

## ۸ گروه توزیع کنندگی

اجازه دهید تا با این شرایط روبرو شویم، شما به این دلیل که علاقمند هستید تا در حوزه های خاصی از زندگی خود پیش بروید، برای اشتغال فروش مستقیم را انتخاب کرده‌اید، دلیل این امر میتواند مالی، یا مربوط به کیفیت زندگی، داشتن زمان بیشتر واضطراب کمتر باشد و یا تنها به این دلیل که به دنبال تغییر هستید این شغل را انتخاب کرده‌اید. به دلیل اینکه فروش مستقیم را به عنوان حرفه خود و وسیله‌ای که شما را به اهدافتان می‌رساند، انتخاب کرده‌اید، به شما تبریک می‌گویم. سوالی که تقریباً از همه توزیع کنندگان می‌شنوم این است «کسب و کار خود را به کجا هدایت می‌کنم؟» من همیشه به شوخی می‌گویم در زندگی فروش مستقیم تنها سناریویی است که همه آرزو می‌کنند تا چند سال از زندگی آنها سریعتر بگذرد تا ببینید در نهایت به کجا خواهند رسید. میدانید در چه موردی صحبت میکنم، تا حالا با خود گفته‌اید که ای کاش تنها سه سال جلوتر میرفتم تا ببینم در این تجارت به کجا خواهیم رسید؟

**حالا میتوانید!** اگر بگویم که من در دستانم گویی بلورین دارم که شما می‌توانید به آن نگاه کنید و متوجه شوید که دقیقاً در کسب و کار فروش مستقیم خانگی خود به کجا هدایت میشوید، چه؟ امروز میخواهم این گوی بلورین را که **هشت گروه توزیع کنندگی** مینامم با شما به اشتراک بگذارم. در طول سالها این فصل، فصلی بوده که بیشتر از همه در این صنعت به اشتراک گذاشته و به مهمترین فصل تبدیل شده است. به چندین زبان ترجمه شده و چندین شرکت در سرتاسر دنیا برای ارزیابی نیروی کار خود از آن بهره برده‌اند. این فصل دقیق ترین و مناسب ترین ارزیابی از تجارت خانگی است که تا به حال در صنعت فروش مستقیم و بازاریابی چند سطحی ارائه شده است.

این فصل مهمترین، منصفانه ترین و دقیق ترین اطلاعاتی را دارد که تا به حال در مورد تجارت خانگی منتشر شده است.

یکی از مهمترین مسائل صنعت عزیز ما که به شدت مانع فرایند کاری و موفقیت نیروی کار ما میشود، فقدان اطلاعات دقیق و مهم از سوی «رهبران» به افراد دیگر در این زمینه است. به دلیل اینکه ۱ درصد از میلیونرهای تراز اول این صنعت برای انتقال توصیه های مربوط به موفقیت در این صنعت واجد شرایط نیستند من همیشه شایستگی آنها را ۳/۲ (۶۶٪) دسته بندی می‌کنم. واضح است که آنها این کار را انجام میدهند و این موضوع بیش از ۷۰ سال گذشته در صنعت ما تکرار شده است. خیلی ساده است آنچه که آنها نمیدانند نیروی کار ما نیز نمیداند از این رو شعار نتورکرهای فرانزیک این است

«آنچه که میدانی به تو آسیب میزند» این را به این دلیل می‌گویم که اکثرا احساس میکنند کلیدهای موفقیت را از پیش می‌شناسند و هنگامیکه به موفقیتی که انتظار آن را داشته‌اند نمی‌رسند شرکت یا صنعتی که در آن بوده‌اند را به طور کلی سرزنش میکنند و مقصر میدانند. آنها میدانند که طرز کار آنها اشتباه بوده است آنها باید تغییراتی ایجاد میکردند که لازمه موفقیت بوده و اگر این کار را نکردند نباید به شرکت یا صنعت تهمت بزنند. اگر این صنعت به سادگی این فصل را می‌پذیرفت و با جدیت آن را برای تمام شرکتهای فروش مستقیم یا بازاریابی چند سطحی خود به اجرا درمی‌آورد، شهرت صنعت ما در نهایت در میان مورد توجه ترین صنایع قرار میگرفت حتی فراتر از فروشگاه های زنجیره ای. بنابراین این فصل را حداقل ماهی یکبار بخوانید و عملکرد و روش عملیاتی خود را ارزیابی کنید تا متوجه شوید که سعی و تلاش شما در ۳ تا ۵ سال گذشته تجارت شما را به کجا خواهد برد.

