

داغ ترین
اسکرپت (دیالوگ) ها
جهت جذب در MLM



You Can sky!

تیم آسمان
SKY TEAM



اریک وور :

این یک حقیقت انکار نشدنیست که ما یک راه بهتر داریم،
حالا بیاین، این رو به جهان بگیم.

دریافت جدیدترین نسخه:

skyteampro.ir/post/hotscripts

ترجمه و تالیف: محسن مؤمن عنبران

آخرین ویرایش : اسفند ۹۴

مقدمه

متنی که در این کتاب کار خواهید خواند به موضوع دعوت حرفه ای در بازاریابی شبکه ای اشاره کرده است.

شاید خیلی از ما در دعوت کردن دچار مشکل باشیم. بهتر است اینطور بگوییم یک دعوت خوب می تواند ۸۰ درصد کار ما را برای پیوستن یک فرد به گروهمان یا خرید آن را تضمین نماید. هستند کسانی که قواعد دعوت درست را نمی دانند. بهتر است با خواندن این مقاله به تکنیک های اصلی دعوت کردن دست پیدا نماییم. تکنیک هایی که از زبان یکی از حرفه ای ترین متخصصان بازاریابی شبکه ای جهان ارائه گردیده است و توسط [اسکای تیم](#) گردآوری و در اختیار شما مخاطب عزیز قرار گرفته است.

شاید بارها در جلسات مختلف لیدرهای خود با مفهوم دعوت کردن آشنا شده باشید یا حتی در جزوات آموزشی خود برای گسترش تیمتان نیز به آن اشاره ای شده باشد اما فراموش نکنید که دانستن خط ممتد و پیوسته ای است که مختص یک فرد یا متن خاصی نیست. کسب آگاهی های بهتر و کاربردی می تواند راهگشای دربهای قفل شده پیش رویمان باشد. این قواعد ساده است اما آسان تعبیرش نکنید. پس بیایید با هم بیشتر بیاموزیم.

نوشته ای معتبر و اثبات شده در گذر زمان، برای دعوت به بازاریابی شبکه ای – فرمول اریک وور فاش شد! در این مطلب، فضا را برایتان آماده کرده ایم تا فرمول فرایند دعوت بازاریابی شبکه ای را از شخص اریک وور، متخصص بازاریابی شبکه ای بیاموزید.

پدر بزرگ من، خدا رحمتش کند، به من یاد داد که هیچ وقت دست از آموختن نکشم، و من در نهایت تواضع، اولین کسی خواهم بود که هر گونه پیشنهادی از جانب اریک یا هر متخصص بازاریابی شبکه ای دیگر را برای استعداد یابی و یافتن سر دسته ها می پذیرم. ۴ قانون اثبات شده در گذر زمان برای موفقیت در بازاریابی شبکه ای وجود دارد. این ۴ قانون به این ترتیب بود: خود را به لحاظ احساسی درگیر نتیجه کار نکنید، در حین ارتباط خودتان باشید، در کاری که انجام می دهید اشتیاق داشته باشید، و محکم و جدی باشید.

خود را برای ۸ گامی که به گفته خود این متخصص بازاریابی شبکه ای، شما را مثل موشک از کسب و کار خانگیتان به اوج می رساند آماده کنید!

این فرمول را می توان در تماس های تلفنی یا رو در رو استفاده کرد. توصیه نمی شود که از آن در پیام کوتاه، ایمیل، یا هر گونه ارتباط غیر کلامی دیگر استفاده کن تنها تلفنی یا رو در رو.

حال که این مساله روشن شد، این فرمول می تواند برای استعدادهای بازار گرم و استعدادهای بازار سرد شما عمل کند... من مثال های اریک وور برای هر دو حالت را برایتان می آورم.

در دعوت به بازاریابی حرفه ای ۸ گام وجود دارد، ممکن است این گام ها پیچیده به نظر بیایند، اما با کمی تمرین می توانید به راحتی در آن ها خبره شوید.

Step 1

Be in a hurry

گام اول عجله داشته باشید!

این یک مساله روانشناسی است. مردم به طور معمول به کسی که کارهای زیادی برای انجام دادن دارد جذب می شوند. یکی از دوستان خوب من، رایان آر، فرد بسیار پر مشغله ای است یا دست کم این طور وانمود

می کند... هر وقت با او صحبت می کنم، من را متوجه می کند که فقط چند دقیقه وقت دارد و برای این که صحبت را تمام کند می گوید که باید به تماس دیگری پاسخ دهد و مجبور است از من خداحافظی کند.

اگر هر مکالمه را طوری شروع کنید که به نظر بیاید عجله دارید، متوجه می شوید که دعوت شما کوتاهتر خواهد بود، سوالات کمتری مطرح می شود، مقاومت کمتری نشان داده می شود، و مردم از شما و زمانی که برایشان گذاشتید قدردانی خواهند کرد.

می دانم این مساله در مورد من و رایان صدق می کند... من می دانستم که سرش شلوغ است، پس باید زودتر به اصل مطلب می رسیدم و صحبت را کوتاه می کردم.

در ادامه می توانید چند نمونه دیالوگ "با شتاب و عجله" را ببینید:

برای پراسپکت های لیست گرم می توانید بگویید:

- "من زمان زیادی برای صحبت ندارم، اما بسیار مهم بود که با شما صحبت کنم."
- "من هزارتا کار برای انجام دادن دارم، اما خیلی خوشحالم که تونستم قبلش با شما صحبت کنم."
- "من باید زود بروم ولی قبلش نیاز دارم که خیلی سریع با هم صحبت کنیم!"

برای پراسپکت های لیست سرد می توانید بگویید:

- "الان وقت صحبت درباره این مساله نیست و من باید بروم، ولی ..."
- "من باید برم، ولی ..."

مطلب را متوجه شدید؟ لحن صحبت را به گونه ای کنید که عجله را نشان دهد. درباره مثال ها خود را درگیر این نکنید که دقیقا همان کلمات را به زبان بیاورید... فقط بر مفهوم تمرکز کنید و به زبان خودتان حرف بزنید.

