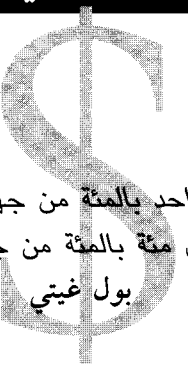
الفصل الحادي عشر



أفضل أن يكون لدي واحد بالمئة من جهود مئة شخص مجتمعين
على أن أبذل مئة بالمئة من جهودي الفردية
بول غيتي

موردك السابع
التسويق عبر استخدام الشبكات:
أحدث آلة للنقود

مرحباً بكم في جبل التسويق حيث سنبحث في أقوى أربعة مصادر للدخل في القرن الواحد والعشرين. إنه لمن الصعب بمكان أن نتخيل نمطية عمل تمثل روح القرن الواحد والعشرين أكثر من التسويق عبر استخدام الشبكات وتسويق المعلومات والتسويق عبر الإنترنت وتمثيل الشركات. إن هذه النمطيات الأربعة تجسد انقلاباً ثورياً في مفهوم التسويق وسيغير عالم الأعمال بشكل جذري. كل واحدة من هذه الأنماط الأربعة ستنعكس على حياة كل منا بشكل كبير، لذا يجب عليك أن تشارك في كل من هذه التيارات القوية لتتمكن من الإحساس بخصوصية كل واحد منها ولتفهم الفرق بينها ولتتذوق بالتالي تميز الأرباح التي تعطيك إياها كل على حدى.

لنبدأ بالتسويق عبر استخدام الشبكات والذي يعرف أيضاً بالتسويق المتعدد السويات: أي عندما تقوم بأعمال حرة كأن تكون موزعاً مستقلاً

لمنتجات شركة من الشركات التي تعمل في مجال التسويق عبر استخدام الشبكات الآخذ بالنمو يوماً بعد يوم. يولد هذا المصطلح «التسويق عبر استخدام الشبكات» العديد من الأحاسيس المختلفة لدى معظم الناس، ولا يستطيع المتعامل مع هذا النوع من أنشطة التسويق إلا أن يأخذ موقفاً منه إذ قد يحبه أو يكرهه (أو الاثنان معاً)، ولكن في النهاية ماذا يعني هذا المصطلح؟

هل حضرت فيلماً جيداً في أحد الأيام أو ذهبت إلى مطعم جيد ومن ثم أخبرت أصدقاءك عنه ونصحتهم بالذهاب إليه؟ هذا ما يسمى «بالإعلان من خلال كلام الناس» الذي يحبه ويفضله رجال الأعمال كونه أكثر فاعلية من أي نوع من أنواع الإعلان والتسويق والترويج الأخرى التي يصرف عليها الكثير من النقود. ومن هنا فإن التسويق عبر استخدام الشبكات ليس إلا وسيلة من وسائل تعزيز فاعلية الإعلان من خلال كلام الناس.

دعني أقدم لك مثالاً افتراضيا: لنفترض أنك اقترحت على شقيقتك بتجربة مطعم جيد (Chez Bob مثلاً). وعليه قامت شقيقتك وزوجها بحجز طاولة للعشاء هناك، وأثناء العشاء يسألهم النادل حول كيفية سماعهم بالمطعم فيقولون له بأنهم سمعوا بالمكان عن طريقك. كيف ستشعر فيما لو استلمت بعد عدة أيام رسالة شكر من صاحب المطعم وقسيمة عشاء مجاني عرفاناً منه لتوصيتك بمطعمه؟ لعل ذلك سيسعدك كثيراً. وسيوضح لك صاحب المطعم بأنه وبفضل توصيتك الجيدة لمطعمه فإن الأخير قد كسب زبوناً دائماً جديداً. وهذا الزبون لم يأتِ إلى المطعم بناء على الإعلان المنشور في دليل الصفحات الصفراء أو بناء على الحملة الإعلانية التي يقوم بها هذا المطعم في الراديو والصحف. ولهذا يود صاحب المطعم أن يقوم بمكافئتك لقاء هذا الزبون الجديد الذي أتى بناء على كلام الناس.