**اگر این صنعت تنها این فصل را به کار گیرد و با جدیت آن را در شرکتهای فروش مستقیم و بازاریابی چند سطحی اجرا کند، شهرت صنعت ما در نهایت میان مورد توجه ترین صنایع قرار میگرفت حتی فراتر از فروشگاه های زنجیره ای.**

فروش مستقیم آخرین سنگر مشاغل آزاد است. از صمیم قلب به این موضوع اعتقاد دارم. کارکردن در منزل و به صورت آنلاین برای فردی معمولی آخرین شانس است تا چیز فوق العاده ای را انجام دهد و فرآیندی مالی را در خانه راه بیندازد. فروش مستقیم به صدها هزار نفر اجازه میدهد تا از فقر و بودن در حد وسط فرار کنند و ده ها هزار نفر را به ثروت می‌رساند.

از قضا، همین ویژگی‌های شگفت انگیز است که صنعت فروش مستقیم ما و حتی فراز و فرودهای آن مانند سرمایه گذاری مالی اندک و تعهد زمانی را بسیار ویژه کرده است. از آنجایی که اکثر نیروی کاری ما در بازاریابی چند سطحی از «تاجران بی تجربه» تشکیل شده است که هرگز پیش از این تجارتي نداشته‌اند، باید در مورد عوامل موفقیت تجارتمان محکم و راسخ باشیم. یکی از مسائلی که در هر شرکتی مشهود است این است که برخی از افراد با ادعاها و وعده‌های دروغین و اعضایی که بی سواد هستند و شرایط لازم را ندارند سعی در اغوا و فریفتن ما دارند. معتقد هستم که حيله و ظاهر سازی واقعا به حرفه فروش مستقیم و بازاریابی چند سطحی صدمه میزند. صنعت ما همواره مورد حمله و تهاجم قرار دارد و توسط همین نیروهای کاری که سعی دارند کمک کنند، صدمه و آسیب میبیند.

«فروش مستقیم آخرین سنگر مشاغل آزاد است، آخرین شانس برای فردی معمولی برای راه اندازی فرآیندی مالی در منزل»

از سال ۱۹۹۰، به طور مستقیم و غیرمستقیم شانس هدایت بیش از ۱ میلیون توزیع کننده را داشته‌ام. در این بازه زمانی، توزیع کنندگانی که در فروش مستقیم و بازاریابی چند سطحی شناخته ام را به ۸ دسته متمایز دسته بندی کرده اما متأسفانه ۵ دسته اول جز اکثریت گسترده نیروی کار به حساب می‌آیند که هرگز وعده‌های مالی آنها را در جسارت مربوط به فروش مستقیم احساس نخواهیم کرد.

«این صنعت همیشه مورد هجوم بوده و توسط همان نیروی کاری که سعی در کمک دارد، آزرده شده و آسیب می‌بینند. در نتیجه تلاش حقیقی کارآفرینان با شکست مواجه شده و تلفات بسیاری به جا می‌ماند.»

از گوی بلورینی که در زیر آورده شده استفاده کنید و لذت ببرید و بعد از اینکه ۸ دسته بندی را خواندید، با تیم خود زمان بگذارید و موقعیت کنونی خود در حرفه فروش مستقیم و بازاریابی چند سطحی را ارزیابی نمایید. دسته ای که در نهایت در آن قرار می‌گیرید تعیین میکند که در طی ۳ تا ۵ سال آینده در این تجارت به کجا خواهید رسید. آماده بیدار شدن باشید. (نسخه نهایی ۲۰۱۴)

## ۸ دسته توزیع کنندگی در فروش مستقیم به این ترتیب هستند:

### ۱. گروه لوتو:

اینها مردم عامی هستند که به جلسات معرفی این کسب و کار آمده‌اند و تحریک و متقاعد شده و بسته ثبت نام توزیع کنندگی را خریداری کرده و سپس ناپدید شده‌اند. در برخی موارد این افراد درگیر وعده‌های دروغین ثبت نام کنندگان خود شده‌اند، «ثبت نام کنید و ساختن آن را به ما بسپارید» این سرمایه‌گزاران تجارت را نخریده‌اند و به دنبال شغل فروش مستقیم نبوده‌اند؛ آنها تجارت خانگی را مانند لاتاری خریده‌اند تا ببینند چه عددی برنده میشود و آنها را ثروتمند میکند. اگر شما نیز چنین هستید، در این حرفه جایی ندارید و در آن موفق نخواهید شد. خوش شانس هستید که شرکتهای فروش مستقیم معمولاً محصولات با کیفیتی را توزیع میکنند پس از محصولات خود لذت ببرید.