بگذارید مردم بفهمند که عجله دارید، کارهای زیادی برای انجام دادن دارید و زمانتان اندک است، اما مهم است که در زمان کوتاه و با شور و هیجان با آن ها ارتباط برقرار کنید!

Step 2

Compliment the Prospect

گام دوم از فرد مقابل تعریف و تمجید کنید!

این یک گام حیاتی است، یک تعریف خالصانه و بی ریا می تواند در راه، برای یک ارتباط واقعی باز کند و فرد مستعد را با شنیدن آن چه می خواهید بگویید موافق تر کند. فقط مطمئن شوید که تعریفتان خالصانه است! (ارزشگذاری منطقی و واقعی)

در ادامه می توانید چند نمونه دیالوگ "تعریف و تمجید" را ببینید:

برای پراسپکت های لیست گرم می توانید بگویید:

- "شما همیشه موفق بوده اید و من همیشه برای نحوه کار شما احترام قائل بوده ام."
- "شما همیشه از من حمایت کرده اید و من بخاطر این از شما خیلی سپاسگذارم."
- "شما یکی از افراد مردمی و خونگرم هستید و من همیشه این ویژگی شما رو تحسین میکنم."
- "شما مهمترین (یکی از مهمترین) فرد / افراد زندگی من هستید، واقعا به فهم شما اعتماد دارم."
- "شما شمه ی اقتصادی فوق العاده ای داری و می تونی چیزایی رو ببینی که خیلی ها نمی بینند."
- "فکر میکردم به افراد زرنگ و باهوشی که دورو برم می شناسم ؟ و به ذهنم شما رسیدید."
- "شما یکی از افراد مثبت و با انرژی هستید که تا بحال دیدم."
- "بعضی افراد ذهن خیلی بسته ای دارند که به فرصت ها با ذهن محدود نگاه می کنند، اما من همیشه لذت می برم از این واقعیت که شما همیشه با ذهن باز به چیزهای جدید نگاه می کنید."
- "من به دنبال فردی هستم که چالش ها رو موضوعات پیدا کنه، همون طور که تو گذشته خودم می گشتم، به یاد شما افتادم."
- "شما یکی از مهمترین افراد در زمینه (سلامتی فردی / علم و تکنولوژی / مد و زیبایی / هوش مالی / غیره) هستید که من می میشناسم و در این مورد همیشه به نظر شما احترام، می گذاشتم."
- "شما یکی از باهوش ترین افرادی هستید که می شناسم، من واقعا به قضاوت شما اعتماد می کنم."
- "تا جایی که من شما را می شناسم، به نظرم در کار خود بهترین فرد هستید."

برای پراسپکت های لیست سرد می توانید بگویید:

- “شما به من / ما ، خدمتی ارائه دادید که یکی از بهترین خدماتی بود که من / ما تا بحال داشتیم.”
- “شما بسیار نکته بین هستید. می توانم بپرسم شغل شما چیست؟”
- “شما بخاطر این (کار/ گذشت / ...) ، یک تجربه بی نظیر برای من ساختید.”

این ها فقط راهنمایی هستند. چیزی پیدا کنید که بتوانید صادقانه از استعداد بالقوه پراسپکت خود تعریف کنید.

این گام ساده می تواند به معنای واقعی کلمه موفقیت شما را دو برابر کند – آن طور که اریک وور می گوید.

زمانی که کار را با عجله و یک تعریف شروع می کنید، برای فرد مقابل بسیار دشوار خواهد بود که واکنش منفی نسبت به دعوت شما داشته باشد. مردم به ندرت تعریف می شنوند، پس فرد مقابل شما بسیار آماده شنیدن خواهد شد.

اگر افراد متخصص بازاریابی شبکه ای را مورد مطالعه قرار دهید، متوجه می شوید که آن ها با صداقت و تعریف و تمجید های خالصانه، دائما افراد را در وضعیت روحی خوب قرار می دهند.

این کار چند مزیت دارد، ذهن افراد را باز می کند، امکان ایجاد رابطه ذهنی را میسر می کند، و در بیشتر موارد به دست یابی به هدف آموزش و ادراک کمک می کند.

ممکن است این گام ها کمی پیچیده به نظر بیایند، اما با کمی تمرین می توانید به راحتی در آن ها خبره شوید.

اریک وور گام اول را به عبارتی به نام عجله داشته باشید تعبیر کرده بود. منظور از عجله داشتن نقش بازی کردن نبوده. این بخش گامی درست برای نشان دادن ارزش زمان برای شما در این کسب و کار است. از گام دوم هم با مفهوم ارزش گذاری صادقانه یاد می کند. برای هر کدام از این مفاهیم هم توضیحاتی در پراسپکت های بازار گرم و بازار سرد افراد آورده و همچنین جهت فرآیندی اجرایی آنها با مثالهایی، جریان را شرح داده است. اگر افراد متخصص بازاریابی شبکه ای را مورد مطالعه قرار دهید، متوجه می شوید که آن ها با صداقت و تعریف و تمجید های خالصانه، دائما افراد را در وضعیت روحی خوب قرار می دهند

و اما در این بخش از مقاله هم به گام های بعدی خواهیم پرداخت. امیدواریم که این مقالات کاربردی و ساده بتواند بخشی از دانسته های شما در زمینه دعوت را تکمیل تر نماید.

گام سوم دعوت را انجام دهید!

Step 3

Make the Invitation

در این گام یک نمونه برای همه قابل استفاده نیست. اریک وور سه نوع رویکرد برای حرفه ای های بازاریابی شبکه ای پیشنهاد می دهد. روش دعوت مستقیم برای افراد خاص که شما می تونید درباره فرصت تجاری تون با آنها مستقیم وارد عمل بشید پیشنهاد می شود. روش دعوت غیر مستقیم که در

اون شما از افراد کمک می خواد و یا روش فوق غیر مستقیم را زمانی استفاده می کنید که از افراد بپرسید آیا افرادی را می شناسند که احتمالاً از فرصت تجاری خوششان بیاید.

