اريد ان احدث لكم عن اسس البناء الثمانية في التسويق الشبكي

- **الأساس الأول : الاحلام والرؤية / الاهداف**

ماهي احلامك، ما الذي تسعى له في هذه الحياة، ربما تفكر لبرهة بحثا عن الاجابة، اعلم انه لو كنت فعلاً تملك حلما تريد تحقيقه بشده لأجبت مباشرة من دون تفكير، كلٌ لديه حلمه الخاص ولكن حياتنا الحالية جعلتنا ننسى احلامنا، حياتنا الحالية جعلتنا نفكر بانه لا وقت لدينا لتحقيق هذا الحلم أو انه ليس بمقدورنا تحقيقه، ولكن.. اليوم يجب عليك ان ترفع رأسك وتنظر الى الامام، ماذا تريد ان ترى؟ شخص تربطه قيود الوظيفة، لا يملك سوى راتباً تقطعه الديون وما يتبقى منه يأتي بما هو ضروري، ولا مجال لمن يرغب، ولمن يحب، ام ترى شخصاً حراً يأتي بكل ما يريد، وقد ضمن لنفسه ولأبنائه ولأحفاده ايضاً مستقبلاً باهراً، قرر ما تريد و دونه في مذكرتك اليومية او في ورقة تعلق على باب غرفتك حتى تراها كل يوم وتذكرك بأن هناك حلم ينتظرك لتصل إليه.

حقيقةً ... إن الحلم أو الهدف الصحيح الذي يسعى اليه كل عضو في هذا العمل هو الحرية المالية والتي من خلالها تستطيع تحقيق باقي احلامك وكل ما تريد، خذ قرارك الآن. إن هدفك هو نقطة بدايتك و هو نقطة نهايتك، لا تنسى ذلك ابداً.

مثال: تخيل ان فتحت مطعم ولكى تتمكن من ذلك كنت قد اقترضت من البنك المبلغ اللازم لفتح المطعم كم عدد الساعات التي تود فتح المطعم خلالها ؟ طبعا تريد ان يستمر العمل طوال ٢٤ ساعه لكى تتمكن من سداد القرض للبنك وعندما يحين موعد الاغلاق وتهم لأغلاق الباب واذا بك ترى ٥ اشخاص قادمون نحوك فيسالوك هل المطعم اغلق ؟ ماذا ستقول لهم هل ستقول لهم بالفعل لقد انتهت ساعات العمل او انك سترحب بهم وتقدم الطعام لهم؟ بالطبع ستكون الثانية نظرا لان ورائك دين تريدان تسدده • ان لم يكن لديك حلم فانت لست محتاج لهذه التجربة • اذا كان حلمك كبير كفاية فلن تؤثر بك المعوقات والاعتراضات

- **الأساس الثاني : الالتزام**

أولاً الالتزام هو قرار تتخذه وترتبط به، قبل قليل حددت هدفك واتخذت القرار على ان تحققه، هنا يبدأ الالتزام بهذا القرار، والا فإنه لا معنى لهذا القرار الذي اتخذته، والتزامك هنا نحو شيئان، هدفك، وعملك، التزم بأن تحقق هذا الحلم والذي يأتي بالتزامك بالعمل، كيف تلتزم بالعمل؟

من خلال حضورك الاجتماعات والتدريبات التي تقيمها مجموعتك، او مشاهدة الـ DVDs التي يمكن الحصول عليها من مجموعتك او التي يعطيها لك الـupline ، تدرب جيدا من خلال ذلك كله، احضر هذه الاحداث قدر المستطاع حتى يتاح لك المجال لاكتساب اكبر قدر من المعلومات والخبرات التي تساعدك في عملك، حتى ان هناك الكثير من الكتب التي تساعدك على تطوير الذات وتعلم كيفية العمل في الفريق، والكثير من المواضيع الاخرى التي تفيدك في عملك، يجد الكثيرون الالتزام صعباً جداً، وتراهم ملتزمون بوظائفهم والطلبة ملتزمون بدراستهم، يلتزمون بالوقت المحدد لهم والعمل المطلوب منهم، هذا يرجع الى ان هؤلاء اخذوا وظائفهم ودراستهم بجديه، ما جعلهم يلتزمون به، فلو انت عزيزي العضو اخذت عملك بجدية ستجد نفسك تلتزم مع العمل، ثم ان هناك سبب اخر، هو ان في مجال العمل او الدراسة هناك من يرأسك ويتابعك، فلا تكون حر نفسك، لأنك قد تتعرض للعتب والمساءلة، وفي عملنا مع المجموعة قد لا تجد مثل ذلك وهنا تكمن الصعوبة، لأنه التزام مع نفسك وليس مع رؤسائك، فتسمح لنفسك بالتهاون في العمل والتخلف عن التدريبات وعدم الاستماع الى القادة، فهنا يجب ان تتحدى نفسك وتخلق رئيساً داخلك تلتزم معه والا وبخك على تقصيرك، ثم ان اوقات العمل بيدك، انت تحددها، فاستغل ذلك في صالح العمل، حدد ساعات العمل المناسبة لك بحيث تجعلك تؤدي عملا مثمراً، ولكن بالحد المعقول، أي لا يمكن ان تقول أنك حددت يوماً في الاسبوع لتعمل خلاله وتبحث عن اشخاصك وقد قلت مسبقا انك تريد ان تحصل على دخل اسبوعي ثابت بعد السنة الاولى، وهنا