### ۲. گروه اعجوبه های آخر هفته:

این گروه گروه جالبی است. این افراد معمولاً با کت و شلوار خاص به اولین جلسات خود می‌آیند و بسیار با اعتماد به نفس به نظر میرسند و صحبت میکنند. آنها این حرفه را بسیار «آسان» می‌بینند و نیازی به آموزش خود و حضور در جلسات آموزشی احساس نمیکنند. به سرعت وارد این کار میشوند، گروه بزرگی از افراد را با خود می‌آورند، حتی گاهی اوقات به سرعت چندین چک نیز به دست می‌آورند. چند هفته یا چند ماه بعد که تکثیری در تیم خود مشاهده نکنند، این کار را ترک می‌کنند یا به سادگی به شرکت دیگری می‌روند و تلفات زیادی به جای می‌گذارند. این گروه طوری وارد این صنعت میشوند که انگار میخواهند میلیونر شوند حتی اگر این کار وقت تمام آخر هفته های آنها را بگیرد.

اگر شما هم اینگونه هستید، جایی در حرفه فروش مستقیم ندارید و تجربه جدید پولدار شدن شما عمر کوتاهی خواهد داشت. مجددا باید بگویم که خوشبختانه شرکتهای فروش مستقیم معمولاً محصولات با کیفیتی را توزیع میکنند پس از محصولات خود لذت ببرید ولی بخش ناخوشایند تلفاتی است که به جای میگذارد.

### ۳. گروه کارفرمایان سخت گیر:

این گروه گروه نادری است ولی وجود دارد. این افراد سرمایه گزارانی هستند که وارد این کار شده اند و انتظار دارن تا در صدر قرار بگیرند و کل تجارت برای آنها ساخته شود. این گروه با کمک و حمایتی که دریافت میکنند راضی نمی شوند و انتظار دارند تا در صدر قرار بگیرند و چکهای درآمد برای رفاه آنها صادر شود. این افراد خجالت نمیکشند تا از سرگروه خود بخواهند تا «یک یا دو نفر از افراد توانا را در دسته های آنها قرار دهند تا کار خود را آغاز کنند» آنها اغلب میخواهند جعبه کارت ویزیت خود را به سرگروه ها بدهند تا با آنها تماس بگیرند و از آنها بخواهند تا به صدر بروند. اگر شما نیز چنین هستید، جایی در فروش مستقیم و هیچ تجارت دیگری ندارید و موفق نخواهید شد. متوجه هدف فروش مستقیم شوید که می گوید «کسب و کاری را برای خودتان شروع کنید نه به وسیله خودتان» این بدین معنی نیست که شرکای تجاری شما بردگان شما هستند. مجددا خوشبختانه شرکتهای فروش مستقیم معمولاً محصولات با کیفیتی را توزیع میکنند پس از محصولات خود لذت ببرید.

### ۴. گروه اجتماعی:

معمولاً گروه های اجتماعی افراد خوب و خوش برخوردی هستند و از درصد بزرگی از نیروی کار فروش مستقیم تشکیل شده اند. دلایل اولیه آنها برای وارد شدن به چنین کاری جنبه های اجتماعی است و نه پول. آنها در وهله اول عاشق دوست پیدا کردن هستند؛ پول درآوردن اولویت دوم آنها است. همچنین آنها به شدت در برگزاری مراسم و هماهنگ کردن مفید هستند و اغلب به صورت داوطلبانه وقت می گذارند در پشت میز ثبت نام بشینند و وظایف دیگران را انجام دهند. اگر شما اینچنین هستید، شما بخش مهمی از تیم هستید و همه شما را دوست دارند و به شما احترام میگذارند. اگر هدف اولیه شما از وارد شدن در فروش مستقیم یافتن دوستان بیشتر و لذت بردن از محصولات بی نظیر است پس در جای درستی قرار دارید. هر چند اگر به دست آوردن عواید مالی بخشی از برنامه شما است باید در روش عملیاتی خود تغییراتی را ایجاد کنید یا عواید مالی چشمگیری نخواهید داشت پس مجددا از دوستان تازه و محصولات خود لذت ببرید.