خیلی از افراد در اکثر موارد از رویکرد مستقیم برای تمام پراسپکت هایشان استفاده می کنند. معمولاً این با جمله ای شبیه به این پیش می رود؛ "من راهی پیدا کرده ام که درآمدتان را افزایش دهیم و ثروتمند شویم، بیا تا در بارش باهم صحبت کنیم. غیره و غیره و غیره..."، من اشتیاق شما را درک میکنم، اما در حقیقت... چه کسی با شنیدن این جمله هیجان زده می شود، مگر اینکه این تماس از یک فرد میلیونر با او برقرار شده باشد؟

دو رویکرد دیگر نیز وجود دارد اما وابستگی زیادی به موقعیت دارد. اگر فردی هستید که همیشه از رویکرد مستقیم استفاده می کنید، شاید بهتر است که افق خود را با دو رویکرد جایگزین دیگر گسترش دهید.

دیالوگ های رویکرد مستقیم

رویکرد مستقیم در زمانی استفاده می شود که مردم را به آموختن در مورد فرصت هایی که برای آن ها وجود دارد دعوت می کنید. (و فراموش نکنید که شما تا اینجا گام ۱ و گام ۲ را پشت سر گذاشته اید)

برای پراسپکت های لیست گرم، جهت دعوت مستقیم می توانید بگویید:

- "بزار یه سوال از تو بپرسم. اگر کاری بود که می تونستی، پاره وقت و از خانه انجام بدی و به اندازه کار تمام وقت درآمد داشته باشی، برایت جالب است؟" - این یکی از جملات مورد علاقه من است.
- "وقتی می گفتم _____، جدی می گفتم یا خودتم زیاد روی اون حرفت جدی نیستی؟ (برای جواب صبر کنید). عالیه! من فکر کنم یک راه پیدا کردم تا اون مشکل رو برطرف کنی / مشکل تو حل کنی / بدست بیاری / ایجادش کنی / غیره." (برای موقعیت هایی که می خواد در مورد صحبت های قبلی و ناراضی شخص مطمئن بشید).
- "فکر کنم یه راهی برای بالابردن درآمدتون پیدا کردم."
- "من چیزی رو پیدا کردم که تو نیاز داری حتماً ببینی."
- "من یک کسب و کار جدید رو شروع کردم و خیلی دوست دارم که تو نگاهی بهش بندازی."

- “وقتی داشتم فکر می کردم به اینکه با چه کسانی می تونم موقعیت تجاری / کاریم رو گسترش بدم، به یاد تو افتادم.”
- “هنوز داری دنبال شغل (یا شغل جدید) می گردی؟ من موقعیتی رو پیدا کردم که می تونیم با هم استارت یک کار بزرگ و کم ریسک رو بزیم.”
- “اگه بهت بگم یه راهی برای افزایش درآمدت وجود داره بدون اینکه موقعیت فعلیت رو به خطر بندازی، دوست داری در بارش بدونی؟”
- “من با شرکتی وارد همکاری شدم که داره منطقه کاریش رو در ایجاد میکنه / گسترش میده.”
- “من موقعیت جالبی رو پیدا کردم، و شما یکی از اولین افرادی هستید که دوست دارم اون رو باهش درمیون بزارم.”
- “وقتی به افرادی که کار کردن با اونها واقعا برام لذت بخشه فکر می کردم، بفکر رسیدی، دوست داری بشنوی در مورد کاری که می خوام انجام بدیم، با یه ذهن باز؟”
- “بزار ازت سوالی بپرسم، دوست داری به نحوه درآمدت یه تغییر و تحولی بدی؟”
- “از اونجایی که میدونی من تو (تخصص و کار خودتون رو بگید)، ام بخاطر (فاکتور های بد رو بگید) تصمیم گرفتم، تنوعی به روش درآمدم بدم. بعد از بررسی انتخاب هایی که داشتم، من تونستم بهترین راه رو برای تحقق این موضوع پیدا کنم، دوست دارم درمورد باهم صحبت کنیم.”
- “با یک کسب و کار جالب آشنا شدم و فکر میکنم با هم بتونیم کار های خاصی توش انجام بدیم. ۱+۱ ممکنه حتی تا ۱۰ بالا بره!”
- ✓ **یا شما می توانید روش های تکان دهنده استفاده کنید، که آقای رندی گیج یکی از بزرگترین دوستان من گفته:** “با توانایی هایی که تو داری، تو میتونی ۳۵۰ میلیون تومن درماه در تجارتي که من تازه شروع کردم درآمد داشته باشی.” **این زمانی خوب استفاده میشه که شما مورد احترام پراسپکت خودتون هستید.**
- ✓ **من با بکار بردن این مورد خیلی موفق بودم؛** “این همون تماسی هست که تو در کل زندگیت منتظرش بودی.”

برای پراسپکت های لیست سرد، جهت دعوت مستقیم می توانید بگویید:

- “تا حالا به تغییر دادن / تنوع دادن به روش درآمدتون فکر کردید؟”
- “آیا نصب به شغل های مختلف با دید باز نگاه می کنید؟ یا می گید شغل های قدیمی تر بهترین؟ (با ذکر چند مثال از شغل های قدیمی و جدید).”
- “تو کاری که میکنی نقشه / طرحی هم برای آیندش ریختی؟”
- “اگه پای پول اضافه تر درآوردن باشه، حاضری تمام جزئیاتش رو بررسی کنی؟”
- “یا از استاد بازاریابی – ری هیگدون: “اگر با کار اصلی شما منافات نداشته باشه حاضر به فکر کردن به یک کار جانبی هستید؟”

شما می تونید پیرو هر کدوم از اسکریپت ها (دیالوگ ها) بازار سرد از این دیالوگ با شکل دلخواه خودتان استفاده کنید؛ “من یک موضوع رو می خواستم مطرح کنم که باید براتون جالب باشه، که البته الان وقتش نیست که دربارش صحبت کنیم، اما ...”

