग एक समान प्रकार का प्रभाव जारी करता है। आप बर्फ के एक छोटे टुकड़े के रूप में अकेले इस व्यवसाय को शुरू करते हैं, हालांकि, धीरे-धीरे आपकी टीम स्नोबॉल प्रभाव के कारण और अंततः निर्माण करती है, यह बढ़ती है और एक विशाल आकार में बदल जाती है।
4. यह व्यवसाय "लीवरेजिंग" नामक तकनीक पर काम करता है। लोगों को आपके साथ काम करने और 24 घंटे के सर्कल की सीमा तोड़ने का लाभ उठाना। सबसे अच्छी बात यह है कि आप अपनी कमजोरी का लाभ उठा रहे हैं। आप जो लाभ नहीं लेते हैं उसका लाभ उठाते हैं। यदि आप जवान हैं, तो आप परिपक्व और अपेक्षाकृत अनुभवी व्यक्ति की भर्ती कर सकते हैं। यदि आप अच्छी तरह से पेश नहीं कर पा रहे हैं, तो आप किसी ऐसे व्यक्ति की भर्ती कर सकते हैं जिसकी उत्कृष्ट प्रस्तुति गुणवत्ता हो। आपको मासिक काम करने के लिए उन्हें मासिक भुगतान करने की आवश्यकता नहीं है, बल्कि वे अपने सपने के लिए काम करेंगे लेकिन आपको भी भुगतान मिलेगा। और क्या पूछ सकता है?
5. यह व्यवसाय संभावित रूप से घातीय वृद्धि को चला सकता है। यह संभव हो सकता है कि शुरुआत में आपको अपने हर तंत्रिका और तनाव को अपने पक्ष में काम करने के लिए कड़ी मेहनत करनी पड़े, लेकिन याद रखें कि इस व्यवसाय में "जे वक्र" प्राप्त करने के बाद यह अंत में अच्छा लगेगा। अचानक, आप उत्साहपूर्वक ध्यान देंगे, आपका जीवन बदल रहा है, आय बढ़ाना और टीम बूमिंग! चीजों को आपके पक्ष में लाने के लिए आपको उस तरह के प्रयासों को रखने की जरूरत है।

6. मेरे शब्दों को लिख कर रख लो! यह एक "एन ग्राफ" व्यवसाय है। शुरुआत में आपको अपना 100% प्रयास करना होगा और आपको लगभग कोई आय नहीं मिलेगी। लेकिन, जल्द ही यह 50% प्रयास और 50% आय होगी। आखिरकार, यह 0% प्रयास और 100% आय होगी। बड़े पैमाने पर, यह आपके जीवन की यात्रा होगी।

आपका आने वाला जीवन "एन ग्राफ" और "जे वक्र" के बारे में है, क्या आप इसे देख सकते हैं?

अब, आपको 'नेटवर्क मार्केटिंग जैसा है' की मौलिक समझ मिली है। यह वास्तव में सबसे शक्तिशाली व्यवसाय है! अब, आप इसे जानते हैं, तो इसे दुनिया में साझा करें!

अध्याय-4

नेटवर्क मार्केटिंग बनाम अवैध योजनाएं

अधिकांश लोगों को इस शब्द "नेटवर्क मार्केटिंग" के बारे में गलत धारणा है।

वे मानते हैं कि यह सिर्फ एक पिरामिड योजना है, एक घोटाला और अवैध है। तो, मुझे 'मानसिक मार्केटिंग' और 'अन्य अवैध' के बीच अंतर के संबंध में अपनी मानसिकता और धारणा को क्रिस्टल की तरह स्पष्ट और चट्टान के रूप में मजबूत बनाने के लिए कुछ आवश्यक और निर्धारित बिंदुएं नीचे लाने दें।

नेटवर्क मार्केटिंग

1. नेटवर्क मार्केटिंग में, एक उत्पाद / सेवा को बढ़ावा दिया जाता है जो वास्तव में लोगों के लिए फायदेमंद है।
2. कोई बड़ा निवेश / कोई स्टॉक रखरखाव की आवश्यकता नहीं है।
3. राजस्व से एक निश्चित% कमीशन के रूप में वितरित किया जाएगा
4. कोई निश्चित आय नहीं
5. उत्पादों की बिक्री पर आय।

अवैध पिरामिड योजनाएं

1. कोई वास्तविक या उपयोगी उत्पाद मौजूद नहीं है। वायु बेची जा रही है।
2. बड़े निवेश / स्टॉक रखरखाव की आवश्यकता है।
3. प्रस्तावित कमीशन कारोबार (मनी रोटेशन) से अपेक्षाकृत अधिक हैं।
4. आरओआई या निश्चित आय गारंटी।
5. लोगों की भर्ती पर आय।

पिरामिड योजनाएं

नेटवर्क मार्केटिंग में, लोगों को बड़ी बिक्री उत्पन्न करने के लिए लोगों की भर्ती की आवश्यकता होती है। अब, मेरा मानना है कि इसकी स्पष्ट समझ और व्याख्या हो गई है कि क्या कानूनी है और क्या नहीं। तो अब, आप लोगों की गलतफहमी को भी स्पष्ट कर सकते हैं।

अध्याय-5

नेटवर्क मार्केटिंग मिथक

नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग के बारे में कुछ प्रचलित मिथक हैं जो आगे बढ़ने से पहले स्पष्ट करने के लिए अत्यंत महत्वपूर्ण हैं। ज्यादातर लोगों के लिए, ये मिथक आपत्ति या प्रवेश बाधा बन जाते हैं। ऐसी परिस्थितियों में, जब एक नया वितरक दृढ़ता से उन्हें जवाब देने में असमर्थ होता है, तो ऐसे लोग नेटवर्क व्यापार उद्योग में इस व्यवसाय की विश्वसनीयता और साथ ही भविष्य के बारे में संदेह कर सकते हैं।

इस अध्याय में, हम उन सभी आम मिथकों को साफ़ करेंगे जिन्हें लोग मानते हैं:

1. नेटवर्क मार्केटिंग एक अवैध पिरामिड है

आकार किसी भी संगठन की वैधता निर्धारित नहीं कर सकता है। क्योंकि यदि आप स्पष्ट रूप से हर कॉर्पोरेट संगठन को देखते हैं, यहां तक कि सरकार पिरामिड आधारित है, जहां शीर्ष पर एक व्यक्ति है, तो उसके नीचे कुछ और इतने पर! असल में, ऐसे संगठनों में बेस स्तर पर लोग ज्यादा नहीं पाते हैं और इससे भी बदतर वे शीर्ष पर होने की दुर्लभ प्रोस्पेक्टिंग रखते हैं। हालांकि, नेटवर्क मार्केटिंग में कंपनी के शीर्ष स्थान पर होने के लिए आज बेस स्तर से शुरू होने वाले किसी भी व्यक्ति के लिए एक समान अवसर है। इसके अलावा, कानूनी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों में कोई बड़ा निवेश नहीं है और भले ही लोग उत्पादों या सेवाओं से संतुष्ट न हों, फिर भी धनवापसी विकल्प है। तो सब कुछ, यह विश्वास करने के लिए एक मिथक है कि नेटवर्क मार्केटिंग एक अवैध पिरामिड है।

2. केवल शीर्ष पोजीशन वाले लोग पैसे कमाते हैं

हां, यह सच है, लेकिन कॉर्पोरेट और निजी संगठनों के लिए, जहां शीर्ष स्तर पर सीईओ और अन्य शीर्ष ग्रेड गणमान्य व्यक्ति धन और धन का अधिकतर हिस्सा बनाते हैं। इसके विपरीत, एक औसत कर्मचारी कड़ी मेहनत करते हैं और केवल एक अंश राशि प्राप्त करते हैं। इसके अलावा, आधार स्तर पर काम करने वाले किसी भी व्यक्ति को शायद ही कभी अपने जीवन में सीईओ बनने का मौका मिलता है। वास्तव में, कई कर्मचारियों को पर्याप्त कड़ी मेहनत और वित्तीय इनाम भी नहीं मिलता है जिसके वे हकदार हैं।

हालांकि, जहां तक नेटवर्क मार्केटिंग का संबंध है, वहां पूरी तरह से एक अलग परिदृश्य है। यहां कोई भी कंपनी में पिछले शीर्ष कमाई से ज्यादा कमा सकता है। ऐसा इसलिए है क्योंकि भुगतान उन्मुख स्थिति के बजाय अत्यधिक प्रदर्शन उन्मुख है। नेटवर्क मार्केटिंग में शामिल लोग बिक्री पर प्रतिशत आय अर्जित करते हैं और जितना उनकी टीम उत्पादन करने में सक्षम हैं। यह उस स्थिति से शायद ही निर्धारित होता है जिसमें वे हैं।

3. नेटवर्क मार्केटिंग लोगों का उपयोग करता है

यह सच है; नेटवर्क मार्केटिंग जीवन बदलता है। मैं उस व्यक्ति के प्रति बहुत आभारी हूँ जिसने मुझे यह अवसर दिया और मुझे नेटवर्क मार्केटिंग में शामिल होने के लिए आश्वस्त किया जब मैं पूरी तरह से इस से अज्ञान था और इस व्यवसाय की शक्ति के बारे में कोई जानकारी नहीं थी। मैं वास्तव में आपको अपने दिल से बता रहा हूँ कि इस व्यवसाय की वजह से मेरा जीवन पूरी तरह से बदल गया है। यह मेरे जीवन का मोड़ साबित हुआ। हम लोगों का कभी भी उपयोग नहीं करते हैं, बल्कि हम उन्हें अपने सपने हासिल करने में मदद करते हैं और खुद का एक बेहतर संस्करण बन जाने की प्रेरणा देते हैं। बेशक! ऐसे लोग हैं जिनके बारे में उनके मन में कुछ आशंका हो सकती है कि

हम उनके पास क्यों आ रहे हैं और उन्हें नेटवर्क मार्केटिंग में शामिल होने के लिए क्यों कह रहे हैं, वह सोचते हैं कि हम एकमात्र लाभ प्राप्त करेंगे, लेकिन नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में हमेशा से आपसी लाभ होता है, सहकर्मियों के लिए प्रवेश स्तर एक दूसरे के साथ जुड़े हुए हैं।

4. आखिरकार, यह व्यवसाय संतृप्त हो जाएगा

क्या आप किसी ऐसे व्यक्ति को जानते हैं जिस के घर पर रेफ्रिजरेटर और टेलीविजन नहीं है? फिर क्यों सैमसंग और एलजी लगातार अधिक से अधिक रेफ्रिजरेटर और टेलीविजन बना रहे हैं। बस इस पर विचार करें। ऐसा इसलिए हो रहा है, क्योंकि प्रॉस्पेक्ट्स हमेशा होते हैं। यहां संतृप्त बाजार की कोई अवधारणा और आशंका नहीं है।

इसी प्रकार, नेटवर्क मार्केटिंग में, संतृप्ति अवधारणा मौजूद नहीं है। वहां असीमित संख्या में लोग हैं जो हर दिन 18 वर्ष के हो जाते हैं और आपके लिए संभावित प्रॉस्पेक्ट्स का विशाल पूल बनाते हैं। इसलिए, हमारे लिए लोगों की अनंत आपूर्ति है जो अभी भी इस अवसर से वंचित हैं और आपके जैसे लीडर्स द्वारा खोजे जाने का इंतजार कर रहे हैं। तो, लोगों के दिमाग में इस मिथक को स्पष्ट करें और उन्हें बताएं कि नेटवर्क मार्केटिंग संभावित रूप से एक विशाल बाजार है जिसमें सभी के लिए असीमित अवसर हैं।

5. नेटवर्क मार्केटिंग काम नहीं करता है

डीएसए के अनुसार, 2015 में प्रत्यक्ष बिक्री उद्योग ने अकेले यू.एस. में \$36 बिलियन की बिक्री पार कर ली और 20 मिलियन से अधिक लोग जुड़े। बहुत ईमानदार और स्पष्ट होते हुए, नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग को पूर्ववर्ती की सफलता और विफलता से कम करना पड़ता है, लेकिन किसी व्यक्ति के प्रयासों के साथ इसका अधिक संबंध है। अधिकांश व्यवसाय आमतौर पर पहले 5 वर्षों में विफल हो जाते हैं जिसका शायद ही मतलब है कि व्यवसाय बिल्कुल काम नहीं करता है। इस तथ्य के कारण, इस उद्योग ने दुनिया में अधिकतम करोड़पति बनाए हैं। मुझे आश्चर्य है, कि आप अगले हो सकते हैं।

अध्याय-6

हम वास्तव में क्या कर रहे हैं?

नेटवर्क मार्केटिंग में, शुरुआत से ही एक चीज दिमाग में बहुत स्पष्ट होनी चाहिए, यही वह है जो हम वास्तव में नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में करते हैं, ताकि आप बेहतर व्यापार के साथ-साथ इस व्यवसाय को समझा सकें और साथ ही साथ इसकी वास्तविक अवधारणा को समझा सकें। अन्य लोगों के लिए सबसे परिष्कृत तरीका। कहने की जरूरत नहीं है, इस व्यवसाय के बारे में आपकी गहन जानकारी निश्चित रूप से आपकी हिचकिचाहट को दूर करेगी और जब आप लोगों का सामना करेंगे तो अपने आत्मविश्वास को बेहतर बनाएंगे। यहां वास्तव में हम क्या कर रहे हैं इसके लिए मैं 8 अवधारणाएं प्रदान करने जा रहा हूँ।

1. हम व्यापार कर रहे हैं

हम कंपनी के उत्पादों को बेचते हैं, हम लोगों के विशाल नेटवर्क के बीच हमारे द्वारा बनाई गई टीम के साथ जुड़े हुए हैं। हम लगातार अधिक से अधिक उत्पादों को बेचने के लिए अपने नेटवर्क का विस्तार कर रहे हैं, और इस प्रक्रिया में, हमें उत्पादित कारोबार पर प्रतिशत / कमीशन प्राप्त होता है। इस प्रकार, हम एक व्यापारिक व्यवसाय में हैं।

2. हम ब्रांड एंबेसडर हैं

हम उन लोगों को कंपनी के उत्पाद का विज्ञापन और मार्केटिंग कर रहे हैं जो इसकी गुणवत्ता और उपयोगिता से प्रभावित होते हैं और इसे कंपनी से खरीदना चाहते हैं। यह वैसा ही है जैसा कि सलमान खान थंबस अप के लिए करता है! हम कंपनी का प्रतिनिधित्व करते हैं; इसलिए हम संबंधित कंपनी के ब्रांड एंबेसडर हैं जिनके लिए हम काम करते हैं।

3. हम संपत्ति बना रहे हैं

एक संपत्ति ऐसी चीज है जो हमें पैसे लाती है। जो लोग अंदर आते हैं, वे हमें जीवन भर का भुगतान करेंगे। यह ऐसी संपत्ति की तरह है जो किराए पर भुगतान करता है जब तक यह अस्तित्व में रहता है। जब भी मैं किसी को इस व्यवसाय में शामिल होने के लिए मनाता हूँ, तो मैं समझता हूँ कि यह व्यक्ति मेरे लिए एक संपत्ति है। पेश करना और उसे व्यवसाय में शामिल करना, एक ऐसी संपत्ति की रजिस्ट्री को पूरा करना है जो मेरे लिए दीर्घकालिक निष्क्रिय आय उत्पन्न करेगी।

4. हम एक पाइपलाइन बना रहे हैं

एक बार जब हम एक ठोस और प्रदर्शन उन्मुख टीम का निर्माण करते हैं, तो इस तथ्य के अप्रासंगिक, चाहे हम काम करते हों या नहीं, हम इसके लिए भुगतान करते हैं। यह एक पाइपलाइन बनाने जैसा है जिसमें समय लग सकता है लेकिन एक बार यह बनने के बाद, यह हमें पूरे जीवन भर इतनी अधिक संघर्ष और प्रयास के बिना असीमित धन की आपूर्ति करेगा।

5. हम एक परिवार बना रहे हैं

हम लोगों को हमारे साथ काम करने के लिए चुनते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग को छोड़कर यह किसी भी अन्य व्यवसाय में मुश्किल से होता है कि जिन लोगों को हम पहले कभी नहीं मिले थे, वे हमारे सबसे अच्छे दोस्त बन जाते हैं, जबकि जो मन की तरह हैं, वे परिवार बन जाते हैं।

6. हम हर रोज़ सीख रहे हैं और सुधार रहे हैं

यह नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग की सुंदरता है। हमें अत्यधिक सकारात्मक वातावरण में सबसे स्थापित और अनुभवी सलाहकारों से सीखने और बढ़ने का आजीवन अवसर मिलता है। हम हिट एंड ट्रायल प्रक्रिया के माध्यम से सीखते हैं, हम बिक्री प्रक्रिया के माध्यम से सीखते हैं, हम आसानी से सीखते हैं कि रिश्ते कैसे बनाएं और साथ ही साथ हमारे व्यक्तित्व और व्यक्तिगत विशेषताओं को बेहतर बनाएं।

7. हम स्वतंत्रता बना रहे हैं

आम तौर पर, लोग अपने पूरे जीवन भर काम करते हैं और 40 साल की सेवानिवृत्ति योजना का हिस्सा बन जाते हैं, जबकि हम 4 साल की सेवानिवृत्ति योजना पर ध्यान केंद्रित करते हैं। हम समय के वास्तविक मूल्य को समझते हैं और मुद्रा चक्र के साथ व्यापार समय से सफलतापूर्वक बाहर आना कितना महत्वपूर्ण है। हम लगातार नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में काम करने वाले लोगों के लिए स्वतंत्रता बना रहे हैं, ताकि उन्हें पैसे के लिए जीवन भर काम करने की आवश्यकता न हो।

8. हम एक लाइफ़ सेवर हैं

हमारे पास सचमुच किसी के जीवन के पाठ्यक्रम को बदलने की शक्ति है। हमारे पास उसे पैसे के जाल से मुक्त करने और चूहे की दौड़ के बाद उसे अपने परिवार और दोस्तों के साथ जीवन का आनंद लेने की शक्ति है। हमारे पास जब भी चाहें लोगों को जो कुछ भी चाहिए वो करने की शक्ति है। हम लाइफ़ सेवर हैं और हम यहां जितने जिंदगी बचा सकते हैं उन्हें बचाने के लिए यहां हैं। यहां मैं एक छोटा दृष्टांत साझा करना चाहता हूं। एक बार एक आदमी एक समुद्र तट से गुज़र रहा था जहां हजारों स्टारफिश एशोर थे। उसने देखा कि एक लड़का एक स्टारफिश को उठा रहा है और धीरे-धीरे उन्हें समुद्र में फेंक रहा है। लड़का लगातार ऐसा कर रहा था, आदमी पास आया और लड़के से पूछा, "तुम ऐसा क्यों कर रहे हो? इससे शायद ही कोई फर्क पड़ता है। हजारों स्टारफिश मर रहे हैं।" लड़के ने आदमी की बात सुनी, नीचे झुककर एक और स्टारफिश उठाया और उसे समुद्र में वापस फेंक दिया और मुस्कुराते हुए कहा, "मैं कम से कम उस के लिए एक अंतर बनाता हूं।" कितना सच! हमारे व्यापार में भी, हम लोगों के जीवन को भी बदल सकते हैं और उन्हें कठिनाई के भ्रमपूर्ण जाल से सफलता और समृद्धि की ओर ले जा सकते हैं। हम सभी जिंदगी को छूने में सक्षम नहीं हो सकते हैं, लेकिन, कम से कम, हम इतने सारे लोगों को छूने के लिए अपना प्रयास दे सकते हैं जैसा दृष्टांत में वह लड़का कर रहा था।

अध्याय-7

इस सब के बाद क्या होगा?

जब आप नेटवर्क मार्केटिंग के क्षेत्र में प्रवेश करते हैं, तो आपके लिए अपना सपना प्राप्त करने के लिए सबसे आवश्यक शस्त्रागार आपकी दृष्टि है। यह आपको नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में अपनी यात्रा के दौरान प्रेरित करेगा। एक दृष्टि जो स्पष्ट रूप से आपको बताती है कि आखिरकार क्या होगा। आज आपके द्वारा किए जा रहे सभी प्रयासों का अंतिम परिणाम क्या होगा। आइए कुछ प्रमुख उपलब्धियों पर नज़र डालें, जो आप यहां प्राप्त कर सकते हैं:

1. सफलतापूर्वक करियर

कई शर्तों में, आपका एक बेहद सफल करियर होगा। आपके पास धन का आनंद लेने के साथ-साथ स्वतंत्रता भी होगी, इस बात का सम्मान करें कि आप अपनी सफल यात्रा और हर भौतिकवादी चीज़ के साथ-साथ सपने देख सकते हैं। यदि आप नेटवर्क मार्केटिंग में करियर को आगे बढ़ाने के लिए तैयार हैं तो यह आपके लिए अच्छा अवसर होगा।

2. आप एक व्यक्ति के रूप में बेहद बढ़ेंगे

संदेह के बिना, आप केवल नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता प्राप्त कर सकते हैं जब आप पर्याप्त लोगों को अपने संबंधित लक्ष्यों तक पहुंचने और अपने सपनों को पूरा करने में मदद करते हैं। ऐसा करने के लिए, आप हर समय उनकी मदद करेंगे। आप मानव के रूप में अधिक उदार और ग्रहणशील बन जाएंगे। ऐसा आचरण इस व्यवसाय में सफल होने के लिए एक शर्त है।

3. आप स्वतंत्र होंगे

आप जानते हैं कि जीवन में सबसे बड़ी लक्ष्मरी क्या है - जीवन के असली आनंद को पूरा करने के लिए पर्याप्त खाली समय। इस व्यवसाय में, आप स्वतंत्र होंगे या जो कुछ भी आप चाहते हैं उसे करने की आजादी होगी। अपने शौक, अपने सपने, रोमांच जो आप हमेशा जीवन में रखना चाहते हैं उनका पीछा करें। ऐसी सभी चीज़ें केवल तभी संभव हो सकती हैं जब आप पैसा बनाने की बोझिल जिम्मेदारी से मुक्त हों। एक नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में, आप मल्टी लेवल मनी-प्रोडक्शन मशीन बनाकर अपने कड़ी मेहनत के वास्तविक इनाम के रूप में अर्जित पर्याप्त धनराशि के आशीर्वाद का आनंद लेंगे।

4. आप एक विरासत व्यवसाय को पीछे छोड़ देंगे

वास्तव में, नेटवर्क मार्केटिंग में आप जो भी बना रहे हैं, वह सिर्फ आपके लिए नहीं बल्कि पीढ़ियों के लिए है। आपकी आने वाली पीढ़ियों को जीरो से शुरू नहीं करना होगा और वही परिणाम प्राप्त करने के लिए आप को उतना ही समय निवेश करना होगा। उन्हें इस व्यवसाय के माध्यम से नियमित निष्क्रिय आय बनाने के लिए विरासत योग्य आत्म-पर्याप्त व्यवसाय प्राप्त होगा। बस कल्पना करें, नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय के आपके पूरे करियर में आपने और आपके द्वारा किए गए कड़ी मेहनत के लिए वे कितना सम्मान करेंगे। इसलिए, यह सचमुच इसके लायक है। अब और प्रयास करें!

5. फैन फोल्लोविंग और सम्मान

'बीइंग फेमस' और 'बीइंग ग्रेट' के बीच एक अंतर है। एक अपराधी काफी प्रसिद्ध हो सकता है, लेकिन महान नहीं। आपके बड़े प्रयासों, ज्ञान और प्रेरणा से एक पूरी तरह से अलग जीवन हो सकता है। जो ज्ञान आप अपने अनुभवों से प्राप्त करेंगे, वह आपको अनगिनत लोगों के लिए प्रेरणा का स्रोत बनाता है, जो जीवन में समान आकांक्षाएं रखते हैं। आप उनके लिए हीरो बन जाते हैं। अंत में यह आपके लिए अपने दिल में बड़ी फैन फोल्लोविंग और सम्मान बनाएगा।

6. अनमोल लर्निंग

जो भी आप मानव मनोविज्ञान, बिक्री, व्यापार प्रबंधन और सफलता सिद्धांतों के संबंध में नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय के माध्यम से सीखने जा रहे हैं, वे आपके जीवन में अनमोल और अपरिवर्तनीय हैं। इस व्यवसाय में, हर दिन एक नया सबक है, हर दिन बढ़ने और उत्कृष्टता के लिए एक नया अवसर सामने आता है। अंत में, आपका ज्ञान जोर से बोलेंगा और आपका आभा आपके बौद्धिकता के स्तर को प्रतिबिंबित करेगा।

7. दुनिया की यात्रा करें

इस व्यवसाय में, आपके पास उन क्षेत्रों और स्थानों में नेटवर्क होगा जिनके बारे में आपने कभी नहीं सुना है! आपको अपनी कंपनी द्वारा दुनिया के सबसे विदेशी स्थानों पर जाने के लिए अपने कड़ी मेहनत और समर्पण के इनाम के रूप में जाने का मौका मिलता है, जो निस्संदेह अधिकांश लोगों का अंतिम सपना है। आपको विभिन्न संस्कृतियों के बारे में जानने का मौका मिलेगा और दुनिया भर में यात्रा करके भगवान के निर्माण की प्रशंसा होगी।

8. नए दोस्त बनाएं

आप मुझसे सहमत नहीं हो सकते हैं, लेकिन आपके दोस्त बदल जाएंगे। जैसे ही आप बड़े हो जाएंगे, आप उसी तरंग दैर्ध्य वाले लोगों को आकर्षित करेंगे। विभिन्न पीढ़ी, पृष्ठभूमि, संस्कृति और पेशे के लोग आपके करीब आ जाएंगे। जब आप एक साथ काम करते हैं, एक साथ हंसते हैं और उनके साथ मिलकर पार्टी करते हैं, मेरा विश्वास करो, आप अपने जीवन के सर्वोत्तम कनेक्शन विकसित करेंगे। और इसके लिए आप हमेशा इस व्यवसाय के निर्माण की यात्रा में आभारी रहेंगे।

अध्याय-8

एक कंपनी को बढ़ावा क्यों दें?

यह प्रश्न अक्सर आपके दिमाग को परेशान कर सकता है। लोग आपसे यह पूछ सकते हैं, "आप इस कंपनी का प्रचार क्यों कर रहे हैं? इसके बजाय, आप अपना खुद का व्यवसाय या कंपनी शुरू कर सकते हैं"। यहां मैं कुछ ठोस कारण देने जा रहा हूं, आपको नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में कंपनी और उसके उत्पादों से जुड़े क्यों प्रचार करना चाहिए।

1. किसी भी कंपनी में 2 विभाग हैं। पहला बिक्री और मार्केटिंग है, और दूसरा अन्य छोटे विभागों का समूह है। आखिरकार पैसा बनाने वाली हर कंपनी में बिक्री होती है। यही कारण है कि बिक्री के लोगों को पहले किराए पर लिया जाना चाहिए और आखिरकार निकाल दिया जाना चाहिए। यहां तक कि यदि आप अपनी खुद की कंपनी शुरू करते हैं, तो आपको उन सभी चीजों से बचना होगा जो पैसे नहीं कमाते हैं। व्यवसाय में पैसा क्या बनाता है बिक्री है, और जब आप किसी कंपनी या उसके उत्पादों को बढ़ावा देते हैं तो वही होता है। आप वास्तव में महत्वपूर्ण चीजों पर ध्यान केंद्रित कर रहे हैं और अपना हिस्सा लेते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियां आम तौर पर अपने वितरकों के साथ उत्पाद की कीमत का 50% से अधिक हिस्सा साझा करती हैं, और शेष 50% या उससे कम, वे अपनी तरफ रखते हैं। निश्चित रूप से, आप एक अधिक लाभ में हैं। अधिक से अधिक उत्पादों को बेचने के लिए, उन्हें एक व्यापक मार्केटिंग नेटवर्क की आवश्यकता है। उनके साथ जुड़कर, आप मार्केटिंग नेटवर्क का एक चैनल बना रहे हैं, ताकि उत्पाद बेचा जा सके। आप अपना खुद का व्यवसाय कर रहे हैं, वह बिक्री और मार्केटिंग है, और वास्तव में आपकी अपनी कंपनी है। आपके पास एक ऐसी कंपनी है जो विशेष रूप से बिक्री और मार्केटिंग में काम करती है।

2. अपना खुद का व्यवसाय या कंपनी शुरू करने के लिए, इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि यह कितना छोटा या बड़ा है, आपको सचमुच बड़ी मात्रा में निवेश की आवश्यकता है। इसके अलावा, आपको अपने व्यापार को एक अच्छे आकार में बनाए रखने और सही दिशा में बढ़ते रहने के लिए लगातार सभी खर्चों को सहन करना होगा, जो फिर से बड़ी राशि होगी। इन सबके बावजूद, यदि आप इसे प्रबंधित नहीं कर पा रहे हैं, तो हमेशा व्यापार विफलता का डर या जोखिम होता है। नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय या कंपनी के उत्पाद को बढ़ावा देने के द्वारा, आप अपने स्वयं के कंपनी के लिए किए जाने वाले सभी बड़े निवेश और खर्चों को काफी बचत करते हैं, साथ ही आपको व्यवसाय विफलता का कोई डर नहीं है क्योंकि आप शायद ही कभी कुछ निवेश करते हैं अपनी खुद की जेब से।

3. बिक्री किसी भी व्यवसाय में अधिकतम लाभ उत्पन्न करती है, तो आपको कुछ और करने की आवश्यकता नहीं है।

4. किसी भी व्यवसाय को बनाने में समय लगता है, जबकि नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में, आप नकदी प्रवाह का तेजी से आनंद ले सकते हैं।

याद रखें, नेटवर्क मार्केटिंग में अल्ट्रा-सफल होने के लिए हमेशा अपनी कंपनी समझ कर ही प्रचार करें। बोलो! हाँ यह मेरी कंपनी है। जब आपको आपके व्यवसाय पर गर्व होगा तो स्कीरॉकेट वृद्धि होगी।

अध्याय-9

कंपनी, उत्पाद, योजना-ज़रूरी नहीं है

एक नेटवर्क मार्केटिंग लीडर के रूप में, आप ऐसे लोगो के संपर्क में आए होंगे जो अन्य कंपनियों में काम करते हैं। कंपनी स्थिर नहीं हो सकती है, या उत्पाद बाजार में सबसे अच्छा नहीं हो सकता है, या उत्पाद आपकी कंपनी के उत्पादों के जितना प्रभावी नहीं हो सकता है। यहां तक कि मार्केटिंग बजट भी आपकी कंपनी उनके मुकाबले ज्यादा हो सकती है। इसके बावजूद, उनके उत्पाद अच्छी तरह से बिक रहे हैं और वह आपके से बेहतर कमाई कर सकते हैं, और अधिक सफल हो सकते हैं। फिर भी आप उनके साथ-साथ भी संघर्ष कर रहे हैं भले ही आपके पास जो कुछ भी है वह दूसरों की तुलना में बेहतर है।

यह जानना महत्वपूर्ण है कि नेटवर्क मार्केटिंग में, इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप किस कंपनी के लिए काम कर रहे हैं, आप कौन से उत्पाद बेच रहे हैं, वे कितने प्रभावी हैं, या वह उत्पाद कितना कमाई कर रहे हैं। क्या मायने रखता है कि आप किस स्तर पर हैं! आखिरकार आपको यह समझना होगा कि नेटवर्क मार्केटिंग में, लोग कंपनी नहीं खरीदते हैं, कंपनी के उत्पादों को नहीं खरीदते हैं, न ही कंपनी की योजना करते हैं, लेकिन वे आपको खरीदते हैं। आप अपने उत्पादों को प्रॉस्पेक्ट्स में पेश करने के लिए जाते हैं, वे आपकी बात सुनते हैं और वे इस बात के आधार पर खरीद रहे हैं कि आप कैसे और क्या बोलते हैं।

यह जानना महत्वपूर्ण है कि नेटवर्क मार्केटिंग में, उत्पादों को एक कहानी की आवश्यकता है! आप उत्पादों के लिए पदोन्नति और मार्केटिंग कर रहे हैं। आपके व्यक्तिगत विकास से ज्यादा कुछ भी मायने नहीं रखता है। कई कंपनियों में ऐसे लोग होते हैं जिनके पास स्थिर पृष्ठभूमि नहीं होती है, यह एक पिरामिड योजना भी चला सकती है। फिर भी लोग उनके लिए काम करते हैं और उनके लिए बहुत अच्छा प्रदर्शन करते हैं, जबकि आप एक स्थिर कंपनी के साथ संघर्ष करना जारी रखते हैं। ऐसा इसलिए है क्योंकि आप कौशल, मानसिकता, नेतृत्व और व्यक्तिगत विकास पर काम करने में विफल रहते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होने के लिए, आपको अपने आप निवेश करना होगा। आपका व्यवसाय उतना सफल होगा जितना आप होंगे। यह समझना महत्वपूर्ण है कि कुछ भी आपके से ज्यादा नहीं बिकता है! लोग नहीं जानते कि आप कौन हैं, आपकी कंपनी क्या है, आप कौन से उत्पादों को बढ़ावा दे रहे हैं, वे सिर्फ आपको देख रहे हैं। जैसे ही वे आपको देखते हैं और तुरंत निर्णय लेते हैं, लोग पहली छाप बनाते हैं। आपकी ड्रेसिंग भावना, मुद्रा, और आत्मविश्वास वह है जो लोग देखते हैं जब वे आपको पहली बार देखते हैं। ऐसा कहा जाता है कि 80% संचार नॉन वर्बल है। कुछ और बात नहीं, लेकिन आप! आप कंपनी के लिए सबसे महत्वपूर्ण बिक्री बिंदु हैं।

अपने आप पर ध्यान केंद्रित करें, यही वह है जिसे आपको बंग ऑन इन नेटवर्क मार्केटिंग में पढ़ाया जाएगा। आप सीखेंगे कि अपने कौशल कैसे विकसित करें, अपना नेतृत्व कैसे विकसित करें, कैसे गति प्राप्त करें और प्रभावी कार्य योजना कैसे करें।

अध्याय-10

नेटवर्क मार्केटिंग शुरू करने का सही तरीका

क्या आपने कभी सोचा है कि नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय कैसे शुरू करें? अगर उत्तर हाँ है, तो मैं बताऊंगा कि आप इसे कैसे प्राप्त कर सकते हैं। आपने एक मानसिकता विकसित की है जो अछूत है। आप अपनी मानसिकता और नेटवर्क मार्केटिंग की समझ के माध्यम से प्रोस्पेक्टिंग को प्रभावित करने में सक्षम होंगे। आप समझ गए हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग एक ऐसा व्यवसाय है जिसके लिए आपको कुछ कौशल विकसित करने और अनुसरण करने की प्रक्रिया की आवश्यकता है। नेटवर्क मार्केटिंग के साथ शुरू करने के लिए आपको निम्नलिखित मौलिक कारकों पर काम करने की आवश्यकता है:

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

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

2. कौशल सीखें और अभ्यास करें

हम प्रॉस्पेक्ट्स, निमंत्रण, प्रस्तुति, अनुवर्ती, समापन और आपत्ति प्रबंधन के बारे में आगे के सबक में चर्चा करेंगे। इन कौशल को मास्टर करने के लिए, इन कौशल का अभ्यास करना महत्वपूर्ण है।

3. प्रक्रिया को जानें

नेटवर्क मार्केटिंग में प्रक्रिया की बुनियादी समझ है। सबसे पहले आप अपने आप से शुरू करते हैं, तो आप कुछ लोगों की प्रोस्पेक्टिंग और भर्ती करते हैं, और फिर वे उनके अधीन कुछ लोगों की प्रोस्पेक्टिंग और भर्ती करेंगे। इसे स्नोबॉल प्रभाव कहा जाता है, एक प्रक्रिया जहां कुछ छोटा कुछ बड़ा हो जाता है। यह सोचना मुश्किल है कि आपको किस कंपनी के लिए जाना है क्योंकि सभी अलग हैं। कंपनी और उसके उत्पादों को समझने और आप इस प्रक्रिया को कैसे लागू कर सकते हैं, इसके बारे में आपको आज से इस पर काम करना होगा।

4. एक कार्य योजना का विकास

आपको नेटवर्क मार्केटिंग में केवल 30 दिन की जरूरत है। यदि कोई व्यक्ति इन 30 दिनों में अपना 100% दे सकता है जैसे कि उसके आस-पास के लोग उसे इतना काम करने के लिए पागल कहने लगते हैं, तो समझें कि आप सही रास्ते पर हैं और आपका जीवन बदलना है। नेटवर्क मार्केटिंग में एक विशाल संगठन बनाने के लिए 30 दिन लगते हैं। आइए एक्शन प्लान विकसित करने के लिए कारकों को देखें:

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

भाग- 2

कौशल विकास

अध्याय-11

कौशल विकास का परिचय

क्या आप पैसे कमाना चाहते हैं? अगर मैं किसी सार्वजनिक स्थान पर जाता हूँ और पूछता हूँ कि क्या उन्हें पैसे चाहिए, तो लगभग हर कोई हाँ के साथ जवाब देगा। आपको दुनिया को यह नहीं बताना चाहिए कि आप कितना पैसा चाहते हैं। इसके बजाय उन्हें दिखाएं कि आप कितने मूल्यवान हैं, क्योंकि सफलता और पैसा उन लोगों के लिए आता है जो दुनिया के लिए मूल्यवान हैं। वहां मौजूद हर कोई अपना मूल्य साबित कर रहा है और यह साबित कर रहा है कि उन्हें कितना कमाना चाहिए। लेकिन वास्तव में इससे अधिक लाभ कौन उठाता है जो कि सबसे मूल्यवान कौशल वाला व्यक्ति है। जितना अधिक मूल्यवान वे उतना अधिक कमाएंगे।

एक शहर में एक सामान्य व्यक्ति खुद को एक अच्छा अभिनेता मान सकता है। शाहरुख खान को भी एक अच्छा अभिनेता माना जाता है। दोनों के बीच का अंतर यह है कि उन्होंने अपने कौशल का उपयोग कैसे किया। शाहरुख खान अपने कौशल को इस तरह से पॉलिश करने में सक्षम था कि अब वह बॉलीवुड का राजा है। नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में भी यही होता है। हममें से कुछ, अपने कौशल पर बहुत मेहनत करते हैं और ऊंचाई तक पहुंचते हैं जो हम में से अधिकांश इस उद्योग में सपने देखते हैं। क्या आप अपने कौशलों को विकसित कर रहे हैं जैसा कि आपको होना चाहिए? यदि आपने अभी तक अपने कौशल पर काम नहीं किया है, तो आपको तुरंत करना चाहिए। जब कोई व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग में शामिल होता है, तो वह कंपनी की प्रोफाइल, उत्पाद और योजना पर प्रासंगिक प्रशिक्षण लेता है। वह सभी 3 पी के स्वामी हैं और सोचते हैं कि यह वह जगह है जहां प्रशिक्षण समाप्त होता है। एमएलएम वीडियो में से एक वीडियो में, मैंने 80-20 सिद्धांत के बारे में सूचित किया है। 20% आय सिद्धांत वह है जो हर कोई सीख रहा है। आप अन्य 80% कैसे प्राप्त करेंगे? जब हर कोई 3 पी के बारे में जानता है, तो उद्योग में हर कोई समान रूप से कमाता क्यों नहीं है? ऐसा इसलिए है क्योंकि हर किसी का कौशल स्तर अलग है। सफल होने में आपकी सहायता के लिए हम इस कार्यक्रम के माध्यम से आपके कौशल पर काम करेंगे।

चलिए नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होने और काम करने के लिए आवश्यक कौशल के प्रकार को देखें। इसे 2 भागों, **व्यक्तिगत विकास और नेटवर्क विकास** में विभाजित किया जा सकता है। आइए उन्हें अलग-अलग देखें:

व्यक्तिगत विकास कौशल:

संचार कौशल:

जिस तरीके से हम बात करते हैं और हमारे प्रॉस्पेक्ट्स और संदेश को व्यक्त करते हैं, वह नेटवर्क मार्केटिंग में महत्वपूर्ण कौशल है। हमें अपने मन और दिमाग में प्रभावी ढंग से संवाद करने की आवश्यकता है। इसके लिए, हमारी डिलीवरी अच्छी और स्पष्ट होने की ज़रूरत है ताकि वह समझ सके कि हम क्या व्यक्त करने की कोशिश कर रहे हैं। इसलिए, हमें यह सुनिश्चित करने की ज़रूरत है कि हम क्या कह रहे हैं और वह क्या समझ रहा है, और उसके दृष्टिकोण को समझने की कोशिश भी करनी चाहिए, चाहे वह हाँ कहे या नहीं। इसलिए, यदि हमारे पास अच्छे संचार कौशल हैं, तो विचारों और विचारों को संभावित रूप से संभावित व्यक्ति के दिमाग में स्थानांतरित किया जा



सकता है और परिणाम सकारात्मक दिशा में अत्यधिक प्रभावित हो सकते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में, यदि आप सचमुच संवाद कर सकते हैं कि आप क्या कहना चाहते हैं, आप जो प्रोस्पेक्टिंग पेश करना चाहते हैं, और जो आप संचार कर रहे हैं वह प्रोस्पेक्टिंग के लिए है, तो क्या आप वास्तव में संवाद कर सकते हैं कि आप क्या सोच रहे हैं? मेरे शिक्षक ने एक बार मुझे बताया कि आप परीक्षा के लिए अच्छी

तरह से तैयार हैं, लेकिन परीक्षक आपके बारे में नहीं जानता है, या आपने कितनी अच्छी तरह से तैयार किया है, या आप किस प्रकार के छात्र थे। वह जो जानता है वो यह है जो आपने लिखा है और यही वह सवाल है जो आप इस प्रश्न के बारे में जानते हैं। संचार एक ही तरीके से काम करता है। आप अपने उत्पाद के बारे में सबकुछ जान सकते हैं, लेकिन यदि आप अपने प्रॉस्पेक्ट्स को समझाने में सक्षम नहीं होंगे कि आपको क्या करना है, तो यह आपके खिलाफ काम करेगा।

लीडरशिप स्किल्स:

यह न केवल भविष्य के लीडर्स को बनाने के लिए है, बल्कि आप अपनी टीम को यह करने के लिए कहकर सफलता के मार्ग पर ले जा सकते हैं। यह अंततः आपके प्रभाव में सुधार करेगा। हर किसी के पास प्रतिभा का कुछ रूप है। कुछ इसके साथ पैदा होते हैं; कुछ समय के साथ इसे बढ़ाने के लिए है। आज आप मेरे पाठ्यक्रम के लिए भुगतान कर रहे हैं क्योंकि आपको मुझ पर है कि मैं आपको सबसे अच्छे नेतृत्व गुणों को प्राप्त करने में आपकी सहायता कर पाऊंगा। आप में से प्रत्येक में कई गुण पहले से ही हो सकते हैं और मैं इसे प्रभावी ढंग से चैनल करने में आपकी सहायता करूंगा ताकि आपके सपनों को पूरा किया जा सके, आप व्यक्तिगत रूप से और अपने संगठन के लिए जो हासिल करना चाहते हैं उसे प्राप्त करने में सक्षम हो। इसके अलावा, एक लीडर वह है जो अपने अनुयायियों को लीडर बनाता है। यह कौशल आपकी टीम निर्माण प्रक्रिया के साथ समय की अवधि में विकसित होगा।

व्यक्तिगत संबंध कौशल: नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग पूरी तरह से संबंधों पर आधारित है। यह किसी के साथ, आपकी टीम और आपके प्रॉस्पेक्ट्स के साथ हो सकता है। जिन लोगों से आप उम्मीद कर रहे हैं कि उनके साथ आपका संबंध हमेशा अच्छा होना चाहिए, वे आपके साथ आते हैं या नहीं, लेकिन ज्यादातर लोग पीआर कौशल के मूल्य को नहीं समझते हैं। यह कौशल इतना अच्छा होना चाहिए कि वे हमेशा आपको अच्छे समय में याद रखें और हमेशा आपके लिए उच्च सम्मान रखें। आखिरकार, आपकी लंबी अवधि की उपलब्धियां इस बात पर भरोसा करती हैं कि आपके टीम के सदस्यों और आपके आस-पास के लोगों के साथ आपके किस तरह के संबंध हैं।

स्टोरी टेलिंग स्किल्स:

नेटवर्क मार्केटिंग में, हम कहानियों वाले लोगों को प्रभावित करते हैं। हर कोई कहानियों को सुनना और उनके साथ संबंध रखना पसंद करता है और इसलिए कहानियां गेम परिवर्तक हैं। जब स्कूल में, मैंने पढ़ा कि किसी को प्रभावित करने के लिए, आपको एक अच्छी कहानी बताने में सक्षम होना चाहिए। यही वह समय था जब मुझे एहसास हुआ कि मेरे दिन-प्रतिदिन के बारे में बताने के लिए मेरे पास बहुत कुछ नहीं है। नेटवर्क मार्केटिंग में, आपको बहुत कुछ करना होगा ताकि आप इसे दूसरों को बता सकें। दिन-प्रतिदिन आपके जीवन में जितने अधिक अनुभव होते हैं, उतनी ही कहानियां आपको लोगों को बताना और प्रभावित करना होगा। तो हमेशा सुनिश्चित करें कि आपकी दैनिक

गतिविधियों में सुधार हुआ है या नहीं। मैं लोगों के साथ-साथ आपकी प्रेरणा को प्रभावित करने के लिए अपने YouTube चैनल पर दैनिक मोजो अपलोड करता हूँ। उन कहानियों को दूसरों को बताने की कोशिश करें। ऐसा हो सकता है कि आप वर्णन करने में सक्षम नहीं होंगे जैसा मैंने किया था। लेकिन समय के साथ-साथ यह कहने, और कहानी के बाद यह आपके कौशल में सुधार करेगा। अपने परिवार को बताकर अभ्यास करें। परिवार के सदस्य प्रसन्न होंगे और एक भावना होगी कि आप जीवन में सकारात्मकता सोच के साथ बढ़ रहे हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग कौशल:

प्रोस्पेक्टिंग: नेटवर्क मार्केटिंग में बड़ा सवाल यह है कि हम किससे बात करते हैं, हम किससे संपर्क करते हैं?