يجب ان تتعلم كيفية تنظيم وقتك حسب التزاماتك تجاه الوظيفة او الأسرة او الدراسة...الخ.

- **الأساس الثالث : قائمة الأسماء:**

قبل ان تباشر العمل، يجب عليك كتابة قائمة بأسماء الاشخاص المرشحين للعمل معك والتي يجب ان لا تقل عن ١٥٠ اسم، قد ترى ان العدد كبير، ولكن افتح قائمة الاسماء في هاتفك النقال وانظر كم عدد الاشخاص الذين تعرفهم، هنا بدايتك، وهم بالتأكيد أقرباؤك واصدقاؤك، وزملاء العمل والدراسة، وجارك، ومصفف الشعر الخاص بك، أو طبيبك الخاص، وكل من في قائمتك، لا تستثني أحداً ابداً، ولا تحكم عليهم مسبقاً، لا تقل هذا غني أو هذا غير قادر مادياً، أو انه غير مهتم، أو قد لا يستوعب العمل، إعلم بأن كلٌ منهم له الحق بأن تعرض عليه الفرصة وهو يقرر أنتهازها أو رفضها، لا تحرم احداً منها. قائمة الاسماء يجب ان تجدد دائماً وتكبر بنسبة ١٠٪ كل شهر.

الاساس رقم ثلاثة ..

- **الأساس الرابع :الدعوة:**

هو محور العمل، ففي هذه المرحلة إما ان تكسب مرشحك أو تخسره، وكيفية الدعوة تختلف من حيث نوع العرض والشخص المدعو، فما إن تحدد مرشحك فكر جيدا كيف ستقدم الدعوة وهل ستكون على عرض شخص لشخص أم عرض جماعي، وأفضل طريقة للدعوة هي المكالمة الهاتفية، خلالها تستطيع ان تقوم بدعوة سريعة ومختصرة لا تسمح للطرف الآخر بالأسئلة، كن مشوقاً خلال المكالمة وجدياً في نفس الوقت، حتى تعكس انطباعاً للطرف الآخر بأهمية الامر بالنسبة لك، واذا كنت قد قررت ان تعرض العمل عليه واحداً إلى واحد فعليك ان تختار المكان المناسب على ألا يكون في منزل أو مكان

عمل المرشح، وحدد موعداً وإن لم يكن مناسباً للطرف الآخر فاعطه انت الخيارات محاولاً جعله ان يشعر بأنك مشغول ولا تملك الكثير من الوقت، حتى لا يتمادى في تأجيل الموعد. وفي كل مرة تقوم بدعوة مرشح، ستتعلم كيف تكون أفضل في المرات المقبلة، إنها مسألة ممارسة، ولكن يمكنك أيضا ان تتعلم اساليب الدعوة من بعض الكتب أو من اشخاص ممارسين لديهم الخبرة ولهم تجارب سابقة.

هناك بعض النصائح التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار:

-لا تعطي معلومات للطرف الآخر عن ما ستعرضه عليه، ربما تجعله يبني فكره غير صحيحة عن الموضوع فيرفض.

-لا تقل لدي شيء سيعجبك، واختر الكلمات المناسبة، فبعضهم يخشى كلمة مشروع وبعضهم يبحث عنها، اعرف من تتحدث اليه حتى تستطيع جعله يقبل الدعوة.

- **الأساس الخامس :عرض المشروع:**

بالنسبة لعرض المشروع فيجب على كل عضو ينضم الى المشروع ان يتدرب على كيفية اعطاء الشرح، و يستطيع ان يسأل قادة مجموعته لتدريبه على الشرح، حتى يتمكن من عرض العمل لمرشحيه، ويفضل ايضاً ان تتدرب على الشرح الجماعي حتى تستطيع مساعدة مجموعتك ومن هم في شبكتك، وحتى لا تعتمد على غيرك، لا تقدم الشرح أبداً قبل أن تتدرب عليه أولاً.

