

به نام خدا

# جزوه مکمل پیگیری

دوستان عزیز سلام.

امیدواریم جزوه ای که در دسترس دارید بتواند راه گشای مفیدی برای قدم های استوار شما باشد.  
در مورد نحوه استفاده از این جزوه:

- این جزوه طوری طراحی شده که به صورت یک دفترچه راهنما برای سوالات افراد در حال پیگیری باشد.
- پیگیری 80٪ کار را تشکیل میدهد. خیلی خیلی مهم است و باید انجام بشود.
- هیچ کس بدون پیگیری با شما همراه نمیشود.
- این جزوه مکمل آموزش هایی است که قبلا در اختیار شما قرار گرفته شده است.
- در جوابگویی به سوالات افراد در حال پیگیری علاوه بر اینکه از جوابهای این سوالات استفاده خواهید کرد، حتما و حتما از روشهای ذکر شده در آموزشهای داده شده (feel-felt-found) و (جواب دادن سوال با سوال) استفاده کنید.
- بهترین منبع برای پاسگویی به سوالات شما معرفین شما هستند. اگر به سوالی برخورد کردید که در جزوه ذکر نشده حتما جواب آنرا از معرف خود بپرسید.

## نکاتی در مورد پیگیری:

برای پیگیری باید به این دید برید که: میروم دوستم را همکار و شریک کاری خودم در این تجارت کنم نه اینکه به Objection جواب بدهم.

1. اغلب افراد بعد از 5 بار پیگیری با شما همراه میشوند.
2. تا قبل از 24 ساعت حتما پیگیری دوم باید صورت بگیرد. پیگیری اول در همان روز معرفی.
3. پیگیری بوسیله تلفن ممنوع. تلفنی هیچ کمکی نمیکند و بدتر کارا خرابتر میکند.
4. بعضی ها از پیگیری فرار میکنند یا اون طوری که دوست دارند پیگیری میکنند. چون یا کمرو و خجالتی هستند که باید شجاعت و جسارتشان رو بالا ببرند و یا اینکه فکر میکنند که از همه بیشتر میدانند که متاسفانه اینجور آدمها کم هم نیستند.
5. نباید وارد مسائل حاشیه شد. سریع برو سر اصل مطلب.
6. حرفهای قلمبه سلمبه نزنید. باید در کنار دوستمون باشیم و با زبان خودش باهاش صحبت کنیم.
7. حس شکم سیری.
8. پیگیری بدون حامی ممنوع.
- ❖ معرف اعتماد به نفس پیدا میکند.
- ❖ حمایت خودمان رو به رخ فرد معرفی شونده میکشیم.
- ❖ اگر مشکلی داشته باشد حامی شناسایی میکند.
- ❖ زمانهایی که حامی میبندد باید بحث عوض بشود وارد عمل میشود.
- ❖ در مورد اضطراب معرف میتواند به آموزش عملی ببیند.
9. با ایمان قوی به سمت جلو حرکت کنید. اون چیزی که شما میگویید مهم نیست اون چیزی که چشمان شما میگوید مهم است.
10. بعد از جلسه پیگیری باید نتیجه بگیریم نه اینکه بگه: حالا فکرام رو بکنم.

11. اگه جواب سوال رو نمیدونستی:
- ❖ نمیدونم از معرفم میپرسم. بهش میفهمانیم که این کار حساب کتاب دارد و الکی نمیشود جواب داد.
  - ❖ موضوع رو عوض میکنیم و بعدا از معرفمون میپرسیم و بهش میگوییم.
12. در مورد کسانی که سوال عجیب و غریب میپرسند صبور باشید و پرخاش نکنید.
13. اگر دوستت سوال گنگی پرسید منظورش رو کامل بفهم بعد جوابش رو بده.
14. تمام Objection ها رو بلد باشید ولی با زبون خودش باهاش صحبت کنید.
15. مدت زمان پیگیری بین یک ربع تا نیم ساعت.
16. با برنامه ریزی و هدفمند و از قبل برنامه ریزی شده پیگیری کنید.
17. سوالات احتمالی فرد را حدس بزنید.
18. برای دوستانی که میگویند از وضعیت موجود راضی هستند باید آنها را از وضعیت فعلی آگاهشان کرد. مثلا: من دیدم با ماهی 600 تومان به جایی نمیبرسم.
19. اگر دوستمون سوال منطقی پرسید feel-felt-found.
20. اگر سوال غیر منطقی همراه با توهین پرسید Question to Question. اگر از این دو روش به جای خودش استفاده نشود اثر معکوس دارد.
21. به هیچ عنوان دروغ نگویند و با صداقت، واقعیت را بیان کنید.
22. مطالعه کتاب موج سوم.
23. دوستتون به شما میگوید نه. اون موقع تازه کار شما شروع شده. شنا کردن در جهت جریان آب از هر ماهی بر میاید.
24. اگر به هر دلیلی از دوستت نه شنیدی با دوستت پرخاش نکن.
25. یک سری افراد بهانه میارند. باید نشان بدهید بهانه ای که آورده چقدر مسخره است. مثلا میگه وقت ندارم بهش میگی: وقت نداری پول دربیاری؟
- بعضی ها میترسند-باید مطمئنشون بکنیم از حمایت خودمون و بقیه افراد تیم. بهش بگی: اگه تو به موفقیت نرسی منم نمیبرسم، پس مطمئن باش با هم میبرسیم (برنده برنده).
26. افراد به دو دلیل با شما همراه نمیشوند. یا میترسند یا شک دارند. اگر میترسند راجع به کتاب پنیر باهاشون صحبت کن اگر شک دارند کتاب حکایت.
27. آموزش های این سیستم رو بسیار پر اهمیت جلوه دهید. در واقع آموزش شاهرگ بازاریابی شبکه ای است.
28. همیشه بهترین زمان و بهترین مکان رو برای پیگیری انتخاب کنید. (تنها باشد. و در محل کارش نباشد.)
29. در تمام مراحل پیگیری باید خودت باشی و احساساتت ناب باشد. باید با قلبت پیگیری کنی.
30. مسئله اون رو براسش کوچک کنید.
31. افراد مثبت و منفی رو به یک میزان باید پیگیری کنید.
32. میتوانید با جمله ای مثل "کی کارو شروع کنیم؟" "بریم محصول رو ببینیم؟" پیگیری رو شروع کنید. و هیچ وقت چیزهای منفی رو منتقل نکنید. چیزهای مثبت رو بیان کنیم.
33. تضمین موفقیت دهید. و مطمئنش کنید که طبق اصول جلو برود میتواند به هر چی میخواهد برسد.

## پیگیری مالی:

وقتی پرونده افراد موفق مالی رو بررسی میکنید، میبینید که در ابتدا بدهکار بودند. وقتی افراد بدهکار باشند سرعت دارند، زندگی آنها دچار رخوت نمیشد و از همه مهمتر اینکه وقتش را دور نمی‌ریزد. البته اگر بدهکار شدن با برنامه باشد.