رویکرد غیر مستقیم

رویکرد غیر مستقیم، یک ابزار قدرتمند دیگر است که کمک می کند سد مقاومتی افراد را بشکنید و آن ها را از پیشنهادتان مطلع کنید. این رویکرد در بهترین حالت برای زمانی مناسب است که شما تازه تجارت خود را آغاز کرده اید و بسادگی از دیگران درخواست کمک و راهنمایی می کنید. دیگر مزیت رویکرد غیر مستقیم این است که از افراد درخواست کمک یا راهنمایی می کنید و با این کار خود را پایین می آورید و با این گذشت خود به افراد حس غرور خوبی می دهید.

من از این از این روش بارها استفاده کرده ام و موفقیت های فوق العاده ای کسب کردم دقیقا وقتی که تازه کارم را شروع کرده بودم. بخاطر اعتبار پایینم بین افراد، در سن ۲۲ سالگی، من نمیتونستم از روش مستقیم موفقیت های زیادی کسب کنم برای همین یاد گرفتم که خودم را پایین تر بیارم و شخصیت پراسپکت هام رو بالا ببرم. این روش بطور باورنکردنی جواب میده و من هنوز هم بارها و بارها از این روش استفاده می کنم.

برای پراسپکت های بازار گرم، جهت دعوت غیر مستقیم می توانید بگویید:

- “من بتازگی یک کسب و کار رو شروع کردم و بشدت می ترسم، قبل از اینکه بخوام واردش بشم نیاز دارم که دربارش بطور دوستانه با کسی صحبت کنم. آیا شما این لطف رو در حق من می کنید؟ (که با شما صحبت کنم)”
- “من دارم درباره یک کسب و کار تحقیق می کنم که بتونم اون رو توی منزل راه بندازم. میشه کمک کنید، یعنی تشریف بیارید تا با هم خیلی دقیق بررسی کنیم؟”
- “من کسب و کاری پیدا کرده ام که درباره اش بسیار هیجان زده ام، اما چیز زیادی نمیدانم. شما تجربه زیادی دارید. ممکن است نگاهی بیاندازید و به من بگویید کارم درست است یا نه؟”
- “یکی از دوستان به من گفته که بهترین کار در شروع یک کسب و کار اینه که از کسانی که برایشان احترام قائلی نظر بخواهی. ممکنه شما این لطف رو به من بکنید؟”
- “من کاری رو با محصولی که به نظرم خیلی مناسب هست شروع کرده ام، اما دوست دارم نظر شما رو هم بدونم. ممکنه نگاهی بهش بندازید و نظرتون رو بگید.”
- ✓ برای افراد منفی و بدبین؛ “من یک کاری رو بتازگی شروع کردم و واقعا نیاز دارم که یکنفر ریسک ها / خطرات / مشکلاتش رو بررسی کنه. هیچکی مثل شما تو ذهنم نیومد، میشه از شما بخوام بررسیش کنید؟”

✓ “شرکت من در حال گسترش فعالیت های خود در حوزه شما است. اگر ممکن است لطف کنید و نگاهی به این بیاندازید و بگویید به نظر شما جواب می دهد؟”

برای پراسپکت های لیست سرد، جهت دعوت غیر مستقیم:

من متوجه شدم که این رویکرد برای بازار سرد خیلی خوب جواب نمی دهد، چون نمی توانید حس واقعی در خود بوجود آورید برای کسی که او را بتازگی ملاقات کرده اید.

رویکرد فوق غیر مستقیم

رویکرد سوم به شدت قدرتمند است چون در سطوح روانشناختی مختلف کار می کند. از طریق این رویکرد به افراد می فهمانید که آن ها هدف شما نیستند، و این که شما به دنبال این هستید که ببینید آیا آن ها کسی را می شناسند که به کسب و کار شما کمک کند یا نه. من از این روش همیشه استفاده می کنم و بسیار خوب جواب داده.

برای پراسپکت های بازار گرم، جهت دعوت فوق غیر مستقیم می توانید بگویید:

- “قطعاً کاری که داخلش فعالیت می کنم به درد شما نمی خوره، اما می خواستم بپرسم، کسی رو می شناسید که بلندهمت باشه، به دنبال پول درآوردن باشه، و از ایده درآمد بیشتر هیجان زده بشه؟”
- “شما کسی رو می شناسی که دنبال یک کسب و کار پرمایه/ قوی/ با درآمد خوب، باشه که بتونه توی خونه هم اون را انجام بده؟”
- “شما کسی رو می شناسی که تو کارش به بن بست/ضربه خورده و دنبال تغییر راه درآمدیش باشه؟”
- “شما تو (یک محله یا شهر، کشور رو بگید) کسی رو می شناسی که تند و تیز/ زرنگ هم باشه؟ آره؟ چه عالی. میتونید به من نام یا شماره (آی دی / ایمیل) یا آدرسی ازش بدید؟ من درحال توسعه کاری تو اون ناحیه هستم و میخوام ببینم اون میتونه ببینه تو اون ناحیه کسب و کار ما میتونه موفق باشه یا نه؟”
- “کسی رو میشناسی که خیلی جدی دنبال کار بگرده؟”
- “من با شرکتی کار میکنم که در حال توسعه کارش تو منطقه/ شهر ماست و من دنبال یک شخص زبر و زرنگ/ تیز و بز هستم که دنبال یک درآمد اضافی باشه. کسی رو با این مشخصات می شناسی؟”

در بسیاری از موارد، فرد مقابل قبل از آن که اسمی به شما بگوید از شما اطلاعات بیشتر می خواهد – پشت این سوال، کنجکاوی و وسوسه نهفته است، آن ها فکر می کنند خودشان مناسب هستند اما فعلاً نمی

خواهند این مساله را برای شما فاش کنند. زمانی که فرد از شما اطلاعات بیشتر می خواهد می توانید این طور پاسخ دهید: “منطقیه ، می خواهید قبل از این که آشناتون را معرفی کنید اطلاعات بیشتری داشته باشید...” سپس به سراغ گام چهارم بروید.

برای پراسپکت های لیست سرد، جهت دعوت فوق غیر مستقیم:

می توانید از همان جملات استفاده کنید یا این که آن طور که راحتید آن را تغییر دهید.