आखिरकार हमें संभावित ग्राहकों और वितरकों की आवश्यकता है, हमें लोगों के साथ काम करने की जरूरत है। इस कौशल को किसी पुस्तक में या सिर्फ बात करके सिखाया नहीं जा सकता है। प्रोस्पेक्टिंग हर जगह है, लेकिन वार्तालाप शुरू करना और उन्हें अपनी व्यावसायिक प्रस्तुति के लिए राजी करना एक कौशल है। हम इस पाठ में प्रॉस्पेक्ट्स के विभिन्न तरीकों को जानने के लिए काफी समय व्यतीत करेंगे। हम इस विषय के तहत प्रॉस्पेक्ट्स में काफी समय बिताएंगे। जो भी आप इससे सीखते हैं, अगर यह वास्तविक जीवन में लागू नहीं किया

गया है, तो यह समय बर्बाद है। बस सुनना और प्रेरित महसूस करना पर्याप्त नहीं होगा। यह एक प्रशिक्षण पाठ्यक्रम है और मैं आपको पहले दिन से ट्रेन करूँगा, भले ही पथ कितना मुश्किल हो। एक बार सफल होने के बाद मेरा उद्देश्य पूरा हो जाएगा। एक प्रोस्पेक्टिंग हो सकती है कि कौशल को सीखने के बाद, आप रिजेक्शन और नकारात्मकता का सामना कर सकते हैं, लेकिन अंत में, सफलता आपके चरणों में होगी।

आमंत्रण: प्रोस्पेक्टिंग के बाद, आमंत्रण ही एकमात्र कौशल है जो आपके द्वारा किया जाना है और आप इसे मास्टर करना चाहते हैं, क्योंकि बाकी सब कुछ आपकी अप लाइन द्वारा संभाला जा सकता है। गर्म बाजार और ठंडे बाजार में लोगों को कैसे आमंत्रित किया जाए इस पाठ में शामिल किया जाएगा। गर्म बाजारों में, आप जिन 3 दृष्टिकोणों को लागू कर सकते हैं ताकि लोग आपको सुनने के लिए संगोष्ठियों / प्रस्तुतियों में भाग लें।

प्रेजेंटेशन: आप इस पाठ में लघु (2 मिनट) और लंबी (25 मिनट) प्रस्तुतियों को सीखने जा रहे हैं और नाटकीय रूप से प्रस्तुति की संख्या में सुधार कर सकते हैं और इस प्रकार आपकी रूपांतरण दर में सुधार आएगा। जब हम एक घंटे से अधिक समय तक एक संभावित प्रस्तुति प्रस्तुत करते हैं, तब भी हम अक्सर अस्वीकार करते हैं। एक समय जिसे निवेश किया गया था, लेकिन जिस फल को हमने आशा की थी, वह नहीं हुआ। यात्रा करते समय आपने मेट्रो में प्रोस्पेक्टिंग के लिए अपनी लाइन से सुना होगा। लेकिन सवाल अभी भी वही है, कैसे? मुझे पहले एक साल में अपने विश्वविद्यालय में किसी वरिष्ठ से कुछ बात करने के लिए कहा गया था, जिस पर मैंने जवाब दिया "क्या?" चुनौती यह है कि हर कोई हमें कई चीजें करने के लिए कहता है लेकिन कोई भी हमें यह नहीं बताता कि यह कैसे करना है। तो सबसे पहले आप 2-मिनट की प्रस्तुति सीखेंगे, जहां आप केवल महत्वपूर्ण बिंदुओं पर ही रहेंगे ताकि प्रोस्पेक्टिंग रुचि और रुचि में शामिल होने को दिखा सकें। और बाद में 25 मिनट की गहरी प्रस्तुति जहां सभी बिंदुओं को विस्तार से कवर किया गया है। इन 25 मिनटों में से, आपको केवल 10 मिनट में 3 पी के बारे में समझाया जाना चाहिए, हम विवरण में आगे बढ़ने के लिए शेष 15 मिनट में प्रस्तुत करने और कहने के लिए आपको

जो विवरण चाहिए, उसमें हम आगे चर्चा करेंगे। यह तकनीकी है लेकिन यह एक ग्राहक की गारंटी देगा। और यह नेटवर्क मार्केटिंग में अपने वर्षों के अनुभव पर आधारित है।

समापन: यह एकमात्र बिंदु है जहां आप वास्तव में अपने प्रॉस्पेक्ट्स की सहायता करते हैं क्योंकि वह केवल तभी लाभान्वित होगा जब वह शामिल हो। आप सीखेंगे कि इस पाठ में बेहतर तरीके से कैसे **समापन** किया जाए। यदि कोई बंद नहीं हुआ है, तो आपका निवेश का समय इसके लायक नहीं था। समापन एक ऐसा समय है जहां आप वास्तव में अपने प्रॉस्पेक्ट्स की सहायता करते हैं। यदि वह जुड़ता है, तो केवल वह जो पेशकश की जा रही है उससे लाभ उठा सकता है। यदि आप उसे उचित रूप से समझा नहीं सकते हैं तो आपके उत्पाद को उनके द्वारा लाया जाने वाला लाभ या मूल्य, तो आपको बिक्री को बंद करने के तरीके के बारे में अधिक प्रशिक्षण की आवश्यकता है। एक बार जब आप सौदे को बंद करने की कला सीखते हैं, तो लोग आपसे जुड़ने में उनकी सहायता के लिए स्वयं से संपर्क करेंगे।

फॉलो-अप: यह हमेशा कहा जाता है कि किस्मत फॉलो-अप में है। हम इस पाठ में इस कौशल को निपुण करेंगे। आप अक्सर अपने ग्राहकों को बुलाते हैं फॉलो अप के लिए और उस प्रारंभिक कॉल के बाद, लोग आपकी कॉल प्राप्त करना बंद कर देते हैं। यह एक कमी है और हम सीखेंगे कि इस त्रुटि को कैसे दूर किया जाए।

ऑब्जेक्शन हैंडलिंग: नेटवर्क मार्केटिंग में 10 से अधिक प्रश्न नहीं हैं जो प्रॉस्पेक्ट्स आपके अवसर के बारे में आपत्तियों के रूप में पूछ सकते हैं। आपको उन 10 सवालों का जवाब मिलेगा।

लोगों को प्रशिक्षण: आपको अपने टीम के सदस्यों को गुणा करने और अपने व्यवसाय में एक जटिल प्रभाव प्राप्त करने के लिए प्रशिक्षित करना होगा। प्रशिक्षण एक आम व्यक्ति को लीडर बनाता है और लीडर्स बाकि लोगों को लीडर बनाते हैं।

ग्राहकों का विकास: नेटवर्क मार्केटिंग में, हमारे पास उत्पादों और सेवाओं की पेशकश है और इसके लिए हमें ग्राहकों की आवश्यकता है। हम अक्सर इस मुद्दे का सामना करते हैं कि भले ही हमारे पास हमारे निपटारे में बेहतरीन उत्पाद हैं, फिर भी हम इसे बेचने के लिए संघर्ष करते हैं। आपको ऐसा क्यों लगता है? हम में से अधिकांश क्यों वफादार ग्राहकों को पाने के लिए संघर्ष करते हैं? मैं यह आत्मविश्वास से कह सकता हूँ कि आप में से अधिकांश को बेचने की गलत तकनीक पता है। आपको इसे बदलने की जरूरत है और मैं प्रक्रिया में आपकी मदद करूंगा। हम नियमित और वफादार ग्राहकों बनाना सीखेंगे।

अध्याय-12

प्रॉस्पेक्ट्स – ऑफलाइन



एक नियमित प्रक्रिया जो आपको नियमित आधार पर करनी है, वह है प्रॉस्पेक्ट्स। संभावित प्रॉस्पेक्ट्स को अंततः अपने संभावित वितरकों और / या ग्राहकों में परिवर्तित करने के लिए यह खोजना और दृष्टिकोण करना है। वे आपके व्यवसाय में नया खून हैं! नेटवर्क मार्केटिंग में प्रोस्पेक्टिंगएं बहुत महत्वपूर्ण हैं क्योंकि यदि कोई प्रॉस्पेक्ट्स नहीं है, तो कोई ग्राहक / वितरक नहीं होंगे, और आपकी कंपनी आगे बढ़ने के लिए संघर्ष करेगी। नेटवर्क मार्केटिंग छोड़ने वाले नंबर 1 कारण यह है कि उनके पास प्रोस्पेक्टिंग रखने के लिए पर्याप्त लोग नहीं हैं।

इसलिए यदि आप सीखते हैं, कि लोगों को प्रोस्पेक्टिंग कैसे मिलती है, तो क्या आप नेटवर्क मार्केटिंग करना जारी रखेंगे? निश्चय ही आप करेंगे! मान लीजिए कि आपने उद्योग छोड़ने का फैसला किया है लेकिन 5 लोग आपको बताते हैं कि वे आपकी स्थल बैठक में भाग लेना चाहते हैं। आपको जारी रखने के लिए प्रेरित किया जाएगा। अगर आप अपनी टीम को "प्रॉस्पेक्ट्स के लिए असीमित लोगों को कैसे प्राप्त करें" पर सीखते हैं और सिखाते हैं कि यह कैसे होगा? अगर किसी के पास प्रोस्पेक्टिंग है तो कोई भी नेटवर्क मार्केटिंग छोड़ नहीं सकता है। अपनी टीम को विकसित करने के लिए, आपकी टीम को सीखने और सिखाने के लिए नंबर 1 कौशल चाहिए।

ऑफलाइन और ऑनलाइन प्रॉस्पेक्ट्स के दो तरीकों से हम प्रोस्पेक्टिंगएं कर सकते हैं। मेरे वर्षों के अनुभव के साथ, उद्योग में विभिन्न लोगों को किताबें पढ़ने और बैठक करने के लिए, मैंने इन तकनीकों को विकसित किया है क्योंकि इन्हें व्यक्तिगत रूप से कोशिश और परीक्षण किया जाता है और मैं उन परिणामों को जानता हूँ जो आपके कड़ी मेहनत का फल देंगे।

ऑफलाइन प्रॉस्पेक्टिंग

लोग हर जगह हैं और आपके आस-पास असीमित प्रोस्पेक्टिंगएं हैं, लेकिन हम नहीं जानते कि उनसे बात कैसे करें। लोग हर जगह हैं, सार्वजनिक परिवहन में, विवाहों में, कार्यों में, घटनाओं आदि में। कारण हम उन प्रॉस्पेक्ट्स को

प्राप्त करने में असफल होते हैं क्योंकि हम नहीं जानते कि हमें उन्हें वितरकों / ग्राहकों में बदलने के लिए वास्तव में क्या कहना है। वार्तालाप शुरू करने के लिए पहला बैरियर हमेशा होता है।

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

1. लेकिन कुछ: अगर मैं आपको एक तथ्य बताता हूं कि आपको विश्वास करना मुश्किल लगेगा? उदाहरण के लिए, मेरे पड़ोसी प्रति दिन 1 करोड़ रुपये कमाते हैं। इसी तरह, मैं आपको बता सकता हूं कि मेरी कंपनी में शीर्ष कमाई 100 करोड़ रुपये से 10 करोड़ है। ये उदाहरण आपके दिमाग में संदिग्ध हो सकते हैं। लेकिन अगर मैं आपको बताता हूं कि सूर्य पूर्व में उगता है या पानी पारदर्शी है, तो आप बिना संदेह के विश्वास करेंगे क्योंकि ये ज्ञात तथ्य हैं। तथ्य unchallenged रहते हैं।

इसलिए, मैं आपको बताऊंगा कि आपको तथ्यों को किसी संभावित व्यक्ति को कैसे बताना है। पहला तथ्य यह है कि लोग बहुत मेहनत करते हैं। दूसरा तथ्य यह है कि ज्यादातर लोगों को महीने में एक बार वेतन का भुगतान किया जाता है। मैं अपने व्यवसाय से संबंधित कुछ जानकारी और तथ्य देकर आगे बढ़ सकता हूं।

उदाहरण के लिए:

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

आप उन्हें बता सकते हैं कि मर्सिडीज कितनी सुंदर दिखती है, लेकिन कुछ लोग इसे खरीद नहीं सकते हैं। लेकिन कुछ लोगों को इसे मुफ्त में लाने के लिए तकनीकें मिली हैं। फिर वह आपसे पूछेगा कि कैसे। आपको "कैसे" पूछकर, लोग आपको एक प्रेजेंटेशन के लिए पूछ रहे हैं और यही वह चीज है जिसे आप ढूंढ रहे थे।

2. हर कोई जानता है / कहता है: जब आप कहते हैं "हर कोई जानता है", इसका मतलब है कि यह एक तथ्य है और इसे चुनौती नहीं दी जाएगी।

उदाहरण के लिए:

हर कोई जानता है कि नौकरी वाले लोग बहुत अमीर नहीं होंगे और अधिकांश लोग नौकरी कर रहे हैं। लेकिन कुछ लोगों को अपने काम करने के अलावा अतिरिक्त आय अर्जित करने का एक तरीका मिला है। ध्यान रखें कि जब आप इन तकनीकों का उपयोग करते हैं, तो निष्क्रिय आय, अप लाइन, डाउनलाइन, सफलता रेखा जैसे वार्तालाप में एमएलएम कीवर्ड का उपयोग न करें क्योंकि जिस व्यक्ति से आप बात कर रहे हैं उसे इन शब्दों से कुछ नहीं मिलेगा। हमने यूरोप और अमेरिका के प्रशिक्षकों से इन तकनीकों को सीखा है। वहां अंग्रेजी में दृष्टिकोण थे लेकिन यह भारतीय दर्शकों पर काम नहीं करता है। भारतीय हर समस्या का समाधान पैसे में देखते हैं।

3. दुनिया में दो प्रकार के लोग हैं: बातचीत शुरू करने का यह एक प्रभावी तरीका है।

उदाहरण के लिए:

दुनिया में 2 प्रकार के लोग हैं, एक वह है जो मुंह के माध्यम से कमाता है और अन्य वे जो कमाते नहीं हैं। तो अगर कोई मौका दिया जाता है, तो आप किस श्रेणी में रहना चाहते हैं? जाहिर है, प्रतिक्रिया "पहला" होगा। तो, अवचेतन रूप से, वह कह रहा है कि वह रुचि रखता है और आपकी प्रस्तुति मांगता है।

4. क्या यह ठीक रहेगा: मान लीजिए कि मैं एक मेट्रो में यात्रा कर रहा हूँ और मैं उसके पीछे एक बड़े बैग वाले व्यक्ति को देखता हूँ। मैं उसे नमस्कार करता हूँ और उसकी टी-शर्ट पर उसकी सराहना करता हूँ और उससे पूछता हूँ कि वह अपने जीवन के लिए क्या करता है। वह सूचित करता है कि वह एक इंजीनियरिंग छात्र है। मैं इस जानकारी का उपयोग कर सकता हूँ और उससे कह सकता हूँ, **"क्या यह ठीक होगा अगर मैं आपको कॉलेज के समाप्त होने से पहले प्रति माह INR 1 लाख कमाई शुरू करने की तकनीक बताऊँ"**। जाहिर है, वह उत्सुक होगा और पूछेगा **"कैसे?"** मेरा जवाब मेरी 2 मिनट की प्रस्तुति होगी और उसे आमंत्रित करना।

5. एक पुरानी कहावत है: जब आप इस लाइन का उपयोग किसी प्रोस्पेक्टिंग पर करते हैं तो बहस करना मुश्किल होता है क्योंकि उन्हें "पुरानी कहावत" होने के कारण तर्क देना मुश्किल होगा। उदाहरण के लिए, आप कह सकते हैं कि एक पुरानी कहावत है कि किसी को दवाइयों पर ज्यादा भरोसा नहीं करनी चाहिए पर अभी भी लोग उन पर भरोसा करते हैं, लेकिन कुछ लोगों ने स्वाभाविक रूप से खुद का इलाज करने का तरीका निकाल लिया है।

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

अध्याय-13

प्रॉस्पेक्ट्स - आप कौनसा फॉर्मूला इस्तेमाल करते हैं?

इस अध्याय में, हम उन शब्दों के जादू अनुक्रमों को सीखने जा रहे हैं जिनके पास आपको एक किलर प्रॉस्पेक्ट मशीन बनाने की क्षमता है। आप क्या जवाब देते हैं जब कोई आपसे एक साधारण सवाल पूछता है कि "आप क्या करते हैं" परिणाम में एक बहुत अंतर डाल सकता है! क्या आपने कभी यह महसूस किया है? आइए कुछ उदाहरणों से समझें:

साहिल नेटवर्क मार्केटिंग के लिए नया है। साहिल शादी के लिए जाता है और बहुत से लोगों और एक दोस्त से मिलता है। वह लंबे समय बाद उससे मिलता है और पूछता है,

साहिल का दोस्त: तुम क्या करते हो?

साहिल: मैं एक अंतरराष्ट्रीय ब्रांड के साथ काम कर रहा हूँ। हम भारत में विस्तार कर रहे हैं। हमारे पास 50+ पेटेंट हैं और हम लगभग 20 वर्षों तक बाजार में रहे हैं।

साहिल का मित्र: क्या आप जानते हैं कि सोनाक्षी क्या कर रही है?

हम यहां देख सकते हैं कि साहिल ने जो कुछ कहा, उस के मित्र ने नजरअंदाज कर दिया और विषय को किसी अन्य दिशा में बदल दिया। ऐसा क्यों हुआ इसके कुछ कारण हैं। या तो उसे समझ में नहीं आया कि वह क्या कह रहा था या उसे वार्तालाप में रूचि नहीं थी या वह जानता था कि वह एमएलएम पर बात करने वाला था और इसे अनदेखा करना बेहतर था। साहिल भ्रमित हो गया कि बड़ी प्रतिष्ठित कंपनी और उसकी विस्तार योजनाओं के बारे में सुनने के बाद भी, उसके मित्र ने सभी तथ्यों को नजरअंदाज कर दिया और इसमें कम से कम रुचि ली।

बाद में वह अपने चचेरे भाई से मिलता है जो एक ही सवाल पूछता है, "आप इन दिनों क्या कर रहे हैं?"

साहिल: मैं एक स्वास्थ्य और कल्याण कंपनी का एक स्वतंत्र वितरक हूँ। हमारा कारोबार इस साल 30cr से 300cr तक जा रहा है।

चचेरे भाई: क्या आपने जलेबी बनाने की कोशिश की है?

यह फिर से साहिल को आश्चर्यचकित करता है कि फिर से उसकी प्रतिक्रिया को नजरअंदाज कर दिया गया और दूसरे विषय पर बदल दिया गया। जब साहिल पूछता है कि उसके चचेरे भाई क्या करते हैं, तो वह जवाब देता है कि वह एक कॉल सेंटर में काम कर रहा है और केवल नौकरी में सुरक्षा है। फिर, ऐसा कुछ क्यों हुआ, वह समझ में नहीं आया कि वह क्या कह रहा था या उसे वार्तालाप में रूचि नहीं थी या वह जानता था कि वह एमएलएम पर बात करने वाला था और इसे अनदेखा करना बेहतर था।

बाद में, वह अपने बड़े चचेरे भाई से मिलता है जो एक ही सवाल पूछता है, "तुम क्या करते हो?"

साहिल: मैंने एक व्यवसाय शुरू किया है, जो मुझे निष्क्रिय आय देता है। मैं आय विविधीकरण के लिए लोगों से परामर्श करता हूँ।

वृद्ध चचेरे भाई: घर पर सब कैसा है?

साहिल फिर से अनदेखा महसूस करता है, वह निराश हो जाता है और घर चला जाता है, वह सोने में असफल रहता है और तीव्र अभियोजन परिसर से पीड़ित होता है। वह सोचता है कि उसने अपनी पूरी कोशिश की लेकिन किसी ने भी दिलचस्पी नहीं ली। लोग कड़ी मेहनत करते हैं, लेकिन वे एक प्रभावी वाक्य वाक्यांश में विफल रहते हैं।

3 महीने बाद, वह उन सभी को एक और समारोह में मिलता है। साहिल अपने पहले दोस्त से मिलता है:

साहिल: तुम क्या करते हो?

मित्र: मैं लोगों को स्वाभाविक रूप से वजन कम करने में मदद करता हूँ और अंशकालिक आय भी कमाता हूँ।

साहिल: कैसे?

बाद में, वह अपने चचेरे भाई से मिलता है:

साहिल: तुम क्या करते हो?

चचेरे भाई: मैं लोगों को अपने विरोधी उम्र बढ़ने वाले उत्पादों के साथ युवा रहने में मदद करता हूँ और साइड आय भी कमाता हूँ।

साहिल: कैसे?

बाद में साहिल अपने बड़े चचेरे भाई से मिलते हैं।

साहिल: तुम क्या करते हो?

वृद्ध चचेरे भाई: अभी, मैं मलेशिया यात्रा करने जा रहा हूँ। मैं लोगों को मुफ्त में यात्रा करने में मदद करता हूँ और इसके लिए भुगतान भी करता हूँ।

साहिल: कैसे?

सभी 3 परिदृश्यों में "कैसे" पूछकर, साहिल ने एक प्रस्तुति मांगी है। 2 मिनट की प्रस्तुति के बाद (जिसे हम बाद में कार्यक्रम में सीखेंगे), वह उन सभी तीनों से पूछता है यदि वे नेटवर्क मार्केटिंग में हैं, वे सभी हाँ में जवाब देते हैं। यह सुनकर, वह उन्हें बताता है कि उसने उन्हें बताया था कि वह 3 महीने पहले नेटवर्क मार्केटिंग में था पर हर कोई याद करने में नाकाम रहा, निराश होकर वह घर आता है और इंटरनेट पर प्रशिक्षण विधियों और कार्यक्रमों की खोज करता है। वह आपके जैसे बैंग ऑन इन नेटवर्क मार्केटिंग प्रोग्राम पाता है। वह मेरे पास आता है और सामने बैठता है।

साहिल ने मुझे शादी में मिले 3 लोगों के बारे में बताया और उन्हें नेटवर्क मार्केटिंग में आमंत्रित किया और तीनों ने इनकार कर दिया और कोई दिलचस्पी दिखाई नहीं दी, और 3 महीने बाद वे किसी और से जुड़ गए। साहिल ने 3 महीने पहले बातचीत में विस्तार से बताया। मैंने उस से कंपनी के बारे में पूछा जिसमें वे 3 लोग शामिल हो गए हैं, उनकी अप लाइन ने उन्हें कुछ बताया होगा और उन्हें कुछ चाल सिखाई होगी, और उस से पूछा कि जब 3 महीने बाद मुलाकात हुई तो उन लोगो ने साहिल से क्या पूछा। उसने मुझे बातचीत के बारे में बताया।

वार्तालाप और उत्तर सरल रखा गया था और सभी तीन मामलों में बहुत जटिल नहीं था और यही वजह है जिसने कि साहिल को "कैसे" पूछने के लिए प्रेरित किया। हमेशा लोगों को बताएं कि आप यथासंभव सरल शब्दों में क्या करते

हैं। कंपनी के बारे में सूचित करते समय लोग अक्सर परेशान हो जाते हैं। इस्तेमाल किए गए वाक्यों को दोबारा लिखना महत्वपूर्ण है और अपने प्रॉस्पेक्ट्स को सकारात्मक रूप से प्रभावित करना शुरू करना आसान है।

अध्याय-14

प्रॉस्पेक्ट्स - प्रतिक्रिया का सिद्धांत

हम मनुष्य पशु साम्राज्य में सबसे बुद्धिमान हैं। मनुष्यों के पास कार्य करने की स्वतंत्र इच्छा है, वे कुछ भी सोच सकते हैं, वे अपने निर्णय ले सकते हैं, वे कुछ भी कर सकते हैं। हां, उनके पास स्वतंत्र इच्छा है, लेकिन ज्यादातर समय वे जवाब देने के बजाय प्रतिक्रिया दे रहे हैं। मैं तुम्हारे बारे में बात नहीं कर रहा हूँ, लेकिन आपके प्रॉस्पेक्ट्स के लिए।

मनुष्यों में दो प्रकार के मस्तिष्क सक्रिय होते हैं- सचेत मन और अवचेतन मन। एक सचेत मन इरादे से सुनेंगे, जैसा कि आप मुझे सुनते समय कर रहे हैं। लेकिन साथ ही, अवचेतन मन द्वारा बहुत सी कार्रवाइयों करता है। लगभग सभी निर्णय उनके अवचेतन मन द्वारा प्रतिक्रिया द्वारा ट्रिगर किए जाते हैं। जैसा कि आप न्यूटन के तीसरे लॉ को जानते हैं "प्रत्येक क्रिया के बराबर और विपरीत प्रतिक्रिया होती है"। उदाहरण के लिए, अगर कोई आपको पीछे से थप्पड़ मारता है, तो आप उनके प्रति हिंसक प्रतिक्रिया देंगे। यह एक प्रतिक्रिया है। जब लोग उच्च बिजली बिल देखते हैं तो लोग प्रतिक्रिया करते हैं। तो अगर आप उम्मीद करते हैं कि "सोचें और निर्णय के बारे में हमें बताएं", तो यह काम नहीं करेगा। तो, आपको मानव प्रतिक्रिया को समझने की जरूरत है, वे तुरंत निर्णय नहीं लेते हैं। बस प्रवृत्तियों पर प्रतिक्रिया। तो, लोग बस उनके साथ जो कुछ भी होता है उस पर प्रतिक्रिया करते हैं। प्रतिक्रिया मत करो, जवाब दो!

ऐसा हो सकता है कि आप एक मामूली कार दुर्घटना में शामिल हैं और दूसरा व्यक्ति बाहर निकलता है और आक्रामक प्रतिक्रिया देता है। आप या तो एक ही तरीके से प्रतिक्रिया दे सकते हैं (अक्सर शारीरिक प्रतिक्रिया आमंत्रित करते हैं) या आप शांत हो सकते हैं और टकराव के कारण की व्याख्या कर सकते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग में, यदि आप जो कह रहे हैं उस पर आपका कोई नियंत्रण नहीं है, तो चीजें आपके खिलाफ चलेंगी। नेटवर्क मार्केटिंग में शब्द एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। सुनिश्चित करें कि आप उन शब्दों का उपयोग करें जो आपके प्रॉस्पेक्ट्स की सोच को प्रभावित करते हैं। सुनिश्चित करें कि आप ऊपर लाइन, डाउनलाइन, सफलता लाइन जैसे शब्दों का उपयोग नहीं करते हैं, मेरे पास मार्केटिंग योजना है, वह व्यक्ति इतनी कंपनी में हीरा-डायरेक्टर है। आप जो कहते हैं और करते हैं, उस पर प्रतिक्रिया शुरू हो जाएगी। जागरूक रहें, आपको जवाब देना है, प्रतिक्रिया न दें। एमएलएम में, आपके शब्द कुंजी हैं, जो आपकी प्रोस्पेक्टिंग के दिमाग में अलग-अलग दरवाजे खोलते हैं।

याद रखें! कोई अच्छे या बुरे प्रॉस्पेक्ट्स नहीं है। आप जो कहते हैं या करते हैं उसके आधार पर प्रतिक्रिया करते हैं। आपके शब्द सफलता की कुंजी हैं। यदि आप परिणाम को नियंत्रित करना चाहते हैं, तो आपको जो भी कहा जा रहा है या किया गया है उसे नियंत्रित और बदलना होगा।

अध्याय-15

वार्म मार्केट प्रोस्पेक्टिंग

नेटवर्क मार्केटिंग में दो प्रकार के लोग हैं। जिन लोगों को हम जानते हैं उन्हें वार्म मार्केट कहा जाता है और जिन लोगों को हम नहीं जानते हैं उन्हें कोल्ड मार्केट कहा जाता है। इस अध्याय में, हम सीखेंगे कि कैसे वार्म मार्केट में लोगों को पकड़ना है ताकि वे हमारे ग्राहकों या वितरकों में परिवर्तित हो जाएं, जिन्हें वार्म मार्केट प्रॉस्पेक्टिंग भी कहा जाता है।

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

1. पूर्वाग्रह मत करो: लोगों का पहले से न्याय न करें कि वह हमारे व्यापार का हिस्सा होगा या नहीं। न्याय के बिना बस सभी लोगों की एक सूची बनाओ। याद रखें, जिन लोगों को आप अपनी सूची में नोट करेंगे, वे आपके वितरक / ग्राहक होंगे या अन्य प्रॉस्पेक्ट्स के लिए एक माध्यम होंगे। तो, सभी नाम लिखें। अपनी फोनबुक, संपर्क सूची और जहां भी आप कर सकते हैं, सभी नाम लिखें।

2. 1 से 5 तक रैंक: उन सभी लोगों को 1 से 5 तक रैंक करें जो आपकी सूची हैं, जो कम पसंदीदा / कम से कम संभावित प्रॉस्पेक्ट है- उनको 1 और अत्यधिक पसंदीदा और सबसे योग्य / सबसे संभावित प्रॉस्पेक्ट को 5, उसी प्रकार जैसे हम बचपन में शिक्षक-छात्र खेल खेलते थे। स्कोर 5, अगर आपको लगता है कि वह आपसे जुड़ जाएगा, 4 अगर आपको लगता है कि वह ऐसा करेगा, लेकिन थोड़ा सा दृढ़ विश्वास की आवश्यकता है, और तब तक जब तक आप 1 तक नहीं पहुंच जाते, जहां आपको लगता है कि उसे कोई दिलचस्पी नहीं होगी। तो, 5 सबसे संभावित प्रॉस्पेक्ट है और 1 कम से कम संभावित प्रॉस्पेक्ट है।

3. अपनी सूची को क्रमबद्ध करें: आपको पिछले चरण में अपनी रैंकिंग के आधार पर एक सूची फिर से बनाना। उन लोगों की एक सूची बनाएं जिन्हें पहले 5 स्थान पर रखा गया है, फिर उन लोगों की सूची जो 4 वें स्थान पर है, उसी तरह से रैंक 1 तक। औसतन, भारत में, 18 वर्ष का होने तक एक व्यक्ति कम से कम 300 लोगों को जानता है।

4. प्राइम फोकस्ड लिस्ट: रैंकिंग 5 लोगों के साथ सूची आपकी प्रमुख केंद्रित सूची होगी क्योंकि ये लोग अवसरों के लिए खुले हैं। ऐसा न सोचें कि आप 5 रैंक वाले व्यक्तियों से कैसे संपर्क करेंगे, जब आप उनके साथ आएंगे तो वे आपके बारे में क्या सोचेंगे। अमीर लोग अमीर इसी लिए हैं क्योंकि वे अवसरों के लिए अधिक खुले हैं और यहां तक कि आप इन लोगों द्वारा अस्वीकार किये जाते हैं हैं, तो आप उनसे काफी कुछ सीखेंगे।

नेटवर्क मार्केटिंग में एक कहावत है, "जिन लोगों ने अपनी आंखों में सूचियां और सपने देखे हैं वे कुछ भी कर सकते हैं"। तो उन 5 रेटेड लोगों को लिखें और उन्हें बोर्ड पर लाने की दिशा में काम करें। हम आपको सिखाएंगे कि उन्हें बोर्ड पर कैसे पहुंचाया जाए। लोग आपके पास मौजूद कौशल से आकर्षित होते हैं। यदि आप अपना 'आकर्षण' सुधारना चाहते हैं, तो कौशल विकास उच्च महत्व का है। एक अंग्रेजी नीति है, "एक ही पंख के पक्षियों को एक साथ झुंड"। समान विचारधारा वाले लोग समान विचारधारा वाले लोगों को आकर्षित करते हैं। लोग कौशल की ओर आकर्षित होते हैं। तो, पूरे पाठ्यक्रम में खुद को विकसित करें ताकि 5 रेटेड लोग आपके साथ बोर्ड पर हों। वे सफल

और खुले दिमाग में हैं, और यदि आप उनके द्वारा अस्वीकार किये जाते हैं, तो वे प्रक्रिया में आपको बहुत कुछ सिखाने में सक्षम होंगे।

अध्याय-16

लॉ ऑफ़ एवरेज

आप जो भी कदम उठाएंगे, वे कुछ नतीजों का उत्पादन करेंगे, और अधिक कार्रवाइयां परिणाम देने के लिए और अधिक प्रोस्पेक्टिंगएं पैदा करती हैं। नेटवर्क मार्केटिंग एक संख्या गेम है। आप प्रॉस्पेक्ट्स से संपर्क करते हैं, कई लोग इस उद्योग में शामिल होते हैं और कई लीडर बन जाते हैं। तो, यह सब के लिए औसत है। यहां, लॉ ऑफ़ एवरेज का रोल आता है। हम सीखेंगे कि आप इस औसत को कैसे सुधार सकते हैं।

यह समझा गया है कि नेटवर्क मार्केटिंग में, आपको अधिक लोगों को छूना होगा, अधिक लोगों का मतलब अधिक प्रस्तुतियां हैं, अधिक प्रस्तुतियों का मतलब अधिक रूपांतरण और अधिक रूपांतरण का अर्थ है बिगर बिजनेस। एक प्रोस्पेक्टिंग भी है कि आपको कम लोगों से बात करनी होगी और वे सभी आपके ग्राहकों में परिवर्तित हो जाएं। इसके लिए आपको अपने कौशल पर वास्तव में काम करना और सुधार करना होगा। हमने अंतिम वीडियो में सीखा है कि हम अपनी 5-सितारा श्रेणी सूची बनाते हैं। उस सूची से अस्वीकार होने से डरो मत। यह एक तथ्य है, लोग आपको बार-बार अस्वीकार करेंगे, लेकिन आपको हार नहीं मानना है। इस प्रक्रिया में, अंततः आपको कुछ संख्याएं मिलेंगी, और संख्याएं औसत उत्पन्न करती हैं।

आइए संख्याओं को समझें।

उदाहरण के लिए, एक नया वितरक, यदि हम 10 लोगों से बात करते हैं, तो 5 आपको सुनने में रुचि रखेगा, 3 प्रस्तुतियों और बैठक में रुचि दिखाएगा और 1 शामिल हो जाएगा। इसलिए, एक नई प्रोस्पेक्टिंग के लिए, एवरेज के लॉ में कहा गया है कि 10 में से कम से कम 1 व्यक्ति आपके प्रस्ताव, सेवा या उत्पाद में रुचि रखेगा, 10 में से 1 व्यक्ति हां कहेंगे, चाहे आपका ज्ञान, अनुभव या कौशल कितना भी हो। औसत 10: 5: 3: 1 तक आता है। इसका मतलब है कि इस मामले में औसत 10: 1 है, 10 में से एक ग्राहक।

विभिन्न कौशल के आधार पर औसत उनके कौशल के आधार पर भिन्न हो सकता है। आप अपने कौशल में सुधार करके और अधिक से अधिक प्रस्तुतियों देकर अपना औसत सुधार सकते हैं। एक प्रोस्पेक्टिंग हो सकती है कि एक नेटवर्क मार्केटिंग भर्ती / लीडर का औसत 10: 9 हो। लेकिन, आप एक फ्रेशर हैं और मार्केट लीडर बनने के लिए आप सब कुछ करेंगे। तो, आप उस औसत को कैसे हरा देंगे? 100 लोगों से बात करें और आप 10 ग्राहकों के साथ खत्म हो जाएंगे। अधिक से अधिक लोगों से बात करके, आपका औसत सुधार होगा। निजी तौर पर, अगर मैं 10 प्रॉस्पेक्ट्स से बात करता हूं, 9 दिलचस्पी रखते हैं, 7 लोग मेरी प्रस्तुति सुनते हैं और तुरंत 4 शामिल होते हैं। यह सब कुछ वर्षों से विकसित कौशल के कारण है। "मैं एक बार समाज में था और यह देखने के लिए प्रयोग किया जाता था कि एक महिला दरवाजे पर जाकर जिलेट रेज़र बेचती थी। मैंने उसे एक बार अपनी औसत बिक्री के बारे में पूछा। उसने मुझे बताया कि 10 में से 2, अपने दरवाजे नहीं खोलते हैं, शेष 8 दरवाजे, 4-5 सुनें कि मैं क्या बेच रहा हूं और 1 उत्पाद खरीदने से समाप्त होता है। मैं समझता हूं कि मैं प्रति बिक्री INR100 बना देता हूं। इसलिए, अगर मैं INR1000 / दिन कमाना चाहता था, तो मुझे 100 दरवाजे जाने और दस्तक देने की ज़रूरत है। इसलिए, अगर वह रेज़र बेचने के लिए इसका इस्तेमाल कर सकती है, तो आप इसे नेटवर्क मार्केटिंग में क्यों नहीं इस्तेमाल कर सकते हैं। आप एक परी हैं और आपको उनकी मदद करने की ज़रूरत है। ऐसे लोग हैं जिन्हें आपकी आवश्यकता है और आपको उन्हें ढूंढना होगा।

अध्याय-17

ऑफ़लाइन प्रॉस्पेक्टिंग चरण 2

प्रॉस्पेक्टिंग के पहले चरण में, आपने शायद अपने संपर्कों की सूची बनाई है "जिसे आप सभी जानते हैं" और यह संभव हो सकता है कि आप पहले ही उनसे संपर्क कर चुके हैं और अब सूची समाप्त हो गई है।

आइए प्रॉस्पेक्टिंग के दूसरे चरण के बारे में बात करते हैं। यह उन लोगों के लिए है जो कहते हैं कि सूची खत्म हो गई है। तो चलिए सीखें कि हमें इस मुद्दे का सामना करने के बाद आगे क्या करना है। तो हमने "आप सभी को कौन जानता है सूची" बना दी है। चलो देखते हैं कि हम अपने प्रॉस्पेक्ट्स की सूची कैसे बढ़ा सकते हैं। यह इसके माध्यम से किया जा सकता है:

"वे सभी जो जानते हैं"

- क्या आप अपने मित्र के कुछ दोस्तों को जानते हैं?
- क्या आप अपने पिता के कुछ दोस्तों को जानते हैं?
- क्या आप अपने भाई के कुछ दोस्तों को जानते हैं?
- क्या आप अपने चचेरे भाई के कुछ दोस्तों को जानते हैं?
- क्या आप अपने अंकल और चाची के कुछ दोस्तों को जानते हैं?

सूची धीरे - धीरे करके बढ़ती ही जाती है...।

असीमित प्रोस्पेक्टिंग सूची

जैसा कि पहले चर्चा की गई थी, हम कई स्थानों पर जाते हैं, सार्वजनिक परिवहन के माध्यम से यात्रा करते हैं, घटनाओं, पार्टियों और सामाजिक सभाओं में भाग लेते हैं। हम इस माध्यम से इतने सारे लोगों के संपर्क में आते हैं। इस मौके को मत जाने दो। इस विधि का उपयोग करके, आप अपनी असीमित प्रोस्पेक्टिंग सूची बना सकते हैं। जहां भी जाएं, कार्ड का आदान-प्रदान करने की आदत बनाएं। मेरे संपर्क सूची में मेरे पास 10000 से ज्यादा लोग हैं। मेरे पास यह कैसे है? जब भी मुझे उनसे बात करने की आवश्यकता होती है तो मैं उनकी संख्याओं को बचाता हूं। जब मैं नेटवर्क मार्केटिंग में था, मुझे पता था कि वे इस उद्योग का हिस्सा होंगे। जब मैं आपको फॉलो-अप के बारे में सिखाऊंगा, तो मैं आपको इन संख्याओं का महत्व बताऊंगा। ऐसा करके, आपकी सूची कभी खत्म नहीं होगी।

टारगेट प्रोस्पेक्टिंग

प्रोस्पेक्टिंग का एक और तरीका है जो अधिक प्रॉस्पेक्ट लाने में मदद करेगा। यह मूल रूप से एक कोल्ड मार्केट प्रोस्पेक्टिंग है। लक्षित प्रोस्पेक्टिंग आपकी सूची बढ़ाने के लिए यह अंतिम विधि है। यदि आप कुछ स्वास्थ्य के प्रति

जागरूक लोगों को चाहते हैं, तो आप उन्हें कहां पाएंगे? स्पष्ट रूप से जिम, नृत्य कक्षाएं, योग कक्षाएं, ध्यान कक्षाएं आदि में आप उन लोगों को ढूँढ़ेंगे जो सभी फिटनेस पर ध्यान देते हैं। आपको रचनात्मक लोगों की ज़रूरत है? आप उन्हें गिटार कक्षाओं, नृत्य कक्षाओं, शौक कक्षाओं आदि में पा सकते हैं। आपको उन लोगों की ज़रूरत है जो काम की तलाश में हैं? आप उन्हें डिप्लोमा पाठ्यक्रम, कंप्यूटर कक्षाओं में पाएंगे जहां वे सापेक्ष काम पा सकते हैं। अपने पसंदीदा खेल में शामिल हों! यह एक टीम का काम है, लोग मिलते हैं, और जब लोग मिलते हैं, तो यह संबंध बनते हैं, और आप नए लोगों के साथ नए संबंध बनाने शुरू करें। यह आपको अपनी प्रोस्पेक्टिंग सूची का आकार बढ़ाने में मदद करेगा। ये सभी ऑफ़लाइन प्रॉस्पेक्ट्स के प्रभावी तरीके हैं।

इसलिए, हमने ऑफ़लाइन मार्केटिंग के बारे में सीखा है और हम ऑनलाइन प्रॉस्पेक्ट्स के बारे में जानेंगे। मैं ऑनलाइन प्रॉस्पेक्ट्स में मदद करने के लिए एक किलर फॉर्मूला देने जा रहा हूं। बस कड़ी मेहनत में विश्वास करो !! यह कोर्स आपके लिए है और मैं आपको विशेष रूप से जानकारी दे रहा हूं। वास्तविक दुनिया में जो जानकारी आपने सीखी है उसे लागू करें। जानकारी को अपने साथ रखें। अगर कोई पूछता है, तो उन्हें मेरे पाठ्यक्रम की सलाह दें। उन्हें इसके लिए भुगतान करने दें और उन्हें स्वयं सिखने दें। अगले पाठ के अंत तक, आप सभी लोगों से अलग होंगे।

अध्याय-18

ऑनलाइन प्रोस्पेक्टिंग



उस जानकारी का उपयोग करें जिसे आप अभी सीखने जा रहे हैं, आपको नेटवर्क मार्केटिंग में बड़ी सफलता मिलेगी। तो, जानकारी को अपने आप के करीब रखें और खुद को एक नेता बना दें ताकि हर किसी को आप पर गर्व हो। यह जानकारी वर्षों के व्यावहारिक और व्यक्तिगत अनुभव के बाद आपको दी जा रही है। आपको यह जानकारी कहीं और नहीं मिलेगी। बदलते समय के साथ, लोग नेटवर्क मार्केटिंग के पारंपरिक मार्गों का पालन नहीं कर रहे हैं। इंटरनेट की लोकप्रियता के साथ और, जियो आने के बाद हर कोई इंटरनेट पर है।

आप ज्यादातर लोगों को कहां पा सकते हैं? मेरा मतलब है सबको! 2017 में एक शोध के अनुसार, फेसबुक पर सक्रिय उपयोगकर्ताओं की संख्या 1.5 बिलियन से अधिक थी जिसका मतलब है कि पृथ्वी पर लगभग हर 7 वें व्यक्ति फेसबुक पर है। कल्पना करें कि आप उन लोगों में से केवल 1% टैप करते हैं, भले ही आप कितना हासिल कर सकें। ऑनलाइन प्रोस्पेक्टिंग के बारे में सीखना तुरंत आपकी भर्ती को बढ़ावा दे सकता है। फेसबुक, ट्विटर, इंस्टाग्राम, व्हाट्सएप इत्यादि जैसे विभिन्न सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म हैं, जो उपयोग करने के लिए आप स्वतंत्र हैं और अनगिनत लोग हर समय ऑनलाइन रहते हैं। आपको बस यह सीखने की ज़रूरत है कि लोगों को कैसे प्रॉस्पेक्ट करना है, ताकि आप उन्हें अपने व्यवसाय में भर्ती कर सकें। फेसबुक, सबसे प्रभावी और शक्तिशाली सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म में से एक है, मैं ऐसा क्यों कह रहा हूँ क्योंकि मैंने फेसबुक के माध्यम से अपने नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में अधिकतम वितरकों की भर्ती की है। यहां तक कि यदि आप सिर्फ फेसबुक प्रॉस्पेक्टिंग मास्टर करते हैं, तो आप सफल भर्तीकर्ता बन जाएंगे और यही कारण है कि आप यहां हैं। तो, आइए फेसबुक की प्रॉस्पेक्ट्स के साथ शुरू करें।

प्रोफाइल: फेसबुक पर, हम सभी प्रोफाइल बनाते हैं, कुछ लोग लापरवाही से प्रोफाइल बनाते हैं और कुछ एक महान तालमेल बनाते हैं और विभिन्न तरीकों से मुद्रीकरण के लिए ध्यान आकर्षित करते हैं और जैसा कि हम नेटवर्क मार्केटिंग में हैं, हमारा प्रोफाइल एक व्यावसायिक उपकरण है। आप फेसबुक के माध्यम से अपने व्यवसाय और जीवन शैली के बारे में बहुत से लोगों को उत्सुक कर सकते हैं यदि आप इसे सही उपयोग करते हैं और पहला कदम एक प्रभावशाली प्रोफाइल का निर्माण करना है। यदि आप 7 चरणों पर काम करते हैं तो आप तुरंत अपनी प्रोफाइल सुधार सकते हैं:

1. अपनी प्रोफाइल तस्वीर देखें: यदि आप नेटवर्क मार्केटिंग में हैं, तो अपनी प्रोफाइल तस्वीर सावधानीपूर्वक चुनें। अपनी तस्वीर में पेशेवर दिखे।
2. अपनी कवर तस्वीर देखें: ज्यादातर लोग ऐसा करते हैं कि वे एक दृश्य या उद्धरण का उपयोग अपनी कवर तस्वीर के रूप में करते हैं। तो सही तस्वीर क्या है? कवर फोटो एक समूह फोटो होनी चाहिए, जैसे आपके काम के सहयोगियों, आपके परिवार या किसी और गतिविधि के कुछ प्रकार के साथ। अपनी कवर लाइफ के माध्यम से अपनी जीवनशैली दिखाएं।
3. सकारात्मक पोस्ट प्रकाशित करें: सकारात्मक पोस्ट जो लोगो को प्रेरित करते हैं।
4. नकारात्मक पोस्ट हटाएं: फेसबुक पर धर्म और राजनीतिक पोस्ट से बचें।
5. अपनी कंपनी और उत्पादों के बारे में पोस्ट कम करें: आपकी कंपनी के उत्पादों के साथ अपनी प्रोफाइल को ना भरे।
6. लाइफस्टाइल पोस्ट प्रकाशित करें: अपने सेमिनार, कंपनी की घटनाओं, आपके द्वारा ली गई किसी भी यात्रा के बारे में पोस्ट।
7. अपने स्वयं के वीडियो रिकॉर्ड करें और उन्हें प्रकाशित करें: वीडियो बनाएं! कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप कार में हैं या स्टूडियो में हैं। आप अपने कमरे में भी हो सकते हैं! अपने सेल्फी कैमरे के साथ रिकॉर्डिंग शुरू करें।

फेसबुक पर कैसे प्रोस्पेक्टिंग करें: यदि आप इन चरणों को सीखते हैं, तो आप आसानी से नेटवर्क मार्केटिंग में लोगों की भर्ती करने में सक्षम होंगे। तुरंत फेसबुक पर प्रोस्पेक्टिंग शुरू करने के लिए इन 8 चरणों का पालन करें:

1. वांछित स्थान के बाद अपना पसंदीदा नाम खोजें: यह आपके द्वारा पसंद की जाने वाली किसी भी यादृच्छिक नाम और आपकी इच्छित जगह हो सकती है। उदाहरण के लिए, आप दिल्ली के प्रीत विहार में रहने वाले राहुल की तलाश करना चाहते हैं। तो राहुल प्रीत विहार की खोज करें। फेसबुक प्रीत विहार में रहने वाले राहुल नाम के सभी लोगों की सूची देगा। आप किसी भी नाम के साथ किसी भी नाम के साथ इसे आजमा सकते हैं।
2. एक दिन में 10 अनुरोध भेजें: उन लोगों को जोड़ें जिन्हें आपको लगता है कि नेटवर्क मार्केटिंग में उनकी दिलचस्पी होगी, लेकिन ध्यान रखें कि प्रति दिन 10 अनुरोधों से अधिक नहीं करें। ऐसा करने से, फेसबुक को लगता है कि आप लोगों को अपने अनुरोधों के साथ स्पैमिंग कर रहे हैं और आपका फेसबुक अकाउंट भी बंद हो सकता है। इसलिए, लॉ ऑफ़ एवरेज के अनुसार, 300 में से 25-30 लोग आपके अनुरोध को स्वीकार करेंगे।
3. प्रोफाइल सेटिंग्स में अपने एक्टिविटी लॉग पर जाएं। जब आप वहां जाते हैं, तो आप जान लेंगे कि आपका अनुरोध किसने स्वीकार कर लिया है।
4. उन लोगों को एक व्यक्तिगत संदेश भेजें जिन्होंने आपके मित्र अनुरोध को स्वीकार कर लिया है। आप उन्हें एक कन्वर्सेशन ओपनर "आप क्या करते हैं" भेज सकते हैं। आपने ये सब पहले सीखा है! उनसे पूछें कि क्या वह अपना फ़ोन नंबर साझा करेंगे। कुछ इसे अस्वीकार कर सकते हैं, लेकिन कुछ दे देंगे।
5. व्यक्ति को एक संदेश भेजा जाना चाहिए और बातचीत 24 घंटे के भीतर शुरू होनी चाहिए। अगर वह देर से जवाब देता है, तो जैसे ही वह संपर्क करता है तुरंत संपर्क करें।

6. फेसबुक पर बात करने का पूरा विचार व्यक्ति का संपर्क नंबर प्राप्त करना है ताकि आप उन्हें प्रेजेंटेशन के लिए आमंत्रित कर सकें
7. अपना नंबर देने से बचे
8. अगर वे आपको "आप मुझे कैसे जानते हैं" पूछते हैं, तो बस कहें कि मैंने आपको "दोस्तों को सूची पर देखा था । इन चरणों को लागू करें और तुरंत अपनी भर्ती दर में सुधार करें।

अध्याय-19

प्रोस्पेक्टिंग - अन्य सोशल मीडिया

लोग पैसे क्यों नहीं कमाते? # 1 कारण क्या है? कारण सरल है - कोई भी उन्हें नहीं जानता! आप बहुत प्रतिभाशाली हो सकते हैं और आपके पास कौशल भी हो सकता है लेकिन अगर कोई आपको नहीं जानता है, तो आप ज्यादा पैसा नहीं कमाएंगे। आपने पिछले पाठ में फेसबुक पर प्रोस्पेक्टिंग सीखी हैं, लेकिन ऐसे कई अन्य स्थान भी हैं जहां बहुत से लोग हैं और यदि लोग हैं, तो हम वहां भी जाएंगे। जहां लोग हैं, बस वहां जाएं, लोगों को दिखाएं कि आपके पास क्या है, आप कौन हैं। क्योंकि यदि अधिक लोग आपको जानते हैं, तो आप कमाएंगे। याद रखें, "ध्यान धन है।" जो लोग ध्यान नहीं देते हैं, उन्हें पैसे भी नहीं मिलते हैं। ध्यान आपको शक्ति भी देता है, लेकिन अधिकांश लोगों को यह नहीं पता कि वे कहां से अधिक ध्यान प्राप्त कर सकते हैं। सोशल मीडिया पर कई प्लेटफॉर्म हैं जहां आप फेसबुक के अलावा भी ध्यान प्राप्त कर सकते हैं।

इस पाठ में, हम उन सभी अन्य प्लेटफॉर्मों के बारे में जानेंगे जहां आप लोगों का ध्यान आकर्षित करेंगे। तो चलिए प्लेटफॉर्म पर एक नज़र डालें जहां आप अधिक ध्यान प्राप्त कर सकते हैं:

लिंकडइन: यह एक पेशेवर सोशल नेटवर्क वेबसाइट है जहां नौकरी खोजने वाले, पेशेवर, कॉर्पोरेट और व्यवसाय के लोग विचारों पर बातचीत करते हैं और जानकारी साझा करते हैं। इसलिए, जैसे आप फेसबुक पर अनुरोध भेजते हैं, वैसे ही यहां अनुरोध भेजें। फेसबुक पर किए गए लिंकडइन पर लोगों को अपनी पोस्ट से जोड़े। हमारा उद्देश्य लोगों की संख्या प्राप्त करना है। यदि आप दूसरों को अपना नंबर डिस्प्ले सेट करने में सक्षम करते हैं, तो आपका नंबर स्वचालित रूप से उनकी फोनबुक में सेव हो जायेगा। मैं एक महान व्यक्ति का व्हाट्सएप नंबर प्राप्त करने में सक्षम था जिसने अपने और उसके आस-पास के अन्य लोगों के लिए नेटवर्क मार्केटिंग में काफी अच्छा प्रदर्शन किया। इसलिए, इस सुविधा का उपयोग करके हम व्यक्तिगत संबंध भी बना सकते थे। ध्यान रखें कि यदि आप कोई नंबर प्राप्त करते हैं, तो व्यवसाय अवसर ईवेंट (बीओपीपी) के लिए आमंत्रित न करें। शुरुआत में एक बैठक करें। यदि संभव हो तो मीटिंग में उप लाइन को बुलाएं। उसके बाद हम उसे आमंत्रित कर सकते हैं। यदि व्यक्तिगत बैठक संभव नहीं है, तो वीडियो कॉलिंग का उपयोग करें। व्यक्तिगत रूप से, मैंने प्रॉस्पेक्ट्स के साथ अच्छे संबंध बनाने के लिए वीडियो कॉलिंग के लिए जूम का उपयोग किया।

इंस्टाग्राम: इंस्टाग्राम लिंकडइन से अलग कैसे है? आप या तो एक तस्वीर या 1 मिनट की स्टोरी वीडियो पोस्ट कर सकते हैं। लोगों के पेज और पोस्ट लाइक और फॉलो कर सकते हैं। प्रोस्पेक्टिंग है कि लोग आप का पेज फॉलो करेंगे। लोगों को व्यस्त रखने के लिए नियमित रूप से पोस्ट करें। प्रत्येक व्यक्ति को मूल्य दें क्योंकि इससे आपकी पहुंच बढ़ेगी।

यूट्यूब चैनल: यदि संभव हो, तो एक यूट्यूब चैनल बनाओ। लोग कंटेंट की खोज करते हैं; आपके वीडियो समान विचारधारा वाले लोगों को सुझाव दिखाया जाता है। जब मैंने आपको अपने वीडियो भेजने के लिए कहा, तो आप में से कुछ ने भेज दिया। आप में से कुछ ने वीडियो बनाने की कोशिश की! मैं पहले अपनी छोटी कार में वीडियो बनाता था और मैं अभी भी लोगों को प्रेरित करने में कामयाब रहा। जैसा कि अंतिम वीडियो में बताया गया है, आप कहीं से भी वीडियो बना सकते हैं! इसे सिर्फ उन लोगों को मूल्य जोड़ना चाहिए जो देख रहे हैं। लोगों की मदद करने के इरादे से जाओ। अपनी कंपनी के उत्पाद और प्रोफ़ाइल पर बहुत ज्यादा बात करने से बचें। YouTube पर अपने वीडियो को लैंडस्केप मोड पर बनाएं।

ट्विटर: यह एक सोशल मीडिया है जो मुख्य रूप से राजनेताओं, हस्तियों आदि द्वारा उपयोग किया जाता है। पोस्ट को ट्वीट्स कहा जाता है। जितना अधिक आप बढ़ेंगे, उतने लोग आपके लिए खोज करेंगे। जितना संभव हो सके हर सोशल मीडिया पर रहने की कोशिश करें। उन्हें मूल्य दें और लोग आपका अनुसरण करेंगे।

स्नैपचैट: व्हाट्सएप और फेसबुक पर आपको जो कहानी दिखाई देती है; यह पहली बार स्नैपचैट द्वारा शुरू किया गया था। बहुत सी युवा भीड़ इस मंच का उपयोग करती है। जितना संभव हो उतना पोस्ट करने का प्रयास करें और जहां भी आप कर सकते हैं। एक बार जब आप जनता के बीच लोकप्रिय हो जाते हैं तो लोग आपको हर सोशल मीडिया पर खोज करेंगे। स्नैपचैट पर कहानियां जोड़ें।

व्हाट्सएप: आपकी फ़ोन संपर्क सूची आपके व्हाट्सएप पर है। कहानियां साझा करें, प्रसारण सूची बनाएं और लोगों के साथ प्रेरणादायक संदेश साझा करें। लोगों की आंखों और दिमाग में रहो।

याद रखें, हमेशा अपडेट रहें, जहां लोग हैं और आखिरकार, ध्यान धन है!

अध्याय-20

आमंत्रण - वार्म मार्किट

प्रोस्पेक्टिंग के बाद, आमंत्रण ही एकमात्र कौशल है जो आपके द्वारा किया जाना है और आप इसे मास्टर करना चाहते हैं, क्योंकि बाकी सब कुछ आपकी अप लाइन द्वारा संभाला जा सकता है। हर कोई एक पेशेवर आविष्कारक है क्योंकि आपने विवाह कार्यों, जन्मदिन की पार्टियों और अन्य घटनाओं के लिए लोगों को कई बार आमंत्रित किया है। आपने पहले ही अपने जीवन में बहुत से लोगों को आमंत्रित किया है। हम निमंत्रण को छोड़ नहीं सकते हैं, इसलिए हमें इसे जल्दी और कुशलता से सीखना है।

जब लोग नेटवर्क मार्केटिंग करना शुरू करते हैं, उनमें से अधिकतर आमंत्रित करते समय, खुद को किसी ऐसे व्यक्ति के रूप में पेश करने का प्रयास करते हैं। इसलिए जब वे बात करते हैं, उदाहरण के लिए, तो उनका दोस्त उन सभी पेशेवर शब्दों को सुनता है और उसे लगता है कि आप नेटवर्क मार्केटिंग से संबंधित कुछ पर चर्चा कर सकते हैं। यह अजनबियों के साथ भी सच है। जब आप यह दिखाने की कोशिश करते हैं जो आप नहीं हैं, तो आप खराब हो जाते हैं, और जिस से पता चलता है कि आप पर्याप्त आत्मविश्वास नहीं रखते हैं। एक अच्छा आविष्कारक होने की कुंजी स्वयं बनना और कुछ कौशल विकसित करना / पॉलिश करना और कुछ शब्दों को सीखना है जिनका उपयोग किया जाना है। आप सभी जानते हैं कि कैसे आमंत्रित करें। तो सामान्य रहें और अपने कार्यों या पार्टियों के लिए अतीत में जैसे सभी को आमंत्रित करते थे वैसे ही करें।

निमंत्रण 2 प्रकार, वार्म और कोल्ड बाजार निमंत्रण हैं। वार्म बाजार में लोगों को कैसे आमंत्रित किया जाए इस पाठ में शामिल किया जाएगा।

वार्म मार्किट आमंत्रण

आप पहले से ही उन लोगों की सूची बना चुके हैं जिन्हें आप जानते हैं और इसे रैंकिंग विधि द्वारा क्रमबद्ध करते हैं। अब, आप सीखेंगे कि आमंत्रण के लिए इसका उपयोग कैसे करें।

निमंत्रण के लिए निम्न 4-चरण सूत्र का उपयोग करें:

1. **वार्तालाप शुरू करने के लिए पिछले वार्तालाप का इस्तेमाल करें:** याद रखें कि उस व्यक्ति के साथ आप किस बातचीत में थे। याद रखें, उत्तेजना कुंजी है! जब आप उससे बात करते हैं तो अपने उत्साह को स्थानांतरित करें। इससे उनके जोखिम का खतरा कम हो जाएगा कि आप एमएलएम के लिए निमंत्रण दे रहे हैं।
2. **प्रशंसा करें:** याद रखें, मनुष्य हमेशा प्रशंसा की तलाश करते हैं। आप एक समारोह में जाते हैं और अच्छी तरह से तैयार होकर जाते हैं। अवचेतन रूप से आप चाहते हैं कि कोई आपके कपड़ों की सराहना करें। इसी तरह, नेटवर्क मार्केटिंग में शीर्ष नेताओं को प्रेरित करने और उन्हें सर्वश्रेष्ठ देने के लिए प्रोत्साहित करने के लिए डाउनलाइन की लगातार सराहना करते हैं।
3. **उपयुक्त दृष्टिकोण का प्रयोग करें:** हम इसके बारे में 3 प्रकार के दृष्टिकोणों में इसके बारे में और जानेंगे।

4. **KISS -कीप इट शार्ट एंड सिंपल:** लंबे निमंत्रण से बचें। लोग प्रस्तुति और निमंत्रण मिश्रण करते हैं। जब आप फोन पर लोगों को आमंत्रित कर रहे हों तो आप शादी के सभी विवरण नहीं देते हैं। बिंदु पर चिपके रहें और बाद में विवरण छोड़ दें।

वार्म मार्किट में, 3 प्रकार के दृष्टिकोण हैं, जिनका उपयोग आप बहुत से लोगों को आमंत्रित करने के लिए करेंगे।

हेड-ऑन दृष्टिकोण: सरल दृष्टिकोण, जो उन लोगों के साथ अच्छी तरह से काम करता है जिनके साथ आपके साथ मजबूत संबंध है और जिनके साथ आप नियमित रूप से बात करते हैं। वे आपके सबसे अच्छे दोस्त, रिश्तेदार, चचेरे भाई इत्यादि हो सकते हैं उदाहरण के लिए आप उन्हें बुलाते हैं और बात करते हुए शुरू करते हैं कि आपने पिछली बार बात कब छोड़ी थी। प्रशंसा के साथ जारी रखें। और अब आप हेड-ऑन दृष्टिकोण का उपयोग कर सकते हैं। उन्हें बताएं कि आपके पास एक व्यावसायिक योजना है जिसे आप उनके साथ साझा करना चाहते हैं। उनका जवाब सबसे सकारात्मक होगा क्योंकि वे आपके बहुत करीब हैं। आपको बस एक उपयुक्त समय तय करने और अपनी प्रस्तुति के साथ शुरू करने की आवश्यकता है या यदि आपको उन्हें स्थल बैठक के लिए आमंत्रित करना है, तो आप उन्हें अपनी बैठक के लिए आमंत्रित कर सकते हैं और उन्हें बता सकते हैं कि आप ईवेंट के लिए बुकिंग कर रहे हैं और उन्हें आपके साथ ले जायेंगे।

ज़िग-ज़ैग दृष्टिकोण: यह उन लोगों के साथ अच्छी तरह से काम करता है जो अनुभव, आयु आदि से बेहतर हैं। आप उनकी राय ले सकते हैं, और इस तरह उन्हें अप्रत्यक्ष रूप से आमंत्रित कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, यदि आप अपने शिक्षक से संपर्क करते हैं, तो आप उसे बता सकते हैं कि आप एक व्यवसाय शुरू कर रहे हैं और चूंकि उनके पास इस विषय पर अधिक अनुभव और ज्ञान है, इसलिए मुझे आपके मार्गदर्शन और सुझावों की आवश्यकता है और स्थिति से कैसे संपर्क करें। इससे उन्हें वार्तालाप में शामिल किया जाएगा और संभवतः उन्हें प्रोस्पेक्टिंग में शामिल कर दिया जाएगा। यदि वे इसके बारे में अधिक जानकारी मांगते हैं, तो उन्हें बताएं कि आपके पास इसके बारे में थोड़ा ज्ञान है और यदि वे आपके साथ इस कार्यक्रम में जा सकते हैं तो अच्छा होगा।

बुमेरांग दृष्टिकोण: यह दृष्टिकोण अवचेतन रूप से काम करता है जब आप किसी से ऐसे लोगों को सुझाव देने के लिए कहते हैं जो आप पेश कर रहे अवसर ले सकते हैं। उदाहरण के लिए, अगर किसी ऐसे व्यक्ति को पता है जो INR15000-20000 अंशकालिक कमाता है, तो कृपया उन्हें मेरा सुझाव दें। इससे अधिक प्रोस्पेक्टिंग नहीं है, वे आप से पूछेंगे "कैसे?", इससे उनमें रुचि आएगी और आप अपनी 2-मिनट की प्रस्तुति कर सकते हैं। यदि वे अधिक जानकारी मांगते हैं, तो आप उन्हें बता सकते हैं कि एक ऐसी घटना है जो हमें सूचित करेगी कि यह विस्तार से कैसे किया जा सकता है और आप उन्हें उस घटना के लिए सीट बुक कर सकते हैं।

याद रखें, जब चार्ज किया जाता है तो हमेशा कॉल करें। उत्साह के हस्तांतरण के बारे में यह सब कुछ है। जब आप किसी चीज़ के प्रति उत्साहित होते हैं, तो आप आत्मविश्वास में दूसरे व्यक्ति को लेते हैं कि आप जो पेशकश कर रहे हैं वह याद करने के लिए बहुत अच्छा है! ऊर्जावान बनें, अपनी पेशकश के बारे में बहुत अच्छा महसूस करें कि जब आप आमंत्रित कर रहे हों, तो दूसरे व्यक्ति को लगता है कि उनके पास कुछ अद्भुत होना चाहिए।

अध्याय-21

आमंत्रण - कोल्ड मार्किट

हम उन लोगों को कैसे आमंत्रित करते हैं जिन्हें हम नहीं जानते हैं? क्या हम उन लोगों को आमंत्रित कर सकते हैं जिन्हें हम नहीं जानते? इसका जवाब है हाँ। अगर वे आपके कार्यक्रम में आते हैं, तो वे प्रॉस्पेक्ट्स होंगे। वे प्रॉस्पेक्ट्स वितरकों में बदल जायेंगे और यदि आपके पास पर्याप्त वितरक हैं, तो आपके लक्ष्य हासिल किए जाएंगे। हम वार्म मार्किट से आमंत्रित कर रहे हैं; हम सीखेंगे कि कैसे हम कोल्ड मार्किट के माध्यम से लोगों को आमंत्रित कर सकते हैं।

हम इसे कैसे कर सकते हैं, हम इस पाठ में सीखेंगे। जैसा कि हम पहले से ही कुछ ठंडे बाजार प्रोस्पेक्टिंग कौशल सीख चुके हैं, हम उन्हें आमंत्रित करने के निरंतर दृष्टिकोण का भी उपयोग करेंगे। मान लीजिए कि हम एक बस स्टॉप पर एक छात्र से मिलते हैं और हम उसकी घड़ी की सराहना करते हुए वार्तालाप शुरू करते हैं। एक बार, बातचीत शुरू हो गई है, मैं पूछता हूँ कि वह क्या करता है और जवाब में वह मुझे बताता है कि वह एक छात्र है। मैं यह कह सकता हूँ कि 2 प्रकार के छात्र हैं, वे लोग हैं जो कड़ी मेहनत करते हैं और अंत में उन्हें अच्छी नौकरी नहीं मिलती है, और फिर ऐसे लोग हैं जो अपने अध्ययन के साथ INR50000 कमाते हैं। आपको क्या लगता है उसकी प्रतिक्रिया क्या होगी? जाहिर है कैसे? यह उनकी रुचि को दर्शाता है और एक प्रेजेंटेशन मांगता है। मीटिंग दिन और समय की पुष्टि करने का प्रयास करें, और एक बार उसके सहमत हो जाने के बाद, अपने निमंत्रण और ईवेंट के लिए प्रचार करें। अपने आमंत्रण के लिए एक मूल्य बनाएं और उसे बताएं कि आप घटना के लिए सीट आरक्षित करने का प्रयास करेंगे। आप उन्हें बाद की तारीख की पुष्टि और विनिमय संख्या के बारे में सूचित कर सकते हैं जहां उन्हें सूचित और अद्यतन किया जा सकता है, और एक ग्राहक बनने तक अनुवर्ती अनुवर्ती बनाए रखा जा सकता है। नीचे दिए गए चरणों में से एक संक्षिप्त है:

ओपनर्स: जैसा कि हमने प्रोस्पेक्टिंग में सीखा है, हम सही शब्दों के साथ बातचीत शुरू करना चाहते हैं ताकि सामने वाला व्यक्ति सकारात्मक जवाब दे या सराहना करता हो। फिर, आप वाकई इस तरह से फ्रेम कर सकते हैं कि प्रश्न कैसे पहुंचे? (तथ्य, तथ्य ... कुछ जानकारी)।

कैसे: मतलब मुझे दिलचस्पी है ... मुझे इसके बारे में और बताएं।

पूछें: बढ़िया, आप इस रविवार क्या कर रहे हैं _____। अगर मैं _____, क्या आप? या यह कैसे होगा यदि _____?

इवेंट और ट्रेनर हाइप: इवेंट और ट्रेनर का प्रचार करें और स्मार्ट तरीके से प्रचार करें

स्मार्ट अनुमति: क्या मुझे आपके लिए सीट आरक्षित करनी चाहिए?

पुष्टि: बस सुनिश्चित करने के लिए, एक बार पुष्टि करें।

संपर्क संख्या विनिमय: व्यक्ति का संपर्क नंबर लें और भविष्य के अनुवर्ती के लिए अपना दें।

फॉलो-अप: जब तक व्यक्ति आपके ईवेंट में नहीं आता है तब तक उचित तरीके से पालन करें या आप उसे एक प्रेजेंटेशन दें।

किसी को कुछ हासिल करने के लिए कुछ करना है। यह मानसिकता में मत बनाएं कि आप अस्वीकृति का सामना करने जा रहे हैं। यदि आप संपर्क नहीं करते हैं, तो वैसे भी प्रोस्पेक्टिंग खो जाती है। कम से कम बात करके, उन्हें एक ग्राहक बनाने का मौका मिलेगा।

3-फीट सिद्धांत

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

अध्याय-22

व्यक्तित्व के आधार पर आमंत्रण

हम इस सबक में कुछ खास सीखेंगे! चार रंग के व्यक्तित्व के बारे में जानने से आपको मनोवैज्ञानिक लाभ मिलेगा। आपके आस-पास के लोगों को मूल रूप से चार प्रकार के रंग व्यक्तित्व में विभाजित किया गया है - पीला, हरा, नीला और लाल। नेटवर्क मार्केटिंग में, जब आप बहुत से लोगों की भर्ती करना चाहते हैं, तो आपको सीखना होगा कि विभिन्न प्रकार के व्यक्तित्वों को कैसे आमंत्रित किया जाए, क्योंकि ये चार रंग व्यक्तित्व आपके द्वारा कहने वाले शब्दों के प्रति दृष्टिकोण, मानसिकता और प्रतिक्रिया में भिन्न होते हैं। तो, आइए इन रंग व्यक्तित्वों के बारे में चरण-दर-चरण सीखें:

पीला: ये मदद करने वाले लोग हैं और उनकी प्रकृति दूसरों की मदद करना है। आम तौर पर, माताओं, शिक्षकों, चिकित्सक, सलाहकार, नर्स इत्यादि इस श्रेणी में आते हैं। एक कार्यक्रम निमंत्रण के लिए, आप उन्हें बता सकते हैं कि आपकी कंपनी लोगों को अपने फिटनेस लक्ष्यों को प्राप्त करने और स्वस्थ जीवन जीने में मदद करती है, और चूंकि आप पहले से ही लोगों की मदद कर रहे हैं, आप चाहते हैं कि वे इस कार्यक्रम में भाग लें और जानें कि हम मदद के लिए और क्या कर सकते हैं।

हरा: ये वे लोग हैं जो किसी भी फैसले पर आने से पहले हमेशा जानकारी लेते हैं। वे विश्लेषणात्मक हैं और आगे बढ़ने से पहले शोध करते हैं। आम तौर पर, लेखाकार, तकनीकी लोग इत्यादि इस श्रेणी में आते हैं। उन्हें बताएं कि हमें उनकी राय चाहिए क्योंकि चीजों का विश्लेषण करने के उनके कौशल अच्छे हैं। उन्हें डेटा, योजना के साथ प्रदान करें और उन्हें अध्ययन करने के लिए समय दें। जल्द या बाद में वे आपके पास वापस आ जाएंगे और पूछेंगे कि वे कंपनी में कैसे शामिल हो सकते हैं।

नीला: फन लविंग पार्टी टाइप जॉली व्यक्तित्व प्रकार के लोग नीले रंग के होते हैं। वे चाहते हैं कि मस्ती करें और आनंद लें। हालांकि, वे फॉलो-अप करने के लिए नहीं जाने जाते हैं। आप उन्हें बताकर उनसे संपर्क कर सकते हैं कि पास के स्थान पर एक रोमांचक घटना है जहां बहुत से लोग दिखाई देंगे और जहां वे सीख सकते हैं कि वे दुनिया की यात्रा कैसे कर सकते हैं और ज़्यादा कमा सकते हैं। अपने आमंत्रण को इस तरह से प्रस्तुत करें कि यह उन्हें रोमांचक लगे वे ज़रूर आएंगे।

लाल: मनी- माइंडेड, स्वयं घोषित नेता, अहंकारी, प्रभुत्व की तलाश करने वाले लोग लाल प्रकार के होते हैं। ये लोग पैसे से प्रेरित होते हैं और उन्हें उत्सुक करने के लिए पैसे और भौतिकवादी चीजों के बारे में बताना है। उन्हें घटना के बारे में बताएं और उन्हें सूचित करें कि वे सीखेंगे कि वे हर महीने 5 लाख रुपये कैसे कमा सकते हैं और जो नेता दिखाएंगे वे उन तकनीकों के माध्यम से प्रति माह लाखों रुपये कमाएंगे। एक प्रोस्पेक्टिंग है कि वह अहंकारी तरीके से जवाब दे, लेकिन इसे अपने ढंग संभाले और सुनिश्चित करें कि वे इस कार्यक्रम के लिए आएंगे। ऐसे लोगों की एक और विशेषता यह है कि वे प्रशंसा प्राप्त करना पसंद करते हैं। तो सुनिश्चित करें कि आप आप उनकी तारीफ करते रहें। इसके अलावा, वे चुनौतियों से भी प्यार करते हैं। उनकी प्रशंसा करें कि वे कितने सफल हैं और वे खुद कितना अच्छा आचरण करते हैं, और उनकी दूसरों से तुलना करें और उन्हें बतायें कि वे खुद के लिए कितना अच्छा कर रहे हैं। इससे अधिक प्रोस्पेक्टिंग नहीं, वे प्रतिस्पर्धी मोड में आ जाएंगे और अधिकतर ग्राहक / वितरक बन जाएंगे।

अब, आप कैसे जानेंगे कि आपकी प्रोस्पेक्टिंग किस रंग में है? आप इन 3 प्रश्न पूछकर यह जान सकते हैं:

1. आप क्या करते हैं
2. आप अपने खाली समय में क्या करते हैं?
3. आप ____ के बारे में क्या सोचते / सोचते हैं? (यह प्रश्न पहले दो प्रश्नों के लिए दिए गए उत्तरों पर आधारित है।

उदाहरण के लिए, आप एक व्यक्ति से मिलते हैं और आप पूछते हैं "आप क्या करते हैं?" उसने जवाब दिया कि वह एक व्यापारी है। आप अपने दूसरे प्रश्न पूछते हैं जिसके लिए वह कुछ लोगों को फोन करने और लोगों से बकाया भुगतान प्राप्त करने के अलावा ज्यादा जवाब नहीं देता है और वह अपना व्यवसाय करने का आनंद लेता है। अंत में, आप व्यवसाय पर अपने दृष्टिकोण के बारे में पूछ सकते हैं और यदि उसका जवाब इंगित करता है कि वह पैसा कमाता है, तो आप उसके उत्तरों से निर्णय ले सकते हैं कि वह लाल श्रेणी में पड़ता है।

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

अध्याय-23

प्रस्तुति कौशल

हमें लोगों की प्रोस्पेक्टिंग है, हमने लोगों को आमंत्रित किया, और अब यह बताने का समय है कि हमारा व्यवसाय क्या है, जिसके लिए हमें प्रस्तुति कौशल सीखना है। इस पाठ में, हम दो प्रकार के प्रस्तुतियों को सीखेंगे।

2-मिनट प्रस्तुति

यह एक अनन्य जानकारी है जिसे आपको खुद पर लागू करने की आवश्यकता है। यह गेम परिवर्तक है। आप 25 मिनट की प्रस्तुति के बारे में भी सीखेंगे। अगर आपको लगता है कि प्रेजेंटेशन प्रोफाइल, उत्पाद और योजना के बारे में है, तो इसे थोड़ा सा बदल दें। आइए जानें कि लोगों को मनोवैज्ञानिक रूप से कैसे प्रभावित किया जाए। 2-मिनट की प्रस्तुति में निम्न चरणों का पालन करें:

1. कन्वर्सेशन ओपनर का उपयोग करें: हमने प्रॉस्पेक्ट्स को अच्छे से सीखा हैं और अब आप इसे जानते हैं। आइए मान लें कि आपने ओपनर का इस्तेमाल किया था और सामने वाले व्यक्ति ने पूछा कि इसका मतलब है कि वह प्रेजेंटेशन के लिए कह रहा है। अब, जैसा कि आपने सीखा है, आप उसे आमंत्रित कर सकते हैं या आप केवल 2 मिनट में एक प्रेजेंटेशन दे सकते हैं। आप यहां क्या करेंगे कि आप उस व्यक्ति से आगे पूछ सकते हैं कि "मुझे प्रेजेंटेशन देने में केवल 2 मिनट लगेंगे, क्या आपके पास 2 मिनट हैं या हम बाद में मिल सकते हैं" निश्चित रूप से, व्यक्ति अब कहेंगे। यहां, आपको "कैसे और अब" मिला है जिसका अर्थ है कि व्यक्ति तुरंत प्रस्तुति मांग रहा है। अब, आपके ओपनर के आधार पर, आप पूछ सकते हैं कि उस व्यक्ति को कितना पैसा केवल विशिष्ट होना चाहिए और उसके आस-पास प्रस्तुति देना चाहिए। 2-मिनट की प्रस्तुति में 3 और कदम हैं:

2. अपने आप को ना बदलें: इए मान लें कि आपके सामने एक छात्र है और 25000 रुपये अतिरिक्त कमाई करना चाहता है। आप निम्नलिखित कहकर अपनी पिच शुरू कर सकते हैं "सबसे पहले आपको खुद बनने की ज़रूरत है, मेरा मतलब है कि आप जिस तरह के हैं, बदलना नहीं है। जैसे ही आप दूसरों को उस फिल्म के बारे में बताते हैं, जिसे आपने देखा था, एक डॉक्टर जिसे आपने देखा था, एक रेस्तरां जिसमें आपने खाया था, इसी प्रकार, वैसे ही रहें, जैसा कि आप हैं और काम करते हैं। "कई लोग दूसरों को बदलने के लिए कहते हैं लेकिन आपको ऐसा नहीं करना है। इसके द्वारा मनोवैज्ञानिक रूप से अपनी प्रोस्पेक्टिंग के साथ खेलें है, लोगों को आराम की भावना महसूस होती है। आपने अपनी प्रस्तुति के साथ एक रूपांतरण शुरू कर दिया है।

3. तीन-चरण सूत्र: अवसर के इन बयानों के साथ अपनी कंपनी को संबद्ध करें। उदाहरण के लिए, यदि आपके उत्पाद स्वास्थ्य और कल्याण के हैं, तो आप कह सकते हैं "हम स्वास्थ्य और कल्याण उद्योग में हैं। हम वजन घटाने में मदद करते हैं और लोगों को हमारे उत्पादों का उपयोग करके 2 महीने में वांछित परिणाम मिलते हैं"। प्रोस्पेक्टिंग आपके उत्पादों के बारे में उत्सुक हो जाती है या आप कह सकते हैं "हम यात्रा उद्योग में हैं और हम लोगों को दुनिया की यात्रा करने में मदद करते हैं। हमारे रिसॉर्ट्स दुनिया में विशेष स्थान रखते हैं।

- हम सहमत हैं _____
- हम सहायता करते हैं _____
- लोग इन परिणामों को प्राप्त करते हैं _____

4. आपको 10-15 लोगों को आमंत्रित करने की ज़रूरत है।

2-मिनट की प्रस्तुति में, आपको उपर्युक्त चरणों का पालन करने की आवश्यकता है। प्रस्तुति के लिए व्यक्ति को अपने दोस्तों / रिश्तेदारों को साथ लाने के लिए कहें, मैं अभी आपको आमंत्रित कर रहा हूँ ऐसा कहें।

नेटवर्क मार्केटिंग एक संख्या गेम है और आपको 2 मिनट का अपना प्रेजेंटेशन तकनीक मास्टर के तरह करना है।

अध्याय-24

25-मिनट प्रस्तुति

25-मिनट कम लग सकते हैं। लेकिन यह सिर्फ योजना पेश करने के बारे में नहीं है, बल्कि यह योजना पेश करने की कला के बारे में है। कोई भी योजना पेश कर सकता है, लेकिन एमएलएम नेताओं ने एक विशेष तरीका विकसित किया है, जो प्रस्तुति के बाद लोगों को शामिल करने की एक कला है। यदि आप इस समय प्रोफ़ाइल, उत्पाद, योजना के बारे में बात करते हैं, तो रूपांतरण दर कम होगी। तो, ध्यान से पढ़ें कि आप 25 मिनट में सफल प्रस्तुति कैसे बना सकते हैं।

इस प्रस्तुति का मुख्य उद्देश्य आपकी कंपनी की मार्केटिंग योजना देना है। कोई भी योजना बेच सकता है। तो, आपके बारे में क्या अलग है? यह योजना के बारे में नहीं है; यह उस योजना देने की कला के बारे में है। आपको उस कौशल में महारत हासिल करने की आवश्यकता है। अपनी योजना के लिए एक मूल्य बनाएँ। उदाहरण के लिए, आपको एक दुकान में गहने पसंद हैं जो INR 2 करोड़ के मूल्य वाले फ्रंट शोकेस में रखा जाता है। यह संभव हो सकता है कि आप इसका मूल्य महसूस नहीं करेंगे क्योंकि यह आपके सामने बहुत ही आकस्मिक रूप से रखा जाता है। अब, कल्पना करें कि जौहरी आपको बताती है कि उसके पास एक हार है जो अद्वितीय है और बाजार में पहले कभी नहीं देखा गया है। उस हार में हीरे अद्वितीय और सुंदर हैं। अब, जिस कीमत का उसने उल्लेख किया होगा वह बयान को उचित ठहराएगा। तो, जौहरी ने हार के लिए मूल्य बनाया। अब, कल्पना करें कि क्या जौहरी आपको बताती है कि INR 2 करोड़ हार बिक्री पर है और इसके लिए 20 लाख रुपये हैं। क्या आप इसे खरीदना चाहते हैं? बेशक, आप करेंगे!

इसी तरह, आपको अपनी मार्केटिंग योजना या अवसर के लिए मूल्य बनाना होगा और इसे बेचना होगा। यदि आप इसे नहीं बनाते हैं और इसे मूल्य बनाये रखते हैं, तो लोग इसमें निवेश करने से पहले सोचेंगे। मूल्य के साथ, आपको अपनी योजना की इच्छा बनानी है। आइए इच्छा बनाने के लिए चरणों को देखें:

1. प्रस्तुति शुरू करने से पहले आपको तीन चीजों की पहचान करने की आवश्यकता है।

आवश्यकता - आवश्यकता से ज्यादा ज़रूरत है। स्कूल में अपने बच्चे के प्रवेश के लिए एक व्यक्ति को 3000 रुपये की आवश्यकता होती है। यदि आप उसे बताने में सक्षम हैं कि वह अतिरिक्त 30000 रुपये कैसे बना सकता है, तो वह आपकी योजना सुनें। एक और व्यक्ति को अपने घर के लिए किराए का भुगतान करने में परेशानी हो रही है और यदि आप उसे समाधान और तरीका दिखाते हैं जिसमें वह किराया चुकाने के लिए अतिरिक्त आय अर्जित कर सकता है, तो वह आप की योजना का हिस्सा बन जाएगा।

चाहते हैं - यह एक ऐसा मामला हो सकता है जहां जीवन में बहुत अच्छा कर रहे हों और अपने निपटान में सभी विलासिताएं हों। आपके पास बड़ी कारें, बंगला, सहायक उपकरण आदि हो सकती हैं और आपकी अगली इच्छा एक निजी जेट है और आप जेट के बारे में एक प्रोस्पेक्टिंग को प्रभावित करने की कोशिश कर रहे हैं, लेकिन इस मामले में, प्रोस्पेक्टिंग को परिवर्तित नहीं किया जाएगा क्योंकि इसमें उनकी रुचि नहीं है। वह केवल 15000 रुपये चाहता है। इसलिए, नेटवर्क मार्केटिंग में आप जिस व्यक्ति से बात कर रहे हैं उसके स्तर पर बात करना महत्वपूर्ण है।

1. नहीं चाहते - लोग अक्सर अनदेखा करते हैं जो वे नहीं चाहते हैं। उदाहरण के लिए, कोई व्यक्ति अपनी नौकरी से संतुष्ट नहीं होता है और यदि आप उसे समाधान दे सकते हैं और उसे बता सकते हैं कि वह अन्य स्रोतों से पैसा कैसे कमा सकता है, तो वह आपकी योजना सुनना चाहेगा इसी तरह, एक व्यक्ति उस इलाके में खुश नहीं है जिसमें वह रह रहा है और बाहर निकलना चाहता है। यदि आप उसे एक समाधान दे सकते हैं कि आपके पास कोई योजना है, जिसके द्वारा वह बाहर निकल पाएगा, तो वह आपकी योजना सुनेंगे।

वास्तव में आपकी प्रस्तुति के साथ समाधान दिखाने से पहले इन तीनों चीजों को पहचानना अनिवार्य है।

2. आपको अपनी प्रोस्पेक्टिंग को अपनी जरूरत से खींचने की जरूरत है, चाहते हैं और सवाल नहीं करना चाहते हैं कि उसकी जरूरत को हल करने के लिए कितना पैसा लगेगा, चाहते हैं और नहीं चाहते हैं। आप एक बहुत ही शक्तिशाली सवाल से शुरू कर सकते हैं और यह है कि "यह कैसे होगा?" उदाहरण के लिए, यदि कोई व्यक्ति अपनी नौकरी से खुश नहीं है और आप कहते हैं कि यह कैसे होगा यदि आप एक समाधान प्रदान करते हैं जहां वह कम से कम कमा सकता है INR40000 हर महीने। बातचीत करते समय हमेशा मिररिंग तकनीक का उपयोग करें। विषय से बाहर मत जाओ और बॉस को दोषी ठहराते समय मालिक को दोष देना शुरू करें। यह संभव हो सकता है कि वह अपने मालिक को पसंद करता है लेकिन उसका यात्रा का समय उसे प्रेरित नहीं करता।

3. अंतिम चरण उनकी योजना को हल करने के लिए अनुकूलित योजना के साथ अपनी समस्या का हल दिख रहा है, चाहते हैं या अपनी योजना के साथ हल नहीं करना चाहता है। हम समस्या हल करने वाले हैं और उनकी समस्याओं का समाधान प्रदान करने के लिए हैं। अगर वे INR40000 चाहते हैं, तो उन्हें INR40000 के लिए एक समाधान दिखाएं। जब उनके वर्तमान मुद्दों का समाधान हो जाता है तो आप हमेशा उच्च हो सकते हैं।

इसे याद रखें, जो भी लोग खरीदेंगे और जो भी शामिल होंगे, वे तर्कों के साथ अपनी भावनाओं का उपयोग करने में शामिल होंगे। आपको उनके साथ जुड़ने के लिए अपनी भावनाओं को टैप करना होगा। तो, भावनाओं को उजागर करें, और अब आपके पास प्रक्रिया है। आखिरकार, हम समस्या हल करने वाले हैं।

अध्याय-25

ज़रूरत की पहचान कैसे करें, क्या चाहते हैं और क्या नहीं चाहते हैं

इस अध्याय में, आइए सीखने की कोशिश करें कि हम लोगों की जरूरत को कैसे समझ सकते हैं, क्या चाहते हैं और क्या नहीं चाहते हैं प्रस्तुति के दौरान, यह आवश्यकता को समझने, इच्छित और इच्छा नहीं करने के लिए एक महत्वपूर्ण कदम है, जिसके बिना आप उन्हें सटीक समाधान नहीं दे सकते हैं। इस पाठ में, आप आवश्यकता, पहचान और क्या नहीं चाहते पहचानने के लिए 3-चरणीय सूत्र के बारे में जानेंगे। आप तीन प्रश्न पूछेंगे और ये 3 प्रश्न दो चीजें करेंगे। सबसे पहले, यह आपको पहचानने में मदद करेगा कि संभावित व्यक्ति को क्या पसंद है दूसरा, आप उनके साथ भावनात्मक संबंध बनाएंगे।

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

उन्हें बोलने और सक्रिय श्रोता बनने दें। यदि वे आपको प्रश्न के लिए अधिक जानकारी प्रदान करने के लिए कहते हैं, तो आप उन्हें बता सकते हैं कि यह कुछ भी हो सकता है, अर्थात् पैसा, करियर, स्वास्थ्य, संबंध इत्यादि। मान लीजिए कि उनका कहना है कि उनका करियर महत्वपूर्ण है, अब हम अगले प्रश्न पर जा सकते हैं।

प्रश्न 2: क्यों?

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

प्रश्न 3: क्या होगा यदि ऐसा नहीं होता है?

यह एक बहुत ही भावनात्मक सवाल होगा लेकिन यह आपकी प्रोस्पेक्टिंग को सोचने पर मजबूर करेगा, कि "क्या होगा यदि ऐसा नहीं होता?" मान लीजिए कि प्रोस्पेक्टिंग आपको अपने जीवन के बारे में एक कहानी बताती है और वह उससे क्या चाहता है और बोलने के बाद, आप इस सवाल को आगे बढ़ाओ। आप उस व्यक्ति के प्राथमिक प्रेरक कारक को जानेंगे। आपको पता चलेगा कि वह व्यक्ति कितना हद तक वह प्राप्त कर सकता है जो वह चाहता है। अब आप उनकी समस्या का समाधान प्रदान कर सकते हैं।

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

अध्याय-26

प्रस्तुति के दौरान याद रखने के लिए अंक

हम 6 विचारों को सीखेंगे जो आपको एक प्रस्तुति रॉक स्टार बना देंगे! मैं चाहता हूँ कि अगली बार जब आप एक प्रेजेंटेशन दें, आप उस प्रॉस्पेक्ट को बंद करें। चलिए, शुरू करते हैं:

1. आपको प्रस्तुति को समाप्त करने के बारे में पता होना चाहिए। एक साधारण सवाल है कि आपको प्रेजेंटेशन के अंत में क्या पूछना चाहिए। आप उन के संदेहों को दूर करने में सक्षम होंगे। प्रस्तुतिकरण को कैसे शुरू किया जाए, प्रेजेंटेशन को कैसे शुरू किया जाए? तो, अंतिम सवाल होना चाहिए "आप क्या सोचते हैं?" दूसरे शब्दों में, आप उससे पूछ रहे हैं कि उसके दिमाग में क्या चल रहा है। एक बार, वह आपको बताना शुरू कर देता है, ध्यान से सुनो। यदि यह पर्याप्त नहीं है, तो आप पूछ सकते हैं "क्या आप ऐसा कुछ भी देखते हैं जो आप नहीं कर सकते?" जब आप यह पूछते हैं, उसके दिमाग में कोई आपत्ति है, तो वह आपको अपने मुद्दे के बारे में बताएगा और आप तुरंत समाधान प्रदान कर पाएंगे। इस कोर्स में सबकुछ व्यावहारिक है।

2. लोग समस्या के समाधान के लिए भुगतान करते हैं। लोग आपको अपनी समस्याओं का हल लाने के लिए भुगतान करेंगे और इसलिए नहीं कि वे आपके बिक्री लक्ष्यों को प्राप्त करने में आपकी सहायता करना चाहते हैं। तो, उनकी समस्या क्या है? उदाहरण के लिए, आप अपने लक्ष्य हासिल करना चाहते हैं और बहुत पैसा कमा सकते हैं। तो, यही वह समस्या है जिसका आपने सामना किया था और आपने समाधान प्रदान करने के लिए इस कोर्स के लिए भुगतान किया था। आपकी मार्केटिंग योजना लोगों की समस्या का समाधान है।

3. जब मूल्य कीमत से अधिक हो जाता है तो लोग खरीदते हैं। हकीकत में, आपके उत्पाद का मूल्य बहुत बड़ा हो सकता है, लेकिन जो भी आप प्रस्तुत कर सकते हैं वह मूल्य के मुकाबले कीमत में बहुत छोटा हो सकता है। पूछताछ की कीमत संभावित मूल्य को उचित नहीं ठहरा सकती है जो आप संभावित रूप से पेश कर रहे हैं। जो लोग अच्छी तरह से कर रहे हैं वे सही मूल्य दिखा रहे हैं और इसलिए वे नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होने में सक्षम हैं। आप इस कोर्स को महत्व देते हैं क्योंकि आप जानते हैं कि जो चीजें आप सीख रहे हैं, वे आपको लंबे समय तक लाभान्वित करेंगे।

4. प्रशिक्षण और योजना मिश्रण मत करो। प्रोस्पेक्टिंगएं योजना के लिए हैं और लोग अक्सर उत्पादों और उसके विनिर्देशों की तकनीकी चीजों में जाने की गलती करते हैं और उन्हें उन चीजों के बारे में सूचित करते हैं जो दूसरों को रूचि नहीं देते हैं। इस बिंदु पर, वे प्रशिक्षण पाने के लिए नहीं हैं। वे प्रशिक्षण लेंगे, लेकिन एक बार जब उन्होंने आपके उत्पादों के लिए भुगतान किया है और आपके ग्राहक हैं, तो उन्हें बताएं कि उत्पाद उनकी समस्याओं का समाधान कैसे प्रदान कर सकता है।

5. लोग भावनाओं के साथ खरीदते हैं, इसलिए कहानियां जोड़ने के लिए मत भूलना। जैसा कि अंतिम वीडियो में बताया गया है, लोग भावनाओं के साथ खरीदते हैं। तो उनके भावनात्मक कारकों को लक्षित करें। उन कहानियों को बताएं जिनसे वे संबंधित हो सकते हैं। उदाहरण के लिए, यदि प्रोस्पेक्टिंग छात्र है, तो उन्हें बताएं कि एक छात्र नेटवर्क मार्केटिंग में कैसे सफल हुआ। उन चुनौतियों का सामना करने के लिए उन्हें क्या चुनौतियों का सामना करना पड़ा और उन्होंने क्या किया। नेटवर्क मार्केटिंग में भावनात्मक कनेक्शन बनाना बहुत महत्वपूर्ण है।

6. यह महत्वपूर्ण है। यदि आप नेटवर्क मार्केटिंग के लिए नए हैं, तो आपको इसे ध्यान में रखना होगा। आपकी पहली 5 प्रस्तुतियां आपकी अप लाइन द्वारा की जानी चाहिए। बैठकों को ठीक करें और उन बैठकों में प्रस्तुतिकरण देने के लिए अपनी लाइन से पूछें। नेटवर्क मार्केटिंग एकमात्र ऐसा उद्योग है जहां लोग एक दूसरे को बढ़ने और लाभ लेने में मदद करते हैं। अगले 5 प्रस्तुतियां आपके द्वारा की जानी चाहिए। सुनिश्चित करें कि ऊपर की रेखा आपके साथ है, बस अगर आपको प्रस्तुति में कोई सहायता या सहायता चाहिए। प्रस्तुति के बाद भी, अप लाइन आपको उन क्षेत्रों पर प्रतिक्रिया दे सकती है जिन्हें आपको काम करने और सुधारने की आवश्यकता है। अंतिम 5 प्रस्तुतियां आपके द्वारा की जानी चाहिए लेकिन यह सब आपके द्वारा ही होगी और आपको अपनी प्रतिक्रिया को अपनी अप लाइन के साथ साझा करना होगा।

इन 15 प्रस्तुतियों में, आप अपनी प्रस्तुतियों के साथ एक रॉक स्टार बनेंगे!