وبعد كل مرة ستذهب شقيقتك فيها إلى هذا المطعم في المستقبل

سيرسل لك صاحب المطعم حوالة نقدية تعادل 10 بالمئة من قيمة فاتورتهم تعبيراً عن شكره المتواصل، وهكذا من المؤكد بأنك ستتسلم خلال عدة أشهر حوالات مماثلة. لاشك بأن ذلك سيرضيك إلى درجة أنك ستقوم بتشجيع معارفك على زيارة المطعم الأمر الذي سينتج العديد من قسائم العشاء المجانية إضافة إلى حوالات شكر بقيمة 10 بالمئة. وبعد عدة سنوات ستكون قد ساعدت إدارة المطعم على استقطاب دزينة من الزبائن دائمين الذين سيضمنون لك بشكل غير مباشر عدة مئات من ال دولارات من الدخل الإضافي السهل. ألن يكون ذلك رائعاً؟

$$$

فطنة وحكمة

ستنجذب دوما إلى الأشياء التي تحبها في سرك، ولا يحصل البشر على ما يريدون بل يحصلوا على ما هم عليه.

James Allen

هذه هي النظرية التي تدعم فكرة التسويق عبر استخدام الشبكات. كما تسمى اليوم إذ أني أفضل أن أسميها التسويق باستخدام العلاقات لأن مفهوم كلام الناس يستمد قوته وتأثيره أساسا من العلاقات بين الناس.

يقوم اليوم رجال الأعمال اليوم بصرف ما يعادل الخمسين بالمئة من منتجاتهم على الإعلان ونفقات التسويق. وبدلاً من إعطاء هذه الأموال للصحف الغنية وللمجلات ومحطات التلفزة بدأ اليوم العديد من رجال الأعمال الأذكياء بتقاسم هذه الأموال مع أفضل زبائنهم، وفي كل مرة يقوم هؤلاء الزبائن بالتأثير على الناس لشراء منتجاتهم يرسلون لهذا الزبون الوفي حوالة كنوع من العمولة.

إن إحدى أشهر قصص نجاحات التسويق باستخدام العلاقات هي قصة Amazon.com إذ وبعد إطلاق هذا الموقع الخارق على الإنترنت توصل المؤسسون إلى فكرة رائعة: لماذا لا تدفع عمولة محددة لكل من يرسل زبائن لزيارة الموقع على الإنترنت؟

وهنا قام أصحاب الموقع بإطلاق برنامج شراكة لتشجيع ملايين من

أصحاب مواقع الإنترنت لوضع صلة بين هذه المواقع وموقع Amazon.com بحيث إذا قام أي مستخدم للإنترنت بزيارة الموقع من خلال أحد مواقع الشراكة واشترى منتجاً من منتجاته، يقوم ال Amazon.com بتقديم عمولة تتراوح بين 3 إلى 7 بالمئة من قيمة المنتج إلى الموقع الشريك. وقد أدى هذا البرنامج إلى إثارة اهتمام عشرات الآلاف من أصحاب المواقع الأمر الذي أدى إلى نجاح منقطع النظير.

واليوم أخذ هذا البرنامج بالانتشار عبر الإنترنت وأصبح منهجاً يتبعه الكثير من أصحاب المواقع على الشبكة. إذاً فإن التسويق عبر استخدام الشبكات أو التسويق بالعلاقات هي سياسة فعالة، لقد أتى وقتها ومن الجيد العمل بها. ومع ذلك فإنني عندما سمعت بهذا المبدأ لأول مرة لم أعتقد بأنه متميز ومثير للاهتمام. واليوم أشعر بالحرج حين أقول بأني قد استخفيت بهذا المبدأ عندما سمعت به للمرة الأولى وإليكم ما حدث؟

SSS

فطنة وحكمة

صحيح أن المال ليس كل شيء في الحياة، ولكن في الوقت الحالي المال هو الشيء الوحيد الذي أريده

القوة الرائعة للدافع

بدأ كل شيء مع كوليت فان روزن، صديقة زوجتي التي كانت قد مرت لتوها بتجربة طلاق مريرة تاركة لها خمسة أطفال وفاتورة محامي مرتفعة بدون أي نقود. ولأنها تحتاج للعمل فقد وظفتها كمساعدة تنفيذية لدي. وبعد عدة أشهر أتت إلي تطلب المشورة:

«بوب، لقد كنت أتحدث مع أخي حول شركة يعمل بها، وقد شرح لي كيف أستطيع أن أجني بعض المال الإضافي وأظن أني سأقوم بذلك».