## زمان شروع پیگیری مالی:

اولا باید بدانید که طرف هیچ مسئله دیگه ای ندارد، اصلا مسئله ای ندارد و فقط مسئله، مسئله مالی است.

اگر احساس کردید که بهانه می آورد به او بگویید: فرض کن مسئله مالیت حل شده، آیا واقعا کارو شروع میکنی؟ بعد سعی کنید که:

1. سوددهی سیستم رو برایش ملموس کنید. (منظور از این کار فقط برای درک قدرت تصاعد در این کار است نه ایجاد توهم).
2. اهداف مهمش رو یادآوری کنید. "بینم مثلا میخوای یه ماشین داشته باشی، تو کار بیرون تو حالت خوشبینانه چقدر طول میکشه به ماشینت برسی؟ اینجا تو حالت بد بینانه چقدر طول میکشه؟؟"
3. باید کوچکی سرمایه اولیه رو برایش ملموس کنید. "با این سرمایه هیچ کاری رو نمیتونی راه بندازی، اونم با این درآمد."
4. اصلا نباید از اهداف خودمان با او صحبت کنیم، بلکه باید از اهداف خودش برایش صحبت کنیم.
5. باید قدم به قدم با او باشیم و تنهایش نگذاریم.

"چه فکر کنید میتوانید و چه فکر کنید نمیتوانید و چه فکر کنید موفق میشوید، در هر صورت حق با شماست"

## سوالات متداول و احتمالی (Objection):

1. وقتش رو ندارم.
2. من نمیتونم فروش داشته باشم.
3. استخاره
4. هر موقع به سود رسیدی، منم میام.
5. من اصلا به اینترنت وارد نیستم، از کامپیوتر چیزی سر در نمیارم.
6. من اصلا از این کارها که راحت توش پول دربیاد خوشم نمیاد.
7. اینم مثل کوئست و شرکتهای هر میه.
8. خیلی کار بی کلاسیه آدم باید خیلی خودشو کوچیک کنه.
9. از کجا معلوم شرکت ور شکست نمیشه؟
10. به این چیزا اصلا کار نمیکن!
11. اگه نفرات من نتونن کار کنن چی؟
12. اگه پیام تو بجای من نفر میاری؟
13. ریسکش خیلی زیاده!
14. جای من پول میداری؟ پول کم دارم بهم قرض میدی؟
15. اگه کار قویه چرا آدمهای زرنگتر - پولدارتر وارد نشدند؟ خیلی زرنگتر از ما هستند که میتونستند بیان تو این کار! چرا اونها نیومدند؟

16. این کار، کار بازاریابی؟
17. قیمت که همونه میرم از بیرون میخرم! تنوع هم که کمه!
18. بین من این کارو میفهمم، میدونم ازش پول درمیاد، آینده هم داره، ولی از این کار خوشم نمیاد.
19. بی تفاوتی!!!
20. مسئله شرعی بودن.
21. امنیت سایت. سایتش اگر هک بشود چی؟
22. چه تضمینی وجود دارد که دولت مجوز رو که داده تمديد کنه؟
23. چرا بانک ملت؟ بانک ديگه ای نميشد؟

## جوابها :

### 1) وقتش رو ندارم.

- ❖ اصلا نیاز نیست که روزی 8 یا 12 ساعت برایش وقت بذاری. با روزی یک الی دو ساعت میتونی این کارو انجام بدی و حتی میتونی اینکار را در کنار کارهای دیگه خودت انجام بدی. تو هر چی هم که وقتت پر باشه باز در بین کارهات وقتیهایی داری که تلف میشن و در واقع این کار به شما یاد میده که چطور از زمان و وقت خودت استفاده کنی.
- ❖ ببین یادت باشه که همیشه برای همه کارها وقت هست، ولی برای کارهای مهم همیشه وقت نیست ها!!! من یه سوال از تو میپرسم! آیا واقعا واسه پول درآوردن وقت نداری؟!!! مسئله اصلیت چیه؟
- ❖ قبول داری هر کاری رو که بخوای انجام بدی قطعاً باید برایش وقت بذاری؟ کاری رو سراغ داری که وقت نداری و به بهت پول بده؟ سرمایه اصلی ما تو اینکار زمانه. بابت زمانی که برای کارت داری میذاری چقدر در میاری؟ این جا، جاییه که میتونی از وقتت بهترین استفاده رو بکنی. در ضمن وقت زیادی هم نمیخواد، کافیه روزی 1 تا 2 ساعت وقتت رو به این کار اختصاص بدی.
- ❖ همه ما حاضریم روزی یکی دو ساعت پای تلوزیون بشینیم و برنامه های بی محتوای اون رو ببینیم ولی با روزی یک ساعت کم کردن از اونها که همیشه هست، میتوانیم یه درآمد خوب داشته باشیم.
- ❖ اگه همین الان تو شرکتی که داری کار میکنی بهت بگن " 3 ساعت اضافه کاری کن به اندازه کل حقوق یه روزت بهت پول میدم" اون کارو انجام میدی یا نمیدی؟ حالا من بهت میگم همین 3 ساعت رو اینجا بذار و این کارو انجام بده و کلی درآمد داشته باش.
- ❖ در این حالت باید بپرسید: به نظر شما قراره این کار چقدر وقت شمارو بگیره؟ میتونی روزی 1 ساعت وقت بزاری، 2 روز 1 ساعت چطور؟ با ماهی 15 ساعت تو تقریباً 3 ماه بعد میتونی 3 فروش داشته باشی. افراد تو هم مثل تو کم وقت بزارن و 3 ماه طول بکشد که 3 فروش داشته باشند و این روند همینطور ادامه پیدا کند بعد از 30 ماه یعنی 2 سال و نیم بعد میتوانید رو یه درآمد فوق العاده میتونی حساب کنی که به اندازه کل 30 کار کردنه، چون اینجا درآمد تصاعديه.

### 2) من نمیتونم فروش داشته باشم!

- در زمان پیگیری وقتی دیدید نگرانی کسی فروش میاشد. ابتدا موضوع را واضح تر و روشن تر کنید از او بپرسید: میتونی واضح تر بگی چرا فکر می کنی نمیتونی فروش داشته باشی؟

جواب علمی: اساس این کار روی آموزش و تمرین و حمایت معرف و حامی میباشد و اگر فردی این کار را درست آموزش دیده باشد میتواند به راحتی یک موقعیت کاری خوب را برای بهترین افراد زندگی خود فراهم کند و باعث پیشرفت دوستان خودش شود. بعد یه داستان مشابه تعریف می کنیم یا یک مثال می زنیم (واقعی باشه). ببین من هم موقعی که این کار بهم معرفی شد این سوال برام مطرح شده بود، این سوال برای همه پیش میاد و تو حق داری از این بابت نگران باشی. اما وقتی در مورد فروشها که قرار من انجام بدهم صحبت کردم، به این نتیجه رسیدم که اگر فردی وارد این کار میشه درست آموزش ببیند به کمک معرف هاش میتواند به راحتی فروشهایش رو انجام بدهد.

