

به نام خدا

موضوع مقاله : بازاریابی شبکه ای

با عرض سلام و خدا قوت و وقت بخیر خدمت شما دوستان عزیز.

اول باید تبریک عرض کنم بهتون برای این که یک تصمیم بزرگ برای زندگی خودتون گرفتید و مسیر خودتون رو از این به بعد قراره عوض کنید و یک زندگی هدفمند داشته باشید.

زمانی که این جزوه رو دارید مطالعه میکنید احتمالا تو جلسه ی معرفی کار (پرزنت نشستید و اطلاعات کاملی گرفتید) اما من میخوام کار رو یک بار دیگه براتون باز کنم و یک سری اطلاعات بهتون بدم.

+ نتورک مارکتینگ یا بازاریابی شبکه ای چیست؟

بازاریابی شبکه ای یک سیستم فروش نوین است که ۶۰ الی ۶۵ سال پیش در کشور های جهان اول مخصوصا امریکا رواج داشته است و دارد.

هدف بازاریابی شبکه ای چیست؟

- ۱ - کمک به اقتصاد کشور و حمایت از تولیدات داخلی . چرا فقط اپل باید برند باشه ؟!؟! چرا محصولات ایرانی برند نباشه ؟! بیا و یک کاری برای برند های کشور خودت انجام بده !!
- ۲ - اشتغال زایی برای افرادی که سرمایه اولیه ندارند (نشین تو خونت نگو که تو مملکت چرا کار نیست !!)
- ۳ - کاهش تورم
- ۴ - خروج ارز از کشور به حداقل برسد و این یعنی سرمایه در گردش و بازم یعنی اقتصاد خیلی قوی میشه !!

+ سیستم فروش نوین یعنی چی؟

سیستم فروش نوین سیستمی است که مصرف کننده محصول خود را به طور مستقیم از کمپانی دریافت میکند و هزینه ای بابت واسطه های موجود پرداخت نمیکند.

+ واسطه یعنی چی ؟

سیستم فروش در موج دوم اقتصادی (موج انقلاب صنعتی) و سیستم فروش حال حاضر کشور ایران

تولید کننده -> بنکدار -> دلال -> عمده فروش -> خرده فروش -> مصرف کننده

لازم به ذکره که گمرک هم یک واسطس !! انبار داری یک واسطس !! تبلیغات رسانه ای یک واسطس !!

+**برای مثال** شما برای خریدن یک خودکار میتونی مستقیم از شرکت تولید کننده بخرید؟! قطعاً ن.

حالا اتفاقی که اینجا میفته : شمار خواه ناخواه باید هزینه ی جدایی به این واسطه ها پرداخت کنی !!!

تبلیغات هم یک نوع واسطه. طرف میاد تو رسانه ها و تلویزیون تبلیغات میکنه. بعدش ب نظرتون خودش میاد هزینه ی این

تبلیغات رو به عهده میگیره؟! بازم قطعاً ن! اگه رو هر محصولی ۵۰ تومن بیشتر بگیره پول تبلیغاتش هم در میاد!

اما در **بازاریابی شبکه ای** شما مستقیم میری از کمپانی قدرتمندت محصول میگیری و هزینه ای که قبلاً به این واسطه ها

پرداخت میکردید به عنوان پاداش یا پورسانت به خودتون برمیگرده.

حالا از کجا خرید میکنید از این بع بعد؟!!!!!

خوب حالا بازاریابی شبکه ای رو میخوایم تو یک جمله براتون تعریف کنیم :

بازاریابی شبکه ای : فرهنگ مصرف کنندگی + معرفی کردن به دیگران

و در نهایت یک سری اطلاعات رو بدست میارید و این اطلاعات رو کامل ب سازمان خودتون معرفی میکنید.

خوب اولین سوالی که پیش میاد : این کار سخته؟؟

کسای که کار کردن یدی رو تجربه کرده باشن خیلییییییییلی تو این کار موفق هستند.

چون میفهمن که کار کردن توی سرما و گرما و اقا بالاسر داشتن چه حسی داره....