अध्याय-27

आपकी कहानी

इससे पहले कि कोई भी प्रॉस्पेक्ट आपके साथ काम करना चाहे, वे आपकी कहानी के बारे में जानना चाहते हैं। आपने कैसे शुरू किया, आपने क्या किया और आप कैसे सफल हुए। इसलिए, आपको भावनात्मक, कनेक्टिंग और कुछ ऐसा करने की ज़रूरत है जो संभावित हो सके। इस अध्याय में, हमने आपको 5 अंकों के साथ व्यापक रूप से समझाया है कि अपनी कहानी कैसे बनाएं।

1. नेटवर्क मार्केटिंग में आने से पहले आप क्या कर रहे थे? यदि आप पहले नौकरी में थे, तो आप इसे सरल रख सकते हैं और तथ्य बता सकते हैं।
2. आप जो भी कर रहे थे उसमें आपको क्या पसंद नहीं आया? आप उन्हें अपने पिछले काम में असंतोष के क्षेत्र के बारे में बता सकते हैं। आप बता सकते हैं कि भुगतान के मुद्दे थे या इसके कारण दूसरों से पैसा उधार लेना था।
3. आप नेटवर्क मार्केटिंग में कैसे पहुंचे? उनको बताएं कि आपने सोशल मीडिया पर, या एक टेलीफोन कॉल के माध्यम से, या आप अपने दोस्त के साथ किसी ईवेंट में पाए गए हैं। मुझे पता चला कि नेटवर्क मार्केटिंग में असंतोष के क्षेत्र के लिए समाधान था।
4. आपको कैसे लगता है कि आपका जीवन सकारात्मक रूप से बदल गया है? आप उन्हें बता सकते हैं कि शामिल होने के बाद से मैंने इतनी धन कमाई है और यदि आपने ज्यादा कमाई नहीं की है, तो भी आप उन्हें बता सकते हैं कि बहुत से लोगों के साथ मिलकर और बातचीत करके आपका व्यक्तित्व कैसे अच्छा हो गया। अब आप किसी से भी और कहीं भी आत्मविश्वास से बात कर सकते हैं।
5. आपका भविष्य का लक्ष्य / दृष्टि क्या है? अगले 6 महीनों में मैं कम से कम INR 1 लाख (या जो भी आप पूरा करना चाहते हैं) कमाना चाहता हूँ।

इन सब में, सुनिश्चित करें कि एमएलएम कीवर्ड का उपयोग न करें। इसे सरल रखें और वार्तालाप सामान्य होना चाहिए। ये 5 अंक हैं जिनका उपयोग आपको ऐसी कहानी बनाने के लिए करना चाहिए जो से प्रॉस्पेक्ट जुड़ता हो।

अध्याय-28

मिलियन डॉलर टिप्स

आज के पाठ में, हम मिलियन डॉलर टिप के बारे में जानेंगे। एक टिप जिस पर मैंने वर्षों से काम किया है, इसे पॉलिश किया है, और अब यह मेरे लिए आश्चर्यजनक काम करती है और जिस से मैं लोगों को रॉक स्टार प्रेजेंटर बनने में मदद करता हूँ। यह एक छोटी सी नोक है, लेकिन एक बड़ा प्रभाव बनाता है! शामिल होने की अधिकतम संख्या प्राप्त करने के लिए, आपको एक रॉक स्टार प्रस्तुतकर्ता बनने की आवश्यकता है और यहां आपका मिलियन डॉलर टिप है।

- आपके द्वारा पेश किए जाने वाले तरीके को **रिकॉर्ड** करें; जिस तरह से आप योजना दिखाते हैं। जब आप अपने मोबाइल में योजना दिखाते हैं तो ऑडियो / वीडियो रिकॉर्ड करें। जब आप वास्तव में प्रेजेंटेशन लाइव दे रहे हों तो आप रिकॉर्ड कर सकते हैं या आप इसे रीहर्सल के रूप में कर सकते हैं।

- जो भी आप बोलते हैं उसे **सुनें**, खुद को वास्तविक प्रतिक्रिया और अभ्यास दें जब तक आपको लगता है कि आपने इसे बनाया है। फिर, अपनी सक्रिय लाइन को जो आपने रिकॉर्ड किया है उसे सुनें। जब वे आपकी प्रतिक्रिया दे रहे हों और सुधार के क्षेत्रों में सक्रिय रूप से सुनें तो उन्हें बाधित न करें।

- सभी फीडबैक का एक **नोट बनाएं**, यदि आपको रॉक स्टार बनना है और अपने में परिवर्तन लाना है!

ऐसा करने से आपके कौशल इतनी अधिक पॉलिश हो जाएंगी कि आप अपनी प्रॉस्पेक्ट के साथ आत्मविश्वास से बोलेंगे और उन्हें अपने ग्राहकों बनायेंगे। रॉक दी वर्ल्ड!

अध्याय-29

समापन

आपको एक आदमी की प्रोस्पेक्टिंग है, आपने अपना समय निवेश किया है, उन्हें एक कार्यक्रम में आमंत्रित किया है, उन्हें प्रेजेंटेशन दिया है, और इसके बाद, क्या आपने प्रोस्पेक्टिंग का लाभ उठाने का प्रबंधन किया? समापन में पहली बार है जब आप अपनी प्रोस्पेक्टिंग का लाभ उठाते हैं। यहां बंद करने का मतलब है शामिल होना। आपको उस प्रॉस्पेक्ट को अपना वितरक बनाना है। यह प्रोस्पेक्टिंग है कि वह प्रॉस्पेक्ट आपकी टीम में शामिल हो और वितरक बनें।

आपको उन समस्याओं का समाधान करना सीखना होगा जो प्रोस्पेक्टिंगएं आपकी समस्याओं के समाधान के रूप में आपसे सुनना चाहती हैं। अपनी प्रोस्पेक्टिंग को आरामदायक महसूस कराएँ। हमेशा याद रखें, समापन टेबल पर होगा। जब तक प्रॉस्पेक्ट वितरक नहीं है और अभी भी मेज पर बैठा है, उठो मत। धैर्य रखें और तब तक प्रतीक्षा करें जब तक वह वहां न हो। यदि आप समाधान दिखाने में सक्षम हैं, तो आप इसकी सहायता कर रहे हैं इसके बजाय अब आप भर्ती नहीं कर रहे हैं। याद रखें, जब आप बंद कर रहे हैं तो इसका मतलब है कि आपकी कंपनी के लिए प्रोस्पेक्टिंग पर हस्ताक्षर करना, इसे पेशेवर तरीके से किया जाना चाहिए और मेज पर होना चाहिए। यह हमेशा ध्यान में रखा जाना चाहिए कि लोग आपको खरीदते हैं। वे कंपनी या उत्पादों को नहीं खरीदते हैं। वे तुम्हें जानते हैं। यह आप पर निर्भर करता है कि आप कंपनी कैसे पेश करते हैं और उन्हें खरीदने के लिए मनाते हैं। हमारी योजना किसी को करोड़पति बनाने के लिए पर्याप्त शक्तिशाली है, लेकिन इस समय प्रोस्पेक्टिंग की आंखों में, केवल आप उसे करोड़पति बना सकते हैं। इसलिए, यदि लोग आपको खरीदते हैं, तो आप बहुत महत्वपूर्ण हैं, आपको कुछ चरणों पर ध्यान केंद्रित करने की आवश्यकता है:

1. आपकी ड्रेसिंग - आपको सभ्य और पेशेवर दिखना चाहिए। यदि आप जींस और टी-शर्ट में मिलते हैं तो लोग आपको गंभीरता से नहीं लेंगे। यदि आप न केवल अपने दृष्टिकोण में बल्कि अपने ड्रेसिंग में भी अधिक पेशेवर दिखते हैं तो लोग आप पर भरोसा करेंगे। एक सवाल उठता है, यदि दो लोग बिजनेस प्लान के साथ आते हैं, पहला जीन्स / टी-शर्ट में है और दूसरा सूट और टाई में, तो लोग किस पर भरोसा करेंगे? बेशक, एक सूट और टाई के साथ। तो, हमेशा अपने ड्रेसिंग भावना पर काम करते हैं। किसी व्यक्ति के लिए यह निर्णय लेने में 30 सेकंड लगते हैं कि वे आपके साथ काम करना चाहते हैं या नहीं।

2. आपकी शारीरिक भाषा - जो भी आप सोचते हैं, आप इसे सब कुछ नहीं बोल सकते हैं, जो आपके शरीर की भाषा के माध्यम से बोली जाती है। अगर कोई लड़की आपको पसंद करती है, तो आप उसकी शारीरिक भाषा से जान लेंगे। यदि आप किसी प्रोस्पेक्टिंग के लिए अच्छी तरह से कामना करते हैं, तो आपकी शारीरिक भाषा इसे व्यक्त करेगी। आपको अपने शरीर की भाषा से बात करने की ज़रूरत है। जब आप उपस्थित होते हैं तो हमेशा अपने हाथों का उपयोग करें। अगर आप अपने शरीर की भाषा से बात कर रहे हैं तो जानबूझकर देखें।

3. आपका उत्साह - नेटवर्क मार्केटिंग उत्साह के बारे में है। जो कुछ भी हम अपनी कंपनी के लिए महसूस करते हैं, हमारे उत्पादों के लिए, उत्तेजना को प्रोस्पेक्टिंग के साथ साझा किया जाना चाहिए। यह रूपांतरण में मदद करेगा। आपका उत्साह और उत्तेजना आपकी प्रोस्पेक्टिंग को आपके वितरक में लाएगी। नेटवर्क मार्केटिंग नेता ट्रांसफार्मर हैं। वे हमेशा ऊर्जावान होते हैं और वे इसे अपने वितरकों और प्रॉस्पेक्ट्स में स्थानांतरित करते हैं। तो आपको उस ट्रांसफार्मर होने की जरूरत है, आपको उस नेता होने की जरूरत है।

4. प्रोस्पेक्टिंग से संबंधित - चाहे आप जिस भी स्तर पर हैं, आपको प्रॉस्पेक्ट के स्तर पर होना चाहिए। यदि वह बाइक की इच्छा रखता है, तो अपनी बाइक प्राप्त करने के लिए अपनी सफलता के लिए ज़िम्मेदार रहें। कहानियां साझा करें। अपनी प्रोस्पेक्टिंग का खयाल रखें ताकि उसके पास आपके वितरक होने के अलावा कोई विकल्प न हो। हम नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय में लोगों की मदद करते हैं। यदि आपका इरादा लोगों की मदद करना है तो लोग आपसे जुड़ जाएंगे।

अपने आप को सफलता की ओर धकेले!

अध्याय-30

नुकसान का डर

इस पाठ में, आप एक कारक सीखेंगे जो लोगों को सबसे ज्यादा प्रेरित करता है। इस कोर्स के बाद आप जो अंतिम लक्ष्य हासिल करना चाहते हैं वह है कि आप अपनी प्रोस्पेक्टिंग को अपने वितरक बना सकें और इसके लिए आपको हानि के डर नामक अवधारणा को समझने की आवश्यकता है। मनुष्यों को प्रेरित किया जाता है जब वे या तो बड़ा लाभ या हानि का डर देखते हैं। आपकी प्रस्तुति में, आप निश्चित रूप से बड़े लाभ दिखाते हैं लेकिन फिर भी आपकी प्रोस्पेक्टिंग शामिल नहीं होती है और ऐसा इसलिए होता है क्योंकि आप उन्हें नुकसान का डर दिखाने में विफल रहे।

जब आप अपनी पेशकश के साथ नुकसान का डर दिखाते हैं, तो आप सफलता की प्रॉस्पेक्ट्स को बढ़ाते हैं।

मान लें कि आप मॉल में अपने पसंदीदा शॉपिंग आउटलेट पर जाते हैं। उस आउटलेट को पार करते समय, कोई आपको एक पुस्तिका देता है जो कहता है, "अगले 2 घंटों के लिए वस्तुओं पर 90% छूट"। चूंकि आप इसे हमेशा उस स्टोर से खरीदना चाहते थे, इसलिए आप स्टोर मैनेजर से पूछते हैं और ऑफ़र की पुष्टि करते हैं और वह सूचित करता है कि केवल 90 मिनट बाकी हैं। आप जो कुछ भी कर सकते हैं उसे प्राप्त करते हैं और जब आप केवल 3 मिनट के साथ चेक-आउट काउंटर तक पहुंच जाते हैं, तो कैशियर आपको बताता है कि यदि आप एक मिनट देर से आते, तो आप प्रस्ताव चूक जाते। आप बिना किसी समय बर्बाद किए अपना भुगतान करते हैं।

क्या तुमने देखा क्या हुआ? नुकसान का डर था। 90% छूट खोने का डर। क्या आपको अपनी प्रॉस्पेक्ट्स के लिए नुकसान का डर मिल सकता है? अब तक आप उन्हें ग्राहक / वितरक बनने के लिए भुगतान करने के लिए आमंत्रित करके आमंत्रित कर रहे थे, लेकिन अब नुकसान के डर से, आपकी प्रोस्पेक्टिंग आपको पैसे दे रही है।

आपकी प्रस्तुति में, आपको दिखाकर नुकसान का डर दिखाना चाहिए:

- 1. आपके प्रॉस्पेक्ट के लिए वर्तमान नुकसान:** अपनी प्रोस्पेक्टिंग बताएं कि यदि वे अभी शामिल हो जाते हैं, तो वे तुरंत उनके अधीन हो सकते हैं जो अगले 2 दिनों में उनके लिए काम करेंगे और प्रोस्पेक्टिंग है कि वह व्यक्ति अच्छा व्यवसाय करे और उनके लिए अच्छा कमाए।
- 2. आपके प्रॉस्पेक्ट के लिए आजीवन नुकसान:** उन्हें बताएं कि यह प्रस्ताव सीमित है और भविष्य में वापस नहीं आएगा।
- 3. कंपनी ऑफ़र जल्द ही समाप्त हो रहा है:** सीमित समय की पेशकश, केवल इतना ही समय है, उसके बाद ऑफ़र समाप्त हो जाएगी।
- 4. सीमित अवधि के लिए व्यक्तिगत प्रस्ताव:** आप वितरक को व्यक्तिगत पेशकश कर सकते हैं कि अगर वे शामिल हों, तो उन्हें सप्ताह के अंत तक उपहार मिलेगा।

हमेशा याद रखें!! हर किसी को ऐसे ट्रीट करें कि उनके पास पैसा है। पहले से किसी का भी न्याय न करें कि उनके पास पैसा नहीं हो सकता है। यदि वे रुचि रखते हैं, तो वे पैसे की व्यवस्था करेंगे भले ही उनके पास यह न हो।

अध्याय-31

फॉलो - अप



नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में एक कहावत है कि "भाग्य फॉलो-अप में है"। आपकी प्रस्तुति के बाद, आपको कम से कम 4-5 बार अपनी प्रोस्पेक्टिंग का पालन करना होगा क्योंकि यह मानव प्रवृत्ति है कि लोग तुरंत निर्णय नहीं लेते हैं। अधिकांश लोग अपनी योजना दिखाते हैं लेकिन अगर वे शामिल होते हैं, अच्छा, और यदि वे नहीं करते हैं, तो वे स्वचालित रूप से शामिल होने की उम्मीद करते हैं, वे अगले व्यक्ति के पास जाते हैं। कुछ ऐसे कदम और जोखिम हैं जिन्हें मैंने अनुभव के वर्षों में सीखा है जो मैं अब आपके साथ साझा करने वाला हूँ।

प्रस्तुतियों के बाद प्रश्न हमेशा पूछे जाने चाहिए, लेकिन न केवल "यह कैसा था" क्योंकि तब आप प्रतिक्रियाओं को केवल दो, हां या नहीं तक सीमित कर रहे हैं। आपको पता होना चाहिए कि प्रोस्पेक्टिंग के दिमाग से कैसे खेलना है ताकि आपके प्रश्न उन्हें उन प्रतिक्रियाओं पर ले जाएं जिन्हें आप ढूंढ रहे हैं। पूछें, "प्रस्तुति के बारे में आपको सबसे ज्यादा क्या पसंद आया?" या "आपको अधिक, उत्पाद या योजना क्या पसंद आया?" हमेशा याद रखें कि फॉलो-अप के लिए प्रश्न महत्वपूर्ण हैं। आप वह प्रतिक्रिया चाहते हैं जिसे आप ढूंढ रहे हैं। तो, तदनुसार अपने प्रश्नों को फ्रेम करें।

अक्सर, प्रॉस्पेक्ट एक बैठक में ग्राहक / वितरक में परिवर्तित नहीं होता है। एक व्यक्ति अपनी पहली यात्रा पर एक कार नहीं खरीद सकता है। बिक्री करने के लिए अनुवर्ती कॉल आवश्यक हैं। यह नेटवर्क मार्केटिंग में समान है। आपको फॉलो-अप का एक अच्छा स्तर बनाए रखना है और एक्सपोजर से सबसे अच्छी विधि है। वे उत्पाद की विशेषताओं, उपयोग इत्यादि के बारे में अधिक जानने के लिए कई एक्सपोजर चाहते हैं। अब, एक्सपोजर का सबसे अच्छा रूप और फॉलो-अप आपकी कंपनी या स्वयं द्वारा आयोजित कार्यक्रम हैं। उन्हें प्रभावी फॉलो-अप के लिए अग्रिम भविष्य की घटनाओं के लिए निमंत्रण दें। कम से कम 4 एक्सपोजर देने का प्रयास करें। हमेशा याद रखें कि जब आप उन्हें कॉल करते हैं, तो पहले स्वस्थ रिश्ते बनाने की कोशिश करें क्योंकि शुरुआत में आप अपनी कंपनी के उत्पादों को नहीं बेच रहे हैं, लेकिन आप खुद को बेच रहे हैं। आप अपने उत्पादों के बारे में प्रोस्पेक्टिंग को स्पैम नहीं करना चाहते हैं और केवल अपनी कॉल प्राप्त करना बंद करने और आपको अनदेखा करना शुरू करने की योजना बना रहे हैं। उन्हें आकस्मिक रूप से और एक दोस्ताना तरीके से बात करें और अंत में आप उस घटना के बारे में सोच सकते हैं जब आप उन्हें आमंत्रित करना चाहते हैं। यह मेरे साथ 90% हुआ है कि मेरे बदले में मेरी प्रोस्पेक्टिंगएं शामिल होने के बजाय, मैंने पूछा है कि वे कैसे और कब शामिल हो सकते हैं?

अंत में, मैं कहता हूँ कि आखिरकार आप अपनी प्रॉस्पेक्ट्स की मदद करने जा रहे हैं यदि आप उन्हें शामिल करते हैं। तो, जब तक आपकी प्रोस्पेक्टिंग पुलिस को कॉल नहीं करती तब तक फॉलो-अप करें!

अध्याय-32

व्हाट्सएप से फॉलो-अप करें

आज हम जो सीखने जा रहे हैं, वह बहुत ही व्यक्तिगत है। इस तकनीक को नेटवर्क मार्केटिंग में मेरी यात्रा के माध्यम से विकसित किया गया है और यह जादू की तरह काम करता है और फॉलो-अप इससे बेहतर नहीं हो सकता। तो, आज हम अनुवर्ती की एक बहुत ही विशेष तकनीक सीखेंगे और वह है व्हाट्सएप के साथ अनुवर्ती। ध्यान रखें, जो भी आप संभावनाएं हैं, सुनिश्चित करें कि आपका नंबर उनकी फोनबुक में सहेजा गया है। अब एक दिन, हर कोई व्हाट्सएप का उपयोग करता है। तो, सवाल यह है कि आप वास्तव में व्हाट्सएप का अनुसरण कैसे कर सकते हैं:

1. प्रसारण सूची: वीडियो में निर्देशानुसार प्रसारण सूची बनाएं और नियमित रूप से प्रेरक और प्रेरक संदेश भेजें। इस तकनीक के माध्यम से, मैं कई लोगों को ग्राहक और वितरक के रूप में प्राप्त करने में सक्षम था। हर सुबह इसका एक शेड्यूल होना चाहिए। कई प्रसारण सूचियां बनाएं। उन सभी को एक साथ न रखें। व्यक्तिगत रूप से, मैंने ए से डी तक सभी लोगों को चुना (अधिकतम सीमा 256)। मैंने प्रति सूची में 200 लोगों को जोड़ा और मुझे 56 अतिरिक्त लोगों के स्थान के साथ छोड़ दिया गया। मैं आपको बाद में बताऊंगा कि मैंने ऐसा क्यों किया। मेरे फ़ोन में कुल 5000 संपर्कों के साथ, मेरे व्हाट्सएप पर प्रसारण सूची लगभग 15 थी। अब जब आप किसी व्यक्ति को अपनी संपर्क सूची में नया जोड़ते हैं, तो सुनिश्चित करें कि आप उस व्यक्ति को तुरंत प्रसारण सूची में जोड़ देंगे, जब आप उसके बारे में भूल जाते हैं। तो हम इसका अनुसरण कैसे करते हैं? Instagram या Google से खोजें और उन प्रेरणादायक संदेश को प्रसारण सूची में डालें। आपके संदेश को बार-बार देखने से यह क्या होगा, आपका नाम उनकी स्मृति में संग्रहीत किया जाएगा। अपनी कंपनी की योजना और उत्पादों के साथ स्पैम न करें। इसलिए, यहां तक कि अगर मैं किसी भी दिन उन्हें एक संदेश भेजना भूल गया, तो लोगों ने पूछताछ करते हुए पूछा कि मैंने ऐसा क्यों नहीं किया। सप्ताह में एक बार, 10 दिन या 15 दिन में, मैं उन्हें अपनी कंपनी के बारे में एक छोटी सी जानकारी भेजता था।

2. स्टेटस: व्हाट्सएप स्टेटस डालने का एक बहुत ही खास फीचर देता है जिसे आप अपनी जीवनशैली की तस्वीरों और वीडियो के साथ रोजाना अपडेट कर सकते हैं। ध्यान प्राप्त करें और नियमित स्थिति डालें। अपने लाइव स्टेटस अपडेट को नियमित रखें। वर्तमान में, 1000 से अधिक लोग अपलोड पर मेरी स्थिति देखते हैं। आप इंस्टाग्राम, स्नैपचैट या किसी अन्य सोशल मीडिया पर उसी तकनीक को लागू कर सकते हैं जिसका आप बड़े पैमाने पर उपयोग करते हैं।

इन दो तकनीकों का उपयोग करें और उन लोगों की आंखों और दिमाग में रहें जिन्हें आपने प्रस्तुति दी है।

अध्याय-33

ऑब्जेक्शन हैंडलिंग

कुछ ऐसे प्रश्न हैं जो आपकी प्रस्तुति के बाद प्रॉस्पेक्ट पूछते हैं। आप प्रस्तुति में अपना सर्वश्रेष्ठ प्रदान करते हैं और जब आप चाहते हैं कि प्रॉस्पेक्ट साइन अप करें, तब उन्हें आपत्ति होती है। यह आपकी योजना या उत्पाद के साथ एक वास्तविक आपत्ति हो सकती है। यदि आप उस आपत्ति को संभालने में असमर्थ हैं, प्रॉस्पेक्टिंग है कि वह वितरक / ग्राहक में परिवर्तित नहीं होगा।

एक गलती यह है कि नेटवर्क मार्केटिंग में अधिकांश लोग खुद को साबित करने के लिए प्रॉस्पेक्ट से बहस करना चाहते हैं। कभी मत करो! तो, पहली बात यह है कि आपको पहचानने की आवश्यकता है कि आपत्ति वास्तविक है या सिर्फ आप से बचने के लिए है। अब, आपत्तियों को संभालने की पहली तकनीक प्रश्न हैं, प्रश्न के सीधे जवाब देने की कोशिश है ना करे, बल्कि प्रश्न को संभावित दिशा में पूछें ताकि आप जिस दिशा में चाहते हैं उसे खींच सकें। कुल मिलाकर, पूरे नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में आमतौर पर 10 आपत्तियां होती हैं।

दूसरा तरीका फील फेल्ट फाउंड फॉर्मूला का उपयोग करना है। यह 3 एफ फॉर्मूला आपके द्वारा सामना किए जा सकने वाले किसी भी उठाए गए आपत्ति को हल करेगा।

इस अध्याय में, हमने सभी प्रमुख आपत्तियों को शामिल किया है और आप सीखेंगे कि उनसे कैसे निपटना है। आइए उन आपत्तियों पर नज़र डालें:

- 1. मेरे पास समय नहीं है** - यह सबसे बुनियादी आपत्ति है। याद रखें, हमेशा एक प्रश्न के साथ इसका उत्तर दें। उनसे पूछें कि वे अपना अधिकांश समय कहां निवेश करते हैं? उनकी प्राथमिकताओं क्या हैं? यह कैसे होगा यदि आपको यह कहना नहीं पड़े कि आपके पास समय नहीं है? उन्हें बताएं कि यही कारण है कि आप उन्हें व्यवसाय में शामिल करना चाहते हैं। आप 3 एफ फॉर्मूला का उपयोग कर सकते हैं और बता सकते हैं कि आप भी पहले ऐसा महसूस करते थे।
- 2. मेरे पास पैसा नहीं है** - 3 एफ फॉर्मूला लागू करें और उन्हें बताएं कि नेटवर्क नेटवर्क में शामिल होने से पहले आपको भी पैसे की समस्या का सामना करना पड़ा। उन्हें एक ऐसे व्यक्ति की कहानी बताएं जिसने प्रॉस्पेक्ट के समान स्थिति का सामना किया, और कहानी को प्रॉस्पेक्ट की स्थिति के समान समाप्त करें। यदि वह ऐसा कहे की उसके पास कम पैसे हैं, या इसे व्यवस्थित करने की आवश्यकता है, तो इसे अपनी कहानी में जोड़ें कि आपने भी एक दोस्त से व्यवसाय शुरू करने के लिए उधार लिया है और इससे आपको लंबे समय तक बहुत मदद मिली है।
- 3. मैं एक विक्रेता नहीं हूँ** - आप यह कहकर जवाब दे सकते हैं कि आपने भी पहले यही सोचा था लेकिन यह पता चला कि यह व्यवसाय लोगों को शिक्षित करने के बारे में है और यदि आवश्यक हो तो उन्हें 3 एफ में बात करें।
- 4. क्या यह एमएलएम है?** - जब लोग यह कहते हैं, तो मैं रुकता हूँ। उन्हें आपको एमएलएम समझाने दें। आप पूछ सकते हैं कि क्या उनके पास उद्योग में अनुभव हैं और इसका कारण क्या था कि वे इसमें सफल नहीं हो पाए। अंत में 3 एफ जोड़ें जब उन्होंने आपको अपनी कहानी बताई है।
- 5. मुझे इसके बारे में सोचना चाहिए** - याद रखें जब वे कहते हैं, उनके मन में प्रश्न हैं। तो उन्हें सीधे पूछो! प्रश्न उत्तर हैं।

6. आप कितना कमाते हैं? - यह आमतौर पर प्रारंभिक स्तर पर आता है। व्यक्तिगत अनुभव के अनुसार, मैंने हमेशा एक प्रश्न के साथ अपने प्रश्न का उत्तर दिया। आप पूछ सकते हैं "आपके अनुसार, कितना कमाया जाना चाहिए?" और एक बार जब मुझे उनके जवाब के बारे में पता चला, तो मैंने बातचीत को अपने बारे में बताया, और उन्हें बताया कि आप उन्हें एक रास्ता दिखा सकते हैं, जिससे वे बहुत पैसे कमा सकते हैं। अगर वे जोर देते हैं, तो उन्हें बताएं कि इतने सारे चेक आ रहे होंगे (अभी तक नहीं पहुंचे)।

7. केवल शीर्ष लोग पैसे कमाते हैं - फिर, एक प्रश्न के साथ जवाब देते हैं, आप ऐसा क्यों सोचते हैं? और फिर 3 एफ लागू करें। आप उन्हें बता सकते हैं कि यह वही है जो आपने पहले सोचा था लेकिन सभी के लिए समान कमाई का अवसर है और लोग जितना चाहें कमा सकते हैं।

8. मैं इसे बाजार में सस्ता कर सकता हूँ - फिर, सवालों के जवाब दें। उनसे पूछें कि अगर उन्हें बाजार में सस्ता भी मिल रहा है, तो क्या उन्हें इसके साथ अवसर मिल रहा है? यदि वे अलग-अलग ब्रांड के समान उत्पाद की तुलना कर रहे हैं, तो आप उनसे सवाल कर सकते हैं कि यदि वे वास्तव में एक सस्ती और निम्न गुणवत्ता वाले ब्रांड का उपयोग करना चाहते हैं?

9। मैं एक समान कंपनी में शामिल था और मैंने पैसा खो दिया - सवाल के साथ जवाब, उनसे पूछें कि क्या हुआ और देखें कि आप भावनात्मक कनेक्शन पाने के लिए कहां पिच कर सकते हैं।

यदि आपको उद्योग में आपत्तियां मिलती हैं, तो इसके साथ जवाब देना याद रखें:

- रोकें

- मुस्कुराओ

- सवाल

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

अध्याय-34

लोगों को कैसे प्रशिक्षित करें



आपको प्रॉस्पेक्ट को एक वितरक में आमंत्रित करने, प्रस्तुत करने और प्रशिक्षित करने की आवश्यकता है। अपने लोगों को प्रशिक्षित करने के लिए एक कौशल है जिसे आप विकसित करना चाहते हैं यदि आप एक सफल नेटवर्क मार्केटिंग लीडर बनना चाहते हैं। जब आप अपने लोगों को प्रशिक्षित करना चाहते हैं तो 8 चीजें शामिल होनी चाहिए और वे हैं:

1. **उन्हें अपनी सपनों की सूची बनाने दें:** उन्हें अपने सपने और लक्ष्यों की कल्पना करने दें। जैसे आपने अपने अल्पकालिक, मध्य-अवधि और दीर्घकालिक लक्ष्यों के साथ किया ताकि आप उनके अनुसार काम कर सकें। उनके सपनों को प्राप्त करने में मदद करना आपकी ज़िम्मेदारी है। एक पुरानी कहावत है, "लोगों को जो चाहिए वो हासिल करने में मदद करें, फिर आप जो चाहते हैं उसे प्राप्त करेंगे।"
2. **आप जिस को भी जानते हैं सूची:** जिस को भी वे जानते हैं, उनके नाम सूची में होना चाहिए। उन्हें 1-5 से रैंक करें। हमने 5-सितारा सूची बनाएं जो हमने पहले सीखा था। इन प्रॉस्पेक्ट्स को अपनी प्रॉस्पेक्ट्स / वितरकों के साथ मिलकर प्राप्त करें।
3. **आमंत्रण:** इसपर आपका मुख्य ध्यान होना चाहिए क्योंकि यह एकमात्र चीज है जो आपके नए वितरकों को स्वयं ही करना है। कॉलिंग उनके द्वारा की जाएगी और तत्काल प्रतिक्रिया प्रदान करेगी। उन्हें 10-15 कॉल आमंत्रित करने दें और लॉ ऑफ़ एवरेजके अनुसार, कुछ मीटिंग तय की जाएंगी।
4. **प्रस्तुति:** पहले 5 प्रस्तुतियों में अपने वितरक के साथ जाएं और उसके लिए प्रेजेंटेशन दें। अगले 5 प्रस्तुतियों में, अपने वितरक के साथ रहें, लेकिन उसे प्रेजेंटेशन देने दें। अंतिम 5 प्रस्तुतियों में, अपने वितरक से अकेले जाने के लिए कहें और प्रेजेंटेशन पूरा करने के बाद फीडबैक लें।
5. **सिखाएं और परीक्षण प्रोफाइल, उत्पाद और योजना:** जैसा कि आप उन्हें सिखाते हैं, उन्हें कंपनी के प्रोफाइल, उत्पाद और योजना पर उनके ज्ञान का परीक्षण करते रहें। कुछ भूमिका निभाएं और अपने वितरक से आपको योजना पेश करने के लिए कहें।
6. **उन्हें अपनी कहानी बनाएं:** आप क्या कर रहे हैं? असंतोष के क्षेत्र क्या थे? आपको नेटवर्क मार्केटिंग कैसे मिला? यह आपके जीवन को सकारात्मक रूप से कैसे प्रभावित करता है? भविष्य के लिए आपके पास क्या दृष्टिकोण है?

इन 5 सवालों का उपयोग करके, अपने वितरक के लिए एक कहानी बनाएं जो वे इस क्षेत्र में उपयोग कर सकें। यह आपकी ज़िम्मेदारी है।

7. अपने वितरक को किसी घटना स्थल परबोलने का मौका दें: अपनी कंपनी के लाइव कार्यक्रम में, उन्हें मंच पर बात करने का मौका दें। उन्हें मान्यता दें। नेपोलियन ने एक बार कहा था "लोग मान्यता प्राप्त करने के लिए मरने को तैयार होंगे।"

8. उन्हें इस पाठ्यक्रम में शामिल करके कौशल विकसित करने में सहायता करें: जो कुछ भी आप इस कोर्स में सीख रहे हैं, यह संभव है कि जो भी मैं आपको बता रहा हूं, आप उसका कम से कम 50% भी बात न करें। एक सक्रिय अप लाइन के रूप में, यह सुनिश्चित करना आपकी ज़िम्मेदारी है कि आपके वितरक को भी प्रशिक्षण मिल जाए। भविष्य में आप जो कुछ भी करते हैं, प्रक्रिया में अपने टीम के सदस्यों को शामिल करें।

अध्याय-35

ग्राहकों को विकसित करें

आप कौशल विकास के अंतिम चरण तक पहुंच गए हैं; यह ग्राहकों को विकसित करना है। आपकी कंपनी को कुछ ग्राहक की आवश्यकता हो सकती है। आपके उत्पाद इतने अच्छे हो सकते हैं कि आपको इसके लिए ग्राहकों की आवश्यकता है। आपने इससे पहले सोचा होगा कि आपको अपने उत्पादों के लिए बहुत से ग्राहकों की आवश्यकता है। आप ग्राहकों को अपने उत्पादों के बारे में सूचित करते हैं, इसका उपयोग करने से सकारात्मक परिणामों का इंतजार करते हैं, और आशा करते हैं कि समीक्षा अच्छी है ताकि भविष्य में न केवल वह एक ग्राहक बल्कि एक वितरक भी हो।

खैर, यदि आप ग्राहकों को विकसित करने के लिए अपना पूरा समय निवेश कर रहे हैं, तो मुझे लगता है कि यह एक अच्छा विचार नहीं है। कारण यह है कि किसी ग्राहक के लिए पहले अपने उत्पाद का उपयोग करने में बहुत अधिक समय लगता है और यदि आपके उत्पाद पर उसे दृढ़ विश्वास है तो वह आपके साथ एक वितरक बन जाता है। ज्यादातर मामलों में, लोग अपनी संभावित प्रॉस्पेक्ट को खो देते हैं क्योंकि इससे उन्हें एक इंप्रेशन मिलता है कि उन्हें किसी उत्पाद के विक्रेता बनने की आवश्यकता है। लोगों को इसकी बड़ी तस्वीर नहीं दिखाई देती क्योंकि वे इसे डोर-टू-डोर सेलिंग तकनीक के रूप में देखते हैं। हम यहां क्या सीख रहे हैं, यह पारंपरिक प्रणाली से थोड़ा अलग हो सकता है, लेकिन यह सब अनुभव आधारित शिक्षा पर आधारित है।

तो, आप ग्राहकों को कैसे विकसित कर सकते हैं? आपने पहले ही देखा होगा कि जो लोग मार्केटिंग योजना खरीदते हैं और नेटवर्क मार्केटिंग पेशेवर बनने का फैसला करते हैं, वे आपके उत्पादों का एक सक्रिय उपयोगकर्ता बन जाते हैं। इसलिए, यदि आप अपने उत्पादों के साथ लोगों के पास आने की बजाय अपनी मार्केटिंग योजना साझा करके अधिक लोगों की भर्ती में अधिक समय निवेश करते हैं, तो आप अधिक ग्राहकों को विकसित करने में सक्षम होंगे।

हम शुरुआत के बाद से योजना के बारे में बात कर रहे हैं, उन्हें उनकी समस्याओं का समाधान प्रदान करते हैं। अपने आप को उस स्तर पर तैयार करें जिसे आप इसे व्यक्त करने में सक्षम हैं और लोग आपके ग्राहक / वितरक में परिवर्तित हो जाते हैं। सवाल उठता है, जो लोग आपकी कंपनी में शामिल होते हैं, क्या वे उत्पादों के उपयोगकर्ता बन जाते हैं? इसका जवाब है हाँ। आपके द्वारा बनाए गए ग्राहक; वे कुछ समय के लिए उत्पाद लेते हैं लेकिन थोड़ी देर बाद रुकते हैं (हर कोई हमेशा के लिए नहीं रहता), लेकिन आप एक स्थायी ग्राहक कैसे बनाएंगे। जो लोग शामिल होते हैं, कंपनी से उत्पादों के बारे में प्रशिक्षण लेते हैं। चूंकि उन्हें प्रशिक्षित किया जाता है, इसलिए वे उत्पाद के सभी लाभों से अवगत हैं। इसलिए, भले ही वे एक वितरक ना बने, तथ्य यह है कि वे कंपनी के उत्पादों के लाभों से अवगत हैं, वे एक ग्राहक बने रहेंगे (और दूसरों को भी सलाह देंगे)।

नेटवर्क मार्केटिंग करते समय, समय बर्बाद न करें। वर्षों के अनुभवों ने मुझे यह सिखाया है कि उन चीजों पर समय बर्बाद नहीं करना है जो आपको लाभ नहीं पहुंचाते हैं। आपका ग्राहक आपको नियमित छूट के लिए नहीं पूछेगा क्योंकि वे लाभ जानते हैं। इसलिए, उन ग्राहकों पर ध्यान दें जिन्हें आप अपने लिए संभावित वितरक के रूप में देखते हैं, या वे एक किसी कारण बंद हो जाते हैं, तो उन्हें अपने ग्राहक के रूप में बनाएं।

भाग-3

बिल्डिंग मोमेंटम

अध्याय-36

पहले 30 दिन

मोमेंटम क्या है? सरल शब्दों में, मोमेंटम एक द्रव्यमान है। यदि मैं आपके बारे में बात करता हूँ, तो आपके पास द्रव्यमान होता है, और एक बार यह द्रव्यमान मूवमेंट में आता है, यह मोमेंटम है। नेटवर्क मार्केटिंग में, एक बार जब आप मोमेंटम में हों, तो आप उन परिणामों को बनाना शुरू कर देंगे जिन्हें आप प्राप्त कर रहे थे। तो सकारात्मक मोमेंटम प्राप्त करने के तरीके सीखना बहुत महत्वपूर्ण है। नेटवर्क मार्केटिंग में शामिल होने वाले किसी भी व्यक्ति के लिए सबसे महत्वपूर्ण समय अवधि उसका पहला 30 दिन है, वह वह समय है जब कोई व्यक्ति 100% प्रेरित होता है और वह जो दिखाया गया है उसे हासिल करना चाहता है। इसलिए, नेटवर्क मार्केटिंग लीडर के रूप में, आपको यह समझने की जरूरत है कि किसी व्यक्ति को अपने पहले 30 दिनों में क्या करना है, ताकि वह भी नेटवर्क मार्केटिंग लीडर बन जाए। यदि आप सुनिश्चित नहीं हैं, तो वितरक का प्रेरणा स्तर दिन-प्रतिदिन कम हो जाएगा। यदि यह आपके साथ हो रहा है, तो हम देखेंगे कि हम इस मुद्दे को कैसे हल कर सकते हैं और हमारे वितरकों को उच्च स्तर का मोमेंटम को बनाए रखने के लिए प्रेरित करते हैं जो किसी टीम के भीतर सभी को लाभ पहुंचाएंगे।

आपको समय-समय पर अपनी डाउनलाइन को पूरा करने और निम्न सूची में जाने की आवश्यकता है:

1. उन्हें शामिल होने और वितरक बनने के अपने निर्णय के बारे में अच्छा महसूस करवाएं। प्रत्येक व्यक्ति के लिए, जो भी वह काम करता है, उसके काम की सराहना करना बहुत महत्वपूर्ण है। जब आप अच्छे कपड़े पहनते हैं तो आप अच्छा महसूस करते हैं और आपके मित्र और परिवार आपकी सराहना करते हैं। आपको मानव मनोविज्ञान को समझना है। सामान्य जनता की नजर में छवि की वजह से लोग एमएलएम के लोगों के प्रति बहुत दोस्ताना नहीं होंगे। यह सुनिश्चित करना आपका काम है कि जो कोई भी वितरक बनने की सोच रहा है, उसने वितरक बनने का सही निर्णय लिया है। उस पर सकारात्मक प्रभाव डालें।
2. उन्हें कुछ सक्रिय और भावुक लोगों से मिलाए, ताकि उन्हें सामाजिक स्वीकृति मिल सके कि उनका निर्णय सही है। उन्हें सभी सक्रिय नेताओं, अन्य वितरकों के साथ पेश किया जाए जो अच्छी तरह से काम कर रहे हैं ताकि वह उन्हें देख सकें और प्रेरित महसूस कर सकें और जहां वे रहने की इच्छा रखते हैं।
3. उन्हें महसूस करायें कि यह व्यवसाय आपके साथ शुरू होता है और आपके साथ समाप्त होता है। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि यह व्यवसाय किसी और पर निर्भर है। आप कड़ी मेहनत करते हैं, आप इसके लिए पुरस्कार प्राप्त करेंगे। आप जितना चाहें उतना बढ़ सकते हैं और यदि आप महसूस करते हैं कि आपने पर्याप्त कमाई की है तो आप इसे रोक सकते हैं।
4. इस व्यवसाय में उतार-चढ़ाव होंगे। आपको स्थिरता नहीं मिल सकती है, इसके बजाय आपको विकास पर ध्यान देना चाहिए। हमेशा उसे मानसिक रूप से तैयार करें कि नियमित रूप से उच्च आय नहीं होगी। यह एक व्यवसाय है और वे एक महीने में 10000 रुपये कमा सकते हैं और अगले महीने INR10 लाख कमा सकते हैं। विकास प्रोस्पेक्टिंग बहुत बड़ी है और आपको यह सुनिश्चित करना चाहिए कि आपका वितरक उस विकास के लिए प्रयास करने के लिए कड़ी मेहनत करता है।

5. सुनिश्चित करें कि आपको वर्कशीट में संलग्न चेकलिस्ट पर सभी बिंदुओं पर एक YES टिक प्राप्त हो। यदि आपको सभी बिंदुओं पर कोई हां नहीं मिलता है, तो वितरक आपके लिए उत्तरदायित्व होगा। एक प्रिंटआउट लें और सुनिश्चित करें कि सूची अप लाइन के साथ है।

- क्या आप खुद उत्पादों का उपयोग कर रहे हैं?

- क्या आपने अपना बैग तैयार किया है (बैग में आपकी कंपनी, उत्पाद सूची, कंपनी साहित्य, ब्रोशर, आवेदन पत्र, कलम, नोटबुक इत्यादि का विवरण होना चाहिए)? अपनी अप लाइन के चेक की रंगीन फोटोकॉपी रखें ताकि आप वह प्रॉस्पेक्ट को दिखा सकें और उन्हें टीम में शामिल होने के लिए प्रेरित किया जाए।

- क्या आप कंपनी की प्रशिक्षण और संगोष्ठियों से जुड़े हुए हैं?

- क्या आप कंपनी की वेबसाइट / ऐप तक पहुंच सकते हैं?

- क्या आप योजना दिखाने में सक्षम हैं?

- क्या आप हमारी कंपनी की प्रोफाइल (लगभग 5-10 अंक) के बारे में बताने में सक्षम हैं?

- क्या आप अपने उत्पादों के बारे में मूल बातें बता सकते हैं?

- क्या आपने अपनी सपनों की सूची बनाई है?

- क्या आपने अपनी प्रॉस्पेक्ट्स की सूची बनाई है?

क्या आप आमंत्रित करने में सक्षम हैं?

यदि आप उपर्युक्त सभी सवालों के लिए हाँ प्राप्त करने में सक्षम हैं, तो आपके पास आपकी टीम में एक मूल्यवान संपत्ति है। अगर किसी एक प्रश्न का उत्तर नहीं है, तो आपको अपने वितरक से परामर्श करने की ज़रूरत है, देखें कि समस्या वाले क्षेत्रों और चुनौतियों का सामना करना पड़ सकता है। यह सूची अप लाइन के साथ होनी चाहिए। 30 दिनों के भीतर, इसमें उपरोक्त सभी प्रश्नों के लिए हाँ होना चाहिए। सुनिश्चित करें कि वह देयता के बजाय एक संपत्ति है।

अध्याय-37

अपने व्यवसाय को खेल के रूप में करें



हम सभी को खेल से प्यार है। बचपन में हमारे पास मारियो नामक एक गेम था। हर गुजरते स्तर के साथ, कठिनाई में वृद्धि हुई और इससे हमें संतुष्टि और उपलब्धि की भावना मिली। नेटवर्क मार्केटिंग में स्तर भी हैं, लेकिन लोग इसे खेल के रूप में नहीं खेलते हैं। आखिरकार, यदि आप अपनी उपलब्धियों में सुधार करना चाहते हैं और आपके वितरक कभी-कभी छोड़ने वाले मोड़ में नहीं आते हैं, तो आपको अपने व्यवसाय को gamify करना होगा। निम्नलिखित 4 चरणों का पालन करें और अपने व्यवसाय को gamify करें।

1. **समय सीमा के साथ असाइनमेंट दें:** नेटवर्क मार्केटिंग में, आप वितरक को योजना का अध्ययन करने और अगले दिन एक प्रेजेंटेशन देने के लिए एक असाइनमेंट दे सकते हैं। आपने उन्हें करने के लिए एक छोटा सा काम दिया है। आप कह सकते हैं कि अगले 3 दिनों के भीतर, आप 300 प्रॉस्पेक्ट्स की एक सूची देखना चाहते हैं। कार्य देने से पहले हमेशा सुनिश्चित करें की आपने अपने वितरक को उसके लिए तैयार किया है या नहीं।
2. **पुरस्कार और पहचान दें:** एक बार असाइनमेंट पूरा हो जाने पर, वितरक की सराहना, पहचान और इनाम दें। सराहना हमेशा संबंधित होने की भावना लाती है अगर उनकी सार्वजनिक रूप से प्रशंसा की जाती है। इस से वह भविष्य में बेहतर प्रदर्शन करने के लिए प्रेरित होंगे।
3. **उन्हें उनकी पहली जांच प्राप्त करने में सहायता करें:** एक वितरक 30 दिनों तक प्रेरित रहता है। वह अपने कड़ी मेहनत के लिए महीने के अंत में एक चेक की उम्मीद करता है। यह सुनिश्चित करना आप पर निर्भर है कि उसे उसका पहला चेक मिले चेक देखकर वह आगे बढ़ने के लिए प्रेरित होगा और एक बड़ी राशि के लिए प्रयास करेंगे।
4. **एक साथ गेम प्लान बनाएं:** अपने वितरक से पूछें कि वह अपने चेक कितना बढ़ा चाहता है। राशि जानने के बाद, गेम प्लान डिज़ाइन करें कि आप इसे कैसे प्राप्त कर सकते हैं, आप किस बाधाओं का सामना कर सकते हैं और आप उन बाधाओं से निपटने के लिए क्या कर सकते हैं।

इन चरणों को लागू करें और आप अपने व्यापार को तेजी से बढ़ते देख सकेंगे!