قرار نیست که شما تا در مورد این کار اطلاعات ندارید بروید و بخواهید خودتان توضیح بدهید. اگه اینطوری عمل کنی مطمئنا نمیتوانی. اصلا ببین خودت از لحاظ منطقی چطوری قبول میکنی این کارو انجام بدی؟ از کار خوشت اومده؟ فکر نمیکنی اگر به افراد دیگه هم به همین شکل و به طور اصولی کار معرفی بشود و اونها هم با روال منطقی کار آشنا بشوند اونها هم از کار خوششون بیاد؟ اما ببین اونها هم یه نگرانی دارند! میدونی نگرانشون چیه؟ اونها هم نگرانند که شاید نتونند فروش انجام دهند. پس ببین همونطور که گفتم همه این نگرانی رو دارند فقط تو نیستی که این فکر و میکنی. شما کارهایی رو که ما بهت میگیریم را خوب انجام بده افراد رو برای مشاوره بیار ما خودمون کارو اصولی بهشون معرفی می کنیم. چرا که موفقیت تو، در این کار به عنوان عضوی از گروه فروش ما موفقیت ما هم هست.

❖ من میدونم منظور تو از اینکه نمیتونم فروش داشته باشم چیه! منظورت اینه که فکر می کنی آدمی که به درد این کار بخوره نداری. وگرنه هر کسی آدمهای زیادی دور رو برش هستند که شاید حداقل 200, 300 نفر باشن، ولی بذار من اینو برات اصلاح کنم که اصلا نیاز به آدمی که به قول تو به درد اینکار بخوره نیست، چون همه کسانی که وارد این کار بشون با آموزشهایی که میبینی، یاد میگیرند که اینکارو خوب انجام بدن و فروشهای موفق و ادامه داری داشته باشن.

❖ همه بچه ها معمولا بعد از جلسه مشاوره این فکر رو میکنن. ولی بعد که آموزش میبینن، نظرشون کلی فرق میکنه. برای اینکه ما در این کار روشهای جدید فروش رو بصورت حرفه ای به بچه ها آموزش میدیم و اون رو بدون استثنا برای همه اجرا میکنیم.

❖ ببین! همه ما یک حلقه تاثیرگذاری از افراد رو داریم که اونها به کارها و حرفهامون 100٪ اطمینان دارند. حالا وقتی که آموزش ببینی و من بهت یاد بدم که چجوری از حلقه تاثیر گذاری استفاده کنی، میبینی که چقدر راحت میتونی اون هارو به این کار معرفی کنی، البته باز هم میگم فقط با آموزش دیدن و یاد گرفتن روشهای کار.

❖ من هم وقتی میخواستم وارد این کار بشم دقیقا همین جمله بصورت علامت سوال تو ذهنم نقش بست. ولی وقتی وارد این کار شدم و توی جلسات آموزشی شرکت کردم و وقتی حامی های من نحوه دعوت کردن و معرفی افراد به این کار و فروش رو به من یاد دادن، دیدم که اصلا کار سختی نیست. اگر مسئله تو این هستش من که میگم اصلا مسئله ای نیست.

### 3) استخاره: میگه من رفتم برای ورود به این کار استخاره کردم بد اومده!

❖ تو اصلا فلسفه استخاره رو می دونی؟ اگر در دین ما در مورد استخاره مطلبی بیان شده این نیست که اگر خواستی آب هم بخوری ببری و استخاره کنی. حتی در کار خیر ازدواج میکن اول برید تحقیق کنید و با علم و بصیرت ازدواج کنید نه با استخاره، چون استخاره در جایی هست که افراد با یک مسئله روبه رو شده باشن، تحقیق هم کرده باشن اما نتونستن جواب درستی پیدا کنن و کسی هم نبوده که راه درست را نشان بده آن موقع است که باید استخاره کرد. اما اگر در هر کاری بخواهیم استخاره کنیم، بیشتر این سنت الهی را به مسخره گرفتیم تا یک دید مذهبی. و منظور از این استخاره این است که بعد از تحقیق که به درست بودن کاری مطمئن شدی، ببری و از خدا طلب خیر در آن کار بکنی.

بعدش ببینم تو اگه بخوای تلوزیون بخری استخاره میکنی؟ خرید طلا استخاره لازم داره؟ بخوای فروشنده این کالای با کلاس بشوی استخاره میخواد؟

#### 4) هر موقع به سود رسیدی منم میام.

❖ بین من دارم الان گروه فروشم رو از افرادی تامین میکنم که نزدیکان و دوستانم هستند و کسانی هستند که دوست دارم با اونها کار کنم و باهاشون راحتترم. من از لیست 400 نفری که تهیه کردم 50 نفر را انتخاب کردم که باز از این تعداد 25 نفر رو در آوردم که باز از این تعداد 10 نفر رو مشخص کردم و تو جزء (مثلا دومین) نفر از لیست من هستی و بعد از این که گروه فروشم رو تکمیل کردم، میخوام اونها رو رشد بدم و روی موفقیت آنها تمرکز کنم، تو اون موقع هم میتونی بیای ولی تجربه این کار نشون داده که تو خیلی از موقعیت هارو از دست میدی و هم اینکه اون موقع من اگر هم بخوام وقت و تمرکز بالایی رو برای تو که دوست منی نخواهم داشت. و من صادقانه بگم که دوست دارم تو هم به همراه من و با هم به سود و موفقیت برسیم.

❖ تو میتونی صبر کنی. حتی وقتی بیای که افراد گروه فروش من هم به سود رسیدند. ولی اون موقع دیگه هیچ تضمینی نیست که من برای آموزش تو فرصت داشته باشم و شاید مجبور بشی با گروه فروش من کار کنی. در صورتیکه الان بیای میتونم جای خوبی رو تو گروه فروشم بهت بدم و بیشتر با هم در تماس باشیم.

❖ اگه به سود دهی این شرکت شک داری و یا میخواهی سود من رو ببینی، چرا سود معرفین من رو نمیبینی؟ مطمئن باش که من با اولین فروش به سود میرسم، تو هم وارد این کار میشی، مطمئن باش. اما به نظرت تا وقتی که من به سود برسم و تو نیای چه چیزی رو از دست میدی؟ و چه چیزی رو بدست میاری؟؟

مهمترین چیزی رو که از دست میدی وقتته. تو که قطعاً تا چند روز آینده این کارو شروع میکنی اما تا اون موقع هم وقتت رو از دست میدی و هم دوستانی رو که الان میتونن عضو گروه فروش تو باشند، چون ممکنه اونها تا اون موقع وارد این کار بشن و دیگه نتونی اونهارو عضو گروه فروش خودت کنی. من الان وقت دارم و تو میتونی مستقیم با خودم کار کنی اما شاید تا چند هفته دیگه این وقت رو نداشته باشم که بخوام با تو بطور مستقیم کار کنم و اون موقع باید با گروه فروشم کار کنی.