- **الأساس السادس :المتابعة:**

تابع مرشحك خلال الـ٤٨ ساعة التالية من الشرح، وكما يقال " اطرق الحديد وهو حامي " فبعد الشرح إما ان يكون المرشح متحمساً فعليك حينها تسجيله مباشرة ودعوته لأول تدريب أو اجتماع للمجموعة، وإما ان يكون المرشح متردداً وتدور في رأسه الكثير من الأسئلة و المخاوف وعليك حينها الاجابة على اسئلته ومخاوفه وتوضح له ما لم يتبين له حتى تكسبه، لا تتجاهل اسئلته ولا تستخف بمخاوفه، فمن الطبيعي ان يشعر الانسان بالخوف تجاه الامور الجديدة عليه، ولتعلم ان ما يجهله الانسان يخافه، إذاً يجب حينها ان تكون على قدر عالي من الاستعداد لتحويل تردده إلى اطمئنان ثم إلى موافقه، وليمكنك ذلك عليك التدرب جيداً من خلال الطرق التي ذكرتها سابقاً(راجع بند الالتزام)، واذا لم تتمكن من الاجابة أسئلته فلا تكذب عليه أبداً بل قل له بأنك ستأتي بالإجابة له أو تطلب من أحد القادة أن يجيب عليه.

- المتابعة أمر مهم جداً، فإذا لم تتابع مرشحك سيضيع تعبك كله، ولتعلم شيئاً ايضاً، حينما يكون المرشح راغباً بالانضمام ولم يجد من يتابعه فربما يذهب إلى غيرك.

- **الأساس السابع : تذكر قادتك:**

لا تنسى ان هذا العمل لا يتم بشكل مفرد، إنك بحاجه إلى الرجوع للقادة لأنهم اقدم منك في العمل فهم أكثر خبرة منك، فعليك بالرجوع إليهم لمعرفة المزيد عن العمل، ومعرفة أخبار العمل أول بأول، تقوم بالاجتماع معهم لحل المشاكل التي تواجهك وتواجه شبكتك، تذكر أنهم موجودون دائما لمساعدتك، وإن لم تجد القائد الذي هو فوقك مباشرة فاذهب إلى من هو اعلى منه وهكذا.

كن دائما على اتصال بقادتك، وحين يدعوك إلى اجتماع فلا تتخلف عنه، فان الفائدة تعود لك أولاً

- **الاساس الثامن :الاستنساخ:**

عليك أن تستنسخ نفسك، أي ان تصنع قادة في شبكتك قادرين على إكمال مسيرة الشبكة، فإذا كان هناك عدد من الأعضاء في شبكتك يعملون كما تعمل ومتدربون فهؤلاء هم نسخك، في هذه الحالة يمكنك انت تتقاعد عن العمل لأنك قد ضمنت من هم يعملون لإكمال الشبكة، والذين سيتنسخون انفسهم ايضاً، إذاً عليك انت تعمل بجهد لتكون قدوة لشبكتك. كن كما تريد أن يكون أعضاء شبكتك، اعمل وعلمهم العمل.

هذه كانت اسس العمل، وتأكد انك ستنجح تماما ما إن تعمل على هذه الاسس وبالشكل الصحيح، تعلمها وعلمها لشبكتك كما انه يجب علينا وضع سيستم واضح للكل وبسيط ويساعد الناس على التقدم والنجاح في العمل وهذا السيستم يكون على النحو التالي : تعلم ، مارس ، علم

اما بالنسبة للأساسيات لا يوجد هناك حاجه لمعرفه المزيد بخلاف هذه الاساسيات

- **هذه الاساسيات من الممكن ان تطبق حول العالم**

- **بمجرد تعلم هذه القواعد يمكنك تطبيقها فورا ولا يشترط ان تكون حاصل على دكتوراه او دراسات عاليا ولا تتطلب أي ذكاء إضافي**

- **ان هذا العمل قائم اساسا على امكانية نقله للأخرين وأي شيء لا يمكن نقله للأخرين فلن يكون هناك غرض من هذه الصناعة او التسويق الشبكي**

- **التسويق الشبكي لا يخصك انت فقط بل هو ان تستنخ نفسك الى الاف الاشخاص ارجو من الجميع التدقيق على هذه الاساسيات والعمل بها .. مع تغيير طريقة التفكير .. وعدم الانصات الى الصوت .. والعمل على تحقيق الاهداف ..**

وبالله التوفيق...