अध्याय-38

फाइन लाइन

आपका वितरक हमेशा सफलता और विफलता की एक फाइन लाइन पर खड़ा है। एक ओर, यह है कि वह जारी रहेगा और दूसरी ओर यह है कि आपका वितरक छोड़ देगा। आपको अपने वितरक को सफलता के पक्ष में कूदने के लिए प्रेरित करना होगा ताकि आपका वितरक जारी रहे। आपको यह सुनिश्चित करना होगा कि आपका वितरक हमेशा प्रेरित रहें क्योंकि एक बार जब वह बाहर निकलने का फैसला करता है, तो इसका आपके व्यापार पर बड़ा प्रभाव पड़ेगा। इसलिए उसे प्रेरित रखना महत्वपूर्ण है।

अपने वितरक को समझाएं कि:

1. विफलता सफलता का हिस्सा है और उन्हें सफलता का स्वाद लेने से पहले विफलता का स्वाद लेने की आवश्यकता है। एक पेंडुलम की तरह, आपको अपने वितरक को समझाना चाहिए कि सफलता प्राप्त करने के लिए, उसे असफलताओं का सामना करना पड़ेगा। और अगर वह असफलताओं और अस्वीकृति का सामना कर रहा है, तो वह भी सफलता का स्वाद लेगा। हर सफल नेता और अप लाइन को विफलता का सामना करना पड़ता है। उन्होंने उस अनुभव से सीखा जहां वे आज हैं। हमेशा असफल होने के लिए तैयार रहें।
2. वे हमेशा व्याकुलता और नकारात्मक लोगों से घिरे रहेंगे। वे व्याकुलता के एक चक्र में रहते हैं और उन्हें व्याकुलता के चक्र से बचाने के लिए, आपको उन्हें एक सकारात्मक उत्थान और विचार-विमर्श करने वाला माहौल देने की आवश्यकता होती है जहां नकारात्मकता के लिए कोई जगह नहीं है और इसके लिए सर्वोत्तम उपयुक्त वातावरण आपकी कंपनी के इवेंट्स है।
3. उन्हें कंपनी के प्रशिक्षण और घटनाओं में भाग दिलाएं। उनके आस-पास की नकारात्मकता से विचलित न होने दें। याद रखें, एक वितरक आपकी संपत्ति और अप लाइन है, उसे सकारात्मक वातावरण में रखने का आपका कर्तव्य है।
4. उन्हें जिम्मेदारी दें: उन्हें कंपनी के काम से जुड़े रहने के लिए उन्हें कर्तव्य सौंपें। उसे महत्वपूर्ण और नेतृत्व और जिम्मेदारी की भावना महसूस कराएँ।
5. उन्हें व्यक्तिगत ध्यान और परामर्श दें और यदि वे उन्हें पाने के लिए संघर्ष कर रहे हैं तो उन्हें प्रॉस्पेक्ट प्राप्त करने में सहायता करें। उन्हें कंपनी के काम के माहौल में आरामदायक बनाएं।
6. उन्हें महसूस कराएँ कि वे मूल्यवान हैं, भले ही वे कंपनी को कितने बड़े या छोटे योगदान दे रहे हों। यह उनके प्रेरणा स्तर को उच्च रखने में मदद करेगा और लगातार अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए प्रेरित करेगा।
7. अपने 2 वितरकों की तुलना कभी न करें। प्रत्येक वितरक का काम करने का एक अलग तरीका होगा। उनकी कामकाजी शैली अलग हो सकती है; दृष्टिकोण अलग हो सकता है। एक वितरक कुछ लक्ष्यों को जल्दी से प्राप्त कर सकता है लेकिन अन्य एक ही गति से दीर्घकालिक लक्ष्य प्राप्त कर सकते हैं। तुलना कम जटिल हो सकती है और उसे कंपनी छोड़ने का जोखिम हो सकता है। अपने वितरक पर विश्वास दिखाओ।

8. प्रत्येक वितरक को अपना स्वयं का फलसफा बनाने दें। प्रत्येक वितरक नेटवर्क मार्केटिंग को अलग-अलग नज़र से देख सकता है। कुछ इसे एक व्यवसाय, अंशकालिक अवसर, या जीवन बदलते अवसर के रूप में देख सकते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग की उनकी धारणा उन्हें उद्योग के बारे में दूसरों को बताएगी जैसा उन्हें लगता है।

उन्हें गुणवत्ता प्रशिक्षण सहायता प्रदान करें और उन्हें घटनाओं का एक सक्रिय हिस्सा बनाएं। आपके वितरक को अपने जीवन के पाठ्यक्रम को बदलने के लिए समय-समय पर निर्णय लेने की जरूरत है। तो, हमेशा याद रखें "महान घटनाओं में महान निर्णय किए जाते हैं - पीआरटी"।

अध्याय-39

बेहतर के लिए पुनर्निर्माण

एक नेता के रूप में आपको समझना चाहिए कि प्रत्येक व्यक्ति अलग है और हर कोई बराबर नहीं है। कुछ आपकी उम्मीद से अधिक हो सकते हैं जबकि कुछ कम हो सकते हैं। आप समय-समय पर ऐसे लोगों के पास आ जाएंगे। ऐसी प्रोस्पेक्टिंग हो सकती है जहां आपकी टीम कंपनी के लिए चमत्कार करेगी, लेकिन एक टीम वास्तव में बुरी तरह प्रदर्शन कर सकती है। यह एक से अधिक बार हो सकता है। "एक योद्धा वह है जो साहस दिखाता है और जब हर कोई छोड़ देता है तब भी वह खड़ा होता है"। आपके व्यवसाय में कई बार ऐसा हो सकता है कि आपका पूरा समूह असफल हो जायें और नेटवर्क मार्केटिंग में विफलता का मतलब है छोड़ना। जब इस तरह की स्थिति होती है, तो कोई भी विश्वास और प्रेरणा खो सकता है लेकिन आप नहीं, क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग में बड़ी सफलता तब होती है जब हर कोई छोड़ देता है, लेकिन आप वहां खड़े होते हैं।

इन चरणों का पालन करके आपको अपने पूरे संगठन को नेटवर्क मार्केटिंग पेशेवर के रूप में पुनर्निर्माण करना सीखना होगा:

1. **ज़मीन के स्तर पर आओ:** एक बार जब हम चीजों को पूरा करना शुरू करते हैं तो हमें एक प्राप्तकर्ता की भावना मिलती है। हम वैसी कड़ी मेहनत नहीं करते जैसी हमने शुरू किया था। प्रेरणा के उस स्तर को प्राप्त करने के लिए, आपको यह महसूस करने की आवश्यकता है कि आप फिर से शुरू कर रहे हैं और यह पहला दिन है। आप अपने लक्ष्यों से अधिक हासिल करने के लिए अत्यधिक प्रेरित महसूस करेंगे और इसे और भी तेज़ी से हासिल किया जा सकता है।
2. **एक कार्य योजना विकसित करें:** आपको पता होना चाहिए कि कार्य कैसे करें। क्योंकि केवल रणनीतियां और योजनाएं कार्य को तब तक क्रियान्वित नहीं करतीं जब तक आप अपने प्रयासों को क्रियाओं में नहीं डाल देते। और अभिनय के लिए, आपके पास एक कार्य योजना होनी चाहिए।
3. **एक डू-या-डाई रवैया रखें:** एक बार जब आपका यह दृष्टिकोण हो, जहां सफलता ही आपका एकमात्र विकल्प है, तो नेटवर्क मार्केटिंग आपको अपने अंतिम लक्ष्यों पर अधिक कुशलता से ले जाएगा और आप प्रभावी ढंग से पुनर्निर्माण करने में सक्षम होंगे। भारी कार्रवाई करें।
4. **परिणामों और कार्यों का विश्लेषण करें:** अपने कार्यों के बाद, आपको अंतिम परिणामों का विश्लेषण करने की आवश्यकता है। ऐसा हो सकता है कि अंतिम परिणाम वह नहीं है जो आप चाहते थे या आप कुछ चीजों को अलग-अलग चाहते थे। देखें कि कब आपको तब्दील करने और तदनुसार कार्रवाई करने की आवश्यकता है।
5. **आवश्यक कौशल सीखें:** यदि आपको लगता है कि आपको कुछ और हासिल करने की आवश्यकता है, तो आवश्यक कौशल सीखें। अगर आपको लगता है कि आपको निमंत्रण में थोड़ा कमी है, तो कार्यक्रम के निमंत्रण प्रशिक्षण पर जाएं और उस कौशल पर काम करें। हमेशा आवश्यक नौकरी करने के लिए आवश्यक कौशल को पूरा करने का प्रयास करें।
6. **पसंदीदा व्यक्ति फॉर्मूला का पालन करें:** मान लीजिए कि आपने एक वितरक को कंपनी में शामिल किया है। आप पूछ सकते हैं कि उनका पसंदीदा व्यक्ति कौन है। थोड़ी देर सोचने के बाद, वह आपको अपने सबसे अच्छे दोस्त के बारे में बताता है, उसे फोन करने के लिए कहता है और उसे बताता है कि आप उससे मिलना चाहते हैं।

एक बार जब आप अपने दोस्त से मिलें, तो उसे बताएं कि वितरक ने अपना नाम लिया जब उसे अपने पसंदीदा व्यक्ति से पूछा गया। आपने उस दोस्त को मूल्यवान महसूस करवाया है। आप उसे 2 मिनट की प्रस्तुति दे सकते हैं और प्रोस्पेक्टिंग है कि आपके पास एक और वितरक होगा, और फिर हर नए वितरक के साथ ऐसा करना जारी रखें।

7. एक समय में एक पंक्ति खोदना: रेखा अवधारणा क्या है? जब वितरक सीधे आपके अधीन आते हैं, और केवल वह ही है, तो उसे 'बिंदु' कहा जाता है। यदि कोई और बिंदु के साथ जुड़ता है, तो उसे 'चेहरा' कहा जाता है। और जब कोई चेहरा चेहरे से जुड़ता है, उसे 'रेखा' कहा जाता है। उदाहरण के लिए, ए आपसे जुड़ता है। फिर ए तुम्हारा बिंदु है। यदि बी ए के साथ जुड़ता है, तो वे दोनों आपका चेहरा होंगे। और यदि सी बी के साथ जुड़ता है, तो वे सभी आपकी लाइन होगी।

8. खुदाई रखें: जब तक आप जितने वितरक नहीं कर सकते, तब तक ऐसा करना जारी रखें। यदि वितरक का पसंदीदा व्यक्ति उपलब्ध नहीं है, तो अगले पसंदीदा व्यक्ति से पूछें। लेकिन जब तक आप उस व्यक्ति से मिल ना लें तब तक नहीं रुकें। एक बार आपके पास एक महीने में 30-40 वितरक होते हैं, तो आपने एक बिंदु से जैकपॉट मारा है! हमेशा के लिए प्रेरित रहो।

अध्याय-40

एक प्रस्तुति रणनीति

मोमेंटम में होने के लिए, आपको प्रवाह में होना चाहिए। अक्सर ऐसा होता है कि हम नेटवर्क मार्केटिंग में इतनी मेहनत करते हैं और हमारे प्रवाह टूटने से पहले सब कुछ ठीक लगता है। एक बार प्रवाह टूटने के बाद, आप अपनी सफलता की दिशा में गति और प्रेरणा को खो देते हैं। आप स्पार्क खो देंगे। एक बार प्रवाह टूटने के बाद, चेक का प्रवाह बंद हो जाता है। मनुष्यों के लिए सबसे बड़ी प्रेरणा धन है। एक बार प्रवाह टूटने के बाद, आप टीम और नेटवर्किंग घटनाओं से दूर रहें, जिससे आगे की नींद आती है। मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि आपने उद्योग छोड़ दिया है, लेकिन यदि आपका प्रवाह टूट जाता है, तो गति प्राप्त करना एक चुनौती बन जाता है। तो अब यह वापस पाने का समय है।

लेकिन, एक रणनीति है जिसे मैं एक प्रेजेंटेशन रणनीति कहता हूँ जो आपको गेम में वापस ला सकता है। यह रणनीति सरल है कि आपको गति फिर से बनाने के लिए हर दिन एक प्रस्तुति देने की आवश्यकता है। इसलिए, आपको सक्रिय होने के लिए 5 चरणों का पालन करना होगा।

1. अपनी सूची पर फ़ोकस करें: अपनी सूची चुनें और लंबित नाम देखें, जिन्होंने आपकी प्रस्तुति नहीं ली है और कॉल करके और आमंत्रित करके उस पर काम करना शुरू कर दिया है।
2. ऑफलाइन प्रोस्पेक्टिंग (2 मिनट की प्रस्तुति)
3. ऑनलाइन प्रोस्पेक्टिंग: पूर्व पाठों में पढ़ाए जाने के रूप में प्रोस्पेक्टिंग के लिए सोशल मीडिया का उपयोग करें।
4. अगले 30 दिनों के लिए, एक प्रस्तुति होनी चाहिए।
5. एक ठोस गति बनाने के लिए, अपनी टीम को यह एक प्रेजेंटेशन रणनीति सिखाएं।

अध्याय-41

विजेता एज



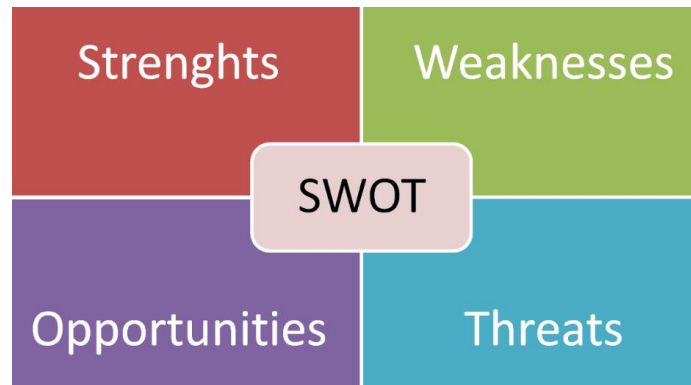
क्या आपको पता है कि विजेताओं और हारने वालों के बीच कोई अंतर नहीं है? विजेताओं और हारने वालों के बीच काफी अंतर है और यह विजेता निरंतर सुधार पर केंद्रित है, हारने वाले बहाने देते हैं और सुधार को रोकते हैं। विजेता सुबह जल्दी उठते हैं, प्रोस्पेक्टिंग करते हैं, और प्रस्तुतिकरण देते हैं। ऐसी प्रोस्पेक्टिंग हो सकती है कि विजेताओं को ये सब पसंद न हो, लेकिन वे अभी भी करते हैं। उन चीजों को करके जो वे पसंद नहीं करते हैं, उन्हें जो पसंद है उसे प्राप्त करने के उद्देश्य से, विजेताओं को हारने वालों से अलग रखता है। उदाहरण के लिए, जिम में जाने वाले व्यक्ति को आहार भोजन पसंद नहीं हो सकता है, वह पिज्जा से प्यार कर सकता है, लेकिन यदि कोई अच्छा शरीर प्राप्त करना चाहते हैं, तो उन्हें ऐसा कुछ करना है जिसे वे पसंद नहीं करते हैं। विजेता निरंतर सुधार के लिए प्रयास करते हैं।

आश्चर्यजनक रूप से कहा जाता है कि सुधार "मैं" के साथ शुरू होता है। अगर आप अपनी टीम में सुधार चाहते हैं, तो इसे आपके साथ शुरू करना होगा। रोजाना 1% सुधार जो बहुत छोटा लगता है, आपको उपलब्धि और सफलता के अगले स्तर पर ले जा सकता है। मान लीजिए कि आप हर रात 11 बजे अपना रात का खाना खाने के लिए उपयोग करते हैं। उस पर सुधार करने के लिए, आप अपना रात्रिभोज 10:45 बजे शुरू करना शुरू करते हैं। 4 चपाती खाने की बजाय, 1% परिवर्तन लाने के लिए, आप अगले दिन से 3 चपाती खाते हैं। कुछ दिनों के बाद, आप अपने आहार में सलाद शामिल करते हैं। यह एक पूरे महीने तक चलता है। आपको लगता है कि एक महीने में अंत में क्या होगा? आप एक महीने पहले की तुलना में फिट हो जाएंगे। रोजाना 1% सुधार का मतलब यह नहीं है कि यह 365% है, इसके बजाय यह मिश्रित है। इसलिए, मैं इसे मिश्रित विकास सूत्र कहता हूँ। इस मिश्रित विकास सूत्र से शुरू करने के लिए इन 3 चरणों का पालन करें। नेटवर्क मार्केटिंग में, यदि आप अपने सामान्य 4 कॉल पर प्रति दिन केवल एक कॉल अतिरिक्त कर रहे हैं, तो आप प्रति दिन 5 कॉल कर रहे हैं। इससे यह प्रति माह 30 कॉल अतिरिक्त बनाता है। इसलिए, औसत कानून के अनुसार, आपके पास वर्तमान में जो कुछ भी कर रहे थे उससे प्रति माह कम से कम 3 प्रोस्पेक्टिंग या 36 प्रति वर्ष अधिक होगी, और आप यह नहीं जानते कि अतिरिक्त प्रोस्पेक्टिंग आपको करोड़पति बना सकती है।

तो 1% में सुधार करने के लिए क्या कदम हैं? आइए उन पर एक नज़र डालें:

1. एसडब्ल्यूओओ विश्लेषण

- ताकत: अपनी ताकत खोजें।
- कमजोरी: अपनी कमजोरियों को खोजें।
- अवसर: अपने अद्वितीय अवसरों की खोज करें।
- खतरे: अपने पास के खतरे की खोज करें।



2. यहां तक कि सबसे छोटी चीज़ों पर विचार करें और सुधार शुरू करें, हर छोटी बात मायने रखती है - आपका ऊर्जा स्तर, आपका ज्ञान, सबकुछ मायने रखता है। आप सोच सकते हैं कि आधा घंटे व्यायाम करने के लिए जल्दी उठना ज्यादा मूल्य नहीं जोड़ता है, लेकिन हकीकत में यह आपके व्यक्तित्व और विचार प्रक्रिया में आपको लाभ पहुंचा सकता है। इस पर सुधार करने पर विचार करें।

3. आप एक काम कैसे करते हैं वह यह है कि आप सबकुछ कैसे करते हैं। लोग अपनी धारणा का आधार बनाते हैं कि आप एक काम कैसे करते हैं। यदि लोग देखते हैं कि आप जल्दी से सभी काम करते हैं, तो वे मान लेंगे कि आप विवरण में ज्यादा किए बिना हर काम करते हैं। तो, एक दृष्टिकोण विकसित करें और नैतिक कार्य करें जहां आप एक काम पूरी तरह से करते हैं जहां लोग सराहना करते हैं और समझते हैं कि आप अपने सभी काम कैसे करते हैं।

4. परफॉर्म ऐसा करें जैसे कोई भी देख नहीं रहा है और अभ्यास ऐसा करें जैसे हर कोई देख रहा है। दर्पण के सामने खड़े हो जाओ और अभ्यास करें जैसे कि आपके सामने लाखों लोग हैं, आपको देख रहे हैं और आपसे सीख रहे हैं। ताकि एक बार जब आप मंच पर हों या किसी प्रोस्पेक्टिंग के लिए प्रेजेंटेशन दे रहे हों, तो आप आवश्यक विवरण देने में थोड़ा सा संकोच नहीं करेंगे और आपकी बॉडी लैंग्वेज आपके आत्मविश्वास के बारे में बात करेगी। लोग आपको और आपके शब्दों पर अधिक भरोसा करेंगे।

5. जीवन में आत्म-नियंत्रण आवश्यक है। पिछले खराब अनुभवों को अपने आप पर नियंत्रित न करने दें। आपको अपने पिछले कार्यक्रम में मंच पर बुरा अनुभव हुआ हो सकता है जो आपके दिमाग से खेल सकता है। इसे आप छोड़ दें। आपको अपने आप पर नियंत्रण रखना होगा और पिछले नकारात्मक अनुभवों को आपको रोकने से बचना होगा। सफल नेताओं के पास अपने आप पर बहुत अधिक आत्म-नियंत्रण होता है और महत्वहीन चीज़ों को उनके सेट दृष्टि से विचलित नहीं होने देते हैं।

6. दुनिया के प्रति वचन और आत्मविश्वास। वचनबद्धता हमेशा आपके साथ बनाई जाती है। हमेशा अपने आप को प्रतिबद्ध करें कि एक दिन एक सफल नेता बनने के वादे को पूरा करने के लिए आप हर दिन 1% में सुधार करेंगे।

7. हमेशा अपने आप पर गर्व करें और स्वयं को अधिक गर्व करने के कारण बताएं। जब तक आप अपनी उपलब्धियों पर गर्व महसूस करते हैं, तब तक दुनिया के बाकी हिस्सों में आपके बारे में क्या कहना है और खुद को गर्व करने के लिए हर दिन कारण बताएं। आप छुट्टियों की यात्रा या दोस्तों के साथ पार्टी करने के लिए अपना समय और पैसा निवेश कर सकते थे, लेकिन इसके बजाय आपने जीवन में एक सफल व्यक्ति बनने के लिए इस कोर्स में उस पैसे का निवेश किया था। उस पर गर्व हो! वही है, लेकिन ऐसा क्यों है कि कुछ लोग बेहद सफल हो जाते हैं, जबकि अन्य इसे बड़ा नहीं बनाते हैं। यह सब आपके जीवन में किए गए विकल्पों पर निर्भर करता है। इस कोर्स का अध्ययन करना आपकी पसंद है। आपके विकल्प आपके जीवन में महत्वपूर्ण परिणाम लाते हैं। अच्छा या बुरा, प्रत्येक निर्णय एक स्नोबॉल प्रभाव लाएगा। हमें अपने द्वारा चुने गए विकल्पों को सुनिश्चित करने की ज़रूरत है, सकारात्मक परिवर्तन लाएं।

मैं आपको 3 दोस्तों, अमर, अकबर और एंथनी की कहानी बताता हूं !! वे सभी उसी दिन एक ही कंपनी में शामिल हो जाते हैं। अमर ने नेटवर्क मार्केटिंग कोर्स में बैंग ऑन ले कर अपने प्रशिक्षण पर निवेश करने का फैसला किया। वह दैनिक वीडियो देखता है और नोट्स बनाता है और जो कुछ बताया गया है उसका पालन करता है। अकबर भी पाठ्यक्रम खरीदता है लेकिन हर दिन वीडियो नहीं देखता है। एंथनी को कोर्स नहीं मिलता है और सोचता है कि अब वह नेटवर्क मार्केटिंग में है, वह बिना किसी मदद के इसे बड़ा कर सकता है। अमर वास्तव में हर दिन क्या करता है। चूंकि अकबर हर दिन वीडियो नहीं देखता है, इसलिए वह हर दिन उसे बताए गए कार्यों को नहीं करता है। तो, वह धीरे-धीरे चीजें सीखता है। एंथनी प्रशिक्षण के बारे में ज्यादा परेशान नहीं है। एक महीने बाद, अमर नियमित रूप से प्रॉस्पेक्ट्स, निमंत्रण और प्रस्तुतियों के साथ कार्रवाई करना शुरू कर देता है। अकबर भी वही करता है लेकिन लगातार नहीं। एंथनी ने शायद ही कभी अपनी गतिविधियों को किया। 2 महीने बाद, अमर कुछ लोगों को शामिल कर देता है और अपने चेक प्राप्त करता है, इसलिए अकबर और एंथनी बने। बाहर से तो, सभी तीनों काम समान दिखते थे। 3 महीने बाद, अमर ने अपने कड़ी मेहनत के साथ निदेशक स्तर प्राप्त किया। अकबर कम विकास के साथ एक ही स्तर पर कम या ज्यादा रहता है। एंथनी रहता है जहां वह था। अब, अकबर और एंथनी अमर के बारे में चर्चा करते हैं कि वह वास्तव में अच्छा कर रहा है। 4 महीने बाद, अमर ने अपनी कंपनी के टूर पैकेज को हासिल किया। अकबर उपलब्धि के समान स्तर पर रहता है। एंथनी का कहना है कि वह सिर्फ भाग्यशाली है। आपको ध्यान रखना चाहिए कि अमर ने पहले दिन से कड़ी मेहनत की थी। 6 महीने बाद, अमर अपनी कंपनी में शीर्ष नेता बन गए। अकबर रहता है जहां वह था। एंथनी को डिमोटिव हो जाता है और कहता है कि वह नेटवर्क मार्केटिंग छोड़ रहा है।

आपको समझना होगा कि सफलता उन छोटी चीजों के साथ आती है जो स्नोबॉल प्रभाव से संबंधित हैं, अमर एक ही समय में अपने दोस्तों को क्या नहीं कर पाए। आपको संघर्ष करना, प्रयास करना और आत्म-नियंत्रण करना है। आपके पास हमेशा एक विकल्प होता है, इसलिए उस व्यक्ति को चुनें जिसे आप जानते हैं, आपको लाभ होगा।

टीम ग्रोथ: जब आप इन गति निर्माण रणनीतियों का पालन करते हैं और आपकी टीम गुणा करने लगती है, तो आपके व्यवसाय में स्नोबॉल प्रभाव होगा। हम सभी अकेले इस व्यवसाय को शुरू करते हैं और नेटवर्क मार्केटिंग में हमारी टीम का निर्माण करते हैं।

आपकी बेहतर समझ के लिए यहां एक और कहानी है। एक गांव में गरीब आदमी था। सुंदर कविताओं को पढ़ने के लिए उनकी एक प्रतिभा थी। एक दिन, उसके पास खाने के लिए कुछ भी नहीं है और उसकी पत्नी कहती है कि जो भी आप कर सकते हैं, लेकिन हमारे घर में पैसा और भोजन लाये। वह राजा के पास जाता है और उसे बताता है कि वह कविताओं को अच्छी तरह से पढ़ता है और यदि वह एक बार सुनता है, तो वह स्वयं उसे अच्छी तरह से पुरस्कृत

करेगा। तो राजा उसे पढ़ने की अनुमति देता है। वह राजा और उसके विषयों को प्रभावित करने वाली अपनी कविताओं को पढ़ना शुरू कर देता है। राजा उससे पूछता है कि वह अपने इनाम के रूप में क्या चाहता है। वह कहता है कि शतरंज बोर्ड में, वह पहले वर्ग पर एक सोने का सिक्का चाहता है और वर्गों की प्रगति के रूप में, सोने के सिक्कों को पहले से ही चौकोर पर क्या था। राजा कहता है कि वह कुछ भी मांग सकता था, इतना छोटा अनुरोध क्यों? वह कहता है कि वह गरीब आदमी है और वह बस यही चाहता है। राजा ने उसे इनाम देने का आदेश दिया जैसा उसने माँगा था। तो पहले वर्ग में उसे एक सिक्का मिल जाता है, दूसरे पर वह 2 हो जाता है, तीसरे स्थान पर वह चार हो जाता है और जब तक वह दसवीं स्क्वायर तक पहुंच जाता है, तो संख्या 512 तक पहुंच जाती है और बीसवीं स्क्वायर तक यह संख्या 5,24,288 तक पहुंच जाती है! एक शतरंज बोर्ड में 64 स्क्वायर हैं! राजा चौंक गया और अपने फैसले पर संदेह करता है। तीस-दूसरे वर्ग तक, यह संख्या 214 करोड़ से अधिक हो जाती है! राजा का खजाना अब तक खाली था। वह गरीब आदमी से संपर्क करता है और हाथ फैला कर कहता है कि उस के पास जो भी था वह सब दे चूका है।

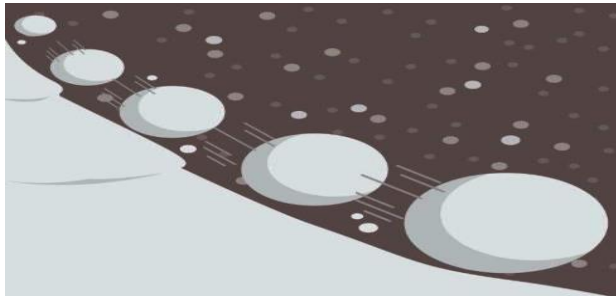
यहां राजा को स्नोबॉल प्रभाव का कोई अंदाजा नहीं था। उसने गरीब आदमी को कम आंका और अपना खजाना खो दिया। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप आज गरीब हैं और अन्य आपसे कम सोचते हैं। वह क्या नहीं जानता है कि आपके पास स्नोबॉल प्रभाव की शक्ति है, जो एक दिन आपको बड़ी शक्ति और सम्मान देगा। आपकी टीम आकार और शक्ति में तदनुसार बढ़ेगी। आपकी टीम जितनी बड़ी होगी; अधिक लोग आपसे जुड़ना चाहते हैं। अगर आप अकेले शुरू कर रहे हैं तो भी हमेशा अपने आप में विश्वास करें।

आइए मान लें कि आपको एक महीने में प्रोस्पेक्टिंग का लक्ष्य दिया गया है और एक वितरक पर हस्ताक्षर किया गया है। मुमकिन? हाँ! यदि आपको हर सप्ताह एक वितरक की प्रोस्पेक्टिंग और हस्ताक्षर करने का लक्ष्य दिया जाता है, तो क्या यह संभव होगा? हाँ! कल्पना करें कि आपके पास 10 की टीम है और हर किसी को प्रति माह 1 वितरक मिलेगा। एक महीने के बाद आपकी टीम 20 वर्ष का होगा, अगले महीने यह 40 होगा और चार महीनों में आपके पास 160 की टीम होगी!

बड़ा सोचो और गुणा और स्नोबॉल प्रभाव की शक्ति में विश्वास करो!

अध्याय-42

स्नोबॉल प्रभाव



जैसे ही आप इस व्यवसाय का निर्माण करते हैं, आप स्नोबॉल प्रभाव का निर्माण करेंगे। स्नोबॉल प्रभाव क्या है? आपने कार्टून में देखा होगा कि एक पहाड़ के ऊपर से बर्फ का एक छोटा टुकड़ा लुढ़का होता है और नीचे लुढ़कते ही वह और बड़ा हो जाता है। आपके साथ भी ऐसा ही कुछ होने जा रहा है। स्नोबॉल प्रभाव आपकी व्यक्तिगत वृद्धि और आपकी टीम के विकास के रूप में होगा।

व्यक्तिगत विकास: आपकी व्यक्तिगत वृद्धि पूरी तरह से उन विकल्पों पर निर्भर करती है जो आप आज ले रहे हैं। हम सभी एक ही जन्म लेते हैं, लेकिन ऐसा क्यों है कि कुछ लोग अत्यधिक सफल हो जाते हैं, जबकि अन्य इसे बड़ा नहीं बनाते हैं। यह सब आपके द्वारा जीवन में किए गए विकल्पों पर निर्भर करता है। इस कोर्स का अध्ययन करना आपकी पसंद है। आपकी पसंद आपके जीवन में महत्वपूर्ण परिणाम लाती है। अच्छा या बुरा, प्रत्येक निर्णय एक स्नोबॉल प्रभाव लाएगा। हमें उन विकल्पों को सुनिश्चित करने की आवश्यकता है जो हम बनाते हैं, एक सकारात्मक बदलाव लाते हैं।

मैं आपको 3 दोस्तों अमर, अकबर और एंथनी की कहानी बताता हूँ !! वे सभी एक ही दिन एक ही कंपनी से जुड़ते हैं। अमर ने बैंग ऑन को नेटवर्क मार्केटिंग पाठ्यक्रम में ले जाकर अपने प्रशिक्षण पर निवेश करने का फैसला किया। वह रोजाना वीडियो देखता है और नोट्स बनाता है और जो कुछ बताया गया है उसका पालन करता है। अकबर पाठ्यक्रम भी खरीदता है लेकिन हर दिन वीडियो नहीं देखता है। एंथनी को कोर्स नहीं मिलता है और वह सोचता है कि अब जब वह नेटवर्क मार्केटिंग में है, तो वह इसे बिना किसी मदद के बड़ा बना सकता है। अमर वही करता है जो हर एक दिन बताया जा रहा है। चूंकि अकबर हर दिन वीडियो नहीं देखता है, इसलिए वह हर दिन उसे बताए गए कार्यों को नहीं करता है। इसलिए, वह धीरे-धीरे चीजें सीखता है। एंथनी प्रशिक्षण के बारे में ज्यादा परेशान नहीं करता है। एक महीने के बाद, अमर नियमित रूप से पूर्वक्षण, निमंत्रण और प्रस्तुतियों के साथ कार्रवाई करना शुरू कर देता है। अकबर भी यही करता है लेकिन लगातार नहीं। एंथनी ने शायद ही कभी अपनी गतिविधियाँ की हों। 2 महीने के बाद, अमर कुछ लोगों को शामिल कर लेता है और उनकी जाँच करवाता है, इसलिए अकबर और एंथनी करते हैं। इसलिए बाहर से, तीनों का काम समान दिखता था। 3 महीने के बाद, अमर ने अपनी मेहनत से निर्देशक स्तर हासिल किया। अकबर कमोबेश उसी ग्रोथ के साथ उसी स्तर पर रहता है। एंथनी जहां रहता है वहीं रहता है। अब, अकबर और एंथनी ने अमर के बारे में चर्चा की कि वह वास्तव में अच्छा कर रहा है। 4 महीने के बाद, अमर ने अपनी कंपनी के टूर पैकेज को हासिल किया। अकबर उपलब्धि के समान स्तर पर है। एंथनी का कहना है कि वह अभी भाग्यशाली है। आपको ध्यान देना चाहिए कि अमर ने पहले दिन से कड़ी मेहनत की। 6 महीने बाद, अमर अपनी कंपनी में एक शीर्ष नेता बन गया। अकबर जहां रहता है वहीं रहता है। एंथनी डिमोनेटाइज हो जाता है और कहता है कि वह नेटवर्क मार्केटिंग छोड़ रहा है।

आपको यह समझना चाहिए कि सफलता स्नोबॉल प्रभाव के साथ बहुत कम चीजें होती हैं, अमर अपने दोस्तों को उसी समय में हासिल करने में सक्षम थे जो एक ही समय में नहीं किया जा सकता था। आपको संघर्ष, प्रयास और आत्म-नियंत्रण करना होगा। आपके पास हमेशा एक विकल्प होता है, इसलिए जो आप जानते हैं उसे चुनें आपको लाभ होगा।

टीम ग्रोथ: जब आप इन गति निर्माण रणनीतियों का पालन करते हैं और आपकी टीम गुणा करना शुरू करती है, तो आपके व्यवसाय में स्नोबॉल प्रभाव होगा। हम सभी इस व्यवसाय को अकेले शुरू करते हैं और नेटवर्क मार्केटिंग में अपनी टीम बनाते हैं।

यहां आपकी बेहतर समझ के लिए एक और कहानी है। एक गाँव में गरीब आदमी था। उनके पास सुंदर कविताएँ सुनाने की प्रतिभा थी। एक दिन, उसके पास खाने के लिए कुछ नहीं है और उसकी पत्नी कहती है कि तुम जो भी कर सकते हो करो, लेकिन हमारे घर में पैसा और भोजन पाओ। वह राजा के पास जाता है और उसे बताता है कि वह अच्छी तरह से कविताएँ सुनाता है और अगर वह एक बार सुनता है, तो वह खुद उसे अच्छी तरह से पुरस्कृत करेगा। इसलिए राजा उसे सुनाने की अनुमति देता है। वह राजा और उसकी प्रजा को प्रभावित करते हुए अपनी कविताओं का पाठ करने लगता है। राजा उससे पूछता है कि वह उसके इनाम के रूप में क्या चाहता है। वह कहता है कि शतरंज बोर्ड में, वह पहले वर्ग पर एक सोने का सिक्का चाहता है और चौकों की प्रगति के रूप में, सोने के सिक्कों को उस वर्ग से दोगुना कर देता है, जो पहले वर्ग में थे। राजा कहता है कि वह कुछ भी मांग सकता था, इतना छोटा अनुरोध क्यों? वह कहता है कि वह गरीब आदमी है और यही सब उसकी इच्छा है। राजा ने उसे माँगने के लिए पुरस्कृत करने का आदेश दिया। तो पहले वर्ग में उसे एक सिक्का मिलता है, दूसरे पर उसे 2 मिलता है, तीसरे पर उसे चार मिलते हैं और जब तक वे दसवें वर्ग तक पहुँचते हैं, संख्या 512 तक पहुँच जाती है और बीसवें वर्ग तक यह संख्या 5,24,288 तक पहुँच जाती है! एक शतरंज बोर्ड में 64 बॉक्स होते हैं! राजा हैरान होता है और अपने फैसले पर संदेह करता है। तीस सेकंड के वर्ग तक, संख्या बढ़कर 214 करोड़ हो गई! राजा का खजाना अब तक खाली था। वह गरीब आदमी के पास जाता है और मुड़े हुए हाथों से कहता है कि यह सब उसे देना था और वह और कुछ नहीं बचा है।

यहाँ के राजा को स्नोबॉल प्रभाव का कोई पता नहीं था। उन्होंने गरीब आदमी को कम आँका और अपना खजाना खो दिया। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप आज गरीब हैं और दूसरे आप से कम सोचते हैं। वह यह नहीं जानता कि आपके पास स्नोबॉल प्रभाव की शक्ति है, जो एक दिन आपको महान शक्ति और सम्मान देगा। आपकी टीम आकार और शक्ति के अनुसार बढ़ेगी। आपकी टीम जितनी बड़ी है; अधिक लोग आपसे जुड़ना चाहेंगे। हमेशा खुद पर विश्वास रखें भले ही आप अकेले शुरुआत कर रहे हों।

मान लें कि आपको एक महीने में एक वितरक को वरीयता देने और हस्ताक्षर करने का लक्ष्य दिया गया है। मुमकिन? हाँ! यदि आपको हर हफ्ते एक वितरक को वरीयता देने और हस्ताक्षर करने का लक्ष्य दिया जाता है, तो क्या यह संभव होगा? हाँ! कल्पना कीजिए कि आपके पास 10 की टीम है और हर किसी को हर महीने 1 वितरक मिलेगा। एक महीने के बाद आपकी टीम 20 की हो जाएगी, अगले महीने यह 40 हो जाएगी और चार महीने में आपके पास 160 की टीम होगी!

बड़ा सोचो और गुणन और स्नोबॉल प्रभाव की शक्ति में विश्वास करो!

अध्याय-43

कार्य को दोहराये ना

साहिल नामक एक वितरक है। वह नेटवर्क मार्केटिंग के लिए नया है और उसकी अप लाइन उन्हें उन चीजों को बताती है जो वह उद्योग में हासिल कर सकते हैं। साहिल काम करने के लिए उत्साहित हो जाते हैं और उनकी अप लाइन उन्हें नेटवर्क मार्केटिंग में बैंग ऑन, एक पुस्तक सुझाती है। एक बार जब वह किताब ले लेता है, तो वह घर जाने और नेटवर्क मार्केटिंग में उत्कृष्टता के लिए अध्ययन करने के लिए उत्सुक हो जाता है। घर वापस अपने रास्ते पर, वह नेटवर्क मार्केटिंग में हासिल कर सकने वाले सभी के सपने देखता है। सपने देखने के दौरान, उनका ध्यान सड़क पर नहीं है और दूसरी कार को पीछे से मार देता है। फ्रंट कार का व्यक्ति बाहर आता है और साहिल की गाड़ी की खिड़की को गुस्से से मारना शुरू कर देता है और साहिल को बाहर आने के लिए कहता है। जब उन्होंने पुलिस को फोन किया, तो साहिल ने उन्हें बताया कि वह नेटवर्क मार्केटिंग कार्यक्रम से आ रहे हैं और उन्हें किताब सौंपते हैं और पुलिस के आने पर उसे पढ़ने के लिए कहते हैं। बीच रास्ते में वह साहिल से पूछता है कि वह उद्योग में कैसे शामिल हो सकता है। वे पुलिस को आने के लिए मना करते हैं, पास के कैफे में बैठें जहां साहिल अपनी प्रस्तुति देता है। कुछ हफ्तों के बाद, इस तथ्य से प्रसन्नता हुई कि एक दुर्घटना ने उन्हें एक संभावित वितरक दिया, साहिल दूसरों को एक ही फार्मूला देता है, ड्राइव करता है, अन्य कारों को मारता है, उन्हें किताब सौंपता है और वे वितरक हो सकते हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग में, लोग एक ही फॉर्मूला या विचार का उपयोग करते हैं और सोचते हैं कि यह हर किसी के लिए काम करेगा। प्रत्यक्ष बिक्री कुछ ऐसा है जहां आप विक्रेता हैं। नेटवर्क मार्केटिंग में, आपके अलावा, आपके वितरक, अप लाइन, डाउनलाइन इत्यादि विक्रेता हैं। अनुभव के वर्षों में, मैंने सीखा है कि नेटवर्क मार्केटिंग में कौन सी चाल चलती है। नेटवर्क मार्केटिंग में सबसे बड़ी गलतियों में से एक यह है कि लोग पहिया को फिर से शुरू करने का प्रयास करते हैं।

इस गलती से बचने के लिए, इन 3 चरणों का पालन करें:

1. मूल बातों के लिए चिपके रहें।
2. मौलिक हमेशा वहां रहेगा और हमेशा काम करेगा।
3. केवल डुप्लिकेट करें जो करें।

अध्याय-44

आदत गठन

एक वितरक के लिए एक अच्छा नेता बनने के लिए, उसे कुछ आदतों को जन्म देने की जरूरत है। आदतें जो एक गति बनाएंगी। एक कहावत है, "एक आदमी अपनी आदतों का दास है"। अच्छी और बुरी आदतें हैं। विकल्प जो हम नियमित रूप से करते हैं; वे हमारी आदत में बदल जाते हैं। तो याद रखें, अगर आप अच्छी आदतें सीखने के प्रयास नहीं करते हैं, तो बुरी आदतों का पालन करेंगे। नेटवर्क मार्केटिंग में अल्ट्रा-सफल और अधिक रूप से अमीर होने के लिए आपको 5 आदतें विकसित करने की आवश्यकता है।

1. **जल्दी उठो और व्यक्तिगत विकास में निवेश करें:** 4-6 बजे का सुबह का समय चमत्कार का समय है। आपको प्रेरित रखने के लिए हवा में 'ऊर्जा' को याद न करें। सुबह में इस कोर्स का अध्ययन करें। आप उस समय के दौरान और अधिक सीखने में सक्षम होंगे।

2. **संबंध बनाने की प्रोस्पेक्टिंग:** आप हर दिन नए लोगों से मिलते हैं। ऑफ़लाइन और ऑनलाइन प्रोस्पेक्टिंग। लोगों के साथ संबंध बनाएं, भले ही वे आपका ग्राहक / वितरक न बनें।

3. **नियमित प्रस्तुतियां दें:** आप एमएलएम या सफल नेता में नए हो सकते हैं, आपको प्रस्तुति देने की आदत में होना चाहिए। आप अद्यतित रहेंगे और खुद को पॉलिश करेंगे। यदि आप आवश्यकतानुसार उनके लिए प्रेजेंटेशन देते हैं तो आपकी टीम आपको और अधिक सम्मान देगी। जो लोग वास्तव में आपको चाहिए, आप उनकी मदद कर सकेंगे। वे आपसे सीखकर खुद को विकसित करेंगे। यह बदले में सकारात्मक प्रभाव पैदा करेगा और भविष्य के नेताओं को बनाएगा।

4. **फॉलो-अप:** अपनी टीम, नए वितरकों और प्रॉस्पेक्ट्स के साथ पालन करते रहें, इसे हमेशा संपर्क में रहने की आदत बनाते हैं। फॉलो-अप किसी ऐसे व्यक्ति के मुकाबले एक वितरक को अधिक रूपांतरण सुनिश्चित करता है जो अनुवर्ती नहीं है।

5. **पत्रकारिता:** जो कुछ भी आप सीखते हैं, उसे लिखें। जहां भी आप कर सकते हैं ध्यान दें। हमेशा सुनिश्चित करें कि आपके पास पेन और नोटबुक है। प्रॉस्पेक्ट्स से आपको जो भी जानकारी मिलती है, और लोगों से मिलकर लिखना जारी रखें। जर्नलिंग आपके अवचेतन मन में महत्वपूर्ण चीजों को रखने में मदद करता है।

वीडियो में समझाए गए इन 5 आदतों को विकसित करें और एक ठोस गति बनाएं कि कोई भी आपको रोक नहीं सकता ... आप भी नहीं।

भाग-4

कार्य योजना

अध्याय-45

30 दिनों में व्यक्तिगत रूप से 15 लोगों को प्रायोजित करें

हम एक ऐसे कार्य में हैं जिसे आप लागू करते हैं, तो आपको प्रत्यक्ष परिणाम और लाभ मिलेगा। आप एक रणनीति सीखेंगे जिसमें आप 90 दिनों में शीर्ष कमाई कर सकते हैं! कार्य योजना तीन चरणों में विभाजित है, प्रत्येक चरण 30 दिनों के लिए है और भारी कार्रवाई की आवश्यकता है।

पहला कदम 30 दिनों में व्यक्तिगत रूप से 15 लोगों को प्रायोजित करना है। कार्यान्वित करें कि आपने प्रोस्पेक्टिंग, निमंत्रण, प्रस्तुति, समापन और अनुवर्ती में सीखा है। तो देखते हैं कि आप लोगों की भर्ती कैसे कर सकते हैं। आप या तो उन लोगों के सामने आएं जो अत्यधिक प्रेरित हैं या नेटवर्क मार्केटिंग में संघर्ष कर रहे हैं। अपने करियर में किसी भी समय बैंग करने के लिए, आपको "क्रेज़ी एक्शन मोड" में होना चाहिए। इस मोड में, आपका एकमात्र फोकस आपके व्यवसाय में बढ़िया भातुक लोगों की भर्ती पर है। हम औसत के कानून को जानते हैं, उनमें से 3-4 कुछ महत्वपूर्ण करने जा रहे हैं, बाकी औसत हो सकते हैं, लेकिन 3-4 सक्रिय नेताओं को खोजने के लिए, आपको कम से कम 30 दिनों में 15 लोगों की भर्ती करने की आवश्यकता है। इसमें, 30 दिनों की समयसीमा है क्योंकि एक गति को बनाने के लिए आपको क्रेज़ी एक्शन मोड में होना आवश्यक है।