#### 5) من اصلاً به اینترنت وارد نیستم، از کامپیوتر چیزی سر در نمیارم.

❖ کار خاصی با اینترنت نمیخواهد انجام بدی یه سری کارهای مقدماتی هست که من حاضرم خودم اونهارو به شما یاد بدم. البته اگه بخوای فرد قوی تری باشی احتیاج داری که وقت بیشتری برای یادگیری اینترنت بذاری. من هم تا قبل از این نمیدونستم که خرید اینترنتی رو چجوری باید انجام بدهم اما وقتی اومدم اینجا فهمیدم.

❖ اصلاً مهم نیست، از اول که وارد این کار میشی قرار نیست که یک شبه همه چیز رو یاد بگیری، اینجا همه چیز به تو یاد داده میشه و نیاز تو به اینترنت فقط در حد خواندن اخبار جدید و دیدن محصولات و دیدن گروه فروشت و کمی جلوتر نحوه ثبت نام، که همه اینها با صرف کمی زمان، دقت و تمرین حل میشه. اینها اصلاً چیزی نیست که تو نگران بشی. چند دفعه که با هم تکرار کنیم قول میدم که همه چیز رو خوب یاد بگیری.

❖ مطمئن باش زمانی که وارد این کار میشی خواسته یا ناخواسته با کامپیوتر و اینترنت آشنا میشی. اینکار میتونه بهانه ای باشه تا با دنیای دیجیتال آشنا بشی و انگیزه ات رو نسبت به اون کار، زیاد میکنه.

## 6) من اصلا از اینجور کارها که راحت توش پول در بیارم، خوشم نمیاد.

- ❖ اگه میخوای پولدار بشی هر کجا که باشی باید زحمت بکشی و باید هزینه اش رو بپردازی. توی این کار باید وقت بذاری و آموزش ببینی و آموزش بدی.
- ❖ دقیقا میدانم چی میگوئید. متاسفانه این فرهنگ جا افتاده که اگر کسی 5 روز در هفته از 8 صبح تا 5 بعد از ظهر کار کنه و حتی اگه هم کاری ندارد، در محل کار حضور فیزیکی داشته باشد و آخر ماه 400-500 هزار تومان حقوق بگیره. اون کاره!!! ولی این کار، به کار جدید و تمامی کارهای سنتی رو تحت تاثیر خودش قرار میده.
- ❖ اینطور فکر نکن که با خرید یک محصول و دست رو دست گذاشتن (مثل اوراق مشارکت) میلیونر میشی. اینجا هم باید مثل سایر جاها زحمت بکشی و وقت بذاری. ولی در واقع ساعات کارت رو خودت تنظیم میکنی و از طرفی رئیس خودت، خودت هستی و سرمایه تو، وقت و انرژی توست.
- ❖ اینجا و اینکار کسی رو بدون صرف وقت و زحمت پولدار نمیکنه و بدون که اینکار به روش سریع برای پولدار شدن نیست بلکه به روش مطمئن در دراز مدت، ولی اگه اینکار رو درست انجام بدی تا 2 الی 3 سال دیگه کل آینده خودت رو تامین کردی.

## 7) اینم مثل quest و شرکتهای هرمیه!

- ❖ اتفاقا هیچ شباهتی با کوئست و شرکتهای هرمی نداره. اعتبار کهکشان اصلا قابل مقایسه با کوئست نیست. میدونی چرا؟ کوئست نه تنها تو ایران بلکه در خیلی از کشورها ممنوع اعلام شد. (حتی در امریکا) چون به سیستم باینری بود که فقط به عده بسیار معدودی در آن به سود میرسیدند. در حالیکه کهکشان به پلن چند سطحی دارد که بدون هیچ قید و شرطی همه در آن به سود میرسند و علاوه بر آن همه یک محصول واقعی به نرخ روز بازار دارند.
  - ❖ در شرکتهای هرمی با پرداخت پولتون فقط به تکه کاغذ خریداری میکردی که هیچ ارزشی نداشت و تو ایران خیلی از کاغذهای تقلبی رو درست کرده بودند که خیلی ها اینجوری ضرر کردن. ضمن اینکه تو شرکتهای هرمی همه واسطه بودند. یعنی اینکه شما کاغذها رو از به نفر میخریدید و به 3 نفر میفروختید و آنها هم هر کدام به 3 نفر دیگه و الی آخر... اما در اینجا همه از شرکت خرید میکنند و هیچ واسطه ای وجود ندارد ضمنا اگه در ان شرکتهای کاغذی که خریده بودید کم میشد یا اینکه نمیتونستی تا 6 ماه فعالیت کنی نه تنها خودت به سود نمیرسیدی، بلکه باعث ضرر کردن بالاسریها هم میشدی. اما تو این شرکت اولاً به محصول با ارزش جهانی داری که همه جا هم معتبره. خریداری کردی، ضمن اینکه هر کس درآمدش به فعالیت خودش بستگی داری نه اینکه کسی بخواد یا بتونه جلوی درآمد اونو بگیره.
  - ❖ تنها تشابه این شرکتهای رابطه تصاعدی حاکم بر آنهاست که کنزی دانشمند آلمانی 50 سال پیش کشف کرد که میتوان از این رابطه در اقتصاد کشور استفاده کرد. کهکشان هیچ تشابهی با شرکتهای هرمی ندارد.
- اما تفاوتهای این شرکتهای هرمی با شرکتهای هرمی شخصی یک کاغذ از دوست خود میخرید بسته به نوع سیستم 2 یا 3 یا 5 عدد از آن را کپی میکرد و به دوستانش میفروخت. در واقع به صورت یک واسطه عمل میکرد. از دست میخرید و به دست میفروخت و پول خود را از دوستانش میگرفت. بعضی از این واسطه ها کاغذها را گرانتر فروختند و بعضی ها هم تعداد بیشتری فروختند و همین فسادها باعث شد این سیستمها تعطیل شود. اما همانطور که دیدیم سنگ بنای Network marketing حذف واسطه ها میباشد. ما محصول را مستقیماً از خود شرکت تحویل میگیریم. پورسانت هم مستقیماً به حساب ما واریز میشود و ما هیچ رابطه مالی با هم نداریم. به پنتاگونا و سیستمهای مشابه هرمی گفته میشود. شخصی به انتهای هرم اضافه میشود. سطر به سطر به زیر مجموعه های او اضافه میشود و وقتی آن شخص به راس هرم میرسد. مبلغی پول به عنوان پاداش به او داده میشود... (1) در سیستم هرمی همیشه پایین هرم عده زیادی وجود دارند که پول خود را بابت خرید یک قطعه کاغذ پرداختند و اگر به هر