گام چهارم اگر من... اونوقت

شما حاضرید...؟

Step 4

If I _____, would you _____ ?

این یکی از سلاح های مخفی

بازاریاب های حرفه ای است. “اگر

یک دی وی دی به شما بدهم، آن را

تماشا می کنید؟”، “اگر لینک یک وبسایت با یک ویدئو را به شما بدهم نگاهی به آن می اندازید؟” این سوال به شدت و به چند دلیل بسیار قدرتمند است.

اول این که متقابل است، شما به فرد می گوید که برایش کاری انجام می دهید، اگر او در عوض کاری برایتان انجام دهد. ما انسان ها ترجیح می دهیم به چنین سوالاتی پاسخ مثبت بدهیم.

دوم این که شما را در موضع قدرت قرار می دهد. شما کنترل را بدست دارید. شما التماس نمی کنید. شما به دنبال لطف دیگران نیستید. شما تنها یک فرصت را در اختیار او قرار می دهید.

و سوم، این سوال به معنای آن است که شما چیز ارزشمندی برای پیشنهاد دادن دارید. شما می خواهید کاری انجام دهید اما به این شرط که فرد مقابل هم کاری برای شما انجام دهد.

زمانی که برای چیزی که دارید ارزش قائل شوید افراد به شما احترام می گذارند.

“اگر من... شما حاضرید...؟” جواب می دهد. این افراد را مجبور به گفتن “بله” می کند. به یاد داشته باشید... هدف ما آموزش و ادراک است. این سوال در رسیدن به هدف به شما کمک می کند.

فراموش نکنید اگر ۳ مرحله نخست را بخوبی انجام داده باشید در اکثر مواقع جواب بله است.

بیا بیاید مروری بر آن چه گفته شد داشته باشیم! اگر یک تماس تلفنی را با عجله شروع کردید، از فرد مقابل تعریف و تمجید کردید، دعوت را انجام دادید و از او پرسیدید “اگر من... شما حاضرید...؟” به گفته اریک پاسخ آن ها تقریباً به طور ۱۰۰ درصد “بله” خواهد بود، که این ما را به مرحله پنجم می رساند.

بگذارید چند مثال جهت این پیشنهاد بزنیم:

- “اگر من به شما یک DVD بدم که تمام اطلاعات رو بصورت کاملا حرفه ای توش آورده باشه، اونوقت نگاش می کنی؟”
- “اگر من به شما یک CD صوتی بدم که تجارت رو بخوبی توضیح میده، شما وقت میزاری اونو گوش بدی؟”
- “اگر من به شما یک مجله بدم (یا هر وسیله پراسپکتینگ دیگه که چاپ شده)، اونوقت اونو می خونی؟”
- “اگر من به شما یک لینک (آدرس اینترنتی) یک معرفی کار آنلاین رو بدم، که توش همه چیز رو باز کنه، اونوقت تو روش کلیک می کنی تا اون رو به موقع ببینی؟”
- “اگر من یک قرار حضوری با یکی از دوستان همکارم فیکس کنم که (او رالزش گذاری کنید)، اونوقت شما میای که حضوری با هم در حد ۱۵ الی ۳۰ دقیقه صحبت کنیم؟”

حال، اگر ابتدا از شما اطلاعات بیشتر خواستند کافی است این گونه پاسخ دهید “درک می کنم که اطلاعات بیشتری نیاز دارید، اما هر چه می خواهید درون این (دی وی دی، وب سایت، ...) است. سریع ترین راه برای این که متوجه منظور من بشید اینه که نگاهی به اون بندازید، پس اگر اون را به شما بدم اون رو می بینید؟”

در مواقع خیلی معدودی هستند افرادی که پاسخ منفی می دهند، اگر پاسخ او منفی بود از آن ها تشکر کنید و به راهنان ادامه دهید. همچنین می توانید گام های ۱ تا ۳ را با آنها مرور کنید تا ببینید چه چیز را متفاوت انجام داده اید. محتوای مورد نظر را به آن ها ندهید!

خوب فرض کنیم... چهار مرحله اول را انجام داده اید و پاسخ فرد مثبت بوده است! آن ها موافقت کرده اند تا نگاهی به محتوایی که ارائه کرده اید بیاندازند.

این یعنی آن ها در ادامه هم با شما هم کلام خواهند بود؟ نه! اریک می گوید تنها ۵ درصد افراد هستند که کاری که گفته اند را انجام می دهند، ۵ درصد عدد خوبی نیست.

برای این که به ۸۰ درصد نزدیک تر شوید، باید ۴ گام دیگر فرایند دعوت را نیز انجام دهید.

در پایین با ۲ استراتژی به شدت موثر باقیمانده مواجه خواهید شد که نتایج شما را شدیداً بهبود می دهد و تلاش های شما در بستن قرارداد را از نزدیک به ۵ درصد به ۸۰ درصد می رساند. به خاطر داشته باشید: همان طور که قبل تر گفتیم، این فرمول هشت مرحله ای تنها برای مکالمات تلفنی و رو در رو استفاده می شود.

Step 5

Get a Time Commitment

گام پنجم تایید مرحله اول - تعهد زمانی بگیرید.

قبلا از این جمله کلاسیک که "اگر من... شما حاضرید..." گذشته اید و پاسخ طرف مقابل هم بله بوده است، در ضمن در مرحله اول که با شتاب شروع کرده اید به شخص اهمیت زمان را برای شما نشان داده اید، گام بعدی گرفتن تعهد زمانی است، این مورد مراحل ۱ و ۵ را تایید نیز می کند.

در اینجا چند مثال ساده اما موثر می بینید که فوق العاده اند:

- "فکر می کنی کی بتونی کامل DVD رو ببینی؟"
 - "فکر می کنی کی بتونی کامل CD صوتی رو گوش کنی؟"
 - "فکر می کنی کی بتونی کامل محتویات مجله رو بخونی؟"
 - "فکر می کنی کی بتونی کامل اون لینک رو ببینی؟"
- ✓ درباره قرارهای حضوری علاوه بر مراحل ۸ گانه از نکات مهارت افزایش احتمال شرکت کردن افراد در **گردهمایی ها** هم می توانید کمک بگیرید. دریافت فایل این آموزش:
- <http://SkyTeamPro.ir/post/events-show-up>

نکته: به آن ها زمانی را پیشنهاد ندهید. فقط سوال را بپرسید و منتظر پاسخ باشید.