शुरू करने से पहले आपको समझना होगा:

1. 15 लोगों की भर्ती के लिए, आपको कम से कम 75 लोगों को योजना दिखाने की जरूरत है। यदि आप गति में हैं, तो यह संख्या कम हो सकती है क्योंकि आप जानते हैं कि आपको किन कदमों की आवश्यकता है और किस दृष्टिकोण का उपयोग करना है। यदि आप गति में नहीं हैं, तो आपको गति को हासिल करने और बनाए रखने के लिए और भी लोगों को अपनी योजनाएं दिखाने की आवश्यकता होगी।
2. इसमें समय और प्रयास लगता है। आपको इस क्रिया योजना को प्राथमिकता देने और कम महत्वपूर्ण होने वाली अन्य गतिविधियों के साथ समझौता करने की आवश्यकता है। सफल नेता प्राथमिकता देता है जो उन्हें लगता है कि उन्हें सबसे अधिक लाभ मिलेगा।
3. 30 दिनों में 15 लोगों की भर्ती के इस लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए आपको उस फोकस को लाने के लिए अपने कार्यालय से छुट्टी लेनी पड़ सकती है। इसका उपयोग व्यक्तिगत लक्ष्यों को प्राप्त करने में किया जाएगा, व्यक्तिगत अवकाश गतिविधियों के लिए नहीं। आपको उस समय प्रभावी उपयोग में अवश्य करना चाहिए।
4. एक महीने के लिए सभी अन्य गतिविधियों को छोड़ दें क्योंकि एक बार ऐसा करने के बाद, आपका जीवन एक मोड़ लेगा और रुकेगा नहीं। बीच में गति का विरोध मत करो।
5. अपनी योजनाओं को अपने परिवार के साथ साझा करें और अपने परिवार को यह बताएं कि आप अपना लक्ष्य प्राप्त करने के लिए ध्यान केंद्रित कर रहे हैं और कम से कम अगले 30 दिनों तक आपको समर्थन देने के लिए कहें।
6. अगर आपको लगता है कि आप अभी तक आप तैयार नहीं हैं या कुछ संशोधन की जरूरत है, तो निश्चित रूप से बैंग ऑन कोर्स के लिए जाएं।

7. आपको समझना होगा कि आप भर्ती कर रहे हैं और आपके पास नामांकन करने वाले लोगों के प्रकार का चयन करने के लिए आपके पास एक मानदंड होना चाहिए। आपको यहां समझौता करने की आवश्यकता नहीं है क्योंकि आप जो चाहते हैं वह सिर्फ 15 लोग हैं।

इसलिए, अगर आपको लगता है कि कोई ईगल नहीं है जिसे आप ढूंढ रहे थे, अगर किसी के पास कैलिबर नहीं है, तो उनसे चिपके रहें और किसी ऐसे व्यक्ति पर ध्यान न दें जो एक संभावित नेता हो।

अध्याय-46

अगले 30 दिनों में अपने व्यक्तिगत भर्तियों को ट्रेन करें

यह अगले 30 दिनों के लिए आपकी कार्य योजना है। आपका काम यहां समाप्त नहीं होता है, अगर आपने अभी अपने लोगों की भर्ती की है, तो गेम अभी शुरू हो गया है। नेटवर्क मार्केटिंग आपके वितरकों को भर्ती और प्रशिक्षण देने के बारे में है जो कि अधिक लोगों की भर्ती कैसे करें। महत्वपूर्ण प्रशिक्षण के लिए अगले 30 दिनों में निवेश करें क्योंकि शामिल होने के पहले 30 दिनों में, वितरकों का अत्यधिक शुल्क लिया जाता है और उनके दिमाग कुछ भी सीखने के लिए खुले होते हैं जो उन्हें अपने सपनों को प्राप्त करने में मदद कर सकते हैं।

सबसे पहले, भर्ती करना बंद करें और सक्रिय योग्यता स्वयं करें। उन नई प्रॉस्पेक्ट्स को एक अलग सूची में रखें। उन्हें सूचित करें कि आपके पास पहले से ही आपके अधीन कुछ लोग हैं और आप अपनी ऊर्जा को लोगों के उस समूह में रखना चाहते हैं। यह आपके लिए अधिक मूल्य बनाएगा क्योंकि यह एक भावना पैदा करेगा कि आप अपने वितरकों को महत्व देते हैं। उन्हें बताएं कि अगर उनकी कुछ प्रोस्पेक्टिंगएं / वितरक डिमोटेटेड हैं और जारी नहीं रखना चाहते हैं, तो आप उनसे संपर्क कर सकते हैं और उन्हें तुरंत बोर्ड पर ले सकते हैं। उदाहरण के लिए, आपको एक कार पसंद है और इसे खरीदना है। विक्रेता आपको सूचित करता है कि यह कार बुक की गई है, यह आखिरी टुकड़ा है और यह बिक्री के लिए उपलब्ध नहीं है। लेकिन, अगर विक्रेता उसे बताता है कि अगर वह इसे चाहता है, तो उसे तुरंत खरीदना होगा। इसने तत्काल इच्छा पैदा की और कार उस व्यक्ति को बेची जाएगी।

आप अपनी टीम में लोगों की भर्ती के लिए प्रेजेंटेशन दे रहे हैं। मान लीजिए कि आपने 1 सितंबर को एक प्रेजेंटेशन दिया था और आपने पहले व्यक्ति को पहले दिन भर्ती किया था। लेकिन, आपका प्रशिक्षण अगले 30 दिनों तक शुरू नहीं होगा। आप उन्हें बता सकते हैं कि हम 1 अक्टूबर से काम करना शुरू कर देंगे। तो, तब तक, मैं आपको अगले महीने आने के लिए तैयार करने के लिए कुछ अध्ययन सामग्री दूंगा। उनकी प्रेरणा स्तर को उच्च रखना आपकी ज़िम्मेदारी है। 30 दिनों की समयावधि में, आपको अपने नए भर्ती एक व्यापक प्रशिक्षण कार्यक्रम के माध्यम से जाने की जरूरत है जहां आप:

1. उन्हें इस व्यवसाय के मूलभूत सिद्धांतों को समझने दें और उन्हें आवश्यक मानसिकता दें, जिसे आपने इस पाठ्यक्रम के पहले कारक में और अपनी कंपनी के प्रोफाइल, उत्पादों और योजना के मूल प्रशिक्षण पर भी सीखा है।
2. उन्हें इस पाठ्यक्रम को पूरी तरह से सीखें जिसे आप अभी जा रहे हैं। वे इसके साथ होना चाहिए।
3. उन्हें प्रशिक्षित करें ताकि वे अगले 30 दिनों में अपने 15 लोगों की भर्ती कर सकें।

यदि आप इसे सही करते हैं, तो 30 दिनों में, आप उन्हें आत्मनिर्भर नेताओं बनाकर जीवन भर के लिए स्वतंत्र हो सकते हैं, लेकिन यदि आप आलसी हो जाते हैं और अपने नए वितरकों को अपने आप छोड़ देते हैं, तो आप अपना बहुत समय बर्बाद कर रहे हैं।

तो, अपनी टीम को भर्ती करने के लिए पूरी तरह से प्रशिक्षित करने के लिए ध्यान दें।

अध्याय-47

अगले 30 दिनों में मॉनिटर और मेंटर

तो, आपने अपनी टीम में 15 लोगों की भर्ती की है। अब, सफलता के मार्ग पर आपकी टीम को सलाह देने और निगरानी करने का समय है। नेतृत्व के लिए समय, इस 90 दिनों की कार्य योजना के अंतिम 30 दिन जहां आपको एक वास्तविक सलाहकार के रूप में कार्य करने की आवश्यकता है और प्रत्येक व्यक्ति को उनके प्रदर्शन पर नजर रखने की आवश्यकता है, क्या वे लोगों की भर्ती करने में सक्षम हैं या नहीं? उन्हें आपके मार्गदर्शन की आवश्यकता कहां है? क्या वे पर्याप्त कुशल हैं?

आपके वितरकों को एक महीने में 75 मीटिंग्स देने की ज़रूरत है, और यदि आपके सभी 15 वितरक प्रत्येक 75 प्रस्तुतियां करते हैं, तो आपके पास कुल 1125 प्रस्तुतियां होंगी। औसतन कानून के अनुसार, 90 दिनों के अंत तक, आपके पास कम से कम 112 वितरक होंगे। आपको यह सोचना चाहिए कि यदि यह संख्या पर्याप्त है, तो 90 दिन का निवेश ठीक है। यदि नहीं, तो हम संभवतः तीव्रता को बढ़ाकर एक अलग कार्य योजना के बारे में बात कर सकते हैं। आपको मैदान में उनके साथ जाने और अपने नए वितरक के लिए कम से कम 5 प्रस्तुतियां देने की आवश्यकता है ताकि वे प्रस्तुति देने के तरीके सीख सकें, अगले पांच प्रस्तुतियों में उनके साथ रहें लेकिन कुछ भी न बोलें, उन्हें बोलने दें, चलो उन्हें विस्तृत और प्रस्तुति के बाद उन्हें सही प्रतिक्रिया दें ताकि वे सुधार कर सकें। यदि आपके पास किसी एक वितरक काम नहीं करता है, तो आपके पास उन अतिरिक्त प्रॉस्पेक्ट्स का अवसर देने का विकल्प होगा जो आपकी टीम में शामिल होने के लिए आए थे।

आपको अपने 15 वितरकों को आगे बढ़ने और नए लोगों की भर्ती करने के लिए प्रेरित करना होगा और आपने जो किया उसके साथ किया। एक स्नोबॉल प्रभाव जगह ले जाएगा और आपकी टीम नेटवर्क मार्केटिंग में बहुत अच्छा करेगी। आपको यह सुनिश्चित करने के लिए उनकी निगरानी करनी है कि वे सही रास्ते पर हैं। यदि आपको करना है तो उनके प्रस्तुतियों में। हर 5 दिनों में अपने वितरकों की निगरानी करें। हर दिन महत्वपूर्ण है। आपको यह जांचने की ज़रूरत है कि आपके टीम के साथी को आपकी आवश्यकता है। आपको अपना कड़ी मेहनत करने की ज़रूरत है। उन्हें छोटे कार्य दें यदि उन्हें समय पर कोई कार्य पूरा करना मुश्किल हो रहा है। एक समय सीमा निर्धारित करें। एक को प्रेरित करने के लिए काम करने के बाद एक।

15 दिनों तक, जांच करें कि क्या प्रत्येक वितरक ने कम से कम 7 लोगों की भर्ती की है और यदि उनके पास यह नंबर नहीं है, तो आपको अधिक कार्रवाई और कड़ी मेहनत करने की आवश्यकता है क्योंकि आपके प्रत्येक वितरक की उपलब्धि देखना आपका कर्तव्य है।

एक तिमाही में आपने जो किया है वह है कि ज्यादातर नेटवर्कर्स वर्षों में क्या करने में नाकाम रहे। एक बार जब आप इस कार्य योजना पर काम करेंगे, तो आप उन लोगों को प्राप्त करेंगे जो लोग असंभव कहते हैं और यदि आप वें लागू करते हैं एक साल में कार्य योजना 4 गुना है, और आप अपनी कंपनी में एक शीर्ष कमाई बन जाएंगे।

तो, अपने सीट बेल्ट को कसो और काम पर जाओ!

अध्याय-48

डाउनलाइन में आग

यदि आप अपने लक्ष्यों को प्राप्त करना चाहते हैं और आपके पास पहले से ही एक टीम है, तो एक कार्य योजना है जिसे आप आसानी से अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए काम कर सकते हैं। इससे पहले कि मैं आपको बताऊं कि वह रणनीति या कार्य योजना क्या है, आपको कम से कम तीन-स्तर की डाउनलाइन की आवश्यकता है। तो, आइए एक एक्शन प्लान को समझें, जिसे मैं डाउनललाइन में आग लगाना कहता हूँ:

1. लक्ष्य प्राप्त करने के लिए एक लक्ष्य निर्धारित करें और इसे प्राप्त करने के लिए एक समय सीमा। उदाहरण के लिए, आप अगले तिमाही में 1000 मात्रा और 10 लाख रुपये के राजस्व की बिक्री करना चाहते हैं। आप 3 टीम के नेताओं के साथ चर्चा करेंगे। आप नेताओं के बीच प्रत्येक 3 लाख रुपये के राजस्व लक्ष्य को वितरित कर सकते हैं। उन्हें स्पष्ट रूप से बताएं कि आप निर्धारित लक्ष्य प्राप्त करने के लिए अपनी डाउनलाइनों की सहायता करेंगे।

2. अपने लक्ष्य को अपने संगठन के नेताओं को दिए जाने वाले छोटे लक्ष्यों में विभाजित करें और उनके साथ मिलें और उन्हें आपके द्वारा दिए गए लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए प्रेरित करें, बस याद रखें कि जब आपका लक्ष्य अपने संबंधित लक्ष्यों को प्राप्त करता है तो आपका लक्ष्य सामूहिक रूप से हासिल किया जाता है। राजस्व लक्ष्य को इस तरह से हासिल करना आसान होगा और सामूहिक रूप से आप बड़ा लक्ष्य प्राप्त कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, आप डाउनललाइन के नीचे कम से कम 3 स्तर पर जा सकते हैं और उनसे बात कर सकते हैं और उन्हें सूचित कर सकते हैं कि उन्हें सेट समय में INR 15000 का लक्ष्य प्राप्त करने की आवश्यकता है। इन डाउनलाइनों को प्रेरित किया जाएगा क्योंकि आप, एक नेता के रूप में, व्यक्तिगत रूप से उनसे बात करने के लिए 3 स्तर नीचे आ गए। यह क्या करेगा यह आपको 12 लाख रुपये का राजस्व देगा।

3. अपनी टीम संरचना के अंतिम स्तर पर जाएं और उनमें से प्रत्येक को एक बहुत छोटा लक्ष्य दें जिसे आसानी से हासिल किया जा सके और उन्हें प्रेरित किया जा सके ताकि वे वास्तव में समय पर दिए गए लक्ष्य को प्राप्त कर सकें।

यह रणनीति इतनी शक्तिशाली है कि एक बार जब आप अपनी संरचना के अंतिम स्तर में आग लगाते हैं, तो यह आपको मिश्रित वृद्धि देता है और बड़ी आग शीर्ष स्तर पर आती है। इसके अलावा, आपकी पहली, दूसरी या तीसरी पीढ़ी के वितरकों को भी डाउनलाइन से आने वाली मात्रा के कारण प्रेरित किया जाता है।

ऐसा करने के क्या फायदे हैं? चलो देखते हैं:

- आपने अपने लक्ष्यों को जल्दी से हासिल किया है।
- ऊपर लाइनों को ऐसा करने के लिए प्रेरित किया जाएगा, जिसके परिणामस्वरूप अधिक व्यवसाय मात्रा होगी।
- कंपाउंड परिणाम के परिणामस्वरूप उच्च राजस्व और लाभ मार्जिन होगा।
- यह स्पार्क उच्च प्रेरणा के साथ काम करने के लिए अन्य डाउनललाइन को प्रेरित करेगा।

इस सूत्र को लागू करें और अचूक प्राप्त करें!

अध्याय-49

बूट शिविर रणनीति

यह वह रणनीति है जो आपके वितरकों को अधिक भर्ती करने वाला बनाती है। यह रणनीति आपके व्यापार को 10 गुना बढ़ा सकती है और प्रॉस्पेक्ट्स के लिए आपकी कंपनी में शामिल होने के लिए इसे एक चुंबक बना सकती है! उदाहरण के लिए, अपने वितरकों से एक महीने में 5 लोगों की भर्ती करने के लिए कहें और आप एक विदेशी स्थान पर बूट शिविर के साथ इनाम दे सकते हैं। लेकिन, मुझे पता है कि केवल कुछ ही नेता रणनीति को लागू करेंगे क्योंकि इसमें कमी आती है।

रणनीति बूट कैम्प रणनीति के रूप में जाना जाता है और इस तरह यह काम करता है:

1. एक छोटे से लक्ष्य की घोषणा करें जिसे अधिकांश वितरकों द्वारा आसानी से हासिल किया जा सकता है, अगर वे इसे प्राप्त करने की दिशा में काम करते हैं।
2. अपनी तरफ से आउटस्टेशन बूट कैम्प "मुफ्त" घोषित करें (जिसकी लागत आपको उन लक्ष्य आयुक्तों द्वारा कवर की जानी चाहिए जिन्हें आप अपनी लक्षित उपलब्धियों से प्राप्त करते हैं, और यदि आपको अधिक कमीशन नहीं मिलते हैं, तो अन्य नेताओं को भी शामिल करें)।
3. बूट शिविर में, यह व्यापक प्रशिक्षण और प्रेरक सत्र होना चाहिए, नेताओं को अपने वितरकों से बात करने और अपने अनुभव साझा करने और उन्हें प्राप्त करने के बाद प्रेरित करने के लिए प्रेरित करना चाहिए। मनोदशा को हल्का करने के लिए नृत्य पार्टी और समूह मजेदार गतिविधियों के साथ इसका पालन करें।
4. अपनी घटना की पेशेवर रिकॉर्डिंग करें और घटना के लिए अगली बार योग्यता प्राप्त करने के लिए अपनी टीम से पूछें। इसे अपने सोशल मीडिया पर अपलोड करें। दूसरों को यह बताने दें कि वे क्या चूक गए हैं ताकि अगली बार वे आपसे जुड़ने के लिए प्रेरित हों। यह आपके लिए आकर्षण बढ़ाएगा और प्रोस्पेक्टिंगएं आपसे संपर्क करेंगी और आपको अपनी टीम का हिस्सा बनने के लिए कहेंगे।
5. साल में हर 3 महीने में यह चार बार करें और आप अपनी लोकप्रियता के राकेट को आकाश में देखेंगे!

अध्याय-50

दिनचर्या

उद्यमी अपना मालिक स्वयं हैं। कोई भी उन्हें नहीं बताता कि क्या करना है। उन्हें यह पता लगाना होगा कि उन्हें हर दिन क्या करना है। एक उद्यमी के रूप में, आपके साथियों को सबसे बड़ी चुनौती का सामना करना पड़ता है क्योंकि यह नहीं पता कि दैनिक आधार पर क्या करना है, उनके पास उचित कार्यक्रम नहीं है। यदि आप अपनी टीम को ऊंचाइयों को छूना चाहते हैं, तो पहले अपने लिए एक कार्यसूची बनाएं और अपनी टीम के लिए एक सलाहकार के रूप में, दैनिक कार्यक्रम बनाएं।

एक उद्यमी के रूप में, आप निम्न चरणों का पालन कर सकते हैं:

- एक सक्रिय अप लाइन के रूप में, सुबह कम से कम दो बार नेता को बुलाएं, एक बार सुबह चर्चा करें कि वे पूरे दिन क्या करेंगे और देर शाम को दूसरी बार चर्चा करें कि उन्होंने कितना अच्छा किया, उन्होंने क्या कहा और उन्हें आवश्यकतानुसार सलाह दीजिए।
- पुष्टि करें कि कम से कम एक प्रस्तुति एक दिन में, हो जाती है।
- व्यस्त रखने के लिए एक एक्शन प्लान चुनें। यह 90 दिनों की योजना हो सकती है, या डाउनलाइन योजना में आग हो सकती है या जो आपकी कार्य शैली के अनुकूल हो सकती है। अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए आपको रोज़ाना काम करना चाहिए।
- ऐसी गतिविधियां करना बंद करें जो केवल गतिविधि आधारित हैं। उत्पादकता कार्यवाही करें जो आपको आवश्यक राजस्व प्रदान करेगी।
- अपने एमवीपी (सबसे मूल्यवान और लाभदायक गतिविधि) पर खोजें और ध्यान दें। यदि आप अपने दैनिक कार्यक्रम में अपना एमवीपी जानते हैं, तो उस पर काम करें।
- आलस्य छोड़ो - अपने सपनों के बारे में सोचो। आप इसे कैसे प्राप्त कर सकते हैं? इसे पूरा करने के लिए क्या करने की ज़रूरत है? सक्रिय रहें और उन तरीकों के बारे में सोचें जिनसे आप काम कर सकते हैं।
- सभी काम कार्रवाई में रखो! इसके साथ आने वाले मिश्रित लाभों के बारे में सोचें।

अध्याय-51

इस रणनीति के बिना अपना महीना शुरू न करें

यदि आप अपनी रणनीति पर काम नहीं करते हैं तो अपना महीना शुरू न करें। यह आपको एक अद्वितीय नेता बना देगा और आपको वांछित परिणाम लाएगा। कुछ ऐसी चीजें होती हैं जो निर्धारित होती हैं। लेकिन, सवाल यह है कि आप अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए अपना काम कैसे निर्धारित करते हैं? हर महीने के पहले 5 दिनों में, अपने नेताओं से मिलें और चर्चा करें कि किस लक्ष्य को हासिल करने की आवश्यकता है।

उदाहरण के लिए, आप नेता एक्स से मिलते हैं। उनसे अपनी टीम में अच्छे वितरकों के बारे में पूछें और पूछें कि वे कितनी मात्रा बेच सकते हैं। वह आपको बताएंगे कि राहुल 100 वॉल्यूम देंगे, साहिल 50 दे देंगे, अनिल 70 दे देंगे और सचिन 100 दे देंगे। पुष्टि करें कि क्या वे इन लक्ष्यों को हासिल कर सकते हैं। नोट करें और उस नेता को व्हाट्सएप के माध्यम से डेटा भेजें ताकि आपके पास में अपेक्षित वॉल्यूम बिक्री के लिए रिकॉर्ड हो। हमेशा कुल प्राप्त करने योग्य मात्रा का ज्ञान रखें (क्योंकि यह हमेशा उल्लेख किए गए नेता से अलग है)। उपलब्ध वॉल्यूम अपेक्षित मात्रा का 1/3 होगा। यदि नेता कहते हैं कि मात्रा 300 होगी, तो प्राप्त करने योग्य मात्रा 100 होगी। इसी तरह, अन्य नेताओं के साथ भी ऐसा ही करें। आप देखेंगे कि आपकी कुल प्राप्त करने योग्य वॉल्यूम लगभग 400 होगी (यदि उनके सभी अपेक्षित वॉल्यूम नंबर समान हैं)। तो, आप जानते हैं कि कम से कम 400 हासिल किया जाएगा। क्या आपका लक्ष्य इस प्राप्त करने योग्य मात्रा को स्वीकार करने के लिए पर्याप्त है? यदि नहीं, तो आपको कुछ कार्य योजना की आवश्यकता है।

यह व्यक्तिगत अनुभव के माध्यम से है और आप भी वही कर सकते हैं।

अब, प्रगति का ट्रैक रखने के लिए नियोजन आसान है। निगरानी अद्यतित होना चाहिए। अपने नेताओं के साथ लगातार संपर्क में रहें। जब आप चार्ज महसूस कर रहे हों या उत्साही महसूस कर रहे हों तो उन्हें कॉल करें। यदि आवश्यक हो, तो आप अपनी सहायता भी प्रदान कर सकते हैं, और अंत में कार्रवाई पर ध्यान केंद्रित कर सकते हैं और महीने के अंत में अपने परिणामों का विश्लेषण कर सकते हैं।

मान लीजिए कि नेता एक्स का लक्ष्य 100 से कम हो जाता है। आप नेता एक्स के साथ बैठ सकते हैं और चर्चा कर सकते हैं कि कहां काम करने की जरूरत है, किन परिवर्तनों की आवश्यकता है ताकि कम से कम अपेक्षित मात्रा अगले महीने में हासिल की जा सके।

तो चलिए निम्नलिखित चरणों में फिर से इस रणनीति को देखें:

1. महीने की शुरुआत में प्रत्येक नेता से मिलें।
2. वॉल्यूम या नए वितरकों की संख्या के मामले में पूरे महीने में हासिल करने के लिए आपसी लक्ष्य निर्धारित करें।
3. प्रत्येक वितरक से अपेक्षित मात्रा के योग के रूप में अपनी कुल अपेक्षित मात्रा की गणना करें।
4. अब, कुल प्राप्त करने योग्य वॉल्यूम की गणना करने के लिए, आपको कुल अपेक्षित वॉल्यूम 3 से विभाजित करने की आवश्यकता है।

5. यदि आपके समूह में कई नेता हैं, तो आपको अपनी कुल योजनाबद्ध मात्रा की गणना प्रत्येक नेतृत्व रेखा से कुल प्राप्त करने योग्य मात्रा के योग के रूप में करने की आवश्यकता है।

इस तरह, आप अपना महीना शुरू करने से पहले अपनी कुल योजनाबद्ध मात्रा की गणना कर सकते हैं।

अध्याय-52

वेबिनार



इस तकनीक के साथ, आप अपने घर पर आराम से अपनी पूरी टीम के संपर्क में रह सकेंगे। आपको अपनी प्रॉस्पेक्ट्स / वितरकों से मिलने के लिए भौतिक पते पर जाना नहीं है। यह हो सकता है कि कुछ आपके वितरक आपसे दूर रहें और उनके लिए संगोष्ठी के लिए यात्रा करना मुश्किल हो सकता है। वेबिनार उन दूरी को पुल करने के लिए एक आदर्श उपकरण के रूप में कार्य करता है। अब आपकी टीम के साथ बातचीत बढ़ाने का समय है, आप नवीनतम तकनीक के साथ अद्यतित रहेंगे। यह आपकी टीम / लोगों के संपर्क में आने के लिए एक प्रभावी तरीका है।

यहां बताया गया है कि आप वेबिनार कैसे आयोजित कर सकते हैं:

1. अपने लैपटॉप या मोबाइल में एक वेबिनार ऐप डाउनलोड करें। वेबिनार आयोजित करने के लिए हम जिस ऐप का इस्तेमाल करते थे वह ज़ूम था।
2. अपनी टीम को अपने मोबाइल या लैपटॉप पर एक ही ऐप डाउनलोड करने के लिए कहें।
3. वेबिनार का संचालन करने के निर्देशों को पढ़ें।
4. पहले कुछ लोगों के साथ प्रयास करें। अपने चुने हुए नेताओं से एक परीक्षण वेबिनार आयोजित करने के लिए कहें।
5. वेबिनार पर अपनी टीम के लिए प्रशिक्षण की घोषणा करें।
6. आपको अपनी टीम के सामने आने वाली मौजूदा चुनौती पर चर्चा / प्रेरित करना चाहिए।
7. उत्पाद प्रशिक्षण प्रदान करें।
8. इसे नियमित रूप से करें। सप्ताह में एक बार अधिमानतः। वे लगातार अद्यतन रहेंगे और आपको मौजूदा बाजार के रुझानों पर सूचित रखेंगे।

अब, यहां कार्य योजना है जो आपको करने की आवश्यकता है। आपके समूह में साप्ताहिक गतिविधि होगी जो आप करेंगे। ऐसे कई लोग हैं जो संगोष्ठी में भाग लेने के लिए हर बार नहीं आ सकते हैं। अक्सर, सेमिनार के स्थान हर किसी के लिए आसानी से सुलभ नहीं होते हैं, लेकिन वेबिनार समान ज्ञान और प्रेरणा पाने का सबसे आसान तरीका है। सप्ताह में एक बार वेबिनार के माध्यम से अपनी टीम से बात करें और एक प्रश्नोत्तर सत्र भी लें जहां कोई भी टीम

सदस्य सीधे आपसे एक प्रश्न पूछ सकता है और आप उन्हें वेबिनार पर जवाब दे सकते हैं। यह अन्य टीम के साथियों के लिए भी एक सवाल हो सकता है। इसलिए, जब आप इसका उत्तर देते हैं, तो यह दूसरों के लिए भी संदेह को स्पष्ट करेगा।

अध्याय-53

अभिव्यक्ति की प्रक्रिया

आखिरकार, आप परिणामों को प्राप्त करना चाहते हैं, बाहरी दुनिया में परिणाम, लेकिन क्या आप जानते हैं कि एक आंतरिक दुनिया भी मौजूद है और आंतरिक दुनिया में क्या होता है बाहरी परिणाम में परिणाम बनाता है, लेकिन आंतरिक दुनिया के बीच एक पुल है और बाहरी दुनिया और वह पुल कार्रवाई के रूप में जाना जाता है। इसलिए, अभिव्यक्ति की प्रक्रिया यह है कि आपके विचार आपकी भावनाओं को जन्म देते हैं, भावनाएं क्रियाओं और कार्यों को जन्म देती हैं जो आपके परिणामों का कारण बनती हैं। आप निश्चित रूप से अपने विचारों को बदलने के लिए कुछ कर सकते हैं, अपने विचारों की गुणवत्ता को पूरी तरह अलग भावनाओं के लिए सुधार सकते हैं लेकिन यदि आप कार्रवाई नहीं करते हैं, तो कुछ भी नहीं होता है। कार्य सर्वोच्च है। कोई कार्रवाई नहीं, कोई परिणाम नहीं।

इस उद्योग में, आईक्यू का मतलब कार्यान्वयन कोटिंग है। ऐसे लोग हैं जो बुद्धिमान हैं लेकिन उन कार्यों को न लें जो उन्हें जीवन में अधिक लेते हैं। यहां तक कि एक महान खुफिया जानकारी भी जीवन में सफलता को परिभाषित नहीं करती है। लेकिन, नेटवर्क मार्केटिंग में, उच्च कार्यान्वयन वाले लोगों के साथ सफलता तेजी से प्राप्त होती है, भले ही उनकी बुद्धि उच्च बुद्धिमान मात्रा वाले लोगों की अपेक्षा तुलनात्मक रूप से कम हो।

जब आप कार्यवाही करते हैं, तो दो परिणाम होंगे, या तो आपको सकारात्मक परिणाम या नकारात्मक मिलेगा। यदि आपको सकारात्मक परिणाम मिलते हैं, तो आप बड़ी कार्रवाइयों को लेने के लिए और अधिक प्रेरित होंगे, इसलिए आपकी नियति में सफलता लिखना। हालांकि, यदि आपको नकारात्मक परिणाम मिलते हैं, तो आप कुछ सीखेंगे और यह सफल होने के लिए सही मापन कार्यों को सुधारने और लेने का अवसर है। तो, हम कह सकते हैं कि, कार्रवाई सफलता के बराबर है।

अब, आपके पास अपना व्यवसाय विकसित करने और सफल होने या कार्रवाई करने और अपनी नियति को शाप देने के लिए इस वीडियो को देखने के बाद कार्रवाई करने का विकल्प है।

अध्याय-54

अपनी पूरी टीम को डिजिटल बनाओ



जो आप सीखने वाले हैं, वह आपकी टीम की ओर एक चुंबकीय खींच बनाएगा और आप अपनी टीम का हिस्सा बनने के लिए आपसे संपर्क करने की प्रोस्पेक्टिंगएं देखेंगे।

सबसे पहले, एक निर्णय लें कि आप अपनी व्यक्तिगत वृद्धि या अपनी टीम की वृद्धि चाहते हैं। खैर, भले ही आप नेटवर्क मार्केटिंग में अपनी व्यक्तिगत वृद्धि चाहते हैं, फिर भी टीम का विकास होना चाहिए, अन्यथा कोई भी नहीं बढ़ेगा।

तो अब, समझ में आता है कि आपको अपने साथियों की मदद करने की ज़रूरत है, आपकी टीम को गुणा करने और अधिक ऊंचाई प्राप्त करने के लिए पूरी टीम के साथ लागू करने की रणनीति है:

1. आपके वितरकों के पास एक फेसबुक खाता होना चाहिए और उन्हें अपने परिवार, दोस्तों और सहयोगियों (गर्म बाजार) का ध्यान रखने के लिए नियमित पोस्ट और वीडियो अपलोड करना चाहिए। याद रखें, उपलब्धि, जीवनशैली और मस्तिष्क के बारे में पोस्ट जनता को प्रेरित नहीं करते हैं।

2. प्रत्येक वितरक को अपना स्वयं का यूट्यूब चैनल शुरू करने में सहायता करें। हमेशा यूट्यूब पर लैंडस्केप मोड में वीडियो रिकॉर्ड करें। इससे उन्हें पंखों तक पहुंचने के लिए पंख मिलते हैं जहां एक विस्तृत दर्शक उन्हें देख सकेंगे, उनका अनुसरण करेंगे और यदि वे अच्छे हैं, तो प्रेरित होंगे, लेकिन याद रखें, लोग जो करते हैं वह करते हैं, जो आप कहते हैं, तो पहले अपना यूट्यूब चैनल शुरू करें (मैं आपका अनुसरण करूंगा)। अगर आपके पास कोई सवाल है कि YouTube पर अपलोड करना है, तो मैं अनुशंसा करता हूं कि जब आप इस सेमिनार में किसी भी अन्य वीडियो में कुछ अद्भुत सीखें या इस कोर्स को छोड़कर किसी अन्य वीडियो को तो आपको एक वीडियो बनाना चाहिए उस विषय को जनता को प्रेरित करने के लिए, ताकि आप दुनिया के साथ सकारात्मकता और प्रेरणा साझा कर सकें।

डिजिटल में जाने से आपको और आपकी टीम को ध्यान मिल जाएगा और हम जानते हैं कि ध्यान पैसे के बराबर है। जब लोग आपको ऑनलाइन देखते हैं, तो शामिल होने में वृद्धि होगी। अधिक लोग शामिल होना चाहते हैं और आपकी टीम का हिस्सा बनना चाहते हैं। जब वितरक YouTube चैनल बनाते हैं और नियमित रूप से अपलोड करते हैं, तो वे स्वयं के लिए एक ब्रांड बनायेंगे। एक सकारात्मक ब्रांड छवि उन्हें प्रेरणादायक वीडियो बनाने और नियमित रूप से अपलोड करने के लिए प्रेरित करेगी। आपको किसका लाभ मिलता है? बेशक, यह तुम्हारा है! और इसमें सफलता की चपेट में आने के बाद, यह जानकारी दूसरों को दी जाएगी, इसलिए डुप्लिकेशंस होगा, और यह एक ज्ञात तथ्य है कि नेटवर्क मार्केटिंग में पैसा प्रवाह असीमित है।

तो डिजिटल में जाना शुरू करो!

भाग-5

नेतृत्व विकास

अध्याय-55

संभावित प्रॉस्पेक्ट्स ढूँढना और उन्हें नेता बनाना



नेटवर्क मार्केटिंग में बैंग! आपको इस क्षेत्र में एक नेता बनना होगा। आपको बाजार को जीतना और एक भयानक व्यक्ति बनना है। आप इस व्यवसाय में विभिन्न प्रकार के लोगों के सामने आ जाएंगे। मैं उन्हें मुख्य रूप से तीन प्रकार में वर्गीकृत करता हूँ:

1. **जुआरी:** जुआरी क्योंकि वे इस तरह के इस बाजार को समझते हैं। वे बाजार में प्रवेश करते हैं और हिट और ट्रायल द्वारा व्यवसाय चलाते हैं और यदि व्यवसाय सफल हो जाता है या यदि यह विफल रहता है तो उनका रुख उदासीन रहता है। वे सफल होने के लिए प्रतिबद्ध नहीं हैं और यदि वे असफल होते हैं तो यह वास्तव में उन्हें परेशान नहीं करता है। इस तरह की धारणा को ध्यान में रखते हुए, वे शायद ही सफल साबित होते हैं।
 2. **एमेच्योर:** यह अनुभवहीन नेटवर्क मार्केटिंग में कड़ी मेहनत करता है। इसका एक कारण उनके प्रशिक्षण में निवेश की कमी है। निवेश के बिना, कोई वृद्धि नहीं होगी और वे इस व्यवसाय में असफल रहेंगे।
 3. **नेताओं:** नेताओं को अपने व्यक्तिगत विकास के महत्व का पता है, यही कारण है कि वे खुद को निवेश करके खुद को सुधारते रहते हैं। नेतृत्व शब्दों का एक खेल नहीं है बल्कि व्यावहारिक दृष्टिकोण रखना है। नेता वह है जो रास्ता जानता है, रास्ता दिखाता है और रास्ते पर चलता है। अब, हम खोज लेंगे कि आप अपनी टीम के भीतर से एक नेता को लाने की संभावित प्रॉस्पेक्ट्स को कैसे प्राप्त कर सकते हैं:
1. **लीडरशिप टेस्ट:** आप अपने वितरक को पुस्तक पढ़ने या किसी निश्चित समय अवधि के भीतर किसी भी वीडियो को देखने के लिए ऑफ़र कर सकते हैं। यदि उसने उस अवधि के भीतर कार्य किया है, तो उन्होंने नेतृत्व परीक्षण योग्यता प्राप्त की है।

इस व्यवसाय में, नेता पहले स्थान पर पेशेवर छात्र हैं। वे समान तैयारी के साथ सीखते हैं और इस तरह आप एक निश्चित समय अवधि में कार्य सौंपकर उनका आकलन करते हैं। आप किसी भी गहराई में एक नेता पा सकते हैं। यह संभव हो सकता है कि आपको समान रूप से आपकी डाउनलाइन से एक नेता मिल जाए। किसी भी गहराई से ऐसी क्षमता को एक नेता द्वारा पहचाना जाना है। नेता के पास आसमान में उड़ने वाली ईगल की आंख है। वह आकाश में उच्चतम बिंदु से शिकार को खोज सकता है। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप पदानुक्रम के उच्चतम बिंदु पर हैं, आपको अपनी डाउनलाइन में संभावित नेता मिलना है।

2. उन पर अपना व्यक्तिगत ध्यान दें: उन पर व्यक्तिगत ध्यान दें। प्रत्येक व्यक्ति की विशेष प्रतिभा होती है जिसे पहचानना है। कुछ का मानना है कि नेता पैदा हुए हैं और नहीं, जबकि कुछ इस कथन को खारिज करते हैं और मानते हैं कि नेतृत्व विकसित किया जा सकता है। मेरी राय में, किसी के सीखने के लिए अनुकूल माहौल किसी को कुछ भी बनने में मदद कर सकता है जो वह चाहता है। यदि एक संभावित नेता भी देखा जाता है, तो आप बहुत पैसा कमा सकते हैं। यदि आपका व्यवसाय अप्रत्याक्षित रूप से सफल होगा। तो आपको अपने मानदंडों की जांच करनी होगी यदि वे वास्तव में नेता हैं क्योंकि नेता दुर्लभ हैं।

अपने नेताओं के तहत संभावित नेताओं को रखें और उन्हें नियमित रूप से प्रशिक्षित करें। अपने लक्ष्यों को समझें और तदनुसार उनके साथ मिलकर काम करें।

3. अपने वितरक के साथ फ़ील्ड पर कार्य करें: उन मीटिंग में शामिल हों जो उनके पास हैं या यदि उन्हें आमंत्रण भेजने में कोई समस्या है, तो आपको उनका मार्गदर्शन करना चाहिए। उदाहरण के लिए, आप किसी विशेष दिन 5 की अपनी टीम के साथ एक मीटिंग को ठीक करते हैं। प्रत्येक उनके साथ एक सूची लाएगा। चूंकि आप नेता हैं, यह आपसे शुरू होता है। आप उन्हें दिखाते हैं कि आमंत्रण कॉल कैसे करें। आपके द्वारा इस पहल की सराहना आपके वितरकों द्वारा की जाएगी। फिर, आपकी टीम के सदस्य कॉल करते हैं। अगर वे संकोच करते हैं, तो वे नेतृत्व परीक्षा में विफल रहे हैं या आप उन्हें बड़ा सपना बनाने में सफल नहीं हुए हैं। इसलिए, सभी वितरकों को कॉल करने से पहले आपको सभी को प्रेरित करना चाहिए। यह स्वयं में एक गतिविधि है क्योंकि आप सभी ने एक-दूसरे के सामने कॉल की है और कमियों को समझने के लिए प्रतिक्रिया दी है। नेतृत्व की भूमिका को लिए तैयार करने के लिए यह गतिविधि महत्वपूर्ण है।

4. एक अनुकूलित कार्य योजना का विकास करें: हर किसी के पास सपनों का अलग-अलग सेट होता है अपने वितरक की पेशकश करें कि उसका तत्काल सपना क्या है। उदाहरण के लिए, वह वेतन जो वह चाहता है। या आप उसे बता सकते हैं कि वह बकाया राशि का भुगतान कैसे करें। वह आपके द्वारा निर्दिष्ट सभी कार्यों को पूरा करने के लिए बाध्य होगा और वह एक नेता बनना चाहते हैं। यह प्रेरणा एक अनुकूलित क्रिया योजना से आएगी जिसे आपने अपने सपने को बारीकी से समझने के बाद डिजाइन किया था।

5. संभावित उपलाइन को सक्रिय करने का प्रयास करें: गहराई से संभावित नेता को ढूँढने के बाद आपको उन लोगों को सक्रिय करना होगा जो उनके ऊपर थे। उन्हें बेहतर प्रदर्शन करने के लिए प्रेरित करें।

6. उनके साथ बैठकें और प्रशिक्षण आयोजित करें: आप और डाउनलाइन नेता अब दो टीम बना सकते हैं, जिन्हें उच्च लक्ष्य प्राप्त करने के लिए जोड़ा जा सकता है।

7. उसे अपनी टीम में पहचान दें: आप उसे जिम्मेदारियों के साथ असाइन कर सकते हैं, जिससे उन्हें बेहतर नेता बनने में मदद मिलेगी। उनकी टीम के बीच उनकी प्रशंसा करें ताकि उनकी टीम के सदस्य उसे देख सकें।

8. उन्हें यह महसूस न करें कि वे आपके द्वारा व्यक्तिगत रूप से प्रायोजित नहीं हैं: उन्हें महसूस नहीं किया जाना चाहिए। चूंकि वह आपकी टीम में है, इसलिए उसे आपकी देखभाल करने की जिम्मेदारी है जैसे कि वह आपका बच्चा है। विकास पर ध्यान केंद्रित करें!