دلیلی نتوانند فعالیت کنند متضرر شده اند ولی در بازاریابی شبکه ای هر کس در زمان ورود یک محصول میخرد و کسی ضرر نمیکند. (2) در سیستم هرمی برای اینکه شخص به سود برسد باید تمام سطرهای او به صورت منظم پر شوند. اما در بازاریابی شبکه ای مهم این است که شاخه ها رشد کند و مهم نیست به چه صورت. (3) در سیستم هرمی عموماً هر کسی بالاتر است به سود میرسد ولی در بازاریابی شبکه ای به مکان شما بستگی ندارد و هر کسی نسبت به فعالیت که میکند، سود دریافت میکند. (4) در سیستم هرمی اگر کسی فعالیت نکند، نه تنها ضرر میکند، بلکه به همه بالاسریهای خود نیز ضرر میرساند چون بالاسری ها بخش عمده ای از هرم خود را از دست میدهند، ولی در سیستم بازاریابی شبکه ای اگر کسی فعالیت نکند، متضرر نمیشود فقط خود سود نمیکند و معرفین او میتوانند با فروش بیشتر به رشد مجموعه خود کمک کنند. (5) در سیستم هرمی وقتی این کاغذها 2 یا 3 یا 5 سطح از شما دور میشوند، دیگر پیگیری مجموعه ممکن نبود ولی در سیستم بازاریابی شبکه ای شما میتوانید هر کجای دنیا که باشید اطلاعات مربوط را در سایت مشاهده کنید. (6) در سیستم هرمی هر کس به راس هرم میرسید پاداش خود را میگرفت و از هرم خارج میشد، ولی در سیستم بازاریابی شبکه ای با داشتن چند فروش در سطح اول خود پورسانت خود را افزایش داده و هرگز از سیستم خارج نمیشوید. (7) در سیستمهای هرمی چون محصولی وجود ندارد پورسانتی که از افراد میگیری از لحاظ شرعی ایراد داشت ولی اینجا بابت فروش که انجام میدهید پورسانت میگیرید و از خود شرکت این پورسانت را به شما میدهد. (8) سیستمهای هرمی به دلیل ربا شناخته شدن در ایران حرام و ممنوع شدند. بیش از 15 سال است که در اکثر کشورهای دنیا، حتی در کانادا و آمریکا که دارای اقتصاد باز هستند نیز ممنوع است. چون هیچگونه توجیه اقتصادی ندارند. ولی شرکت کهکشان علاوه بر اینکه دارای دفتر مرکزی در تهران است 24 نمایندگی رسمی در کل کشور دارد. و رسماً محصولات خود را به فروش میرساند.

### 8) خیلی کار بی کلاسیه، آدم باید خیلی خودشو کوچیک کنه.

❖ چرا فکر میکنی کار بی کلاسیه؟ اینکه دوستت یا یکی از نزدیکانت رو با یک تجارت فوق العاده آشنا میکنی و اون رو به یک زندگی جدید دعوت میکنی و اینکه زندگیش بواسطه این کار تغییر میکنه و با کمک کردن به وی و حمایت و ساپورتش باعث میشی پول در بیاره و رشد کنه. وقتی اون رشد کنه تو هم رشد میکنی، بی کلاسه؟ یه نگاه به کارهای بیرون بنداز. سر کوفت، بی احترامی، غرغر و بجز اون در کارهای آزاد طرف فوت کوزه گری رو بهت یاد نمیده که رو دستش بلند نشی، خوبه و با کلاسه؟! در ضمن اینو بگم که بعضی ها این کارو بدون حفظ پرستیژ و ملتسمانه انجام میدن که همش بخاطر درست آموزش ندیدن و اینکه چون راه های فروش رو بلد نیستن و فکر میکنن اینجا باید صرفاً آدم بیارن!! این طوری انجام میدن. تو همه کارها خوب و بد داره و این رو هم در نظر بگیر تو یا کسی به دوستش بیاد به این صورت حرف بزنه باید بفهمی آیا اصرارش از روی اینه که فقط کسی رو برای اینکه بهش بفروشه هست یا بخاطر اینکه به دوستش بفهمونه که تو برام مهمی و من میخوام قبل از بعدی ها که دارن میان تو بیای. تمام اقتصاددانان دنیا معتقدند بهترین نوع تجارت بازاریابی شبکه ای و بهترین کالا طلاست.

❖ چرا فکر میکنی کار بی کلاسیه؟ اصلاً لازم نیست آدم خودشو کوچیک کنه. شاید من هم قبل از اینکه وارد اینکار بشم این فکر رو میکردم. میگفتم حالا باید برم دنبال آدم، پیش هر کسی باید رو بندازم که اون رو وارد این سیستم کنم، باید خودم رو پیش دوستانم و کسان دیگه کوچیک کنم تا اونا وارد این کار بشن. اما حالا میبینم که اصلاً اینجوری نیست، اولاً اصلاً کلاس کار پایین نیست چون من یه Networker هستم و ثانیاً اینکه اصلاً احتیاجی نیست که دنبال آدم برم، من اینکارو مثل کارهای دیگه به بعضی از دوستانم پیشنهاد میکنم و در واقع این فرصت رو به اونها میدم که از این شانس استفاده کنند. حالا اونا میتونن قبول بکنن و میتونن قبول نکنن.



- ❖ دقیقا میفهمم چی میگي، چون من هم مثل تو فکر میکردم. ولی بعد که خوب فکر کردم دیدم که چه عیبی داره که آدم راه پولدار شدن رو به دوستانش پیشنهاد بکنه. تازه با این کارش به اونها لطف میکنه چون اونها رو هم تو سود خودش شریک میکنه. تازه اینکار باعث میشه بیشتر از قبل با اونها رابطه داشته باشه.
- ❖ بین اتفاقا Network یکی از با کلاس ترین Business های دنیاست و پرستیژی که اینکار داره کمتر کار دیگه ای داره. تو اینکار بر خلاف طرز فکر سنتی و بازاری اصلا به افراد زیادی احتیاج نداری و تنها با کسانی در رابطه هستی که از دوستان و نزدیکان تو هستن و دوست داری که با اونها کار کنی. و کسانی هستند که کارو درک کردن و انسانهایی هستند که هدف دارند. گروه فروشت رو که ساختی بعد از مدتی میبینی که دیگران نیز پیشنهاد میکنند که بیان تو گروه تو و با تو کار کنن.

### 9) از کجا معلوم که شرکت ورشکست نمیشه؟

- ❖ تا زمانی که فروش هست این شرکت هم هست. در واقع تا زمانی این شرکت محصولاتش رو داره به فروش میرسانه به بازارباب هاش هم پورسانت میده. در ضمن پلن این شرکت توسط اداره بازرگانی بررسی شده. مقدار پورسانتش و سطوحی که داره. این تعداد سطوح که برای این پلن تعریف شده باعث میشه که تا مادام العمر به یک نفر پورسانت نده و این شرکت تا سالهای سال باقی خواهد ماند.
- ❖ این شرکت، یه شرکت سرمایه گذاری نیست که نگران این باشی که پولت رو کجا داره سرمایه گذاری میکنه و نگران باشی که سودت رو بهت میده یا نه! تا زمانی که فروش انجام بشه این شرکت به بازاربابهاش سود میده. تازه این شرکت زیر نظر وزارت بازرگانی کار میکنه و اینجوری نیست که این مجوز به این مهمی رو به هر شرکت یا شخصی بدن. کلی تجزیه تحلیل کردن. رو پلن این شرکت بعد مجوز رو دادن. وزارت بازرگانی قبلا جواب تمام این سوالات رو برای ما حل کرده و نمیخواد که نگران این باشی.