خوب حالا میریم سراغ سر فصل : چرا بازاریابی شبکه ای ؟

علت های زیادی داره که من میتونم چند تا از مهم ترین هارو بهتون بگم :

۱ : بدون نیاز به سرمایه ی اولیه

شما برای باز کردن و راه اندازی هر کسب و کاری نیاز به سرمایه ی اولیه دارین. مثلا من میخوام یک سوپر مارکت راه بندازم

اولین نکتهش اینه که پشتیبان مالی داشته باشم. چرا ؟ پول پیش و اجاره ی مغازه + پول جنس های اولیه + جواز کسب +

پول اب و گاز و برق و

و یک سرمایه ی کمی هم باید داشته باشم برای این که من تازه کارم و امکان داره توی یکی از این مخارج بمونم و از

عهدش برنیام و بتونم جبران کنم.

+ اما در بازاریابی شبکه ای من در واقع همه ی محصولات رو در اختیار خودم دارم و هر وقت که به اونا نیاز داشتم سفارش

میدم. من همه ی این محصولات رو در یک سایت و یک گوشی هوشمند خلاصه کردم. خیلی جالبه !!!

+ من در بازاریابی شبکه ای هزینه اب و گاز و برق و اجاره رو نمیدم.

۲ : بدون نیاز ب علم و دانش و اطلاعات اولیه

بازم برای مثال : شما برای این که سوپر مارکت بزنید حتما حتما باید راجب بازار کار و نحوه ی خرید و فروش و اداره کردن

فروشگاهتون یک سری اطلاعات رو داشته باشید. و اگه شما از پس این مسئله بر نیاین متاسفانه موفق نمیشین و صد در

صد با شکست رو برو میشید. در واقع شما بدون داشت اطلاعات و راه اندازی کسب و کار با سرمایه ی اولیه دارین یک

ریسک سنگینی رو انجام میدین !!

+ اما در نتورک مارکتینگ شما از طریق راهبرهاتون اطلاعات رو از صفر تا صد بدست میارید. بدون هزینه ای !!

و بدون ریسک کردن. شما اگر اطلاعات راجب این کار رو بگیرید و کاری هم نکنید چیزی رو از دست نمیدید.

یا بر عکس اگر راجب کار اطلاعات کافی نگیرید و کار خودتون رو شروع کنید و یک زمانی تصمیم بگیرید که دیگه ادامه

ندید بازم شما چیزی رو از دست نمیدید. فقط میشه یک تجربه !! چون نه پول اجاره و پول پیش دادی. ن سرمایه ای برای

گرفتن جنس گذاشتی !! فقط جنس های مصرفی خونتون رو گرفتی و **بازم پورسانت گرفتی** ! پس بازم استفاده کردی !!

۳: تایم کاری ازاد: شما در بازاریابی شبکه ای بر خلاف همه ی کار های موجود تایم کاری ازادی دارین.

یعنی کسی نیست بهتون بگه فلان ساعت بیا و فلان ساعت برو.

تایم ازاد معنای دیگه ای هم داره: شما تو چه کاری میتونید ۱۲ شب تا ۶ صبح کار کنید؟؟ جز یک سری کار های خاص. مثل برنامه نویسی. دست خودتونه. اما اکثر شغل های موجود در بازار تایم کاریش نهایتا ۷ صبح تا ۱ ظهر و ۴ تا ۷ غروب. اما من میتونم ۱۲ شب تا ۲ صبح با یکی راجب کار حرف بزنم و سازمان خودم رو بزرگ و بزرگ تر کنم. میتونم ۲ صبح برم برای تیمم جلسه بزارم!! میتونم ۱ شب به فامیلام و اشناهام محصول بفروشم! اما یک مغازه دار میتونه!؟ نه.

۴- مکان خاصی نداره: این یکی از بهترین ویژگی های کار ماست. بله. مکان. من امروز دوس دارم با رفیقام توی باغمون کار کنم!!