अध्याय-56

नेतृत्व लिया जाता है



यदि एक अवधि में नेतृत्व को परिभाषित करने का मौका दिया जाता है, तो आप इसे कैसे परिभाषित करेंगे? मैं जिम्मेदारी कहता हूँ। नेतृत्व जिम्मेदारी लेने के बारे में है क्योंकि कर्तव्यों से संबंधित है। दूसरी तरफ आसान कार्य है बस शिकायत करना। इस प्रकार, नेतृत्व के साथ जिम्मेदारियाँ आती हैं।

जिम्मेदारी कभी नहीं दी जाती है। यह हमेशा ली जाती है। उत्तरदायित्व उन कंधों पर निर्भर करता है जो मजबूत और पर्याप्त योग्य हैं। जिम्मेदारी के साथ, उम्मीदें भी आती हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग के इस पाठ में, हम आपकी जिम्मेदारी का पता लगाएंगे जो आपके पास आएगा।

1. अपनी सफलता की जिम्मेदारी ले लो: आप अपनी सफलता के लिए जिम्मेदार हैं, न कि आपके ट्रेनर, शिक्षक या माता-पिता। वे आपको सही दिशा में मार्गदर्शन कर सकते हैं, लेकिन यह आप पर है जो प्लेट पर मोर्सेल के साथ स्वयं को सेवा दे देनी है। एक ट्रेनर के रूप में, मैं आपको अपने गंतव्य तक पहुंचने के लिए सभी आवश्यक संसाधन प्रदान कर सकता हूँ, लेकिन आपको नेता की जिम्मेदारी के रूप में कार्यवाई करनी है।

2. अपनी डाउनलाइन की सफलता की जिम्मेदारी ले लो: आपकी सफलता की जिम्मेदारी को समझने के साथ-साथ आपकी जिम्मेदारी यह भी है कि जो भी आपके साथ जुड़ा हुआ है वह सफल हो चाहे वह जीरो से शुरू होता है। चूंकि डाउनलाइन उनकी अपलाइन पर भरोसा करती है, इसलिए उन्हें अपनी डाउनलाइन की सफलता की जिम्मेदारी लेनी चाहिए। इस भावना को भी आगे की ओर ले जाया जाता है जब वे आगे की श्रृंखला में भी ऐसा करेंगे।

3. प्रशिक्षण की जिम्मेदारी लें: आप जो सीखते हैं, उसे अपनी डाउनलाइन के साथ साझा करें। उन प्रशिक्षण सत्रों की संख्या बढ़ाएं जिन्हें आप उनके साथ करते हैं। यह उनके कौशल सेट या कंपनी की प्रोफाइल इत्यादि प्रस्तुत करने पर हो सकता है।

4. अपनी टीम के परिणामों की जिम्मेदारी लें: यदि आपकी टीम अच्छी तरह से कर रही है, तो क्रेडिट टीम को जाना चाहिए। यदि यह कम प्रदर्शन कर रहा है, तो मान लें कि आप कहीं गलत हैं। तो, आपको बदलाव लाने चाहिए। लेकिन याद रखें, अगर कोई सीखने के लिए इच्छुक नहीं है, तो उसके पीछे भागो मत। हम कहानी के एक के माध्यम से एक नैतिक बात साझा करेंगे।

एक दिन, भारी बारिश हुई और हर कोई अपनी बाल्टी, टब इत्यादि में पानी इकट्ठा करने के लिए पहुंचे। जबकि एक मूर्ख था जिसने एक बड़ा बर्तन लिया लेकिन इसे उलटा रखा। उसने पानी इकट्ठा करने से रोका। इसी तरह, आपको अपना समय उन लोगों में निवेश करना चाहिए जो अपनी बाल्टी में पानी इकट्ठा करना चाहते हैं।

5. अपनी टीम की प्रगति की जिम्मेदारी लें: परिणामों का विश्लेषण करें और जांचें कि क्या वे अपने लक्ष्य प्राप्त कर रहे हैं या नहीं। यदि नहीं, तो आप पाएंगे कि परिणामों की पूर्ति में बाधा क्या है और इसे संशोधित करें।

अगर आपको बताया जाता है कि आप क्या करना चाहते हैं तो आप नेता नहीं हैं। अगर आपको बताया जा रहा है कि क्या करना है, तो आप अनुयायी हैं। क्योंकि नेताओं को पता है कि क्या करना है और वे रास्ता दिखाते हैं। एक नेता के रूप में, आपको शक्ति, सम्मान और प्रसिद्धि मिलती है। और इसके साथ, जिम्मेदारी आती है। एक नेता बनने के लिए, आपको पता होना चाहिए कि आप जो भी सीखते हैं उसे लागू करते हैं।

अध्याय-57

क्रेडिट देना सीखें

वर्ष 1979 में, जब डॉ एपीजे अब्दुल कलाम जो भारत के पूर्व राष्ट्रपति थे, तब तत्कालीन इसरो के निदेशक प्रोफेसर सतीश धवन के नेतृत्व में एक परियोजना निदेशक थे। अब्दुल कलाम ने एक बार सबसे महान नेतृत्व सबक को कभी भी सीखा।

आरेख ...।

डॉ कलाम का प्रोजेक्ट उपग्रह कक्षा में अंतरिक्ष भेजने के लिए था। यह भारत के लिए एक बड़ी परियोजना थी क्योंकि उनमें से बहुत से लोगों की उम्मीदें थीं और पैसा निवेश किया गया था। जब लॉन्च का दिन था, तकनीकी कारणों से, उन्होंने इसे मैनुअल रूप से लॉन्च करना चुना। चूंकि डॉ कलाम वहां उपस्थित थे, इसलिए उन्हें उपग्रह लॉन्च करने के लिए कहा गया, भले ही उन्होंने कंप्यूटर सिस्टम के अनुसार कुछ ग्लिच की ओर इशारा किया, लेकिन विशेषज्ञों ने पुष्टि की कि उन्हें किसी भी समस्या का पता नहीं लगा है और इसे लॉन्च किया जाना चाहिए। जब इसे लॉन्च किया गया, उपग्रह कक्षा तक नहीं पहुंच सका और बंगाल की खाड़ी में गिर गया। लॉन्च असफल रहा था।

अंत में, प्रेस कॉन्फ्रेंस आयोजित की गई और यह समय लोगों और मीडिया का सामना करने का था। इस विचार ने डॉ कलाम को परेशान कर दिया और वह सामना करने में असमर्थ रहा। प्रोफेसर सतीश धवन ने फिर से आत्मविश्वास बढ़ाया और उन्हें मंच पर लाएं लेकिन उनकी तरफ से बात की। उस सम्मेलन में, उन्होंने कहा कि टीम ने अपनी क्षमताओं के लिए अपनी पूरी कोशिश की लेकिन असफल रहा, लेकिन विफलता की पूरी ज़िम्मेदारी ली। उन्होंने यह भी कहा कि उन्होंने अपनी टीम पर भरोसा किया और अगले वर्ष एक और उपग्रह लॉन्च करेंगे।

जब लॉन्च का दिन आया, उपग्रह सफलतापूर्वक कक्षा में भेजा गया था और इस बार प्रोफेसर सतीश सम्मेलन में नहीं दिखाई दिए लेकिन डॉ कलाम को भेजा। डॉ कलाम की अत्यधिक प्रशंसा और उनके काम के लिए सराहना की गई।

हम इस घटना से क्या सीखते हैं कि जब विफलता होती है और जब लोग अपने उत्तरों की तलाश में होते हैं, तो नेता दुर्घटना की ज़िम्मेदारी लेने के लिए आगे बढ़ता है और अपनी टीम में विश्वास की पुष्टि करता है, और जब सफलता होती है, तो नेता क्रेडिट देता है उनकी टीम और उनकी सराहना करते हैं।

सच्चा नेता सफल होने पर टीम को श्रेय देता है, और असफलताओं का दोष खुद पर लेता है जबकि हम वास्तविक जीवन में आमतौर पर इसके विपरीत होते हैं। इसलिए, आप क्रेडिट देना सीखते हैं। हम सभी मानव स्वभाव में प्रशंसा और उसके निहित की तलाश करते हैं, लेकिन सच्चा नेता बुद्धिमान होता है और दूसरे का दिल जीतने के लिए, जब वे सही करते हैं तो वह सराहना करता रहता है। वह दूसरों की सराहना करने और स्वीकार करने के लिए अभ्यस्त हो जाता है कि वह हमेशा पक्ष में खड़ा रहता है।

सकारात्मक परिवर्तन के लिए अपनी टीम को क्रेडिट दें। लोगों के लिए अच्छा और फायदेमंद किसी भी बदलाव की सराहना की जानी चाहिए। उन्हें अपने अच्छे के लिए पहचानें। यह उनके आत्मविश्वास को बढ़ाएगा और उन्हें और अधिक अच्छा करने के लिए प्रेरित करेगा।

कभी भी अन्य लोगों के सामने अपने अधीनस्थ की गलती को पॉइंट न करें। इससे उसका आत्म सम्मान कम हो सकता है। कुछ भी नकारात्मक नहीं होना चाहिए लेकिन आप व्यक्तिगत रूप से बात कर सकते हैं।

अध्याय-58

मॉनिटर और मेंटर

अक्सर 'स्पीकर' और 'ट्रेनर' शब्द को एक माना जाता है, लेकिन वे अलग हैं।

'स्पीकर' वह व्यक्ति है जो अच्छी तरह से बोलता है, आमतौर पर लोगों के सामने एक जादूगर की तरह मनोरंजन करता है। ट्रेनर वह व्यक्ति है जो एक व्यक्ति को चरम प्रदर्शन तक जीरो से प्रशिक्षित करता है। उसके पास बोलने का कमांड नहीं हो सकता है। यदि एक ट्रेनर जो स्पीकर भी है, तो सभी सौदों में बेहतर होता है।

उदाहरण के लिए, एक व्यक्ति जो कार को ड्राइव करने के लिए लोगों को प्रशिक्षित करता है, निश्चित रूप से किसी व्यक्ति को कार चलाने के लिए प्रेरित करता है। वह कार के विभिन्न हिस्सों और साथ-साथ कार का उपयोग करने के बारे में बताता है। वह आपको कदम कदम परमार्गदर्शन करता है और आपको प्रतिक्रिया देता है ताकि आप सुधार कर सकें। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि चालक कितना अच्छा है जो आपको कार घटकों से परिचित करता है, कई लोग अपने पहले प्रयास में सफल नहीं हो सकते हैं। वहां आप स्पीकर और ट्रेनर द्वारा प्रभावी सामग्री के वितरण के बीच एक अंतर महसूस करते हैं।

इसी तरह, एक ही अंतर अप लाइन और सलाहकार में निहित है, अप लाइन एक स्पीकर की तरह कार्य करता है, लेकिन एक सलाहकार एक प्रशिक्षक की तरह है जिसका निष्पादित सबक सफल साबित होता है। सलाहकार नेटवर्क मार्केटिंग में आपकी सफलता की गारंटी देता है।

मूल बातों से मार्गदर्शन करना एक सलाहकार की ज़िम्मेदारी है। अंतिम परिणाम लाने के लिए, मैदान में उनका साथ होने के कारण, उन्हें नेटवर्क मार्केटिंग के व्यवसाय के मूलभूत सिद्धांतों को समझने में मदद मिलती है, और अंत में उन्हें एक नेता के रूप में विकसित करने में मदद मिलती है जो आपके नेतृत्व को साबित करती है!

एक नेता का काम आवश्यक परिणाम नहीं लाने पर कम प्रदर्शन के लिए आलोचना करना नहीं है, बल्कि उन चुनौतियों को ढूंढना है जहां प्रयासों और ध्यान की आवश्यकता होती है और समाधान की ओर काम करना पड़ता है। एक सलाहकार बनने के लिए, आपको अपने कार्यों की निगरानी और सुधार करना होगा। आप अपनी डाउनलाइन की डायरी बनाए रख सकते हैं और उसे सौंपे गए कार्यों का रिकॉर्ड बनाए रख सकते हैं। यह आपको चेक रखने और उसके प्रदर्शन का पालन करने में मदद करेगा।

वितरक आपके द्वारा दिए गए कार्य को करने में सक्षम है या नहीं और उन्हें अगली बार बेहतर प्रदर्शन करने और परिणामों को सामने लाने के लिए आवश्यक युक्तियां देने में सक्षम है, तो दैनिक प्रगति की निगरानी करें।

जब आप इस नेतृत्व की विशेषता को जन्म देंगे तो आपका व्यवसाय बढ़ जाएगा!

अध्याय-59

लोग वही करते हैं जो आप करते हैं



नेटवर्क मार्केटिंग में एक नेता के रूप में, आपकी टीम से वांछित परिणाम प्राप्त करने के लिए, आपको याद रखना चाहिए कि आप जो भी कहते हैं टीम वह नहीं करेगी, लेकिन जो भी आप करेंगे टीम भी वही करेगी।

तो आप जो करते हैं वह आपकी टीम के कार्यों और प्रदर्शन को निर्धारित करता है। जैसे बंदर नक़ल करते हैं' और उसी तरह हमें भी करना है। उदाहरण के लिए, यदि आप प्रोस्पेक्टिंग (प्रोस्पेक्टिंग) करते हैं, तो आपकी टीम फॉलो करेगी।

बाल मनोविज्ञान परिप्रेक्ष्य को ध्यान में रखते हुए, बच्चे अपने बुजुर्गों की बात नहीं सुनते, लेकिन वे जो देखते हैं वे करते हैं। इसी तरह, आपकी डाउनलाइन बच्चों की तरह हैं। आप, एक नेता के रूप में, अपनी टीम को प्रदर्शन करने के लिए खुद को प्रस्तुत करना होगा। जब आप परिणाम प्राप्त करने के लिए अपनी टीम से बात करते हैं लेकिन आप स्वयं आलसी हैं और कड़ी मेहनत नहीं कर रहे हैं, तो अपनी टीम को प्रदर्शन करने की उम्मीद न करें। आप कभी भी अपनी टीम में उस उत्साह और ऊर्जा को स्थानांतरित करने में सक्षम नहीं होंगे जबतक कि आप इसे स्वयं महसूस न करें और जब आप अपने सपने की ओर काम कर रहे हों तो आप इसे महसूस कर सकते हैं। इसके विपरीत यह भी सच है कि प्रदर्शन करने के लिए अपनी टीम को मत बोलो लेकिन आप प्रदर्शन करते हैं, आप बात नहीं करते लेकिन आपका उच्चारण करता है, आपकी टीम डुप्लिकेट करेगी।

इस प्रकार, यदि आप अपनी टीम को प्रदर्शन करने के लिए प्रेरित करना चाहते हैं, तो आपको प्रदर्शन करना होगा। आपने अपनी टीम के लिए एक उदाहरण निर्धारित किया है। आप उनके लिए एक आदर्श मॉडल हैं। यदि आप उन्हें घटनाओं में भाग लेते देखना चाहते हैं, तो आप खुद भाग लेंगे।

याद रखें, नेता की गति समूह की गति है। यह सकारात्मक रूप से संबंधित है। इसका वाइस वर्सा भी सच है। जहां नेता बढ़ रहा है, वहां टीम को भी बढ़ना चाहिए।

याद रखें, आप भूमिका मॉडल हैं, तुम नायक हो!

अध्याय-60

अवधारण

आप एक नए वितरक की भर्ती में बहुत समय, पैसा और ऊर्जा निवेश करते हैं, लेकिन यदि आप उन्हें खो देते हैं तो आपने क्या अर्जित किया है? नेटवर्क मार्केटिंग में, प्रतिधारण का अर्थ है आपकी डाउनलाइन पर डटे रहे। अब, आपको सीखना होगा कि अपने लोगों को कैसे बनाए रखना है, ताकि निरंतर आय का आपका चैनल बंद न हो। सूचीबद्ध कुछ कारक आपको बनाए रखने में मदद करेंगे।

1. **भरोसेमंद निर्भरता:** आपके वितरक एक ट्रस्ट के साथ आप पर निर्भर हैं कि आप उनका सही तरीके से मार्गदर्शन करेंगे, ताकि वे सफलता प्राप्त कर सकें। इसी तरह, आप वॉल्यूम लाने और अपने व्यवसाय के पहिये को चलाने के लिए अपने वितरकों पर निर्भर हैं। तो स्पष्ट रूप से परिभाषित भूमिकाएं हैं और एक दूसरे की जिम्मेदारियों पर भरोसा करते हैं।

2. **भूमिकाएं परिभाषित करें:** भूमिकाओं को पूर्वनिर्धारित किया जाना चाहिए कि आप क्या करने जा रहे हैं और आपकी टीम को क्या करना चाहिए। इससे, जिम्मेदारी की भावना आती है जो डाउनलाइन को बनाए रखने में मदद करती है।

3. **प्रतिबद्धता के तीन स्तर:**

- I. **मैं कोशिश करूंगा** - यह प्रतिबद्धता का पहला चरण है और अपेक्षाकृत कमजोर है क्योंकि वितरक इसे बनाने की कोशिश करता है।
- II. **मैं अपनी पूरी कोशिश करूंगा** - यह गहरी प्रतिबद्धता है और वितरक अपने सर्वोत्तम क्षमताओं में शामिल होने का वादा करता है और इसे सफल बनाने के कई प्रयास करता है।
- III. **मैं करूंगा जो भी हो** - सर्वोत्तम और जो भी हो, उसके बीच एक अंतर है। सबसे अच्छा हमेशा सीमित रहता है, लेकिन जो है वह असीमित है।

4. **सक्रिय भागीदारी:** अपने वितरकों को कंपनी की घटनाओं और जहां भी संभव हो सक्रिय रूप से भाग लेने दें। उन्हें प्रशिक्षण और घटनाओं में शामिल करें। इससे उन्हें टिकाऊ प्रेरणा बनाए रखने में मदद मिलेगी और उन्हें छोड़ने से दूर रखा जाएगा। इसके लिए अलग-अलग खड़े होने के लिए अतिरिक्त प्रयासों की आवश्यकता होती है, और सामान्य से असाधारण बनता है।

5. **पहचान:** नेपोलियन बोनापार्ट ने एक बार कहा था कि "आदमी रिबन के लिए मर जाएगा"। यहां, रिबन पदनाम और मान्यता हैं। जहां भी संभव हो, लोगों को पहचान दें, विशेष रूप से आपकी कंपनी के संगोष्ठी में, जब भी वे अच्छा प्रदर्शन करते हैं। यह उन्हें और साथ ही अन्य लोगों को प्रेरित करता है।

6. **रिश्ते:** जब एक अप लाइन एक भाई बन जाती है; व्यापार एक विरासत बन जाता है। यह सिर्फ आपके डाउनललाइन के साथ व्यावसायिक रूप से साझा करने के बारे में नहीं है; लोग भावनात्मक प्राणी हैं। जब वे अपनी भावनाओं को स्थानांतरित कर लेते हैं, तब वे जाते हैं, जब वे अपनी भावनाओं को जोड़ते हैं, तब वे रहते हैं, और भावनात्मक बंधन कमजोर होने पर वे दूर जाते हैं।

7. **व्यक्तिगत समस्याएं:** जीवन में किसी की भी मदद करने के तीन तरीके हैं। जब भी आवश्यक हो, सभी तीन प्रकार की सहायता के साथ अपने वितरकों की सहायता करें।

- शारीरिक सहायता।
- भावनात्मक मदद।
- वित्तीय सहायता

8. **व्यापार स्थायी या अस्थायी हो सकता है।** यह हो सकता है कि एक वितरक तेजी से गुणा करता है और आपको करोड़पति बनाता है, लेकिन यदि नहीं, तो भी एक चीज है जो स्थायी होनी चाहिए और यह संबंध है। चाहे कुछ भी रहता है या नहीं, संबंध हमेशा के लिए रहना चाहिए। यह रिश्ते बनाने के आधार पर एक व्यवसाय है।

जब आप इन 8 चरणों का पालन करना शुरू करते हैं, तो कोई वितरक आपको कभी नहीं छोड़ेगा।

अध्याय-61

नेतृत्व के लिए श्रम

श्रम में खुद को मजबूती मिलती है जहां आप अपना लक्ष्य पूरा करते हैं। कार्य को अलग-अलग बांटा जाना चाहिए पहला आपके द्वारा किए जा सकने वाले काम और अन्य कार्यों जो आप के बिना नहीं किया जा सकता है। चूंकि समय सीमित है, इसे बुद्धिमानी से उपयोग करना होगा। नेटवर्क मार्केटिंग में, आपके परिणाम पूरी तरह से आप पर निर्भर नहीं हैं बल्कि आपकी डाउनलाइन पर भी निर्भर हैं।

मैं एक कहानी के साथ इसका समर्थन करूंगा। एक जंगल में, बंदर राजा बना दिया गया था। अब, सभी अपनी समस्याओं को उनके पास लाने लगे। शेर इस से बहुत परेशान हो गया। उसने एक हिरन का अपहरण कर लिया। बकरी जंगल में रो कर राजा, बंदर तक पहुंची। यह सुनकर, बंदर राजा कुछ कदम चला और पेड़ पर कूद गया, फिर एक पेड़ से दूसरे पेड़ पर। परेशान बकरी ने कहा कि शेर पहले से ही उसके बच्चे को खा लिया होगा। बंदर राजा सिर्फ एक गतिविधि कर रहा था। ऐसी गतिविधि श्रम के अलावा कुछ भी नहीं है। यह किसी भी उपयोगी परिणाम नहीं पैदा करता है।

नेतृत्व प्रतिनिधिमंडल में विश्वास करता है और इसमें लोगों के लिए काम नियुक्त करता है। प्रतिनिधि एक कला है। नेताओं को यह पता है। एक टीम का नेतृत्व करते समय, खुद से पूछें, "यह मेरे बिना कैसे किया जा सकता है?"। यह आपके उत्पाद को अन्य उत्पादक कार्यों में डालते समय कार्यों को आगे बढ़ाने में मदद करेगा।

एमवीपी के सार को पहचानें। यह सबसे मूल्यवान और लाभप्रद गतिविधि के लिए खड़ा है। ये प्रमुख गतिविधियां हैं। नेताओं को उनके एमवीपी पता है और तदनुसार वे अन्य गतिविधियों का प्रतिनिधि हैं।

यदि एक प्रक्रिया अधिक समय लेती है तो पहचान की जानी चाहिए। इस पर काम किया जाना चाहिए ताकि आप एमवीपी पर ध्यान केंद्रित करते समय इसके द्वारा लिए गए समय को कम कर सकें। हमेशा एक स्तर की ओर बढ़ें। ऐसे लोग भर्ती करें जो आपके लिए यह कर सकते हैं। जो लोग उम्र में अनुभव या उच्चतर हो। और वे आपकी कमजोरी को दूर करते हैं क्योंकि वह विशेष चीज उनकी ताकत है।

अध्याय-62

महान कैसे बनें

महानता की छलांग! मैं आपको एक साधारण सवाल पूछकर शुरू करूंगा, क्या मशहूर और महान होने के बीच कोई अंतर है? हर कोई मशहूर होना चाहता है। हर कोई चाहता है कि हर कोई उन्हें जान सके। लोग चाहते हैं कि उन्हें पहचाना जाए और मनाया जाए। प्रसिद्ध होने और महान होने के बीच एक बड़ा अंतर है। आपको मशहूर होने के लिए उतनी कड़ी मेहनत करने की ज़रूरत नहीं है जितनी आपको महान होने के लिए करनी पड़ती है। उद्देश्य ऐसा रखे जहां आप अपने आस-पास के लोगों के लिए योगदान दे सकते हैं।

उदाहरण के लिए, सनी लियोन प्रसिद्ध है लेकिन सचिन तेंदुलकर महान है। हम सभी जानते हैं कि वह महान क्यों है। इसलिए, हमें यह चुनने की ज़रूरत है कि हम क्या चाहते हैं, मशहूर या महान। तो, हमेशा महान होने का प्रयास करें। इस तरह से योगदान दें कि आप जो कुछ भी करते हैं उसके लिए मूल्य जोड़ते हैं, और अपने सभी प्रयासों को महान होने में डाल देते हैं। जब हम जाते हैं, तो हमारी विरासत बनी रहेगी। तो, यह हमारे ऊपर है कि हम अपनी विरासत कैसे बनाते हैं। यदि मशहूर या महान होने का विकल्प दिया गया है, तो महान होने का चयन करें क्योंकि लोग महानता को याद करते हैं।

तो महान कैसे बनें? इन कदमों का अनुसरण करें:

1. **अपने आप को भूल जाओ:** जैसा शीर्षक बताता है, स्वयं को भूल जाओ। अक्सर लोग स्वयं केंद्रित हो जाते हैं और सोचते हैं कि वे जीवन में सबकुछ अपने लिए ही चाहते हैं, लेकिन नेतृत्व सार तब शुरू होता है जब आप दूसरों के बारे में सोचने लगते हैं। सचिन तेंदुलकर महान हैं क्योंकि उन्होंने अपने खुद के बजाय देश के लिए खेला था। एक आत्म केंद्रित व्यक्ति लंबे समय तक नहीं टिकता है और एक व्यक्ति जो हमेशा अपने अलावा हर किसी के बारे में सोचता है, उसे महान होने के लिए याद किया जाता है। नेटवर्क मार्केटिंग में, अपने आप को भूल जाओ, अपनी डाउनलाइन के लिए काम करें और पूछें कि आप उनकी मदद कैसे कर सकते हैं।

2. **लोग आपकी सबसे बड़ी संपत्ति हैं:** एक चीनी नीति कहती है कि "यदि आप एक वर्ष में कुछ बढ़ाना चाहते हैं, तो फसलें बढ़ाये। यदि आप 10 वर्षों के लिए कुछ बढ़ाना चाहते हैं, तो पेड़ उगाएं, और यदि आप हमेशा के लिए कुछ बढ़ाना चाहते हैं, तो लोगों को बढ़ाएं"। नेटवर्क मार्केटिंग में, लोग संपत्ति हैं। वे आपको अपने पूरे जीवन भर लाभ देंगे। यदि आप मानते हैं कि आपको ऐसा करना चाहिए और एक निश्चित तरीके से मदद कर सकते हैं, तो आपको करना चाहिए।

3. **लोगों के लिए करें:** इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप दूसरों के लिए कितना करते हैं; यह कभी पर्याप्त नहीं होगा। दूसरों के लिए काम और आपका काम स्वयं ही किया जाएगा। एक कहावत है "यदि आप पर्याप्त लोगों को जो चाहते हैं वह प्राप्त करने में मदद करते हैं, तो आप जो चाहते हैं उसे प्राप्त करेंगे"।

4. **आप यहां देने के लिए हैं:** हम इस दुनिया में योगदान देने के लिए हैं। मैं आपके साथ एक कहानी साझा करूंगा। गांव में दो बेहद गरीब लोग थे। उनमें से एक भगवान को कोसता था और कहता था कि वह हमेशा गरीबी में नहीं

रहना चाहता और प्रार्थना करता था कि अगली जिंदगी में उसे किसी ऐसे व्यक्ति के रूप में बनाया जाए कि लोग आते रहें और उसे पैसे रहें हैं। मैंने गरीबी में अपना जीवन जीया है लेकिन अगले जीवन में ऐसा नहीं होगा। जबकि दूसरे व्यक्ति ने अपने जीवन के लिए भगवान का शुक्रिया अदा किया और कहा कि वह केवल एक चीज है जिसके बारे में वह उदास हैं कि वह इस जीवन में दूसरों की मदद करने के लिए बहुत कुछ नहीं कर सका। अगली जिंदगी में, भगवान ने पूर्व को एक भिखारी बनाया जिसे लोग पैसे देते थे, और बाद वाले को शहर में सबसे अमीर व्यक्ति बना दिया। भगवान सुनिश्चित करता है कि दान और दान के माध्यम से उसकी संपत्ति को अच्छे उपयोग में लाया जा रहा है। तो आप भगवान के लिए क्या प्रार्थना करेंगे? प्रार्थना करें कि आप ऐसे हैं कि आप दूसरों की मदद करें, बाकी देखभाल की भगवान करेगा।

नेटवर्क मार्केटिंग मैं मैंने यही सीखा। मैं उद्योग में सफल रहा लेकिन संघर्ष करने वालों के बारे में क्या। तो, उन उद्योगों में योगदान की आवश्यकता क्यों नहीं है और उन्हें सिखाएं, और यह इस तरह होगा। चलो एक साथ महानता के मार्ग की ओर चलें। दूसरों के जीवन में योगदान देना शुरू करें।

अध्याय-63

कभी भी ब्लेम गेम न खेलें



जब लोग जिम्मेदारी से भागते हैं, तो वे दोष खेल खेलना शुरू करते हैं। एक दूसरे की आलोचना और दोष देकर, यह हमें समाधानों में नहीं ले जाता है। नेटवर्क मार्केटिंग में, लोग मानसिकता की कमी, अपर्याप्त काम करने, कंपनी और उत्पाद को अप्रभावी और महंगे होने के लिए डाउनलाइन के लिए अप लाइन पर दोष देते हैं। दोषपूर्ण गेम को रोकने के तरीके को जानने के द्वारा हम इस आदत को कैसे बदल सकते हैं इसका पता लगाएंगे।

1. स्थिति को स्वीकार करें: इससे दूर मत भागो। सबसे कठिन चुनौती का सामना करने के लिए पर्याप्त बहादुर बनें। इसे स्वीकार करने से आप बाधाओं को दूर करने में मदद करेंगे।
2. समस्या का विश्लेषण करें: कार्यप्रणाली में बाधा डालने वाले आत्मनिरीक्षण। "कैसे?" के साथ प्रश्न, यह कैसे हल किया जा सकता है?
3. सफल होने वाले लोगों की सलाह लें। यह आपका मार्गदर्शन करेगा और आपको प्रेरित करेगा।
4. इसे संशोधित करने के लिए आवश्यक कार्यों को लागू करें। इसके लिए टिकाऊ समाधान खोजें।
5. एक समस्या हल करने वाले। किसी समस्या को सुनने के बाद, उन्हें समाधान दें।

विफलता हमेशा शिकायत करती हैं। नेता जिम्मेदारियों को मानते हैं। नेता अनुयायी नहीं बनाते, नेता नेता बनाते हैं। एक नेता बनें और दुनिया का पीछा करें।

अध्याय-64

कैसे प्रेरित करें?



एक नेता के रूप में, यह हमारे ऊपर है कि हम लोगों को प्रेरित कैसे कर सकते हैं। हमें प्रेरणा और उत्तेज़ना के बीच अंतर को समझना चाहिए। प्रेरणा आपके भीतर से आती है। आपके सपने और आपकी महत्वाकांक्षा आपको प्रेरित करती है। कुछ अन्य व्यक्ति आपको प्रेरित नहीं कर सकते हैं, वे केवल आपको उत्तेजित कर सकते हैं। इस कोर्स के माध्यम से, आप नेटवर्क मार्केटिंग में महानता प्राप्त करने के लिए प्रेरित हो रहे हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग लीडर के रूप में, आपको सीखना चाहिए कि लोग जीवन में जो चाहते हैं उसे हासिल करने के लिए खुद को प्रेरित करना है। इसलिए, आपको ऐसा करने के लिए इन 3 सरल चरणों का पालन करना होगा:

1. पहचानें कि वे क्या चाहते हैं: यदि आप जानते हैं कि वे क्या चाहते हैं, तो आपका आधा काम पूरा हो गया है। आप उन्हें प्रेरित कर सकते हैं, उन्हें पथ दिखा सकते हैं और इस माध्यम से मार्गदर्शन कर सकते हैं कि वे क्या बनने के लिए प्रेरित हो सकते हैं। उनकी जरूरतों की पहचान करें। कॉर्पोरेट घटनाओं में, मैं उनसे एक सवाल पूछता हूँ, उन्होंने क्यों आमंत्रित किया? और इसलिए मैं घटना के अनुसार खुद को तैयार करता हूँ। इसी प्रकार, यदि आप जानते हैं कि आपका वितरक आपके से क्या चाहता है, तो आगे की सड़क आपके लिए बहुत आसान होगी।

2. उन्हें दिखाएं कि इसे कैसे प्राप्त करें: आप चाहते हैं कि लोग नेटवर्क मार्केटिंग सीढ़ी पर बढ़ें। आपकी सफलता भी उनकी सफलता में निहित है। आप नेटवर्क मार्केटिंग में लोगों को सही रास्ता दिखाकर और उन्हें इस पर प्रेरित करने में मदद कर रहे हैं। इस उद्योग में, लोग आपके लिए काम नहीं कर रहे हैं, वे खुद के लिए काम कर रहे हैं। आप केवल रॉयल्टी प्राप्त कर रहे हैं। तो, उन्हें बताएं कि कुछ चीजें करके वे क्या हासिल कर सकते हैं।

3. इसे पाने के लिए उन्हें मैदान में मदद करें: न केवल व्यक्तिगत स्तर पर बल्कि भावनात्मक स्तर पर प्रॉस्पेक्ट्स से जुड़ना बहुत महत्वपूर्ण है। कहानियों को कहने का कारण यह है क्योंकि यह मुझे भावनात्मक स्तर पर सभी से जुड़ने में मदद करती है। हमेशा याद रखें, जानकारी बताती है, कहानियां बिकती हैं। इसी प्रकार, यदि आप अपनी डाउनलाइन या अपने वितरक को प्रेरित करना चाहते हैं, तो उन्हें अपनी सफलता की कहानियां, अपनी अप लाइन या अपने अन्य वितरकों को बताकर उनसे जुड़ें।

अब, आप एक निर्विवाद वितरक को कैसे प्रेरित करेंगे? उनसे पूछें कि वे क्या चाहते हैं, उन्हें दिखाएं कि इसे कैसे प्राप्त करें, और सहायता करें। उपरोक्त 3-चरणों के सूत्र का पालन करें और आप यह सुनिश्चित कर सकते हैं कि आपकी टीम और वितरक आपकी टीम के बाहर के लोगों सहित अत्यधिक प्रेरित रहेंगे। दुनिया को प्रेरित करें!

अध्याय-65

अपने वितरक को कैसे बचाएं

नेतृत्व कारक में अंतिम सबक यह है कि अपने वितरक को अन्य कंपनियों की नजर से कैसे बचाया जाए। हमेशा अपने वितरक की चिंता सुनो। जब वह अपने मुद्दों को साझा करता है तो उसे सुने।

एक मामला तब हो सकता है जब वह किसी अन्य कंपनी से संपर्क करता है: परन्तु बताता नहीं है

- चूंकि यह आपके ज्ञान में है, इस मुद्दे पर शोर न करें, लेकिन उसकी सराहना करें और उसके प्रयासों को योग्य महसूस कराये।
- अपनी कंपनी, भत्ते, उत्पादों या संस्कृति के लिए विशिष्ट लाभों के बारे में बात करें।
- अपनी कंपनी के दृष्टिकोण साझा करें। इससे आपके लक्ष्यों को ताज़ा कर दिया जाएगा जब वह आपकी कंपनी में शामिल हो जाएंगे। कंपनी की दीर्घकालिक योजनाओं को साझा करें।
- अपनी टीम के साथ साझा की गई दृष्टि साझा करें।
- उसे अब तक के प्रयासों की गिनती कराये। अपने प्रयासों को व्यर्थ मत होने दें।
- उसे घटनाओं में मान्यता प्राप्त करें। अगर उसकी सराहना और प्रशंसा की जाती है, तो वह स्विच करने के लिए अपना मन बदल देगा।

दूसरे मामले में अगर, वह कंपनी का नाम बताता है:

- उस कंपनी के बारे में जानें और अपना शोध करें।
- अगर उस कंपनी की प्रोफ़ाइल आपके वितरक के पक्ष में है, तो उसे इसमें शामिल होने दें और स्वार्थी न हों।
- यदि आपको उनकी कमी मिलती है, तो उसके साथ साझा करें क्योंकि निर्णय उसके साथ रहता है। उनके साथ अपनी कंपनी के वितरक की एक कहानी साझा करें जो शून्य से शीर्ष हो गया है, वह व्यक्ति जो आपकी कंपनी के चेहरे में प्रेरणा बन गया है।

भाग-6

सफलता के सिद्धांत

अध्याय-66

निर्णय



सफलता सिद्धांत वह हैं जो नेटवर्क मार्केटिंग में अद्भुत काम करते हैं। निर्णय क्या है? इसकी शक्ति क्या है? यह आपके जीवन को कैसे बदल सकता है? हमें निर्णय और प्रतिक्रिया के बीच अंतर को समझना चाहिए। कई विचारों और सोचने के बाद निर्णय लिया जाता है। हमने हमेशा अतीत में निर्णय लिया है और जब हम किसी निर्णय के बारे में मजबूत महसूस करते हैं तो हम उन्हें लेते हैं। प्रतिक्रियाएं आवेग आधारित हैं। प्रतिक्रिया में ज्यादा सोचा नहीं जाता है। अपना जीवन बदलने के लिए, आपको निर्णय लेना होगा। यूट्यूब पर मेरे वीडियो में, "एक उद्यमी का जीवन", मैंने अपने जीवन को अलग तरह से जीने का फैसला किया और मैंने अपने कार्यों को बदलना शुरू कर दिया जैसा मैं अपना जीवन चाहता हूं।

सफल और असफल लोगों के फैसलों के बीच केवल एक अंतर है। असफल लोग वर्तमान परिदृश्यों के आधार पर अपने निर्णय लेते हैं। वे अपने दीर्घकालिक परिणामों के बारे में ज्यादा नहीं सोचते हैं। जबकि सफल लोग हमेशा सोचते हैं कि उनका निर्णय अन्य संबंधित चीजों के परिणामों को कैसे प्रभावित करेगा, जहां वे अपने फैसलों के साथ रहना चाहते हैं। खुद से पूछें कि आप पांच साल में खुद को कहां देखना चाहते हैं। इसे एक पेपर पर लिखें और निर्णय लें और उस पर काम करना शुरू करें। नेटवर्क मार्केटिंग में सबसे कठिन निर्णय यह है कि कब इससे दूर चलना है या कठिन करते रहना है। नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता की दिशा में पहला कदम एक अचूक निर्णय लेना है।

आपको नेटवर्क मार्केटिंग में तीन प्रकार के लोगों को जानना चाहिए:

1. **गैम्बलर** - वे सोचते हैं कि यह लॉटरी का एक रूप है। अगर भाग्य साथ देता है, तो अच्छा और यदि ऐसा नहीं होता है, तो वे निकलते हैं और छोड़ देते हैं।
2. **एमेच्योर** - वे कड़ी मेहनत करते हैं लेकिन वे सफल होने के लिए कौशल और मानसिकता विकसित करने में विफल रहते हैं।
3. **नेताओं** - वे नेटवर्क मार्केटिंग की चालक शक्ति हैं। वे अपने कौशल और मानसिकता को विकसित करने में निवेश करते हैं। और वे और नेताओं को विकसित करने में मदद करते हैं।

यहां, आपको नेटवर्क मार्केटिंग में अग्रणी होने का निर्णय लेने की आवश्यकता है। जिस दिन आप नेता बनने का फैसला करते हैं वह दिन होगा जब आप अपने सपनों के जीवन को जीने का फैसला करते हैं।

अपने सपने पर कभी नहीं छोड़ने का फैसला करें। सफलता ही एकमात्र विकल्प है। जैसा कि नेपोलियन हिल ने कहा, "जो भी आपका दिमाग धारण कर सकता है, वह प्राप्त कर सकता है!" यदि यह आपके दिमाग में है, तो आपको अपने सपनों को वास्तविकता बनाने के लिए निर्णय लेना चाहिए, जो भी परिस्थितियां होंगी, लहरें कितनी अधिक होंगी या हवा कितनी मजबूत होगी, आप अपने जहाज को उस गंतव्य तक पहुंचाएंगे जिसे आपने अपने लिए तय किया है।

अध्याय-67

विज़न



दृष्टि क्या है? यह एक भविष्यवादी दृष्टिकोण है और यह सुनिश्चित करना कि हमारा कल आज के मुक़ाबले बेहतर हो। विज़न हमेशा एक उज्ज्वल भविष्य की आशा, एक आशा लाता है। नेटवर्क मार्केटिंग नेताओं ने अपने वितरकों को विश्वास दिलाया कि उनका भविष्य निश्चित रूप से उज्ज्वल और उनके आज से बड़ा होगा। बाइबल कहती है "सपने और दृष्टि के बिना, लोग नष्ट हो जाते हैं"। यदि आपके पास अभी तक कोई दृष्टि नहीं है, तो अभी एक बनाना शुरू करें। केवल अपनी कंपनी की दृष्टि पर भरोसा न करें। आपको अपने और अपनी टीम के लिए छोटी और दीर्घकालिक दृष्टि बनानी है और कल्पना करनी है कि आप कुछ महीनों / वर्षों के बाद खुद को कहाँ देखना चाहते हैं। आपकी ठोस दृष्टि होने के बाद लोग आपसे जुड़ जाएंगे।

नेटवर्क मार्केटिंग में, जो लोग सबसे ज्यादा दृष्टि दिखा सकते हैं वे अधिक प्रॉस्पेक्ट्स को ग्राहकों और वितरकों में बदल सकते हैं। वे लोगों को दिखाते हैं कि उनका जीवन कैसे बदल सकता है और वे क्या चाहते हैं, उन्हें सबसे अधिक रूपांतरण मिलता है। यह नेटवर्क मार्केटिंग में शीर्ष नेता की सबसे महत्वपूर्ण गुणवत्ता में से एक है। यदि आप उन्हें एक दृष्टि दिखा सकते हैं तो लोग जरूर काम करेंगे। एक व्यक्ति एक जमीन खरीदता है, जिस पर वह अपना घर बनाना चाहता है। वह साजिश नहीं देखता है; वह अपने घर को देखता है। जब वह पहली ईंट को स्तरित देखता है, तब वह ईंट नहीं देखता है, वह अपने सपनों का घर बना रहा है, इसी तरह जब कोई आपको नेटवर्क मार्केटिंग में पूछता है कि आप क्या कर रहे हैं, तो एक छोटा सा जवाब न दें, उन्हें बताएं आप अपना और अपने परिवार का सपना पूरा कर रहे हैं।

जब एक किसान बीज बोता है तो अपनी फसल काटने के बारे में सोचता है। एक प्रेमी जोड़ा भी शादी से पहले भविष्य में अपने जीवन की कल्पना करते हैं। विज़न आपको आशा और प्रेरणा देता है कि आपका जीवन कैसा हो सकता है और इसे संभव बनाने के लिए आपको क्या करना है। इसी प्रकार, नेटवर्क मार्केटिंग में, आपको एक दृष्टि बनाने की आवश्यकता है और देखें कि आप अपने सपने को कैसे प्राप्त कर सकते हैं। विज़न आपको गाइड करता है जो आप बनना चाहते हैं।

आपके मिश्रित विकल्पों के साथ, आप एक जीवनशैली बनायेंगे। एक बच्चा अपने देश के लिए ओलंपिक खेलना चाहता है, वह अपनी फिटनेस पर कड़ी मेहनत करने के लिए कैंडीज और टीवी बलिदान करेगा जहां वह बनना चाहता है। वह एक दृष्टि देखता है और ऐसे विकल्पों को दूढ़ने की ज़रूरत होती है जो किसी और ने नहीं लिया है। अपने विकल्पों पर नियंत्रण रखें। एक दृष्टि आपको "नहीं" कहने में मदद करती है। यदि आप नेटवर्क मार्केटिंग में हीरा बनना चाहते हैं, तो आपको बहुत सी चीजों को "नहीं" कहना होगा। नेताओं को दिशा की भावना है। दृष्टि दिशा की भावना देती है। लोगों को आपके जैसा बनने के लिए प्रोत्साहित करें और यह एक ठोस अनुशासन और दृष्टि के माध्यम से संभव है।

आज अपने लिए एक दृष्टि बनाने का निर्णय लें, अपने विकल्पों को नियंत्रित करें और कोई भी आपको रोक नहीं सकता जो आप बनना चाहते हैं!

अध्याय-68

एसोसिएशन की शक्ति



एसोसिएशन की शक्ति क्या है? हर किसी के पास ऊर्जा क्षेत्र होता है, और हर कोई लगातार उस ऊर्जा को विकिरण कर रहा है। आप भी ऊर्जा को विकृत कर रहे हैं और आपके आस-पास की हर चीज को प्रभावित कर रहे हैं और साथ ही आपके आस-पास की हर चीज से प्रभावित हो रहे हैं। यह ऊर्जा आपके अंदर विभिन्न विचारों और विभिन्न भावनाओं का कारण बन सकती है। जब आप किसी अन्य व्यक्ति के प्रभाव में आते हैं, तो आपका ऊर्जा क्षेत्र प्रभावित होता है, यह दूसरे व्यक्ति के ऊर्जा क्षेत्र के आधार पर ऊपर या नीचे जा सकता है।

मनुष्य "ऑस्मोसिस" से सीखते हैं। जब आप किसी के संपर्क में आते हैं, तो ऊर्जा, विचार, और बहुत कुछ आदान-प्रदान होता है। आप किसी के साथ रहने से सीखते हैं। नेटवर्क मार्केटिंग में, इस व्यवसाय में समान विचारधाराएं बनाएं। उन लोगों के साथ रहें जिनके समान लक्ष्य हैं, वे लोग जो शीर्ष पर जा रहे हैं या जो लोग पहले से ही शीर्ष पर हैं।

ऐसा कहा जाता है कि आप उन पांच लोगों का औसत हैं जिनके साथ आप अपना अधिक समय बिताते हैं! आपकी आय, आपका स्वास्थ्य, आपके रिश्ते और बाकी सब कुछ उन लोगों का नतीजा है जिन लोग आप स्वयं को घेरते हैं। उदाहरण के लिए: आप पांच लोगों ए, बी, सी, डी, ई के साथ हैं जहां ए की 30000 की आय है, बी की 50000 की आय है, सी 0 बनाता है, डी 20000 बनाता है और ई 10000 बनाता है। इस नियम के अनुसार, आपकी आय आपके द्वारा अपना समय व्यतीत करने वाले शीर्ष पांच लोगों की औसत आय के रूप में लगभग 22000 होगा।

यह जीवन के अन्य क्षेत्रों और यहां तक कि कौशल के साथ भी समान है। सावधानीपूर्वक उन लोगों को चुनें जिनके साथ आप अपना समय व्यतीत कर रहे हैं। जो कंपनी आप रखते हैं वह आपको एक तरफ या किसी अन्य तरीके से प्रभावित करती है। अपना औसत बदलने का सबसे अच्छा तरीका शीर्ष लोगों के साथ सहयोग है। आपको अपने आदर्शों के साथ बिताने का समय नहीं मिल सकता है, पर आप उनकी किताबें पढ़ रहे हों, उनकी वीडियो देख रहे हों, सेमिनार में भाग ले रहे हों, और इस से आप अपना औसत बदल रहे हैं।

अब, हर दिन जब आप लोगों से मिलते हैं और आप उनके साथ समय बिताना चुनते हैं, तो एसोसिएशन की शक्ति याद रखें, प्रेरित हो जाएं और सफलता की सीढ़ियों पर चढ़ाई करें।

अध्याय-69

चुंबक की तरह कैसे बनें?



आइए आपको सिखाएं कि आप अपने जीवन में जो कुछ भी चाहते हैं उसे कैसे आकर्षित कर सकते हैं और चुंबक बन सकते हैं। आप जो कुछ भी चाहते हैं यह सफलता सिद्धांत उसे साफ़ कर देगा यदि आप निम्नलिखित पॉइंट्स लागू करते हैं और खुद को चुंबक बनने की अनुमति देते हैं:

1. आप जो चाहते हैं उसकी स्पष्टता होनी चाहिए: स्पष्टता के बिना, यह ब्रह्मांड आपको कुछ भी नहीं देगा। यह एक कार की मांग करने की तरह है, मर्सिडीज शोरूम में जाकर बिना बताए कि आप कौन सी कार चाहते हैं, मॉडल चाहते हैं, जो रंग आप चाहते हैं, आप जिस तरह के अंदरूनी चाहते हैं, वे आपको कुछ भी नहीं दे सकते हैं जब तक कि आप उन्हें स्पष्टता न दें। वास्तव में आप क्या चाहते हैं और कब और कैसे चाहते हैं, इस बारे में स्पष्टता रखें।
2. आप केवल वही प्राप्त करते हैं जो आप पूछते हैं: जब आप पूछते हैं, तो आप एक सार्वभौमिक घोषणा देते हैं जिसे आप चाहते हैं और आप कितने समय में चाहते हैं।
3. विश्वास करना और अभिनय करना जैसे कि यह पहले से ही आपका है: जब आप मानते हैं कि कुछ तुम्हारा है, तो आप में ऊर्जा बदल जाती है और यह आपके जीवन में समान ऊर्जा को आकर्षित करती है जिससे आपको विश्वास होता है कि आप पहले से ही क्या हैं। जब आप अपनी कंपनी में हीरा बनना चाहते हैं, तो विश्वास करे की आप हिरे जैसे हैं और आप हिरे बन जायेंगे।
4. अपने विचारों को संरक्षित करना: आपके विचार दिशात्मक होने चाहिए। जब आप जीवन में कुछ हासिल करना चाहते हैं, तो आपको एक विचार से दूसरी तरफ कूदना नहीं चाहिए बल्कि एक दिशा में सोचना चाहिए और अपने विचारों को संरक्षित करना चाहिए।
5. पिछड़ी दृष्टि के क्रम में कार्य: पिछड़ी दृष्टि बहुत शक्तिशाली है क्योंकि यह आपको अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए सटीक रोडमैप देता है। यह काम करता है जैसे आप कल्पना करते हैं कि आपने अपना लक्ष्य हासिल कर लिया

है और अब पिछड़े क्रम में सोचें कि आपने लक्ष्य हासिल करने के लिए क्या किया था। कल्पना करें कि आपके पास 50000 वितरकों की एक टीम है। अब, सोचें कि आपको उस आकार की टीम को हासिल करना होगा जब आपकी टीम में 25000 वितरक होंगे। दोबारा, अब सोचें कि उस टीम को केवल 10000 वितरकों के साथ लेने के लिए आपने क्या कदम उठाए हैं। जब तक आप आज तक 10 लोगों के मौजूदा टीम आकार तक नहीं पहुंच जाते, तब तक निरंतर विजुअलाइजिंग और योजना बनाते रहें! और अब 50000 के अपने टीम के आकार को प्राप्त करने के लिए इस योजना पर काम करें।

6. हर सुबह और रात में 5 मिनट के लिए सोचें और खुद से बात करें कि वर्तमान में निरंतर चीजें हो रही हैं। उदाहरण के लिए, मेरी टीम 50000 की होने जा रही है। मैं डायमंड बनने की प्रक्रिया में हूँ।

7. लंबी अवधि के लिए योजना: एक चुंबक बनना लंबी अवधि की प्रक्रिया है। नेटवर्क मार्केटिंग से आप जो चाहते हैं उसे प्राप्त करने के लिए आपको धैर्य रखने की आवश्यकता है।

8. ध्यान, विजुअलाइजेशन और दिमाग की तकनीक से अपनी ऊर्जा बढ़ाएं। एक ऊर्जा पैटर्न बनाएँ।

9. अपने विचारों को संरेखित करें: सोचें कि आप जीवन में क्या चाहते हैं, लेकिन आपके विचार एक दिशात्मक होना चाहिए। यदि आप इस महीने आईएनआर 1 लाख चाहते हैं, तो सोचें कि आपको इसके बाद एक महीने में 5 लाख रुपये कमाए जाने की जरूरत है। नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में आपके विचार आपको बड़ी चीजों के लिए प्रेरित करते हैं।

याद करें! सब कुछ ऊर्जा और ऊर्जा आवृत्तियों और कंपन में यात्रा करता है। जो कुछ भी आप प्रकट करना चाहते हैं वह एक ऊर्जा है और उस चीज़ को प्राप्त करने के लिए, यह प्रकट करने के लिए कि आपको केवल अपनी ऊर्जा के स्तर को उठाना है और आप चुंबक होने और उपरोक्त नौ तकनीकों का पालन करके ऐसा करते हैं।

अध्याय-70

फोकस

यदि आप फोकस के सफल सिद्धांत को लागू नहीं करेंगे तो आप बहुत समय बर्बाद कर देंगे। इस व्यवसाय में फोकस सबकुछ है। फोकस ऊर्जा का चालक है; यह ऊर्जा लेता है या लाता है। एक इंसान के रूप में, हम विकृतियों से घिरे हुए हैं। हर 3 मिनट, हम विचलित हो जाते हैं और एकाग्रता हासिल करने में लगभग 30 मिनट लगते हैं। यदि आप एक समय में एक कोर्स पर ध्यान केंद्रित नहीं करेंगे, तो आप बहुत समय बर्बाद कर सकते हैं! चीजों को बनाने के लिए यह ध्यान केंद्रित करता है। अधिकांश लोग मल्टीटास्किंग में विश्वास करते हैं लेकिन यह उन कंप्यूटरों के लिए है जो मनुष्यों के लिए नहीं हैं, मनुष्य मल्टीटास्क नहीं कर सकते हैं, केवल एक गतिविधि से दूसरे में स्विच कर सकते हैं। आप अपने फोन को देखकर एक कार नहीं चला सकते हैं, आप कार से फोन पर अपना ध्यान केंद्रित करते हैं।

चीजों को बनाने और सपने देखने के लिए यह ध्यान केंद्रित होना जरूरी है।

ज्यादातर लोग सोचते हैं कि अगले 1 महीने या 1 साल में उनका जीवन कैसे बदल रहा है, लेकिन वे अगले 45 मिनट पर ध्यान केंद्रित करना भूल जाते हैं। यदि आप 45 मिनट के लिए केवल एक चीज पर ध्यान केंद्रित करते हैं तो इसे जाम सत्र कहा जाता है। यदि आपके पास एक दिन में चार या अधिक जाम सत्र हैं, तो मैं चुनौती देता हूं, आप नेटवर्क मार्केटिंग में शीर्ष कलाकार बनेंगे। फोकस मांसपेशियों की तरह है; यदि आप इसका उपयोग नहीं करते हैं, तो आप इसे खो देते हैं और वास्तव में यह लगातार अभ्यास के साथ मजबूत हो जाता है। अपने विकृतियों को भूखा करो और अपना ध्यान केंद्रित करें!