### 10) به این چیزها اصلا کار نمیگن.

- ❖ شاید تصور همه این باشه و وقتی اولش وارد این کار میشن به اون به عنوان یه شغل دوم نگاه کنن یا اصلا به عنوان کار نگاه نکنن. ولی وقتی میبینن که خیلی بیشتر از کار اولشون (که اکثر افراد به صورت اجباری دارن انجامش میدهند و اصلا دوستش ندارند) درآمد دارند و در ضمن کاری هست که میتونن برای آینده هم روش حساب کنن و میتونن با این کار، کاری رو که دوست دارن و تو همه کتابها و حتی سخنان بزرگان هم آمده که " کاری رو که دوست داری و ازش لذت میبری باید انتخاب کنی" جدی میگیرنش و اونجاست که خودت میبینی جوابی میده که فکرش رو هم نمیتونی بکنی.
- ❖ چرا فکر میکنی که کار یعنی اینکه 8,9 ساعت توی یه دفتر یا کارگاه باشی و همش به ساعت نگاه کنی که کی ساعت 5 میشه تا از اونجا بزنی بیرون. این همه وقت بزاری، زمانت و آزادیت رو به کارفرما بدی تازه آخرش یه حقوق 400, 500 تومن بگیری. خیلی از کسانی که الان دارن کار میکنن از کارشون راضی نیستن و همین باعث میشه که کمترین راندمان رو داشته باشن. ولی همه ما به این کارمون علاقه داریم بخاطر همین که با جون و دل براش وقت میذاریم چون خیلی بهتر از کارهای بیرون جواب میده و میتونیم از این طریق کارهایی رو که دوست داریم برای تمام عمر انجام بدیم.
- ❖ اینکار یه Business جدیده. همیشه طبیعت بشر اینجوری بوده که نسبت به چیزهای جدید و نو مقاومت نشون میده. اینکار علاوه بر مزایایی که گفتم باعث میشه کسانی رو که دوست داریم بیشتر ببینیم و از طرفی شاید مثل کارهای سنتی روزی 8,9 ساعت کار فیزیکی نمیکنیم ولی 24 ساعته داریم بهش فکر میکنیم.
- ❖ بین اتفاقا اینکار یکی از بهترین کارهایی هستش که من به شخصه دیدم چون نه تنها خودم رو میخوام به درآمد خوبی برسونم بلکه با راهی که به دیگران نشون میدیم باعث درآمد زایی اونها هم میشیم.

## 11) اگه نفرات من نتونن کار کنن چی؟

- ❖ با آموزشهایی که حامیها و پشتیبان ها به تو میدن، تو توی اینکار خبره میشی و بعد از مدتی تبدیل میشی به یکی از همین حامی ها و در واقع همین کارو انجام میدی و با آموزشها، جزوات و cd های آموزشی، تمرین با بقیه افراد تیم، تو هم راحت میتونی این آموزشهارو به افرادت منتقل کنی و به اونها هم یاد بدی که چگونه فروش خودشون رو انجام بدن و بعد از مدتی اونها هم همین کارو انجام میدن. و در ضمن در هیچ کدوم از این مراحل تنها نیستی و من هم کمکت میکنم.
- ❖ ما در اینجا تعهد داریم که افرادی رو که وارد این کار میکنیم به سود برسونیم و نسبت به زمان و انرژی که میذارن بهشون تعهد میدیم که نهایت ساپورت و حمایت رو داشته باشیم و در تمام مراحل با هم هستیم تا همه به سود برسند.
- ❖ اگر خود اونها با وجود وقتی که ما براشون میذاریم به هر دلیلی نخواستن کار کنند، تو میتونی به نفر دیگه رو به این سیستم معرفی کنی و کارت رو ادامه بدی. این رو همیشه یادت باشه تو این کار یکی میاد، یکی نمیداد و یکی هم هنوز اون بیرون منتظره.

## 12) اگه پیام تو جای من آدم میاری؟

- ❖ نه! قطعاً چنین کاری نمیکنم، من 100٪ به تو کمک میکنم. همینطور که تیم داره منو کمک و ساپورت میکنه، من هم هر چقدر بخوای تو رو کمک میکنم تا بتونی چند فروش خودت رو انجام بدی و اونهارو تبدیل کنی به گروه فروش خودت و از اونها به گروه فروش بزرگ بسازی. آموزش بدی و تمام اونها رو به سود برسونی.

## 13) ریسکش خیلی زیاده.

- ❖ میتونم به سوال ازت بپرسم؟ اینجا در ازای پولی که میدی چی میگیری؟..... آفرین طلا. همیشه طلا رو برام تعریف کنی؟ اصلاً طلا چیه؟..... آفرین. طلا مثل وسائل الکترونیک موبایل و یا به چیز مصرفی نیست که تموم بشه و دیگه هیچ. تازه میدونی این فقط ضمانت پوله. ما نگفتیم تو اینجا به طلا میخری میکاریش، درخت طلا و پول درمیاد. اینجا سرمایه اصلی تو پول نیست، سرمایه اصلی تو وقت و زمانی که برای این کار میزاری. طرف میرفت تو اون کارهای غیر قانونی 5، 7 میلیون میگذاشت و میگفت ارزشش رو داره که آینده ام رو باهاش تغییر بدم. آیا خرید به محصول که در قبالتش تازه کلی درآمد هم بدست میاری، ریسکه؟ (براش به مثال واقعی برای از دست دادن پولت در جاهای دیگه یا مثال پول دادن بیخودی بالای 1000 چیز دیگه از خودت و خودش).
- ❖ در مقایسه با آینده و درآمدی که تو میتونی ماله خودت کنی، اینکه بیای یک فلز گرانبها داشته باشی که روز به روز بالاتر هم میره و میتونی در قویترین Network ایران وارد بشی و درآمد خیلی خوبی هم داشته باشی. ریسک دارد؟
- ❖ در مقایسه با چی زیاده؟؟؟ خیلی از ما بسیاری از این پولهارو بیهوده تو زندگی به باد دادیم، اما اینجا یاد میگیریم که چجوری با به محصول که سرمایه اصلی تو در واقع وقت توست، آینده خودت رو بسازی.