این کار به آن ها کمک می کند تا درباره زمانبندی و تعهداتشان فکر کنند و زمانی برای چیزی که در اختیارشان قرار داده اید پیدا کنند، و آن را با شما در میان بگذارند. به عبارت دیگر، قضیه برای آن ها جدی می شود.

زمانی که در گام چهارم از آن ها سوال "اگر من... شما حاضرید..." را پرسیدید و پاسخ او مثبت بود، آن ها این ذهنیت را داشتند که یک روز این کار را خواهند کرد. زمانی که تعهد زمانی را گرفتید، قضیه جدی می شود. تنها چیزی که مهم است این است که زمانی به شما بدهند.

نزدیک به ۹۰ درصد موارد، فرد به شما پاسخی خواهد داد. در ۱۰ درصد باقیمانده، پاسخی مبهم خواهند داد، چیزی شبیه به "سعی میکنم یه موقع این کار رو می کنم."

اگر چنین اتفاقی افتاد این طور پاسخ دهید "من نمی خوام زمان خودم و شما را هدر دهم. چرا زمانی را معین نکنیم که حتماً محتوا را دیده باشید؟"

فقط به خاطر داشته باشید که در گام چهارم، فرد بیان کرده که محتوا را خواهد دید. این فقط مشخص کردن زمان است.

نکته کلیدی این است که تا به حال دو بار پاسخ مثبت داده اند.

جواب "بله" گفتن به گام ۴ برای شخص تعهد نمی آورد.

پس اکنون می توانید محتوا را در اختیار آن ها قرار دهید درست است؟ نه! هنوز کار تمام نشده است... حرفه ای های بازاریابی کمی صبر می کنند تا ۳ گام دیگر را نیز انجام دهند.

گام ششم تایید مرحله دوم - تعهد زمانی را تایید کنید.

Step 6

Confirm

• اگر فرد مورد نظر به شما گفت که سه شنبه شب آن را خواهد دید، باید چنین پاسخی بدهید:

"پس اگر چهارشنبه صبح با شما تماس بگیرم حتماً آن را دیده اید درسته؟"

• اگر فرد گفته باشد که پنجشنبه صبح آن را خواهد دید، باید پاسخ دهید:

"پس اگر غروب یا شب با شما تماس بگیرم حتماً اون رو دیده اید درسته؟"

• اگر فرد گفته باشد که لینک رو در اول ماه می بینم، باید پاسخ دهید:

"پس اگر دوم اسفند(ماه آینده) با شما تماس بگیرم، حتماً اون رو دیدید درسته؟"

فکر کنم موضوع رو متوجه شده باشید، فرد مورد نظر یا پاسخ مثبت خواهد داد و یا زمان را کمی تغییر می دهد. در هر دو صورت گام ششم دو نکته کلیدی دارد اول اینکه برای سومین بار تایید کنند که آن چه را از آن ها می خواهید انجام خواهند داد. نکته کلیدی دیگر این است که این قرار را شما نگذاشته اید بلکه آن ها گذاشته اند.

مرور: فرد مستعد گفته که به محتوایی که در اختیارش گذاشته اید نگاه می اندازد، این کار را در زمانی مشخص انجام می دهد، و اگر بعد از آن زمان با او تماس بگیرید حتماً آن را دیده است.

شما سوال ها را پرسیده اید، پاسخ های آن ها زمان مقرر را تعیین کرده است.

یادآوری: این ۸ گام و استراتژی قدرتمند و پویا در فرایند دعوت حرفه ای به شدت موثر بوده و نتایج شما را شدیداً بهبود می دهد و تلاش های شما در بستن قرارداد را از نزدیک به ۵ درصد به ۸۰ درصد می رساند. فرآیند این فرمول در دوگام بعدی برای رسیدن به نتیجه اصلی دعوت خوب تکمیل می گردد.

Step 7

Get a Time and Number

گام هفتم تایید مرحله سوم - زمان تماس بعدی را مشخص کنید (قرار واقعی)

این مرحله ساده است کافی است بپرسید:

“بهترین زمان و شماره برای این که با شما تماس بگیرم چیست؟”

فرد پاسخ مناسب خود را خواهد داد. حال تایید چهارم را گرفته اید، با این کار شانس جدی گرفتن این قرار را برای خود از زیر ۱۰٪ به بالای ۸۰٪ برده اید.

حال یک قرار واقعی گذاشته اید. تنها چیزی که باید انجام دهید این است که در زمان مشخص شده با او تماس بگیرید.

نکته: خواهش میکنم شما دیگه اینجا فراموش نکنید، باید به جایی این قرار رو بنویسید تا فراموش نکنید.

Step 8

Get off the phone!

گام هشتم گوشی را زمین بگذارید!

از گام اول به خاطر دارید که شما عجله دارید نه؟ زمانی که قرار را تایید کردید، آخرین چیزی که باید بگویید این است که “بسیار عالی، پس با هم صحبت می کنیم، فعلاً!”

بسیاری افراد هستند که قرار را می گذارند اما با صحبت بیش از حد آن را خراب می کنند. هدف ما آموزش و ادراک است و قرار است محتوای ارائه شده این کار را انجام دهد.

نکات پایانی درباره فرایند تکمیل دعوت

اگر هر یک از این گام ها برایتان دشوار است، به خاطر داشته باشید که این ها استراتژی های عالی بهترین متخصصان بازاریابی شبکه ای هستند.

این افراد ساختن کسب و کار خود را جدی می گیرند. آن ها به دنبال افراد سطح پایین برای موسسات خود نیستند.

این مطالب به شما کمک می کند افرادی را که دعوت شما را جدی نگرفته اند تشخیص دهید.