فردا دوس دارم برم یک شهر دیگه خونه ی یکی از اشناهامون و باهاش راجب کار حرف بزنم.

اصلا دوس دارم با رفیق های صمیمیم جلسات رو تو جنگل بزارم!! هم فال هم تماشا! هم داریم کار میکنیم هم داریم اطلاعات رد و بدل میکنیم و از این طریق پول در میاریم! بعدشم هر روزم با ادم های جدید آشنا میشم... این خیلی خوبه!! خوب شما تو چه کاری میتونی هر جایی که دلت میخواد کار کنی!؟

۵- کار ما اهرم و تضاعد داره:

اهرم: استفاده از توان دیگران برای راحت تر انجام دادن کار. مثال: من میخوام یک کیسه ای رو بلند کنم که وزنش ۱۰۰ کیلو.

خیلی سخته این کار. اما یک نفر میاد بهم کمک میکنه و یک سر کیسه رو میگیره!! خیلی خیلی راحت تر این کیسه بلند میشه و جابجا میشه! این یعنی اهرم.

خوب اهرم تو بازاریابی شبکه ای یعنی چی؟ ببینید الان بهتون بگم اقا/خانم فلانی شما میتونی یک ماه تنهایی ۱۵ میلیون جنس بفروشی!!؟ شما خواه ناخواه ترک میخورید با این سوال!!

اما من میتونم به راحتی!! زمانی که شبکه من بزرگ و بزرگ تر میشه قطعا حجم فروش سازمان من هم بیشتر میشه!!

من اگر بتونم طی ۴ ماه کاری ی سازمان ۱۰۰ نفره برای خودم درست کنم و هر کدوم از این افراد حداقل ۲۰۰ هزار تومن

خرید شخصی خونه خودشون رو بزنن میشه ۲۰ میلیون تومن!! دیدید چقدر راحت بود!؟

خوب حالا بازایابی شبکه ای قانونی هست یا ن !!!

بازاریابی شبکه ای در سال ۹۴ صنف شده و دسته ی بازاریابی شبکه ای مثل خیلی از دسته های دیگه دارای مجوز.

یک نکته ای که احساس میکنم باید بگم . **من وب مستر هم هستم**. به سری اطلاعات بهتون میدم.

ببینید دوستان ما از طریق سایت شرکت وارد محیط کاری خودمون میشیم.

هر سایتی یک دامنه ای داره. مثلا **baadraan.ir**

زمانی که من دارم دامنه ی بادران رو ثبت میکنم اسم + فامیلی + اسکن کارت ملی + اسکن شناسنامه + شماره موبایلی که

هر ۶ ماه باید تایید بشه .. همه ی این اطلاعات ثبت میشه.

و زمانی که من خلافی انجام بدم از طرف سایت ساماندهی (**samandehi.ir**) هشداد داده میشه که آقای فلانی این مطلب

رو اصلاح کن یا این که کار شما قانونی نیست و باید تعلیق کنید کارتتون رو.

اگر من بهشون توجه نکنم :

۱: هم دامنه ی من غیر فعال میشه و دسترسی به سایت من دیگه امکان پذیر نیس.

۲: جریمه مالی و کیفری هم داره.

پس خاطر تون بابت قانونی بودن جمع باشه

مسئله شرعی داره یا ن !?

ببینید در سال های اول نتورک (۲ سال اول کاری یعنی از سال ۹۰ به بعد که اولین شرکتی که مجوز گرفت: بادران گستران)

حرف های زیادی راجب این موضوع بود. خیلی ها میگفتن خوب قانونی هست درست !!

ولی پولی که من از طریق سازمانم بدست میارم حلال !!!

برادر من / خواهر من یک سازمان بزرگ یک شب درست نمیشه. این همه ادم که هیچی از بازاریابی شبکه ای نمیونستند

و الان استادی شدن تو این کار این اطلاعات رو از کجا گرفتند ؟

ما در قبال آموزش هایی که به افراد سازمانمون میدم و تلاشی که برای موفقیت اونا میکنیم درامدی کسب میکنم.