फोकस का मतलब है:

- एफ - फॉलो
- ओ - वन
- सी - कोर्स
- यू - अंटिल
- एस - सक्सेसफुल

आप जो चाहते हैं उस पर फोकस करें और आप जिस पर भी ध्यान केंद्रित करेंगे उसे प्राप्त करेंगे। क्या आप अपने खर्च पर ध्यान केंद्रित करते हैं? आप क्या उम्मीद कर रहे हैं? अपनी आय बढ़ाने के तरीके पर ध्यान दें, और आपके वित्तीय मुद्दे दूर हो जाएंगे। याद रखें जिस पर भी आप ध्यान केंद्रित करते हैं, वह विस्तार करता है!

अध्याय-71

आलोचना से निपटना



आप कुछ लोगों के सामने आएं जो आपकी आलोचना करेंगे। ऐसी स्थिति में आपको क्या करना चाहिए। सफल लोग आलोचना से निपटना बहुत अच्छी तरह से जानते हैं। विंस्टन चर्चिल ने कहा, " यदि आप रास्ते में हर भौंकने वाले कुत्ते पर पत्थर फेंकेंगे तो कभी नहीं पहुंच पाएंगे "।

आइए सीखें कि हम उन लोगों से कैसे निपट सकते हैं जो आपकी आलोचना करते हैं:

1. 5 सेकंड नियम: हम जानते हैं कि लोग या तो प्रतिक्रिया करते हैं या जवाब देते हैं। अगर कोई आपकी आलोचना करता है, तो 5 सेकंड नियम का प्रयोग करें। मतलब, अगर कोई आपके बारे में कुछ कहता है, तो 5 सेकंड तक प्रतीक्षा करें और फिर जवाब दें। क्योंकि लोग कुछ स्थितियों में तुरंत प्रतिक्रिया करते हैं। 5 सेकंड नियम आपको आलोचना के लिए अपनी तार्किक प्रतिक्रिया के बारे में सोचने का समय देगा।
2. उस व्यक्ति की कल्पना कीजिए जिस की आप प्रशंसा करते हैं: सोचें कि अगर वे आपके स्थान पर होते तो क्या करते। वे संभवतः इसे अनदेखा कर देते, और जो भी आपको लगता है कि वे करते, आप भी वैसा ही करें।
3. 2 प्रकार की आलोचना: रचनात्मक और विनाशकारी। रचनात्मक आलोचना वह है जहां आपको लाभ पहुंचाने के लिए एक प्रतिक्रिया दी जाती है। अगर वे आपको बताते हैं कि आपने कुछ भी पढ़ा नहीं है, आप असफल हो सकते हैं, तो वह रचनात्मक आलोचना है क्योंकि वह सत्य कह रहा है, आप पास नहीं कर पाएंगे। विनाशकारी आलोचना में कुछ भी नहीं होगा जो आपको लाभ पहुंचाए। इसी लिए पहले आलोचना सुनो।
4. आलोचना के स्वर को अनदेखा करें।
5. अगर आपको जवाब देने की आवश्यकता महसूस होती है, तो इसे कल तक स्थगित कर दें: मेरे पिता ने मुझे सिखाया कि अगर आपको ऐसी आलोचना मिलती है जिसे आप पसंद नहीं करते हैं, तो उन्हें बताएं कि आप कल इसका जवाब देंगे। क्योंकि क्रोध में कहा गया शब्द प्रॉस्पेक्ट्स, अपलाइन या डाउनलाइन के साथ आपके रिश्ते को बर्बाद कर सकता है।

याद रखें, जो भी लोग आपके बारे में कह रहे हैं वह उनके व्यक्तित्व का प्रतिबिंब है।

आलोचना ध्यान आकर्षित करती है। हमने सीखा है कि ध्यान का मतलब धन है। इसका मतलब है कि लोग आपके बारे में बात कर रहे हैं, अच्छे या बुरे। लोग आपको जानते हैं, लोग आपको पहचानते हैं। जो लोग आपकी आलोचना

करते हैं, वे आप के बारे में बात करके मुफ्त प्रचार देकर लोकप्रिय बनने में आपकी सहायता करते हैं। हमेशा याद रखें कि लोग उन लोगों के बारे में बात करते हैं जो बात करने लायक हैं

इसे अपने आलोचकों को खड़े होने और भविष्य में सकारात्मक तरीके से नोटिस करने के लिए अपना मिशन बनाएं और यह स्वयं को लगातार सुधारने पर ध्यान केंद्रित करके किया जा सकता है। हर दिन बेहतर बनो!

अध्याय-72

आपका स्तर

यह सफलता सिद्धांत समाज में आपकी स्थिति को बढ़ाएगा। मान लीजिए कि आपको काम में कोई समस्या है। मैं किसी व्यक्ति से मिल सकता हूँ और बस उसकी समस्या सुनकर, मैं बता सकता हूँ कि वह कितना कमाता है और समाज में उसकी स्थिति क्या है। व्यक्ति के पास जो भी समस्या होती है; उसके स्तर पर तदनुसार फैसला किया जा सकता है।

उदाहरण के लिए, यदि कोई व्यक्ति कहता है कि इस महीने उसका बिजली बिल INR20000 था, तो इसका मतलब है कि उसकी आय उस बिल का भुगतान करने के लिए पर्याप्त नहीं है क्योंकि वह राशि उसके लिए एक बड़ा सौदा है। मान लें कि उनकी आय INR 30000 है, इसलिए स्वाभाविक रूप से INR20000 एक बड़ी राशि है। अगर उसके बेटे ने INR 1 लाख की बाइक मांगे तो यह भी मुश्किल होगा। ईएमआई भी उनके ऊपर बोझ होगा। तो किसी व्यक्ति का स्तर उसकी समस्या का स्तर निर्धारित करता है।

मान लीजिए कि एक और व्यक्ति प्रति माह INR 20 लाख कमाता है। स्वाभाविक रूप से, INR 20000 बिजली बिल एक छोटा सा सौदा है और उसके लिए एक महंगी बाइक प्राप्त करना कोई समस्या नहीं है। तो, यह इस बात पर निर्भर करता है कि आप जीवन में किस स्तर पर हैं। यदि INR 20000 एक समस्या है, तो आपका स्तर कम है। आप वर्तमान में कहां से उच्च स्तर पर होने का प्रयास करते हैं। मैं आपको सिखाता हूँ कि आप इसे कैसे प्राप्त कर सकते हैं।

1. अपने ज्ञान में सुधार - क्या आपका ज्ञान नेटवर्क मार्केटिंग में बढ़ने के लिए पर्याप्त है? एक नेता बनने के लिए आपका ज्ञान आपके क्षेत्र में विशाल होना चाहिए। आपके पास अभी जानकारी है; क्या वह आपको सफल बनाने में सक्षम है?

2. कार्यान्वयन - मैं अपने स्कूल के आदर्श वाक्य "ज्ञान शक्ति है" से असहमत हूँ। हकीकत में यह है कि ज्ञान संभावित शक्ति है। यदि आप उस ज्ञान को लागू नहीं करते हैं, तो यह एक शक्ति नहीं है। आप बहुत सी चीजें सीख सकते हैं लेकिन यदि आप उस ज्ञान को व्यावहारिक उपयोग में नहीं डालते हैं, तो यह अधिक उपयोगी नहीं है।

3. आपके द्वारा हल की जाने वाली बड़ी समस्याएं, आप को एक बड़ा व्यक्ति बनाती हैं - आप जिस भी स्तर पर हैं, आप उस समस्या का स्तर देखते हैं जिसे आप हल करते हैं। हल करने वाली समस्या के स्तर के लिए आपको भुगतान किया जाता है। जिस समस्या को आप हल कर रहे हैं उसे लिखें। बड़ी समस्या का समाधान प्रदान करने के लिए बेहतर वेतन मिलता है। जिओ ने देश की मोबाइल इंटरनेट समस्या हल की और इस समस्या को हल करने के लिए लाखों में भुगतान किया जा रहा है।

आइए मान लें कि कोई आपके पास आता है और कहता है, "समाज में आपका स्तर क्या है?" सबसे पहले, कोई जवाब या प्रतिक्रिया न दें। अपमानित नहीं हों। आपको अपना ज्ञान सुधारना चाहिए और सीखना चाहिए कि अधिकतम आय अर्जित करने के लिए आप अधिकतम समस्याओं का समाधान कैसे कर सकते हैं। समाज दो फैक्टर्स से आपकी स्थिति का न्याय करता है; जो भी अधिक पैसा, धन और शक्ति कमाता है, उसकी समाज में स्थिति अधिक होती है। अधिक पैसा पाने के लिए, समस्याओं को हल करना शुरू करें।

अध्याय-73

जिसके आप लायक हैं



यह एक तथ्य है कि हर कोई सफल होना चाहता है, लेकिन सफल होने के लिए क्या होना चाहिए, हर कोई इसे प्राप्त नहीं करता है। हर कोई पैसा चाहता है लेकिन हर कोई इसके योग्य नहीं हो रहा है। हम एक और सफलता कारक के बारे में चर्चा करेंगे। मुझे आपको एक बात समझाना है, दुनिया उन लोगों को इनाम नहीं देती है जो कड़ी मेहनत नहीं करते हैं। सफलता उन लोगों के लिए होती है जो कड़ी मेहनत करते हैं। लोग और प्रोस्पेक्टिंग उन लोगों के पास आ जाएंगी जो वास्तव में उन्हें सफल बना सकती हैं। वॉरेन बुफे के साथी कहते हैं, "दुनिया अवांछनीय लोगों के समूह को पुरस्कृत करने के लिए एक पागल जगह नहीं है।"

आपको यह समझने की जरूरत है कि सफल होने के लिए, आपको योग्य होना चाहिए। आप हर महीने कितना कमाई करना चाहते हैं? यह INR 1 लाख से 10 लाख रुपये हो सकता है। अपने आप से एक प्रश्न पूछें, क्या आप हर महीने INR 1 लाख के लायक हैं? अगर आपको लगता है कि जवाब नहीं है, तो आप इसे अर्जित नहीं करेंगे। योग्य होने के लिए, आप इस कोर्स में शामिल हो गए और यह एक अद्भुत निर्णय था। जो भी आप इस कोर्स में सीख रहे हैं, वह आपको वास्तविक जीवन की दुनिया में सीखने के बाद आप जो चाहते हैं उसके लिए अधिक योग्य बना देगा।

"आप जो भी चाहते हैं वह कभी नहीं मिलता है। आप केवल वही प्राप्त करते हैं जिसके आप लायक हैं।"

यदि एक किसान बीज की बुवाई के बिना फसल फलने के लिए अपेक्षा करता है और इंतजार कर रहा है, तो उसे इसके बारे में कुछ भी नहीं मिलेगा, भले ही वह रोता है और इसके लिए भगवान से अनुरोध करता है। बाद में पुरस्कारों काटने के लिए आपको शुरुआत में कड़ी मेहनत करनी होगी। इसे बुवाई और रीपिंग का कानून कहा जाता है। यदि नेटवर्क मार्केटिंग में कोई प्रोस्पेक्टिंग नहीं थी, तो कोई व्यक्ति उद्योग में कभी सफल नहीं होगा। जो भी आप जीवन में चाहते हैं, पहले योग्य बने, इसके लायक बने।

अध्याय-74

समय संपीड़न

क्या आपने कभी रॉकेट देखा है? यह कितना स्टील से बना है। कभी सोचा कि कितना भारी रॉकेट उड़ता कैसे है? यह आसान है और यह ही आपका सफलता का सिद्धांत है। रॉकेट का वजन बहुत अधिक होता है। रॉकेट पृथ्वी पर केंद्रित दबाव डालता है। न्यूटन के गति के तीसरे कानून में कहा गया है कि "प्रत्येक गति के बराबर और विपरीत प्रतिक्रिया होती है"। जितना अधिक रॉकेट जोर से नीचे जाता है, उतना ही अधिक उड़ जाएगा। ऊंचा उठने के लिए, आपको समान तकनीक लागू करने की आवश्यकता है। आपको जीवन में उच्च स्तर लेने के लिए सीमित समय में ऊर्जा की केंद्रित मात्रा लागू करने की आवश्यकता है।

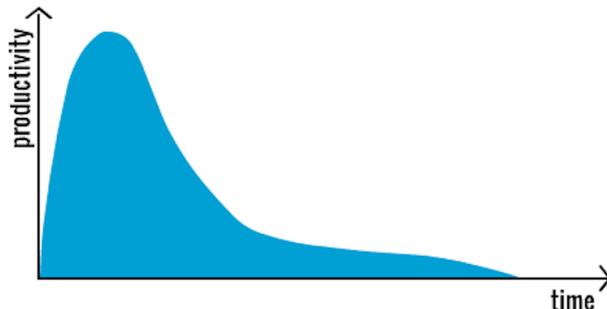
आप समय को कैसे संपीड़ित कर सकते हैं? एक बार जब आप इसे कर सकते हैं, तो आप रॉकेट की तरह ऊंचे जाएंगे। हमेशा याद रखें, सफलता गति से प्यार करती है। जो लोग परिणाम तेजी से उत्पन्न करते हैं, सफलता उनके लिए जल्दी आती है। तो तुम्हें क्या करने की जरूरत है? नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में 2 प्रकार के लोग हैं। पहले लोग वे हैं जो समय को संपीड़ित करते हैं, कड़ी मेहनत करते हैं और सफलता की सीढ़ी पर चढ़ते हैं, जबकि अन्य वे हैं जो छोटे प्रयासों के साथ संघर्ष करते हैं। आइए सीखें कि हम समय को संपीड़ित कर सकते हैं और नेटवर्क मार्केटिंग में बेहतरीन परिणाम कैसे प्राप्त कर सकते हैं।

1. एक लक्ष्य निर्धारित करें (S.M.A.R.T.)
2. एक कार्य योजना चुनें - आप इसे कैसे प्राप्त करने जा रहे हैं?
3. समय सीमा निर्धारित करें - कितने दिन / सप्ताह / महीने / वर्ष में, आप अपना लक्ष्य प्राप्त करना चाहते हैं।
4. आधे में समय विभाजित करें - समय को विभाजित करके दबाव बढ़ाएं। यदि आपने एक महीने में 15 लोगों को बदलने का लक्ष्य निर्धारित किया है, तो अब 15 दिनों में उस लक्ष्य को प्राप्त करें।
5. काम को पागल क्रिया मोड में रखें।
6. परिणामों का आनंद लें - आपके कड़ी मेहनत से आप सफल हुए हैं।

इसे अपने जीवन में लागू करें और अपनी सफलता का आनंद लें!

अध्याय-75

पार्किंसंस लॉ



इस सफलता सिद्धांत को जाने बिना, आप इसे सीखने की गलती कर रहे थे। तो इस सफलता सिद्धांत को क्या कहा जाता है? इसे पार्किंसंस लॉ कहा जाता है। यह कहता है कि जब भी आप काम करने का फैसला करते हैं; आप उस काम को पूरा करने के लिए बिल्कुल सही समय लेते हैं। उदाहरण के लिए, यदि आप 3 घंटे में 5 प्रॉस्पेक्ट्स को कॉल करने का निर्णय लेते हैं, तो कुछ भी हो जाये, आप 3 घंटे से पहले 5 लोगों को कॉल नहीं करेंगे।

आइए मान लीजिए कि आपकी कंपनी 6 महीनों में आपके लिए एक लक्ष्य निर्धारित करेगी। तो, आप 6 महीने से पहले उस लक्ष्य को प्राप्त नहीं कर सकते हैं।

कार्य करने के लिए आवंटित समय की मात्रा निर्धारित करेगी कि कार्य पूरा करने के लिए कितना समय लगेगा - पार्किंसंस लॉ।

तो क्यों ना समय को संपीड़ित करें और पार्किंसंस लॉ का उपयोग करें? चलो देखते हैं कि हम इसका उपयोग कैसे कर सकते हैं और इसके क्या फायदे हैं:

1. बहुत समय बचाएं: यदि आपको पता है कि आवंटित समय यह है और पार्किंसंस लॉ लागू होता है, तो आप जानते हैं कि आप जल्दी ही काम पूरा करेंगे और आपके पास बहुत खाली समय होगा।
2. आप स्वयं को बनाते हैं: जैसे ही आप मांसपेशियों के निर्माण के लिए जिम में मांसपेशियों पर तनाव को डालते हैं, मस्तिष्क पर तनाव डालकर आप अपने मस्तिष्क को कम समय में और अधिक हासिल करने के लिए विकसित करेंगे।

3. एक ही गतिविधि के लिए कम समय आवंटित करें और आप उत्पादकता मशीन बन जाएंगे क्योंकि आप कम समय में अधिक परिणाम देंगे।

4. अपनी टीम को सिखाएं जो आपने सीखा है जिसके परिणामस्वरूप अत्यधिक उत्पादक करेंगे! मतलब, आपकी टीम में और भी लोग शामिल हो जायेंगे।

इसे अपने काम में लागू करें और परिणामों को पहले से कहीं अधिक तेज गति से हासिल किया जाता देखें।

अध्याय-76

नेटवर्क मार्केटिंग का सिद्धांत



आइए नेटवर्क मार्केटिंग के 7 सिद्धांतों के बारे में बात करते हैं:

1. इस व्यवसाय का रहस्य है- ऐसी जानकारी होना जो लोगों को आकर्षित करती है। आपने इस कोर्स में बहुत कुछ सीखा। खुद से पूछें कि वह जानकारी क्या है जो लोगों को आकर्षित करती है। यह मानसिकता, कार्य योजना, प्रोस्पेक्टिंग, आमंत्रित, प्रस्तुति इत्यादि हो सकता है। तो, आपने क्या सीखा है कि जो लोगों को आकर्षित करता है।
2. अधिकांश लोग शामिल होना चाहते हैं लेकिन आप उन्हें वे नहीं दिखाते कि जो वे देखना चाहते हैं। वे अपनी समस्याओं के समाधान देखना चाहते हैं। उनका कल आज से उज्ज्वल होना चाहिए। वे इनकार करते हैं क्योंकि आप यह दिखाने में विफल रहते हैं जो वे देखना चाहते हैं।
3. ज्यादातर लोग शामिल नहीं होते हैं क्योंकि वे समझते नहीं हैं कि आप क्या कहते हैं और उपस्थित हैं। साहिल के बारे में बताई गई कहानी को याद करें, शादी के लिए जा रहा है और वह जो कहना चाहता था उसे व्यक्त करने में असफल रहा। और चूंकि वे दूसरों को समझ में नहीं आया, वे शामिल नहीं हुए। तो आपको यह समझने की जरूरत है कि वे समझ सकें कि आप अपने व्यवसाय के बारे में क्या कहने की कोशिश कर रहे हैं और इसका लाभ कैसे प्राप्त हो सकता है।
4. परिचय अक्सर extroverts से बेहतर करते हैं क्योंकि वे प्राकृतिक श्रोताओं हैं। यदि आप लोगों की समस्याओं को सुनते हैं, तो बेहतर समाधान जो आप उनकी समस्या को प्रदान कर सकते हैं। लोगों को सुनने की आदत बनाओ।
5. प्रोस्पेक्टिंगएं हमेशा वहां थी, आपने उन्हें अभी देखा नहीं। आपके आस-पास के लोग आज भी शामिल होंगे, सिर्फ आपके साथ नहीं। अपनी आँखें खुली रखें, अवसरों को देखो और उन्हें दोनों हाथों से पकड़ो। विजेता अवसर तलाशते हैं; हारने वालों को सिर्फ बाधाएं दिखती हैं।
6. नेटवर्क मार्केटिंग से प्रॉस्पेक्ट्स क्या चाहते हैं। सम्मान करें कि वे इससे क्या चाहते हैं। एक प्रोस्पेक्टिंग हो सकती है कि उनकी अपेक्षा आपके से कम होगी। हर कोई करोड़पति बनना नहीं चाहता।
7. आप इतनी परवाह करते हैं कि वे शामिल होने से इनकार करते हैं! उनकी सफलता के लिए इच्छा है कि वे जो भी चाहते हैं उसे प्राप्त करें।

भाग-7

कटिंग एज

अध्याय-77

बोर्ड बैठक



यहां पहला सबक बोर्ड मीटिंग्स है। ये साप्ताहिक मीटिंग्स हैं जिन्हें आप अपनी टीम के साथ अपने श्वेत बोर्ड पर करते हैं। इसमें कंपनी प्रशिक्षण या बीओपी प्रशिक्षण या आपकी टीम के लिए प्रशिक्षण शामिल हो सकता है। नेटवर्क मार्केटिंग में एक महत्वपूर्ण निर्धारक वातावरण है। आपका आस-पास ऐसा होना चाहिए जो सकारात्मकता और प्रगतिशीलता प्रदर्शित करता हो। बोर्ड मीटिंग्स को ऐसी संस्कृति बनाना चाहिए जहां लोग अपने लक्ष्यों पर चर्चा करने और अपने सपनों की कल्पना करने के लिए प्रेरित हों।

आपको एक हफ्ते में कम से कम एक बोर्ड बैठक आयोजित करनी होगी। मैं इन बोर्ड मीटिंग्स को 'अभ्यास सेमिनार' के रूप में बुलाता हूं क्योंकि यह आपकी टीम के अभ्यास पर जोर देती है। आपको अपने टीम के सदस्यों के बीच उपस्थित होना चाहिए। केवल एक सत्र का नेतृत्व करके, जबकि शेष प्रैक्टिस सेमिनार में अनुपस्थिति होना, आगे बढ़ना नहीं कहलाता है। इन बोर्ड मीटिंग्स के अंत में, आपको अपनी टीम को फीडबैक देना होगा और उन्हें अगली मीटिंग द्वारा किए जाने वाले कार्यों के साथ असाइन करना होगा। उदाहरण के लिए, आप अगली मीटिंग में एक सदस्य से कंपनी प्रोफाइल पेश करने के लिए कह सकते हैं।

बोर्ड मीटिंग्स का मकसद अभ्यास करना है। यह आपकी कंपनी प्रोफाइल, उत्पादों या आपकी योजना का अभ्यास हो सकता है। आपकी टीम के भीतर से प्रस्तुतकर्ता बनने की तैयारी करने का यह सबसे अच्छा तरीका है।

इन साप्ताहिक मीटिंग में, कुछ उनके प्रदर्शन में निष्क्रिय हो सकते हैं। लेकिन जब अलग-अलग लोग एक टीम के रूप में मिलते हैं, तो वे अपने विचारों और दार्शनिकों को साझा करते हैं। यह 'आलसी घोड़े' को चार्ज कर सकता है और अंततः बेहतर प्रदर्शन करने के लिए प्रेरित कर सकता है। ऐसी साप्ताहिक बैठक की एक योग्यता यह है कि आप छोटे समूहों पर ध्यान केंद्रित करते हैं, जो संख्या में 25 से कम है। यदि आपकी टीम की ताकत 25 से अधिक है, तो आप अपने आसपास के क्षेत्र के अनुसार दो समूहों में विभाजित हो सकते हैं और प्रत्येक के साथ अलग बैठक आयोजित कर सकते हैं।

हम आपके घर के ड्राइंग रूम से ऐसी बोर्ड मीटिंग्स आयोजित कर सकते हैं। यहां से आप सीधे सेमिनार तक पहुंचने के बजाय, कल के वक्ताओं और नेताओं का उत्पादन कर सकते हैं।

जैसा कि कहा गया है, यदि टीम की ताकत बड़ी है, तो अलग-अलग स्थानों में कई बोर्ड मीटिंग्स हो सकती हैं। महीने की शुरुआत में आप वितरकों को बैठक के दिनांक, समय और स्थान के बारे में सूचित कर सकते हैं। यह किसी भी बोर्ड मीटिंग में भाग लेने के लिए वितरक को सुविधा प्रदान करेगा।

आपको खुद पर गर्व होना चाहिए और अन्य लोगों को भर्ती होने के लिए प्रभावित नहीं करना चाहिए क्योंकि प्रोस्पेक्टिंग और संस्कृति समान है। हम सब एक हैं। तो गर्व करें और ईगल की तरह बनो!

अध्याय-78

नए लोगों का ओरिएंटेशन



नए वितरक हर महीने आपकी टीम में शामिल होते हैं। आपको अपने प्रेरक स्तर को बनाए रखने और अपने काम को सबसे अधिक उत्पादक बनाने के लिए अपना प्रशिक्षण सत्र लेना चाहिए। एक ठोस नींव बनाने के लिए, आपको सूचीबद्ध दस बिंदुओं का पालन करना चाहिए। सबसे महत्वपूर्ण, आपको वह कदम उठाना चाहिए जिसे मैं 'नए लोग अभिविन्यास' के रूप में बुलाता हूँ। आप उस वितरक को विशेष प्रशिक्षण देते हैं जो हाल ही में शामिल हुआ है। प्रत्येक नए वितरक को 'नई वितरक प्रशिक्षण' के माध्यम से जाना होगा:

1. सफल होने की ज़िम्मेदारी उनकी है। इससे उन्हें एहसास हो सकता है कि वे नेटवर्क मार्केटिंग में अपनी सफलता के लिए जिम्मेदार हैं। उनकी सफलता किसी पर निर्भर नहीं है।
2. वितरकों को एक बैग तैयार करना चाहिए जिसमें प्रेजेंटेशन फ़ाइल, उत्पाद ब्रोशर, कंपनी के किसी भी साहित्य, फॉर्म में शामिल होना, डायरी और कलम, अपलाइन की चेक कॉपी, टैबलेट या लैपटॉप में लाइफस्टाइल फोटो हो। अपलाइन की मासिक या त्रैमासिक चेक से विश्वास की पुष्टि करेगी।
3. नेटवर्क मार्केटिंग कैसे काम करती है इस बारे में आपको गहरी समझ देनी चाहिए। स्नोबॉल प्रभाव कैसे आते हैं और अधिक से अधिक लोग धीरे-धीरे इसमें शामिल होते हैं।
4. शामिल होने के बाद कंपनी के मुआवजे की योजना को समझाया जाना चाहिए। वे इस विस्तृत योजना को जानने के बाद और अधिक हासिल करना चाहते हैं।
5. बुनियादी निमंत्रण कौशल प्रशिक्षण दिया जाना चाहिए। आपको अपनी टीम को उन्मुख करना चाहिए ताकि वे लोगों को शामिल होने के लिए आमंत्रित कर सकें। जब आप आमंत्रित कर रहे हों तो ऊपर पंक्ति मौजूद होनी चाहिए।
6. ड्रीम लिस्ट बिल्डिंग। इस से लोग अपने सपनों के लिए प्रेरित रहते हैं।
7. उन्हें एक प्रॉस्पेक्ट सूची बनाने के लिए कहे, जहां आप 5-सितारा पर रेटिंग करने के लिए अपनी टीम को प्रशिक्षित करते हैं।

8. चूंकि वे व्यवसाय में हैं जो उनके व्यक्तिगत विकास पर आधारित हैं। इसलिए उन्हें किताबें पढ़नी चाहिए और कुछ जरूरी वीडियो देखना चाहिए।

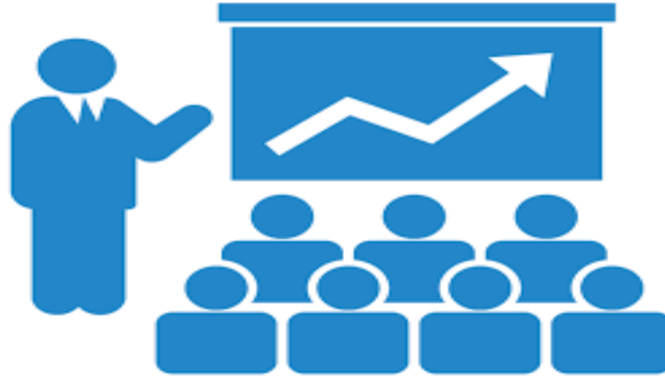
9. अपने क्षेत्र को बढ़ाने और मास्टर करने के लिए, वे इस प्रशिक्षण पाठ्यक्रम में शामिल हो सकते हैं। इसमें शामिल होने के लिए और लोग भर्ती करें!

10. उन्हें विश्वास दिलाएं कि वे तब तक सफल नहीं हो सकते जब तक वे कंपनी की प्रशिक्षण और संगोष्ठियों में भाग नहीं लेते हैं। उन्हें तथ्यों के साथ भरोसा दिलाएं कि ऐसे सत्र उनके लिए उपयोगी हैं और वे हुक या कूक द्वारा इसमें भाग लेते हैं। आपकी टीम और नए वितरक को प्रेरित करना आपकी ज़िम्मेदारी है।

यदि बहुत कम लोग शामिल होते हैं, तो आप एनडीओ को एक-दूसरे पर आयोजित कर सकते हैं। या यदि बड़ी संख्या में लोग शामिल होते हैं, तो आप एक ऐसा आयोजन कर सकते हैं जहां वे मौजूदा वितरकों से मिलें। इसके द्वारा, उन्हें अनुमोदन मिलेगा कि उन्होंने सही रास्ता चुना है। अंत में, वितरक को एनडीओ के बिना नहीं करना चाहिए। यह उनके भविष्य के प्रयास के लिए उपयोगी साबित होगा।

अध्याय-79

उत्पाद प्रशिक्षण



नेटवर्क मार्केटिंग का आधार यह है कि उत्पाद विभाजित कैसे है। उत्पाद जिसे ग्राहक की जरूरत है और हमें वितरकों को प्रशिक्षित करना होगा ताकि वे आसानी से बिक्री कर सकें।

उत्पाद प्रशिक्षण के तहत आपको जो शिक्षण देना है, वे हैं:

1. **उत्पाद विशिष्टता:** हम इसे यूनिक सेल्लिंग प्रोपोनेंट कहते हैं। आपके उत्पाद की यूएसपी क्या है। आपका उत्पाद बाजार में अन्य उत्पादों से अलग कैसे है? यह उत्पाद विनिर्देश प्रशिक्षण में निर्दिष्ट किया जाना चाहिए।
2. **गुणवत्ता मानक:** यह साबित करेगा कि आपका उत्पाद बाजार मानकों से बेहतर है। उल्लेख करें कि आपके पास कोई विशेष प्रमाणपत्र है जो उत्पाद की गुणवत्ता को बढ़ाता है। जब आप अपने वितरकों को प्रशिक्षित करते हैं, तो बताएं कि किस गुणवत्ता का उत्पादन किया जा रहा है और उन्हें बाजार में अन्य मौजूदा उत्पादों के साथ तुलना करने के लिए प्रशिक्षित किया गया है।
3. **समस्या हल करना:** समस्या को सुलझाने के लिए कि आपका उत्पाद उनकी समस्या का समाधान कैसे करेगा। लाभ सामग्री से अधिक मायने रखता है। इसलिए, खरीदार को लाभ कैसे हो इस पर जोर दिया जाना चाहिए। उदाहरण के लिए, यदि उत्पाद घुटनों दर्द को ठीक कर सकता है।
4. **उत्पाद का महत्व बनाएं:** खरीदार को उत्पाद के लायक महसूस कराने के लिए वितरक को ट्रेन करें, जिस से उत्पाद उसकी आवश्यकता बन जाये। ग्राहक की आंख में उत्पाद का महत्व बनाएं।
5. **आवश्यकता का विकास:** उत्पाद को ग्राहक की आवश्यकता बनाएं। स्कायर-शेयर-शेयर फॉर्मूला कभी विफल नहीं होता! उदाहरण के लिए, आपकी कंपनी के उत्पाद डेटोक्सिफिकेशन में मदद करते हैं। आप उन्हें तथ्यों से डरा सकते हैं कि पर्यावरण अत्यधिक प्रदूषित है और शरीर में विषैले पदार्थ हैं जो 200 प्रकार की बीमारियां पैदा कर सकते हैं। इसके बाद आप उन्हें जागरूक कर सकते हैं कि इन विषाक्त पदार्थों से छुटकारा पाने की प्रोस्पेक्टिंग अभी भी है। और अपने उत्पाद को उनके समाधान के रूप में साझा करें!
6. **प्रशंसापत्र:** प्रशंसापत्र आपके उत्पाद को बढ़ावा देने में सहायक होते हैं। आप इस उत्पाद द्वारा अन्य लोगों को लाभान्वित करने की कहानियां साझा कर सकते हैं। इसलिए, कहानी बताती है कि कहानी बेचती है!

7. अपना खुद का सर्वश्रेष्ठ ग्राहक बनें: इस तरह आप उन लाभों को साझा कर सकते हैं जिन्हें आपने स्वयं अनुभव किया है जिन्हें आप दूसरों की तुलना में बेहतर समझा सकते हैं। अब आप उत्पाद साझा करने के लिए तैयार हैं।

शेयर करें जैसे आप सीईओ हैं, विक्रेता की तरह नहीं। आप पेशेवर हो। उन्हें जागृत करें। आप लोगों को चाय पार्टी में आमंत्रित कर सकते हैं और उन्हें एक डेमो दे सकते हैं और अपना अनुभव साझा कर सकते हैं।

अध्याय-80

एक चीज जो आपको सुपर रिच बनाती है



एक बात जो आपको नेटवर्क मार्केटिंग के क्षेत्र में सुपर समृद्ध बनाती है - वह है कॉलिंग! बशर्ते आप फोन लेने और कॉल करने की आदत बनाएं ताकि आप उन्हें बैठक में आमंत्रित कर सकें और उन्हें अपनी प्रस्तुतियों के साथ संक्षिप्त कर सकें।

आपकी टीम के गठन के लिए कॉल की पहली श्रृंखला महत्वपूर्ण है। कुछ लोग शामिल हो सकते हैं, कुछ शामिल नहीं होते हैं। आपको उन को फॉलो करना चाहिए कि वे क्यों शामिल नहीं हुए हैं। यदि वे शामिल होते हैं, तो उन्हें एक उदाहरण के रूप में उनके एनडीओ (नई वितरक ओरिएंटेशन) प्रशिक्षण के लिए आमंत्रित करके आगे एक्सपोजर के लिए बुलाएं। फिर उत्पाद प्रशिक्षण के लिए निमंत्रण भेजना, मार्केटिंग योजना प्रशिक्षण के लिए आगे, और रविवार को प्रेरक सेमिनार भेजना। आप उन लोगों के लिए तीसरे स्तर की कॉलिंग की श्रृंखला बना सकते हैं जो पहले स्थान पर शामिल नहीं हुए थे और उन्हें मनाने के लिए।

आप एक्शन प्लान को जान सकते हैं यदि यह अच्छी तरह से काम कर रहा है। इस तरह आप काम पर नजर रख सकते हैं। इस प्रकार, कॉलिंग वह आदत है जो आपको बहुत अमीर बना सकती है।

इसके आलावा एक और पहलू जिसपर मनुष्यों को ध्यान देने की जरूरत है। आपको अपने वितरक को सब कुछ प्रकट करने में कभी गलती नहीं करनी चाहिए। आप अपने वितरक की समस्या को सुन सकते हैं और समाधान प्रदान कर सकते हैं लेकिन कभी भी अपना समस्या साझा नहीं करें। चूंकि व्यवसायों में उच्च और निम्न शामिल हैं, इसलिए अपने वितरकों के साथ अपने संघर्ष या नकारात्मक घटनाओं को साझा न करें।

हमेशा अपने ऊर्जा स्तर को बनाए रखें ताकि आप इसे अपने वितरकों को उच्च आत्माओं के साथ स्थानांतरित कर सकें। दो नियम याद रखें। नकारात्मक होना चाहिए, इसलिए किसी भी नकारात्मक घटना, अनुभव या कमी को अपनी अपलाइन को बताएं ताकि इसे हल किया जा सके।

आपके वितरक के साथ केवल सकारात्मक चीज़ें साझा करनी चाहिए। अच्छी और सकारात्मक चीज़ें आपके वितरकों के साथ साझा की जानी चाहिए ताकि यह उन्हें प्रेरित करे।

अध्याय-81

लोगों को तत्काल शामिल करें



यह तीन लोगों के साथ जुड़ने के लिए एक तीन कदम फार्मूला है।

1. लोग आपको जानें: अगर कोई आपको नहीं जानता, तो कोई भी आपसे जुड़ नहीं पाएगा। लोगों को तब आपको पता होना चाहिए। लोगों का ध्यान पाएं और बाजार में एक प्रमुख व्यक्ति बनें। आप सोशल मीडिया पर पहुंचकर, कॉल पर संपर्क में रहकर, आमंत्रण सूची बनाकर नेटवर्किंग शुरू कर सकते हैं।

2. आप की तरह: एक ऐसी छवि बनाएं जैसी लोग आपको पर पसंद करते हैं। यह आपके ज्ञान, व्यक्तित्व या चरित्र के कारण हो सकता है।

3. लोगों को आप पर विश्वास है: आखिरकार, एक बार जब वे आपको अपने अच्छे काम के लिए पसंद करते हैं, तो वे आपको भरोसा करेंगे। आपको एक अच्छा श्रोता होना चाहिए और एक बार जब आप लोगों की बात सुन लेंगे, तो वे भी आपकी बात सुनेंगे। उनकी समस्या को सुने ताकि आप उन्हें समाधान प्रदान कर सकें। समाधान में एक आशा होनी चाहिए, यही कारण है कि लोग ज्योतिषी और भविष्य बताने वालों के पास जाते हैं क्योंकि वे आशा में लिपटे समाधान देते हैं।

एक बार जब आप इन तीन लक्षणों को हासिल कर लेते हैं, तो वे तुरंत आपका हो जाएंगे। मेरे पिता कहते हैं, "प्यार करने की तुलना में भरोसा करना अधिक तारीफ़ की बात है।"

चलो एक साथ अपने सपनों को पूरा करते हैं!

अध्याय-82

वैल्यू ऐड करने के चार तरीके



पूरे पाठ्यक्रम में, मैंने प्रचार किया है कि आपको लोगों के जीवन में मूल्य जोड़ना चाहिए। यह आपको अधिक पैसे और बेहतर व्यक्ति बनकर दो तरीकों से लाभान्वित करेगा।

इस वीडियो में, क्योंकि मैं आपको एक अत्याधुनिक मूल्य प्रदान करना चाहता हूँ, जो नेटवर्क मार्केटिंग के साथ-साथ बाहर भी मदद करेगा। आपको 4 चरणों का पालन करना होगा, जो कल्पना के साथ धन को बदल देगा।

कल्पना शक्तिशाली है। कभी-कभी, लोग वास्तविकता और कल्पना के बीच उदासीन हो जाते हैं। कहने के लिए, बीएमडब्ल्यू में सेल्समैन पैसे की बात नहीं करेगा, जब तक मालिक शोरूम में है।

- i) अधिक मूल्य जोड़ने के लिए, आपको मात्रा में वृद्धि करना है। आपके द्वारा किये गए वादे से अधिक उद्धार करें। अपनी प्रतिस्पर्धा को नष्ट करने के लिए, आपको बाजार में हर किसी के मूल्य के मुकाबले कम वितरण करना चाहिए। उदाहरण के लिए, मैं 5-सितारा होटल में जाता हूँ और 300 रुपये के भोजन ऑर्डर करता हूँ जो मुझे 300 रुपये के लायक कम लगता है। अन्य दिन, 300 रुपये मूल्य के साथ भोजन मुझे मात्रा में अधिक मिलता है और यह खाने के लिए एक बेहतर और पसंदीदा जगह बन जाता है।
- ii) बेहतर गुणवत्ता- यह उत्पाद के गुणवत्ता को बढ़ाता है। आप सबसे अच्छे तरीके से पेश करते हैं कि ग्राहक को क्या चाहिए या कोई भी माध्यम जिसके द्वारा आप बेहतर प्रदर्शन प्रदान कर सकते हैं, आपके उत्पाद में मूल्य जोड़ सकते हैं।
- iii) फास्ट स्पीड- आपके निर्दिष्ट समय से जल्दी उत्पाद की डिलीवरी करना, आपके मूल्य को बढ़ाती है। उदाहरण के लिए, डोमिनोज़ ने 30 मिनट के भीतर पिज्जा डिलीवरी के अपने दावे से बाजार पर कब्जा कर लिया।
- iv) कुछ भी अलग और अद्वितीय पेशकश करें। एक नेटवर्क मार्केटिंग नेता के रूप में, आप क्या अलग अनुभव प्रदान कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, आप लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए एक कर्मचारी को उपहार देते हैं।

मेरा मकसद आपको बेहतर बनाना है, जो आप मूल्य जोड़कर कर सकते हैं। अब तक जो कुछ आपने सीखा है उसे कार्यान्वित करें।

अध्याय-83

सबसे बड़ा रहस्य



इस नेटवर्क मार्केटिंग कोर्स का उद्देश्य आपकी क्षमताओं को किसी भी तरह की चुनौती से निपटने के लिए तैयार करना था जिस का आप अपने करियर में सामना कर सकते हैं। मेरा मुख्य फोकस आपको इस क्षेत्र को मास्टर बनाना है।

अब, आप एक क्रिकेट स्टेडियम की कल्पना कर सकते हैं जो 40 हजार से अधिक उत्साहित भीड़ से भरा हुआ है। स्टेडियम के केंद्र में एक मंच है। मंच पर एक एंकर भीड़ को नियंत्रित करने की कोशिश कर रहा है, पर वह असमर्थ है। ऐसा लगता है लोग किसी का इंतज़ार कर रहे हैं। तभी एक मर्सिडीज स्टेडियम में आती है उसमे से ब्लैक कोट और शूज पहने एक आदमी निकलता है और मंच पर आता है भीड़ शांत हो जाती है। आदमी अपनी सफलता की कहानी सुनाता है कैसे उसने सारे उतर चढ़ाव पार करके एक आत्मनिर्भर व्यक्ति बना। कुछ लोग उसके संघर्ष सुनकर रो पड़ते हैं। जब वह स्टेडियम से जाने के लिए गाड़ी में बैठता है, तो लोग उसकी गाड़ी के पीछे भागते हैं जैसे ही वह अपना गाड़ी का शेष निचे करता है। वह और कोई नहीं आप हैं। आप एक सेलिब्रिटी थे और भीड़ आपकी कार के बाद दौड़ रही थी। इस चरण में आने के लिए आपके पास हर कारण है और यह सच हो गया है। आप असीमित हैं और आपके पास क्षमता है। मैं आप पर विश्वास करता हूँ कि मैंने आपको उन मूल्यों के साथ प्रदान किया है जिनके साथ आप ऊँचे उग सकते हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग लेने का निर्णय सबसे अच्छा निर्णय है। कभी कभी मत छोड़ो!



पुष्कर राज ठाकुर

लेखक के बारे में

लीडरशिप साइकोलॉजी के मास्टर, पुष्कर राज ठाकुर भारत में सबसे प्रभावशाली प्रेरक अध्यक्ष और सफलता मेंटर हैं। लाखों लोगों को प्रेरित करते हुए, उन्हें यूथ आइकन और चेंज एक्सपर्ट माना जाता है।

उन्हें कई प्रकाशनों जैसे द टाइम्स ऑफ इंडिया, हिंदुस्तान टाइम्स आदि में देखा गया है। वह सक्सेस माइंडसेट, इन्फ्लुएंसिंग पीपल, नेटवर्क मार्केटिंग, लीडरशिप, सेल्स, परफॉर्मेंस एक्सेलेरेशन, वेल्थ क्रिएशन और लाइफ मास्टरी पर ट्रेनिंग करते हैं।

वह अपने ट्रेडमार्क पाठ्यक्रमों के निर्माता हैं, "आपके जीवन के लिए अंतिम पाठ्यक्रम", "नेटवर्क मार्केटिंग में बैंग ऑन", "मेरे जीवन का डिजाइन" और "उन्नत व्यक्तित्व विकास पाठ्यक्रम"।

वह PRT ग्लोबल सॉल्यूशंस के एक सीरियल एंटरप्रेन्योर और फाउंडर हैं, जो लोगों के बीच लीडरशिप और एंटरप्रेन्योरशिप को बढ़ाने और उन्हें GoSelfMade के लिए प्रेरित करने के लिए प्रतिबद्ध है।

पुष्कर राज ठाकुर ने अपने करियर की शुरुआत नेटवर्क मार्केटिंग से की थी और बेतहाशा सफल करियर बनाया, जिससे हजारों डिस्ट्रीब्यूटर्स की टीम आगे बढ़ी। वह करोड़पति क्लब के सबसे कम उम्र के और सबसे तेज प्राप्त करने वाले खिलाड़ी रहे हैं।

उन्होंने नेटवर्क मार्केटिंग इंडस्ट्री में टॉप अर्नर्स का साक्षात्कार करने के लिए दुनिया की यात्रा की है और उनकी सफलता के रहस्य क्या हैं।

लोगों ने पुष्कर राज ठाकुर को उनके विद्युतीकरण प्रेरणा और जीवन रूपांतरण के लिए प्यार किया। वह विनोदी है और अभी तक एक प्रेरक वक्ता में एक घातक संयोजन, प्रेरणा का मास्टर प्रदान करने वाला सोचा है!

सावधानी: जीवन के किसी भी क्षेत्र में सफलता के लिए मानसिक रूपरेखा और अवसरों में परिवर्तन करने के लिए तुरंत अपने पाठ्यक्रमों में प्रवेश करना!

हमारे साथ सोशल मीडिया पर जुड़ें:

www.Youtube.com/PushkarRajThakurOfficial
www.Facebook.com/PushkarRajThakurOfficial

बैंग ऑन नेटवर्क मार्केटिंग