

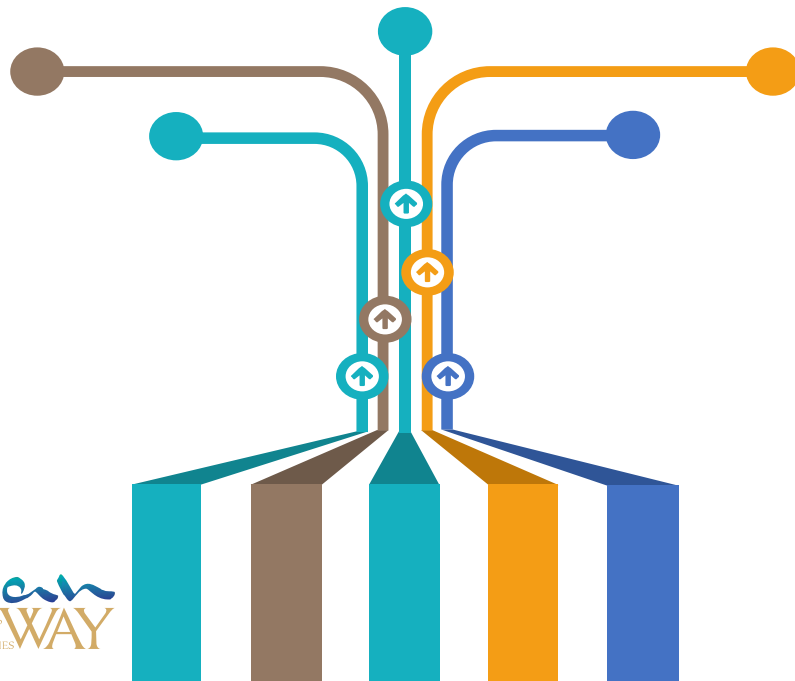


# شبکه سازی

## پراسپکتینگ:

- بیزنس ما: بازاریابی شبکه ای
- عصر ما = عصر ارتباطات (موج سوم): شبکه سازی
- شبکه سازی: ساختن نظامی غیر رسمی که از طریق آن اشخاصی که دارای علایق و منافع مشترکی هستند به یکدیگر کمک می کنند.

- شبکه سازی در مشاغل سنتی:  
خیاطی - بستنی فروشی



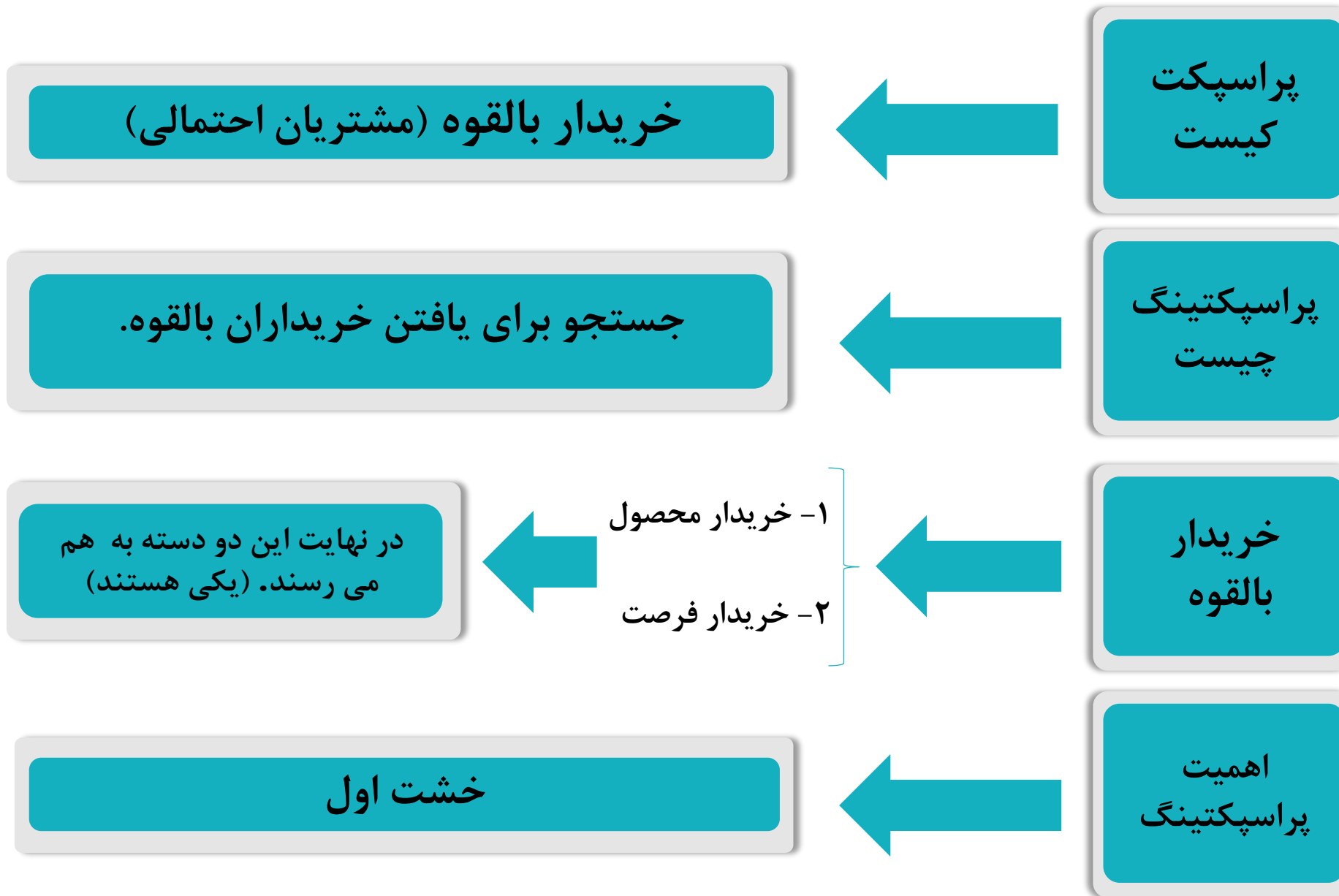
## پراسپکتینگ:

شبکه سازی در بازاریابی شبکه ای

مراحل شبکه سازی:

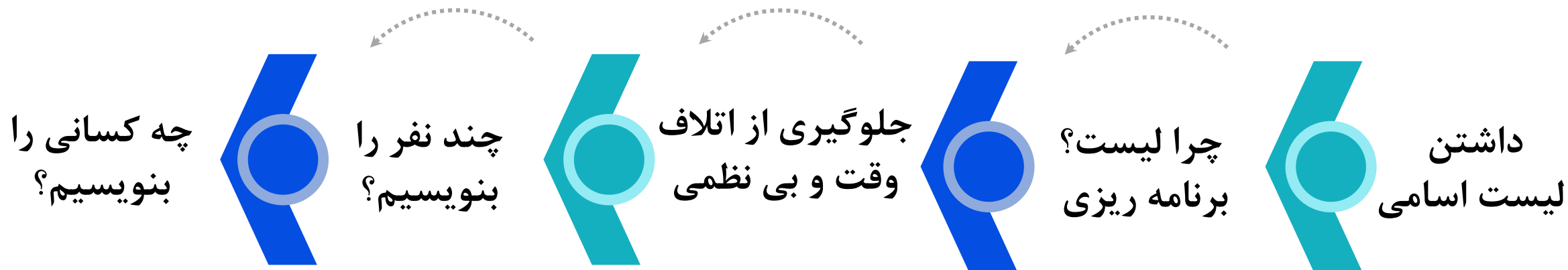


پراسپکتینگ:

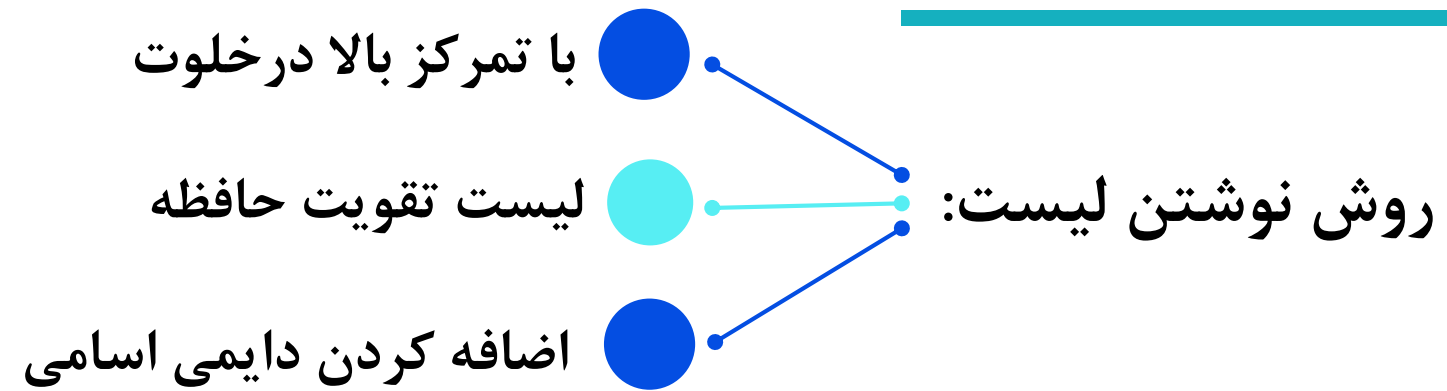


رایج ترین اشتباه در شروع: تمرکز بر خریداران بالفعل به جای بالقوه

پیش نیاز پراسپکتینگ (لیست):



## پیش نیاز پراسپکتینگ (لیست):



دو ذهنیت در نوشتن لیست:

- ذهنیت غلط (من یک نتورکر هستم و دارم لیست مینویسم)
- ذهنیت درست (همه را بنویس)

سرمایه یک نتورکر لیست افرادش است.



## برنامه ریزی لیست

مراحل برنامه ریزی لیست:



دسته بندی افراد ۱

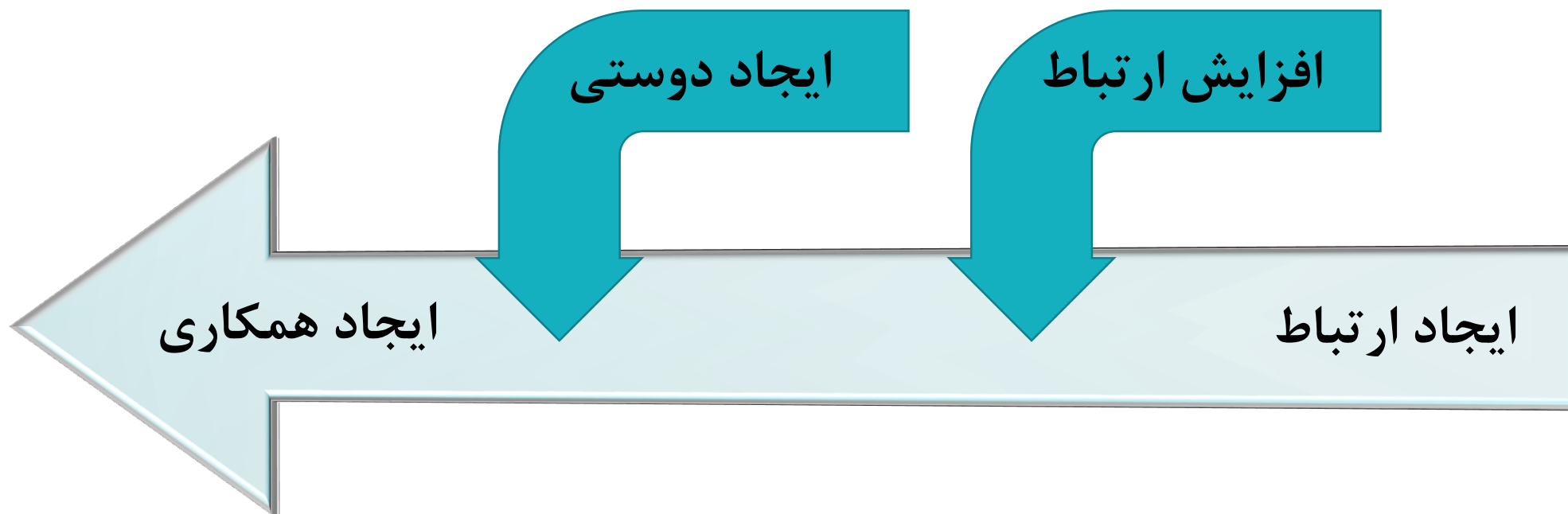
دایره نفوذ  
دایره تأثیر  
لیست گرم (۱) در دسترس  
لیست گرم (۲) خارج از دسترس