## 14) جای من پول میزاری، پول کم دارم به من قرض میدی؟

- ❖ من هر چقدر هم که به تو پول قرض بدم در حقت خیانت کردم! چون از انگیزه تو، تو اینکار کم کردم. تو باید این پولو خودت تهیه کنی تا بخاطر زحمتی که تو بدست آوردن پول کشیدی ارزش وقت و کارت رو تو این کار بدونی.
- ❖ اولاً هیچ عجله ای نیست که تو زودتر وارد بشی، ثانیاً من هم اینکارو انجام نمیدم. تو هم بعد از اینکه وارد شدی، اگر کسی چنین تقاضایی رو از تو کرد اینکارو نکن، چون انگیزش رو برای انجام اینکار از دست میدی. ولی اگر واقعاً اینکار رو فهمیدی که میتونی آینده ات رو باهاش تغییر بدی من 100٪ بهت کمک میکنم تا بتونی پولتو جور کنی، خوبه؟

## 15) آگه کار قویه، چرا آدمهای پولدار، زرنگتر وارد نشدند؟ خیلیها زرنگتر از ما هستند که میتونستند بیان تو کار؟ چرا

### اونای نیومدن؟

❖ میتونم سواتو دقیقتر بدونم؟ میگی چرا آدمای زرنگتر نمایان؟ فکر میکنی افراد چتوری میتونن وارد این تجارت بشن. باید کار به آنها معرفی بشه و شاید هنوز کار به آنهاپی که تو ذهن تو هست معرفی نشده. یا اگر شده به صورت صحیح و درست معرفی نشده. این زرنگ بودن رو بگذار کنار، این تجارت جواب میده پس تو بیا درآمد کسب کن و کار به زرنگها نداشته باش. وقتی موفق شدی به تو هم میگن یه فرد زرنگ. کسی که حقوق ثابت داشته با دیدن یک موقعیت خوب کاری، توانسته زندگی خودشو عوض کنه. پس فرد زرنگی بوده. از کجا معلوم که افرادی که تو این تجارت هستند افراد جامعه اونها رو زرنگ محسوب نکنه؟ به نظر خودت آیا افرادی که حقوق ثابت داشتند و وارد این کار شدند و درآمد زیادی میگیرن و هر روز به درآمد اونها اضافه میشه زرنگ نیستن؟ خوب ببینم دکتری کار خوبیه دیگه نه؟ پس چرا افراد زرنگ نرفتن دکتر بشن؟ چون موقعیت آن فراهم نشده. تو این کار هر کسی میره سراغ کسانی که دوستشون داره و میخواد که اونها پیشرفت کنن. قرار نیست سراغ هر کسی بره. همین آدمهای زرنگ اگه کار بهشون درست معرفی بشه و درک این کارو داشته باشن چه دلیلی داره که وارد نشوند؟ حالا شاید سراغ اون آدمها هم بریم. البته آدمهای زرنگتر زودتر وارد این کار میشن و مثل تو دست دست نمیکند. سراغ تو هم که اومدم چون دوستم بودی. اینجا دنبال آدمهای زرنگ نمیریم، دنبال دوستانمون میریم. خوب هنوزم میگی کار آدمهای زرنگه؟

## 16) این کار، کار بازاریابی است؟

آگه منظورت ویزیتوری نیست، درسته کار بازاریابی اما از نوع شبکه ای است و یکی از روشهای تجارت الکترونیک و تفاوتهای زیادی با ویزیتوری داره.

1. نتورکر با افراد محدودی کار میکنه. 2 الی 10 نفر که این پرستیژ کاری رو میرسونه. اما ویزیتور با افراد زیادی کار میکنه و اصلا کلاس کاری نداره و مردم اغلب ازشون فراری اند.
2. در نتورک عجله در یادگیری و درست انجام دادن کاره و عجله کردن در ساختن یک گروه فروش حرفه ای باعث موفقیت میشه. ولی برای ویزیتور اینا اهمیت ندارد، فقط بفروشه براش کافیه. فروش بیشتر سود بیشتر همین.
3. نتورکر تمام رموز موفقیت رو به دیگران منتقل میکنه اما ویزیتور رمز موفقیت رو به کسی نمیده.
4. اول از همه خود نتورکر استفاده کننده است و کارو قبول دارد و بعد از اون به خاطر خوب بودنش اون کار رو به دیگران معرفی میکنه. اما ویزیتور شاید خودش لزوماً مصرف کننده چیزی که تبلیغ میکنه نباشه و خودش هم اون چیز رو قبول نداشته باشه.
5. اگر کار به کسی معرفی بشه و اون فرد قبول نکند نتورکر هیچ ضرری نمیکند اما ویزیتور کار و محصولی رو که معرفی میکند اگه فروخته نشه ضرر میکنه.
6. نتورکر برای اینکه به فکر خودش باشد باید اول به فکر درآمد افراد گروه فروشش باشد. اما ویزیتور فقط به فکر درآمد خودش و کار نداره، که کار و جنس خوب است یا نه! به درد میخوره یا نه!
7. کاری که نتورکر معرفی میکنه مثل ماهیگیری که مادام العمر درآمد دارد. اما ویزیتور جنسی رو که معرفی میکنه اگر هم خوب باشد تاثیرش محدود است، به قول معروف ماهی داره.
8. نتورکر اگر خوب کار کنه و سازمان خوبی داشته باشه بعداً شاید کار نکنه و سود خوبی هم دریافت کنه. اما ویزیتور تا موقعیکه کار کنه سود میگیره.

## 17) قیمت که همونه میرم از بیرون میخرم! تنوع هم کمه!

❖ آره، آفرین اگه فقط بحث خرید مطرح باشه و شما برای خرید آمده باشی من قطعاً به شما پیشنهاد میکنم بری از بیرون بخری، چون قبلاً که این شرکت فقط یک نوع محصول داشت. الان تنوع بالا رفته و هر روز هم محصول جدید و جدیدتر میاد. و الان 8 دسته محصول داره، ولی بازهم بیرون تنوعش و قیمتش بالاتره. ولی اگه برای درآمد اومدی، دیگه مغازه بیرون بابت خرید و فروش محصول به شما پورسانت نمیده و اینجا جای کار کردنه.