### ۵. گروه بعضی وقت ها:

این گروه بزرگترین بخش از نیروی کاری در فروش مستقیم و تجارت خانگی هستند. آنها خودشان را نیروی کار پاره وقت می‌دانند ولی آنها اینگونه نیستند. تفاوت متمایزی بین این دو گروه وجود دارد. افراد گاهی اوقاتی تمام تعهدات دیگر خود که در رقابت با این تعهد قرار دارد را به جسارت تجارت خود ارجحیت می‌دهند. آنها به راحتی زمانی به این تجارت می‌پردازند که میتوانند و تا جایی که میتوانند آن را ادامه میدهند. برنامه دقیق تجاری یا برنامه ای برای اعمال خود ندارند و تجارت خود را بر پایه و اساس منسجمی ایجاد نکرده اند. تنها وقتی به آن می‌پردازند که راحت هستند یا وقتی که فرصت مناسبی ایجاد میشود.

اگر هدف شما از ایجاد کسب و کار خانگی در نهایت رها شدن از کار و تجارت سنتی بوده است، پس نباید کسب و کار خود را به صورت اجتماعی درآورید و باید با آن در نهایت احترام رفتار کنید. ایجاد جلسه معرفی کوتاهی در آسانسور یا گفتگوی کوتاهی در راهرو میزان احترام شما به تجارتتان را نشان نمیدهد، تجارتی که مسلماً بهترین گزینه برای آزادی مالی شما بوده است.

### «نمیتوانید تجارت خود را به صورت اجتماعی درآورید»

اگر شما این چنین هستید، نیمی از راه را رفته اید و چیزی که اکنون به آن نیاز دارید برنامه تجاری دقیق است. به عنوان قهرمان ورزشی میدانم که در زمینه ورزش تفاوت میان افرادی که به المپیک راه می‌یابند و کسانی که به طور تفریحی ورزش میکنند برنامه دقیق است که قهرمانان دنبال میکنند. بدون این برنامه آنها تنها رقیبان افرادی هستند که تفریحی ورزش میکنند. تفاوت میان گروه بعضی وقتها و گروه موفق بعدی (گروه پاره وقت) در داشتن برنامه تجاری دقیق است که منجر به عظمت آنها میشود. هدف این است که تا جای ممکن در تیم تان بعضی وقتی ها را به پاره وقتی ها یا بالاتر از آنها تبدیل کنیم و این کار را باید از خودتان آغاز کنید. بدون آن گاهی اوقاتی پولی به دست می‌آورید و در اغلب موارد شرکت خود را عوض خواهید کرد. از محصولات خوب بسیاری لذت خواهید برد ولی به عواید مالی چشمگیری دست نمی‌یابید.

«هدف این است که در حد امکان گاهی اوقاتی‌ها را به پاره وقتی‌ها یا بالاتر از آن تبدیل کنیم»

### ۶. گروه پاره وقت:

این گروه تمام موارد درست را انجام میدهد و موقعیتی جدی برای به رسیدن به حداکثر اهداف مالی خود را دارد. بخشی از گروه پاره وقت تا جایی ادامه میدهند که به پاره وقتان جدی یا حتی تمام وقتان تبدیل میشوند. این گروه عجول نیستند و به بیشتر قوانین موفقیت پایبند هستند. درآمد ثابتی به دست می‌آورند و در برخی موارد حتی این درآمد جایگزین درآمد کار دائم آنها می‌شود. هر چند دو ضعف اساسی دارند که موجب می‌شود تا از دو گروه که موفقترین گروه‌ها هستند جدا شوند:

۱. به این که برای تیم خود آموزش دهنده باشند متعهد نیستند و برای حمایت از تیم فقط به سیستم و سرگروه‌ها اتکا می‌کنند. **افراد جذب قدرت میشوند** و از رهبرانی پیروی میکنند که مشتاق آموزش و هدایت هستند. این امر بدین معنی نیست که باید سخنگوی عمومی شوید، تنها به این معنی است که باید تجارت خود را خوب بشناسید و از طریق تلفن، وبینار یا رویدادهای کوچک به خوبی به دیگران آموزش دهید. همچنین افراد شما میخواهند که شاهد مشارکت شما در جلسات هفتگی باشند حتی اگر این مشارکت در حد توصیه ای کوچک یا تنها میزبان بودن باشد. به یاد داشته باشید که هنگامی که در عقب و پشت تیم قرار دارید نمی‌توانید آن را هدایت کنید پس به پیش آید و پدیدار شوید و به افراد دیگر در تیم خود انگیزه دهید تا همین کار را انجام دهند تا میزان جنبش تیم خود را افزایش دهید.