اگر چیزی از مطلب “۴ قانون اثبات شده برای موفقیت در بازاریابی شبکه ای” آموخته باشید، می دانید که نباید خود را درگیر نتیجه کنید و جدی و محکم باشید و پیش داوری نکنید (این مساله با کسی شوخی ندارد).

بهترین کار این است که ابتدا مفاهیم را درک کنید... زیاد بر جملات دقیق متمرکز نشوید. اگر یاد گرفته اید که عجله داشتن را نشان دهید، سپس از آن ها تعریف کنید، سپس از آن ها دعوت کنید، و بعد محتوا را با “اگر من... شما حاضرید...” در اختیارشان قرار دهید، زمان را مشابه آن چه گفته شد قطعی کنید، گوشی را قطع کنید و دعوت را تکمیل کنید کار تمام است. به خاطر داشته باشید که در جذب نیرو هیچ تجربه بد یا خوب نداریم، فقط تجربیات آموزنده داریم. در مسیر تبدیل شدن به یک متخصص بازاریابی شبکه ای، بهترین اتفاق این است که مهارت های خود را توسعه دهید، پس تمرین کنید، تمرین کنید، تمرین کنید. در آخر مثال هایی از هشت مرحله در کنار هم می بینید:

فردی که می دانید از شغلش راضی نیست - رویکرد مستقیم :

سلام، من فرصت زیادی برای صحبت ندارم، اما خیلی مهم بود که به شما دسترسی پیدا کنم، شما یکی از زیر و زبرترین افرادی هستی که می شناسم و من همیشه برای شما احترام قائل بودم. سوال من اینه... وقتی شما می گفتی که از شغل فعلیت راضی نیستی جدی بود یا ... شوخی؟ (بله) اوکی، من فکر می کنم به راهی برای خروج از این وضعیت بدون به خطر انداختن خانواده وجود داره. در این باره یک سری صوتی تهیه کردیم که بهتر از من می تونه موضوع را برات توضیح بده. اگر اون رو به شما بدم حضوری بدقت گوش کنی؟ (بله) کن میتونی صد در صد اون رو گوش کنی؟ (سه شنبه) سه شنبه؟ پس اگر چهارشنبه صبح من با شما تماس بگیرم، حتماً اون رو نگاه کردی؟ درسته؟ (بله) خوب... پس همون زمان با شما هماهنگ می کنم، بهترین زمان و تلفن و آدرس رو برای تماس میشه بگی تا یادداشت کنم؟ (یادداشت) خیلی هم خوب، پس اونموقع صحبت می کنیم، باید بروم و ممنونم.

در فرم صفحه بعد جزئیات این مثال و چند مثال دیگر را به تفکیک ببینید ...

مثال # ۱ فردی که می دانید از شغلش راضی نیست - رویکرد مستقیم :

نام پراسپکت : _____
اطلاعات تماس پراسپکت: _____

[گام اول- صفحه ۳]

متن "در حالت شتاب و عجله بودن" را بنویسید: سلام، من تایم زیادی برای صحبت ندارم، اما خیلی مهم بود که با شما دسترسی پیدا کنم.

[گام دوم- صفحه ۴]

متن "تحسین" را بنویسید: شما یکی از هوشمندترین افرادی هستید که می شناسم و همیشه برای شما احترام قائل بوده ام.

[گام سوم- صفحه ۶]

جمله دعوت خود را براساس روش انتخابی خود بنویسید: وقتی می گفتی که از شغل فعلیت راضی نیستی جری بود یا شوخی می کردی؟ (فرض کنیم او می گوید که جدی گفته است) اوک، من فکر می کنم راهی برای خروج از این وضعیت بدون به خطر انداختن خانواده پیدا کرده ام.

[گام چهارم- صفحه ۱۰]

در این باره یک سری صوتی هست که بهتر از من می تونه موضوع رو برات توضیح بده.

اگر من آن را به شما بدم

اونوقت شما/ تو می تونی کامل نگاهش کنی ؟

[گام پنجم- صفحه ۱۲]

کی فکر می کنی بتونی صد در صد اول رو گوش کنی؟

[گام ششم- صفحه ۱۳]

سه شنبه؟ پس اگر چهارشنبه صبح من با شما تماس بگیرم، صد در صد اون رو نگاه کردی، درسته؟

[گام هفتم- صفحه ۱۴]

خوب... پس همون زمان با شما هماهنگ می کنم، بهترین زمان و تلفنت رو برای تماس میگی؟

تاریخ: _____ زمان: _____ تلفن: _____

[گام هشتم- صفحه ۱۴]

قطع سریع تلفن: خیلی هم خوب، پس اونموقع صحبت می کنیم، باید بروم و ممنونم.

مثال # ۲ به یک دوست خوب با روش غیر مستقیم:

نام پراسپکت: _____

اطلاعات تماس پراسپکت: _____

[گام اول - صفحه ۳]

متن "در حالت شتاب و عجله بودن" را بنویسید: سلام چطورری، دارم میرم بیرون ولی باید خیلی سریع باهت صحبت کنم.

[گام دوم - صفحه ۴]

متن "تحسین" را بنویسید: "تو همیشه منو حمایت کردی و من خیلی ازت ممنونم.

[گام سوم - صفحه ۶]

جمله دعوت خود را براساس روش انتخابی خود بنویسید: من تاژگی یک کاری رو شروع کردم و یکم می ترسم که توش شکست بخورم. قبل از اینکه بخوام جدی تر روش کار کنم می خوام دوستانه با کسی در این باره صحبت کنم، ایرادی نداره که باهم بریش کنیم؟

[گام چهارم - صفحه ۱۰]

چه عالی

پس اگر من یک DVD بهت بدم که تمام اطلاعات رو خیلی حرفه ای توش آورده، اونوقت شما/ تو میتونی به ساعتی وقت بزاری و کامل نگاهش کنی؟

[گام پنجم - صفحه ۱۲]

کی فکر می کنی بتونی صد در صد اول رو ببینی؟

[گام ششم - صفحه ۱۳]

پنج شنبه؟ پس اگر جمعه صبح من باهات تماس بگیرم، صد در صد اون رو نگاه کردی، درسته؟

[گام هفتم - صفحه ۱۴]

خیلی عالی بهترین زمان و تلفنت رو برای تماس میگی؟

تاریخ: _____ زمان: _____ تلفن: _____

[گام هشتم - صفحه ۱۴]

قطع سریع تلفن: خیلی هم خوب، پس اونموقع صحبت می کنیم، باید بره و ممنونم.