«أي نوع من الشركات هذه؟»

«إنها شركة تقوم بتسويق متممات غذائية عبر شبكة من الموزعين»

SSS

فطنة وحكمة

إن نقاش واحد مع رجل حكيم يعادل شهراً كاملاً من الدراسة في الكتب - مثل صيني

حسناً لم يكن عليها أن تقول أكثر من ذلك حتى توقف عقلي عن التفكير وقلت لها: «لا تقومي بذلك». وعلى الرغم من معارضتي قامت كوليت بالمضي قدماً. لقد قالت لي بأن لديها إحساساً قوياً تجاه هذا الأمر وبالفعل بعد عدة أسابيع حصلت على شيكها الأول بقيمة مئة دولار. ومن ثم تضاعف شيكها الأسبوعي ليصبح بقيمة 500 إلى 600 دولار ومن ثم 1000 دولار في الأسبوع.

وبالطبع كنت لا أزال مؤمناً بأنها مجنونة ولكني كنت تساءلت: «كيف تقوم بذلك؟». وعندها أعلمتني بأنها ستستقيل من العمل لدي: «بوب، لقد أصبحت قيمة الشيك الذي أحصل عليه 2000 دولار في الأسبوع»، الأمر الذي أثار إعجابي:

- «2000 دولار في الأسبوع!!! كيف استطعت ذلك؟».

- «لقد قلت لك يا بوب، إن ذلك أمر ناجح»

- «ربما الأمر ينجح معك، ولكني لا أتصور نفسي بأني أحمل زجاجات المتممات الغذائية وانتقل من باب إلى باب، الرجاء افتحوا لقد وصلت الطلبية»

- «لا يتم الأمر كذلك، إني أقوم فقط بإخبار الناس كيف غيرت هذه المنتجات حياتي، وعندما يثير الأمر فضولهم ويودوا لو يجربوا هذه المنتجات يقومون بالاتصال برقم مجاني لطلب المنتجات التي تقوم الشركة بتوصيلها إلى باب المنزل. إني لا أقوم بتوصيل هذه الطلبيات، بل تقوم الشركة بذلك وأنا أقبض الشيك»

وواصلت قائلة: «والآن إليك أفضل ما في الأمر، إن هذا المنتج هو منتج قوي ويقع الناس في حبه بسهولة إلى درجة أنهم يواصلون طلبه كل شهر، وفي كل مرة يقومون بذلك أستلم المزيد من الشيكات.

SSS

فطنة وحكمة

إن العمل الجاد تؤتى ثماره في المستقبل فيما الكسل تؤتى نتائجه فوراً

وهذا ليس كل شيء، إذ أن هؤلاء الناس لا يستطيعون تمالك أنفسهم في مشاركة الآخرين أحاسيسهم حول كيف أنهم أصبحوا يشعرون أفضل بعد استخدام هذه المنتجات، وعندما يقومون بذلك أحصل أيضاً على نسبة صغيرة من المبيعات. وهكذا دواليك.

واليوم هناك الآلاف من الناس حول العالم يستخدمون هذه المنتجات، وفي كل يوم اثنين أحصل على آلاف ال دولارات نتيجة جهودي وجهود مئات من الناس غيري» .

وهنا استحوذ الأمر على اهتمامي واستوعبت قوة الدافع من تجربتي في مجال العقارات حيث تستطيع السيطرة على كمية كبيرة من العقارات بمبالغ صغيرة. ولكن الأمر الذي شرحته لي كوليت كان أقوى. لقد كانت كوليت تدفع بنفسها قدماً عبر استخدام جهود مئات الناس، وبما أن هؤلاء الناس منتشرون حول العالم فإنها تحصل على دخلها على مدار اليوم حتى عندما تكون نائمة.

في فصل سابق تقاسمت المقولة التالية مع الطبيب دافيد جورج:

إن الفقر هو عندما تنتج الجهود الكبيرة نتائج صغيرة، فيما الثروة تكون عندما تؤدي الجهود الصغيرة إلى نتائج كبيرة.