**«افراد جذب قدرت میشوند و از رهبرانی پیروی میکنند که تمایل به آموزش و هدایت دارند.»**

۲. آنها با رهبران اصلی خود رابطه ای بر اساس «علاقه و اطمینان» ایجاد نمیکنند عمدتاً به این دلیل که خانه خود را برای حمایت یا سپری کردن زمان مفید با رهبران خود به کار نمیبرند. این گروه عامل بسیار مهم «**عنصر انسان**» را فراموش کرده است، عنصری که برای ایجاد کسب و کاری بزرگ ضروری است. فقط به آن فکر کنید، چرا شرکتهای کسب و کارها، کلیساهای و مانند آن مهمانیهای شب کریسمس، شب سال نو، ب.ب.کیو و فعالیتهای تابستانی را برای کارمندان و مشتریان خود برگزار میکنند؟ جواب آن به **عنصر انسان** بر میگردد (عامل تفریح) اگر شما نیز اینچنین هستید، در مسیر درستی قرار دارید؛ با برگزاری رویدادهای هفتگی در صورت امکان در منزل خود یا مکانی مشترک کمی تلاش خود را بیشتر کنید و زحمت بیشتری به خود بدهید. این عادت را در خود ایجاد کنید تا در حد نوشیدن یک فنجان قهوه لاته یا وعده غذایی در مکانی مناسب با سرگروه‌ها و رهبران خود در ارتباط باشید و پیوسته فعالیتهای دیگری که موجب ایجاد رابطه «علاقه و اطمینان» میشود را خارج از عملکردهای تجاری عادی انجام دهید. فعالیت مورد علاقه من که موجب ایجاد چنین رابطه ای میشود **سفر برای رفتن به مراسم** است به ویژه اگر این سفر کوتاه مدت باشد. اتفاقات سحرانگیزی در این فعالیتهای تجاری روی میدهد که آثار آن تا عمری باقی میماند.

**« نمیتوانید تیمی را از پشت هدایت کنید پس به جلوی صف آمده و پدیدار شوید و به افراد دیگر در تیم خود انگیزه دهید تا همین کار را انجام دهند و قدرت تیم خود را افزایش دهید.»**

۷. **گروه پاره وقت جدی:**

این گروه گروه برگزیده ای است که همیشه در مورد آنها می‌شنوید. کسانی که به صورت نیمه وقت کار کرده اند و از ۰ به ۱۰۰۰۰ دلار در ماه در یکسال رسیده اند. این داستان حقیقی هستند و هر شرکتی از این نمونه‌ها دارد، اما بیاید واقعیت را ببینیم. ممکن است این گروه خاص پاره وقت نامیده شوند اما آنها واقعا دو تعهد تمام وقت دارند.

- اول کار دائم آنها است که ۴۰ ساعت در هفته وقت آنها را میگیرد.
- دوم کسب و کار خانگی آنها که بیش از ۲۵ ساعت در هفته وقت خود را به آن اختصاص میدهند.

این گروه خاص کاملاً انگیزه دارد تا تجارت فروش مستقیم خود را بسازد و هر چه سریعتر آن را جانشین کار تمام وقت یا کسب و کار سنتی خود کند. زندگی میکنند و در کسب و کار خود میخواهند و تا زمانی که به وعده های مالی خود دست یابند ( جایگزینی فارنزیک اهداف) در وضعیت ثابت E و E قرار دارند (هیجان زده و خسته - اصطلاح تخصصی نتورکر فارنزیک). برای این کار باید بتوانید متعهد شوید که حدود ۱۲ تا ۱۸ ماه در این مرحله بمانید و ادامه دهید که در نهایت شما را به درآمد ماهانه ۵ رقمی که وعده کرده بودید میرساند. من اینجا هستم تا به شما بگویم که «این کار آسان نیست ولی ساده است و در نهایت ارزش آن را دارد». اکثریت گسترده گروه پاره وقت جدی در طی دو سال به گروه تمام وقتان تبدیل میشوند. آنها به طور ثابت در این کسب و کار فعالیت میکنند و آن را رها نمیکنند، از تمام ابزار موجود در شرکت بهره میبرند و اگر شرکت حمایت کافی و ابزار آموزشی نداشته باشد، خودشان برای حمایت از تیم خود آنها را ایجاد میکنند. درست مانند ورزشکاران حرفه ای در روزهای تمرین، گروه پاره وقت جدی هیچگاه بیش از اندازه خسته یا مشغول نیست، آنها همانطور که قرار بوده خود را نشان میدهند و به روز بیشتر به کسب و کار خود میپردازند.