مثال # ۳ به یک فرد با موفقیت های بالا با استفاده از روش غیر مستقیم:

نام پراسپکت: _____

اطلاعات تماس پراسپکت: _____

[گام اول - صفحه ۳]

متن "در حالت شتاب و عجله بودن" را بنویسید: سلام، میروم خیلی سرت شلوغ و منم هزارتا کار دارم که باید انجام بدم، اما خیلی خوشحالم که تونتم بگیرم.

[گام دوم - صفحه ۴]

متن "تحسین" را بنویسید: "تو همیشه رو کارت قوی و موفق بودی و من همیشه به کارت احترام میدادم."

[گام سوم - صفحه ۶]

جمله دعوت خود را براساس روش انتخابی خود بنویسید: من تازه یک تجارت جدید رو شروع کردم و دنبال شخصی زیرک و باهوش هستم. خوب این واضحه که نه برای تو، اما من می خوام ازت خواهش کنم که آیا شخص بلند همتی رو میشناسی که انگیزه پول درآوردن داشته باشه، و درآمد بیشتر اون رو هیجان زده می کنه و بخواد سطح مالیش رو ارتقا بده؟

[گام چهارم - صفحه ۱۰]

من متوجه شدم که تو دوست داری بیشتر بدونی قبل از اینکه بخوای کسی رو معرفی کنی. ما یک DVD داریم که کاملا شرح میده کار ما رو و توش میتونی متوجه بشی که من (صیفا دنبال چه کسی هستم؟ البته خیلی مختصر و مفیده، اگر من اون رو برات بفرستم،

اونوقت شما/ تو نگاهش می کنی؟

[گام پنجم - صفحه ۱۲]

میروم خیلی سرت شلوغ اما من از کلمات خیلی خوشحال و ممنونم. (جواب) برام خیلی خوشنود کنده است که بهش نگاه می اندازی.

کی فکر می کنی بتونی صد در صد اون رو ببینی؟

[گام ششم - صفحه ۱۳]

پس اگر بعد از اون بهت تماس بگیرم، صد در صد اون رو نگاه کردی، درسته؟

[گام هفتم - صفحه ۱۴]

بسیار خوب، پس همون زمان با شما هماهنگ می کنم، بهترین زمان و تلفنت رو برای تماس میگی؟

تاریخ: _____ زمان: _____ تلفن: _____

[گام هشتم - صفحه ۱۴]

قطع سریع تلفن: (دوباره ازت خیلی خیلی ممنونم و خوشحالم، همونموقع باهت تماس می گیرم.)

مثال # ۴ دعوت پراسپکت بازار سرد که شما یک خرید خوب کفش از او داشته اید:

نام پراسپکت: _____

اطلاعات تماس پراسپکت: _____

[گام اول - صفحه ۳]

متن "در حالت شتاب و عجله بودن" را بنویسید: الان وقت مناسب نیست که این موضوع رو مطرح کنم.

اما

[گام دوم - صفحه ۴]

متن "تحسین" را بنویسید: شما خیلی فروشنده باهوش و خونگرم هستید.

[گام سوم - صفحه ۶]

جمله دعوت خود را براساس روش انتخابی خود بنویسید و من اتفاقاً بدنبال یک شخص باهوش و زربنگ هستم، می خواستم بدونم که شما برنامه ای برای آینده شغلتون دارید؟ نه؟ خوب، من روی موضوعی کار می کنم که باید برای شما جالب باشه.

[گام چهارم - صفحه ۱۰]

الان زمان مناسب برای صحبت درباره اون نیست، اما ما یک DVD داریم که بطور خیلی عالی و

کاملی اون رو شرح میده اگر من اون رو به شما بدم

اونوقت شما نگاهش میکنی؟

[گام پنجم - صفحه ۱۲]

کی فکر می کنی بتونی صد در صد اون رو ببینی؟

[گام ششم - صفحه ۱۳]

پس اگر بعد از اون تاییم با شما تماس بگیرم، صد در صد اون رو نگاه کردی، درسته؟

[گام هفتم - صفحه ۱۴]

خیلی خوب، پس همون زمان با شما هماهنگ می کنم، بهترین زمان و تلفنت رو برای تماس میگی؟

تاریخ: _____ زمان: _____ تلفن: _____

[گام هشتم - صفحه ۱۴]

قطع سریع تلفن: اولی، بفرما این خدمتت، بابت سرویس عالیتون هم دوباره تشکر میکنم و بزودی با شما تماس می گیرم.

کاربرگ دعوت حرفه ای نتورک مارکتینگ Network Marketing Pro Invitation Worksheet

روش دعوت ترجیحی : مستقیم غیر مستقیم فوق غیر مستقیم بازار سرد بازار گرم

نام پراسپکت : _____

اطلاعات تماس پراسپکت: _____

[گام اول - صفحه ۲]

متن "در حالت شتاب و عجله بودن" را بنویسید:

[گام دوم - صفحه ۴]

متن "تحسین" را بنویسید:

[گام سوم - صفحه ۶]

جمله دعوت خود را براساس روش انتخابی خود بنویسید:

[گام چهارم - صفحه ۱۰]

اگر من

اونوقت شما/ تو

[گام پنجم - صفحه ۱۲]

کی فکر می کنی بتونی صد در صد _____ ؟

[گام ششم - صفحه ۱۳]

صد در صد اون رو نگاه کردی، درسته؟ _____

[گام هفتم - صفحه ۱۴]

بهترین زمان و تلفنت رو برای تماس میگی؟ _____

[گام هشتم - صفحه ۱۴]

قطع سریع تلفن :