+ یک استاد بابت تدریسی که میکنه هزینه ای دریافت نمیکنه !?

+ یک مداح برای اجرای مراسمی که داره هزینه ای دریافت نمیکنه !?

۱: من ادم ندارم!! از کجا ادم این همه ادم بیارم برای شروع کار!!

عزیز دلم این مسئله خیلی راحت حل میشه.اولا که شما به ادم های زیادی نیاز نداری.
شما قراره کارتون رو با کسایی شروع کنی که دور و ور شما هستن. رفیق های صمیمیتون .
ما با استفاده از اهرم و تصاعد که یک سازمان قوی و پر فروشی درست میکنیم.
خیلی میان کار رو با ۲ یا ۳ نفر شروع میکنن و بعد یک سال نتیجه ی چشم گیری هم دارن.اون ۲ یا ۳ نفر شما هم ۲ یا ۳ نفر دیگه هم دارن!! فراموش نکنید!!

۲: من بلد نیسم بفروشم . کسی از من که جنس نمیخوره!!

درسته کار ما خرید و فروش ب روش مدرن.
اما خوب بیایم یکم بازترش کنیم.شما برای خرید خونه خودتون تا الان میرفتی از سوپری سر کوچه خرید میکردی
الان قراره همین هارو از سایت بزنی.ب همین راحتی.تازه قرار نیس برای خریدن هر جنسی به یک مغازه ی جدا بری. شما
اینجا یک فروشگاه فوق العده پر محصول داری و خرید های شخصی خودت رو میزنی و بقیه هم همین کارو انجام میدن!!!
اگه دنبال پورسنت بیشتر و خفن تری هستی محصولات رو به دوست و اشناها هم معرفی میکنی ...
وقتی من میتونم پول بهتری دربیارم چرا همچین کاری رو نکنم!؟

۳: من راضی ام بابام نمیزاره!!

من به بابای شما کالملا حق میدم و بابای شما کالملا حق داره.
بابایی که ۳۰ ۴۰ سال تو بازار کار کرده و چیزی به نام بازاریابی شبکه ای نشنیده چرا باید شب اول
به شما بگه برو عزیزم موفق باشی!؟
حق داره.بابای شما لطف میکنه میاد شرکت و محل کارت و دفتر رسمی ومیبینه و اون موقع اگر گفت
نه حق با شماست.راه حلش یه سری چیزای دیگست.همین.

۴: اگه سازمان من خرید نکنه چی!؟

مگه کسی از پول درآوردن و صرفه جویی تو هزینه هاش و وقتش بدش میاد!؟

پس چرا باید خرید نکنه و سازمان درست نکنه!؟

مهم ترین نکته ها برای موفقیت در بازاریابی شبکه ای چیه!؟

۱: داشتن هدف و مقصد و گرفتن یک تصمیم جدی

۲: انجام وظایف لحظه ای (کار های این لحظت رو نباید به فردا بندازی)

۳: اطاعت از راهبر بالاسرتون (قطعا و یقینا بالاسر شما رشد سازمانش و رشد شما رو میخواد.

راهبر من زمانی پورسانت گیر میشه که بچه های سازمانش پورسانت گیر شن . پس میخواد که شما تو این کار رشد کنی (همین .

خوب این یک مقاله ای بود برای معرفی کار و یک سری جزئیات.

اگه سوالی یا مسئله ای داشتید میتونید از طریق سایت های زیر با من در ارتباط باشید.

(مهدی جباری)

منبع :

www.newdownload96.ir

www.ghati-pati.ir

www.newakber96.ir

www.nekafun.blog.ir

Email : mj_6033@yahoo.com

هر روز با خودت بگو

من قهرمان زندگی خودم هستم...

من بهترینم....

من قدرتمندم....

من به همه ی اهدافم میرسم....

چیزی نشد نداره.. کسی که بخواد دنبال راه میگرده و کسی که نخواد دنبال بهانه...

موفق باشید...

1395/09/27