

یخ شکن‌ها

چه کار کنیم که مشتری اصرار کند
کار را به او معرفی کنیم

تام شرایتر (الِ بزرگ)

مترجم: علی معتمدی

فهرست مطالب

مقدمه	۵
اوه! وای! آخ!.....	۷
چرا من باید جان بکنم و تو پولدار و خوشبخت باشی؟	۱۱
مشتری احتمالی همه جا هست، به شرطی که بدانید چه حرفی باید بزنید.....	۱۵
هر جای دنیا که می‌روم این اتفاق می‌افتد.....	۱۹
گول این تصورات غلط را نخورید.....	۲۱
واکنش‌ها یکسان بود، نه؟.....	۲۳
اولین کلمات دلهره‌آور خطاب به خواهرم.....	۲۵
فرمول شماره‌ی ۱.....	۳۱
بیا یاد کمی با این فرمول بازی کنیم.....	۳۵
آیا این روش برای مشتری‌های بازار سرد هم جواب می‌دهد؟.....	۴۵
وقت مهمانی است!.....	۵۱
این کار را نکنید! فقط مثال است و بس!.....	۵۳
فرمول شماره‌ی ۲.....	۵۵
فرمول شماره‌ی ۳ (بهترین مشتری‌های احتمالی).....	۶۳
فرمول شماره‌ی ۴ (به وجود آوردن مشتری احتمالی).....	۷۵
فرمول شماره‌ی ۵.....	۸۱

- ۹۵ نتورک‌های خیلی خیلی خجالتی هم می‌توانند این کار را بکنند
- ۹۹ فرمول شماره‌ی ۶
- ۱۰۷..... و سرانجام...
- ۱۰۹..... درباره‌ی نویسنده

اوه! وای! آخ!

- «تو برنامه‌ای برای درآمد اضافی داری؟»
- «من تو یه کار عالی با محصولات عالی با شرکت عالی با طرح بازپرداخت عالی با آموزش‌های عالی... هستم.»
- «تا حالا فکر کردی که چه گزینه‌هایی برای پول درآوردن داری؟»
- «معلومه که همهمش تو کارت شکست خوردی. دوست داری موفق باشی؟»
- «دوست داری توی این اوضاع اقتصاد داغون اوضاع مالی تو معرکه باشه؟»
- «نکنه می‌خوای تا آخر عمرت کارمند بمونی؟»
- «دوست داری از چند جا درآمد خوب داشته باشی؟»
- بله، اینها یخ‌شکن‌هایی هستند برای شروع صحبت، ولی خیلی خیلی بد هستند. حتی اگر این مثال‌ها بلافاصله با واکنش منفی مشتری احتمالی همراه نباشند، قطعاً راه درستی را برای نزدیک شدن به مشتری احتمالی انتخاب نکرده‌ایم.
- ما همه با مردم صحبت می‌کنیم. مشکل این است که ما بد صحبت می‌کنیم.
- ما ترسی نداریم که با مردم صحبت کنیم. خیلی راحت می‌گوییم، «سلام، حالت چطوره، چه خبر؟»

ولی بین اینکه بگوییم:

«سلام، حالت چطوره؟ چه خبر؟»

و بگوییم:

«می‌خوای توی بازاریابی شبکه‌ای کار کنی؟»

فرق زیادی هست.

و این فرق زیاد ما را می‌ترساند. سخت است که از صحبت دوستانه سراغ

صحبت کاری و معرفی کسب‌وکاران بروید و این حس به شما دست ندهد که مخاطبان شما را فروشنده‌ی سمج و پررو ببینند. ما باید "یخ را بشکنیم" و کارمان را جوری معرفی کنیم که از نظر اجتماعی پذیرفته باشد.

اگر ندانیم که چطور مؤدبانه و جذاب این کار را انجام دهیم، کارمان را محرمانه نگه می‌داریم، و هیچ‌کس از کسب‌وکار ما باخبر نمی‌شود و کسی هم وارد کسب‌وکار ما نمی‌شود.

از طرفی، ما نمی‌خواهیم که رابطه‌مان را با دیگران خراب کنیم، و نمی‌خواهیم که از فامیل و آشنا سوءاستفاده کنیم. اما اگر روش‌مان را درست نکنیم، اگر ندانیم که چه کار باید بکنیم، دیگر کسی برای صحبت کردن باقی نمی‌ماند.

به این راز جالب دقت کنید.

تنها فرق میان کسانی که بی‌نهایت مشتری در بازاریابی شبکه‌ای دارند و کسانی که اصلاً مشتری ندارند در روش حرف زدن‌شان است. شما باید این مهارت را داشته باشید که دقیقاً بدانید از چه کلماتی استفاده کنید تا بتوانید در حین گفت‌وگو بحث را به کسب‌وکار خود بکشانید و مشتری احتمالی را

برای پرزنت شدن دعوت کنید.

ببینید، ما نگرش خوبی به کار داریم. در جلسات شرکت کرده‌ایم. به شرکت خود اعتقاد داریم. هدف داریم. می‌دانیم چه چیزی می‌خواهیم. انگیزه داریم. خوش‌بین هستیم. ما همه‌ی اینها را داریم.

تنها چیزی که نداریم این دو مهارت است که دقیقاً چه چیزی بگوییم و دقیقاً چه کاری انجام دهیم. خبر خوب این است که می‌توانیم این مهارت‌ها را یاد بگیریم.

اکثر بازاریابان شبکه‌ای طرح بازپرداخت مشابه، حوزه‌ی فعالیت مشابه، محصول مشابه، و قیمت مشابه دارند. همه‌ی شرایط در حرفه‌ی آنها مشابه است مگر یک چیز، اینکه:

"چه چیزی می‌گویند و چه کاری می‌کنند."

اینکه "چه چیزی می‌گویند و چه کاری می‌کنند"، نه اینکه چه شرایطی دارند، تعیین‌کننده‌ی رقم چک‌های آنهاست.

پس الان وقتش است که یاد بگیرید که از جمله‌های بهتری استفاده کنید. پس شروع می‌کنیم.