#### «این کار آسان نیست ولی ساده است و مطمئناً ارزش آن را دارد»

تنها استثنا برای این قانون این هنگامی است که رهبران از شرکتهای فروش مستقیم دیگر تغییر میکنند و همراه خود دیگر رهبران واجد شرایط را می آورند که به سرعت به دسته های پاره وقت، پاره وقت جدی و تمام وقت تقسیم میشوند. در این مورد، رهبر این تیم میتواند به سرعت و بدون سرمایه گذاری در تعهد و تلاش بسیار موفق شود و این امر به صورت طبیعی برای هر شخص دیگری هم صورت میگیرد. اجازه دهید نگذاریم این استثنائات موجب سردرگمی شما در مورد آنچه که شخصی معمولی نیاز دارد تا به نتایج مشابه برسد، شود.

#### ۸. گروه تمام وقت:

گروه تمام وقت با گروه پاره وقت جدی شباهتها بسیاری دارد. بیشتر توزیع کنندگان تمام وقت پیش از رسیدن به این مرحله کار خود را به صورت پاره وقت یا پاره وقت جدی آغاز کردند. هر چند، توزیع کنندگان تمام وقت با خطری جدی روبرو هستند که گاهی ممکن است برای بسیاری منجر به آشفتگی مالی شود. آموزش رایج این صنعت این است «فعالیت کسب و کار خود را بر پایه پاره وقت بگذارید تا جایی که جایگزین درآمد کار تمام وقت شما شود (شغل یا کسب و کار سنتی)، سپس شغل تمام وقت خود را ترک کنید و تجارت خانگی تمام وقت خود را ایجاد کنید.» به نظر عالی میرسد و این هدف میلیونها فروشنده مستقیم است. خطر ذکر شده در اینجا این است که پیش از برنامه نتورکر

**فرانزیک هیچکس برای این کار آفرینان جاه طلب چنین برنامه ای برای تجارت خانگی فراهم نکرده بود.**

آموزه‌های استاندارد این صنعت برای توزیع کنندگان تمام وقت این است که «برنامه های تجاری پاره وقت خود را ادامه دهند و هر چه میتوانند بیشتر فعالیت کنند.» من بارها و بارها توزیع کنندگانی را دیده ام که به صورت پاره وقت کار خود را آغاز کرده اند و به سرعت برنامه های تجاری پاره وقت شرکت خود را جایگزین درآمد تمام وقت خود نموده اند و کار خود را ترک کردند. هنگامی که این اتفاق می افتد آزادی تازه کسب شده به محض اینکه شروع به لذت بردن از چیزهای دیگر در زندگی خود کنند، موجب انحراف تمرکز آنها میشود. حتی برخی به سرعت در گروه بعضی اوقاتی ها قرار میگیرند. وقتی در نهایت تصمیم میگیرند که به کار خود بازگردند بسیار گیج خواهند شد زیرا نمیدانند چه باید بکنند. علت این سردرگمی این است که **انجام دادن تجارت خانگی به صورت تمام وقت بسیار با انجام دادن آن به صورت پاره وقت متفاوت است.**

شرکت کنندگان پاره وقت میتوانند با انجام دادن کارهای کوچکتر فعالیت کنند تا هنگامی که از کار خود درآمد تمام وقت داشته باشند. همچنین بدون در نظر گرفتن درآمد آنها، پاره وقتان در مورد هر تلاشی که آنها را در تجارت خود به جلو هدایت کند احساس خوبی دارند تا وقتی که به جایی بالاتر از تعهدات کار تمام وقت خود برسند مثبت و با انگیزه باقی میمانند. توزیع کنندگان در تیم خود نیز آنها را متعهد به چهار چوب توزیع کننده پاره وقت می بینند. تمام عاداتها کاری توزیع کنندگان در طی مرحله پاره وقت ایجاد میشود، اما هنگامی که اساس کار به تمام وقت تغییر میکند ، عاداتهای قدیمی مرحله کاری پاره وقت سردرگمی و آشفتگی ایجاد میکند. برنامه معمول دیگر برای آنها مناسب نیست و نیاز به برنامه کاری تمام وقت جامعی است.