اولویت بندی ۲

● کانال پراسپکتینگ

ایجاد ارتباط  
افزایش ارتباط  
ایجاد دوستی  
ایجاد همکاری

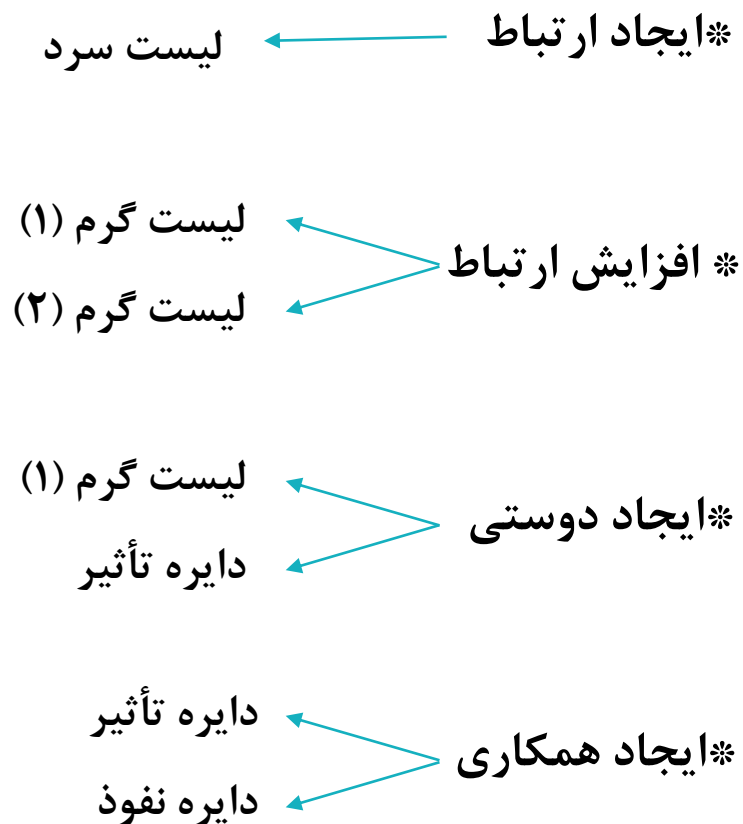




کانال پراسپکتینگ



افراد لیستتان را در ستون های زیر بنویسید:



حالا که لیستتان را نوشتید و بر اساس لیست برنامه ریزی کردید وقت عمل کردن است.  
**"پراسپکتینگ"**

## مراحل پراسپکتینگ

پراسپکتینگ یک کانال  
۴ مرحله ایست:

## ۱- ایجاد ارتباط

- راهکارها:
- پیدا کردن نقاط مشترک (استفاده از محیط)
  - نکته: نداشتن ذهنیت دعوت به کار

## ۲- افزایش ارتباط

- راهکارها:
- استفاده از پیش زمینه ها برای شروع
  - استفاده از شبکه های اجتماعی

## ۳- ایجاد دوستی

- هدف این مرحله:
- شناختن شخص بطور واقعی
  - پیدا کردن دلایل احتمالی ورود (آیتم گیری) او به این تجارت
- راهکار:
- سوال پرسیدن و گوش دادن صحیح.

## ۴- ایجاد همکاری :

تفکیک خریداران بالقوه

از دریچه فرصت تجاری

از دریچه محصول

سه مرحله دارد:

- الف) زمینه سازی
- ب) دعوت به جلسه معرفی کار
- ج) یادآوری



الف) زمینه سازی  
 اشاره به ویژگی های او  
 اشاره به ویژگیهای این تجارت  
 ● نکته) کلی گویی

ب) دعوت به جلسه معرفی کار:

ارزش گذاری نماینده شرکت در صورت امکان  
 انتقال فشار  
 صبر و اشتیاق

زمان کاملا مشخص

مکان کاملا مشخص (بهترین مکان: منزل)

● نکته: دعوت مستقیم

نکته: صراحت و سرعت

ج) تماس یادآوری



## نکته های پراسپکتینگ:

- عجله نکن، مراحل رو رعایت کن (بازاریابی شبکه ای، راه یک شبه پولدار شدن نیست)
- کانالت رو همیشه پر نگه دار
- این مراحل غیر رسمی است.
- قانون نسبت ها
- پراسپکتینگ هرگز تمام نمی شود.
- انتقال نگرش درست در مخاطب در حین پراسپکتینگ
- اگر به هر دلیلی فرد قبل از طی کردن مراحل پراسپکتینگ وارد همکاری با ما شد، طی کردن مراحل پراسپکتینگ با او الزامیست.