## 18) ببین من اینکارو میفهمم، میدونم ارزش پول درمیاد، آینده داره ولی از این کار خوشم نیامد.

❖ این سوال رو من هم داشتم، من هم اول به پورسانت و پول این کار فکر میکردم اما وقتی وارد این کار شدم و تو این کار خبره شدم و کارو فهمیدم، دیدم که سود این کار به محصول فرعیه و این کار جدای از پول چیزای دیگه ای هم میده، چیزای با ارزش تر از پول. چون ما تو این کار افراد رو پولدار میکنیم و چه کاری بهتر و لذت بخش تر از اینکه به دیگران کمک کنید. دیدی افراد پول میدن، سر کلاسهای میرن؟ تو اینجا علاوه بر پولی که بدست میاری، روابط عمومی بهتری پیدا میکنی. من تو این کار اخلاق کار کردن رو یاد گرفتم، یاد گرفتم تو کار و تجارت کسی به من زور نگیره و کارایی که بر عهدم نیست رو قبول نکنم و اگه کاری رو قبول کردم به بهترین نحو انجام بدم. نحوه خوب صحبت کردن با افراد رو یاد گرفتم، برنامه ریزی آینده نگرانه و هدفمند بودن رو یاد گرفتم. دیگه فردی نیستم که هدفی نداشته و زندگی تکراری داشته باشم، حالا این کار اینقدر به من اطلاعات داده که حتی اگه این کار رو هم ازم بگیرن میتونم با معلومات این کار تو هر کار دیگه ای موفق باشم. حالا راستشو بگو ببینم مسئله اصلی تو چیه؟

## 19) بی تفاوتی!!!

❖ بابا چرا اینقدر بی خیالی؟ کار به هر کسی معرفی میشه، شب نمیخواه. همش برای خودش شکل میکشه پورسانتاشو تصور میکنه، زندگی آیندشو تصور میکنه، من موندم تو چرا اینقدر بی تفاوتی!  
ببین تو الان داری چند جا کار میکنی؟ قانعت میکنی؟ میبینی که قانعت نمیکنه. میبینی که راضی نیستی. اما این کار آینده هم دارد و بیمه ات میکنه. مثل نویسنده ها. دیدی کتاب که مینویسن اول حق ناشر - بعد که کتاب فروش میره پول نسخه های فروش رفته رو میگیره. حتی اگه ده سال بعد هم چاپ بشه. ولی چند دفعه کتاب نوشته؟ 1 بار.  
این کار درس زندگی به آدم یاد میده، خیلی چیزا آدم یاد میگیره.  
اگه دیدی همچنان بی تفاوتی نشون میده.

(اگه دوست صمیمیت بود) ببینم دردت چیه؟ مسألت چیه؟ رفتی با کسی صحبت کردی؟ از کسی چیزی شنیدی؟ ببین خبر منفی تو جامعه زیاده. (اگه گروه دیگه مشاوره کرده باشن) راستی گفته بودی قبلاً کار بهت معرفی شده بود، نکنه با اون دوستت صحبت کردی؟ تو انتخاب گروهت دقت کن، چون اساس این کار آموزش اونه، پشتیبانیه. بذار یه چیزی رو بهت بگم، اگه میخوای تو این تجارت موفق باشی باید گروه فروشت رو به سود برسونی تا بتوانی یک درآمد مادام العمر داشته باشی. ببین گروه های دیگه همین جوری دارن آدم میریزن این تو، آموزش نمیدن، چون فرصت نمیشه، تو میتونی با 50 نفر کار کنی؟ چون آموزشها رو باید جزء به جزء به اونها بدی و حرفه ای شون کنی.

## 20) شرعی بودن.

❖ برای من هم سوال بود، چون برای من هم مهمه که این پول بادآورده نباشه. رفتم تحقیق کردم دیدم که اولاً نحوه پورسانت دادن این شرکت حکم جعله دارد، پول هست - جنس هم هست - معامله انجام میشه. و رسید خرید هم دارید. محصول به دست

مشتری میرسه بعد از کار و تجارت خوشش میاد و آن را به دیگران هم معرفی میکنه و کسی با زور وارد این کار نمیشه. همه با دید باز محصول و خصوصیات قیمت آن را میبینند و خرید انجام میدن و پورسانت دریافت میکنیم. از طرفی دیگه دیدم من به جنس میخرم و با اون وارد این کار میشم و بابت حق الزحمه از شرکت پورسانت میگیرم. بابت آموزش و ساختن گروه فروش پول میگیرم. و این کار برای شرکت ارزش دارد این کجاش حرامه؟ من بابت کاری که انجام میدم پورسانت میگیرم، همش لازم نیست که کار فیزیکی باشه. تراکتوری باشه. همیشه از طریق فکر هم پول در بیاری. مثل کتاب و نویسندش. در ضمن ما داریم تو به کشور اسلامی زندگی میکنیم. درسته؟ تمام قوانین هم با دین اسلام همخوانی داره درسته؟ این شرکت هم از این کشور مجوز گرفته و زیر نظر همین کشور داره کار انجام میده. پس کسانی که به این شرکت مجوز دادن قبلا به تمام این صحبت هایی که میکنی فکر کردن بعد مجوز دادن. تازه ما تو استان قم هم نمایندگی داریم. از این بالاتر؟

## 21) امنیت سایت. سایتش اگه هک بشه چی؟

❖ سایت عملا فقط و فقط به نمایشگره و پورسانتها مستقیم به حساب بانک ملت واریز میشود و از سایت در دو سرور back up گرفته میشود. اگر هم شخصی بتونه این سایت رو هک کنه، در کمتر از 24 ساعت از back up سایت بالا می آید.

## 22) چه تضمینی وجود دارد که دولت مجوز رو که داده تمديد کند؟

❖ اولاً دولت هیچ وقت آبروی خودش رو به خطر نمی اندازد. اگر میخواست مجوز نده خوب نمیداد. چرا باید مجوز بدهد و راجع به آن در تلویزیون صحبت کند و و از طرفی بیش از 24 نمایندگی در کل کشور صادر کند. تازه با گذراندن کلی پروسه اداری. در ضمن دولت برای اینکه ریشه نتورک و شرکتهای هرمی خارجی را در ایران بخشکاند و مانع از خروج ارز از کشور بشود و گردش مالی را در بانکهای ایران ایجاد کند. بازاریابی شبکه ای رو قانونی کرد.

❖ نتورک چه غیرقانونی و چه قانونی دارای پتانسیل درآمد زایی بالایی میباشد. به همین دلیل چون ایران از این بابت دارای بستر مناسب و فوق العاده بکر میباشد چه بهتر که این صنعت مدرن از طریق شرکتهای داخلی و زیر نظارت و کانال خود دولت عبور کند تا هم ریشه شرکتهای هرمی و سوء استفاده کنندگان خشک شود و هم بجای خروج ارز به رونق اقتصادی کشور و مردم کمک شود.

## 23) چرا بانک ملت؟ بانکهای دیگر نمیشد؟

1. شرکت با این بانک قرارداد بسته به این دلیل که بانک ملت یک بانک دولتی میباشد و امنیت آن از سایر بانکهای خصوصی بالاتر است.
2. برای اینکه حسابرسی ها برای حسابرس شرکت (شرکت آزمون پرداز-مورد تایید کمیته نظارت و اداره بازرگانی) آسانتر باشد فقط یک بانک انتخاب شده است.
3. سرعت واریز در بانک ملت بالاتر است. چون پورسانت از طرف شرکت پرداخت میشود و مستقیماً به حساب فرد واریز میشود. در بانک نمیماند و بدون تاخیر به حساب افراد واریز میشود.
4. از طرف دیگر اینکه از بابت تراکنش مبلغی از حساب شرکت و یا فروشنده (شما) کسر نمیگردد.