**خطر این است که پیش از برنامه نتورکر فرانزیک هیچکس برای این کار آفرینان جاه طلب چنین برنامه ای برای تجارت خانگی فراهم نکرده بود.**

علت این سردرگمی مسئله ای دو پهلو است:

۱. لیست کاندیداها:

هنگامی که توزیع کنندگان به صورت پاره وقت فعالیت میکنند به بسیاری از انتظاراتی دسترسی دارند که هر روز در کار آنها برآورده میشود و در ارتباط است. این ارتباط مستمر با دوستان و وابستگان دعوت کردن افراد به جلسات به عنوان مهمان را آسان تر مینماید. به طور عادی این امر نباید برای توزیع کنندگان تمام وقت مشکل باشد آنها لیست درستی از بیش از ۲۵۰ اسم دارند و در حال رشد هستند، اما از آنجایی که بیشتر توزیع کنندگان آن را ندارند این مسئله تبدیل به مشکل بزرگی میشود و بعد از اینکه آنها تبدیل به توزیع کنندگان تمام وقت شدند سد راه آنها میشود. در کسب و کارهای سنتی برای



داشتن فهرست موجودی نیازمند گرفتن موجود کالا هستید و بدون آن کسب و کار شما بی نتیجه است. در فروش مستقیم فهرست شما «آدمها» هستند پس پیش از اینکه تصمیم بگیرید تا به این کار به صورت تمام وقت بپردازید، باید مطمئن شوید که لیست کاملاً سالمی از کاندیداهایی که به صورت روزانه با آنها در تماس هستید را در دست دارید.

۲- انگیزه دادن؛

نیروی محرک بیشتر توزیع کنندگان پاره وقت تبدیل شدن به توزیع کننده تمام وقت در این کار است، برای دستیابی به آزادی زمان و سپری کردن زمان بیشتر با خانواده خود است. در حقیقت، هنگامی که شما فروشنده مستقیم تمام وقت هستید در حقیقت «بازنشسته شده اید، بدون توجه به اینکه چقدر با شدت بر برنامه کاری خود کار میکنید، احتمالاً فکر میکنید «تمام وقت کار کردن چه ارتباطی با بازنشستگی دارد؟» علت اینکه این موضوع را مطرح کردم این است که هنگامی که این انتخاب را دارید که هنگامی که میخواهید و با کسی که میخواهید کار کنید، این امر به معنای بازنشستگی است. نیروی محرک آن چیزی است که فعالان پاره وقت را تحریک میکند تا تلفن بزنند، تورهای کاری را برگزار و هدایت کنند، سفر کنند و در کسب و کار خود سرمایه گذاری نمایند. هنگامی که توزیع کننده ای فعالیت خود را به صورت تمام وقت شروع میکند این نیروی محرک از بین میرود و اغلب اعضا تمایل دارند تا کمتر تلاش کنند زیرا بدون توجه به درآمد به وعده اصلی خود رسیده اند. هنگامی که این امر اتفاق می افتد رویدادهای زیر به دنبال آن روی میدهند:

سردرگمی ← از بین رفتن انگیزه ← کم شدن فعالیت ← کم شدن درآمد ← بحران مالی

روش عملیاتی نتورکر فارنریک که از سیستمهای برنامه عملکرد روزانه DMO و برنامه عملکرد هفتگی WMO تشکیل شده است نجات دهنده فروشندگان مستقیم و دارندگان تجارت خانگی تمام وقت است و آنها را قادر میسازد تا به صورت موفق فعالیت خود را انجام دهند و هر سال تجارت خود را بیشتر رشد دهند.

نتورکر فارنریک تنها برنامه آموزشی پیشرفته تجارت خانگی و فروش مستقیم در صنعت امروز است.

فارنریک بمانید.

یادداشت:

- در حال حاضر من در گروه ها یا دسته زیر قرار دارم:

---

---

- دستاوردهای من اینها هستند:

---

---

- تغییرات و پیشرفتهایی که نیاز دارم تا به طور کامل وعدههای مالی خود را حس کنم اینها هستند:

---

---

---

- امضا

تاریخ:

-