إن هذه المقولة هي وصف دقيق لما كانت تقوم به كوليت: جهود قليلة ونتائج ضخمة، كسب 2000 دولار في الأسبوع أي 100000 دولار سنوياً. وفي الواقع فإن عدداً قليلاً من العائلات الأميركية يستطيعون كسب هذا المقدار من المال وغالباً ما يلزم لذلك عقوداً طويلة من العمل بدوام كامل للوصول إلى هذا المستوى من الدخل. نعم لقد استطاعت كوليت تحقيق ذلك بأقل من ثمانية عشرة شهراً ولا تزال تتطور في عملها وسيواصل دخلها بالارتفاع: 3000 دولار في الأسبوع، 4000، 5000 والأكثر من ذلك فإن هذا الدخل مضمون ومستمر.

SSS

فطنة وحكمة

لم أكن فقيراً يوماً، بل كنت مفلساً. إذ أن الفقر هو إطار دهني فيما الإفلاس هو حال مؤقتة.

Mike Todd

«بوب لقد قلت لك، إن هذه الشركة مختلفة» في أحد الأيام أعطتنا كوليت شريط فيديو وقمنا بمشاهدته أنا وزوجتي. ولن أنسى بعد هذا ما حصل: أثناء مشاهدتي للشريط قال لي حدسي هذه هي الفرصة. هل شعرتم بحدس في يوم من الأيام؟ أي أن يشعر جزء منكم بأنكم على حق فيما الجزء الآخر لا يزال مرتاباً؟ حسناً إني أتبع إلهامي، ولقد أحسست في ذلك اليوم بذات الحدس الذي دفعني إلى الاستثمار في قطاع العقارات في السبعينيات قبل طفرة العقارات بقليل. أتذكر تلك الأيام؟ لقد جمعت ثروة وقتها. وبنفس الطريقة اتبعت حدسي حين تركت مهنتي كمستشار استثمار لأكتب كتابي الأول «لاشيء لتخسره». إن فرص نجاح كاتب حديث العهد هي 1 من 10000. ولكن وقتها جزء مني كان واثقاً من أني فيما لو اتبعت حدسي فإن شيئاً جيداً سيحصل لي. إذ كيف لي أن أعرف بأن أول كتاب لي سيتصدر قائمة أفضل كتب النيويورك تايمز. وتصدر كتابي الثاني «خلق الثروة» القائمة أيضاً. ومن ثم شعرت بحدس يدفعني لتأسيس عدة شركات للندوات ... لقد نمت هذه الشركة لتصل قيمتها إلى ما يزيد عن 100 مليون دولار خلال خمسة عشرة عاماً.

إذاً كما ترى، فإنه عندما يكون لدي حدس لا بد أن يكون هذا الحدس جيداً. وعندما شاهدت ذلك الشريط أتاني إلهام قوي: هذه هي الفرصة !!!

اتصلت بي كوليت في اليوم التالي وسألت: «ما رأيك بالشريط؟» وبالرغم من حدسي القوي قلت لها: «آسف فإن الأمر لا يهمني». ولقول كلمة حق عن كوليت فهي لم تبيح لي الفرصة للتأثير عليها سلباً، بل قامت بدعوة زوجتي على الغداء وقررتا أن يمضيا بالأمر بدوني. لقد كنت منغلق التفكير ولم أرض حتى بتوقيع طلب اشتراك. ولكن وبعد وقت قصير حصل ما وعدت به كوليت: بدأت الشيكات بالوصول.

واليوم، وبعد عدة سنوات، يحول كل يوم جمعة شيكاً كبيراً، كبيراً جداً إلى حساب زوجتي، إلا أن اسمي غير موجود عليه. إنه شيك زوجتي إذ لم يكن السيد الظنون يريد أن يقوم بأي شيء للحصول على شيك مماثل. إذاً فهي تحصل على الشيك وأحياناً تتقاسم جزء منه معي.

في الصفحات التالية سأشرح لكم كيف يمكنكم أن تحصلوا على شيكات مماثلة ولكن ذلك ممكن فقط فيما لو كنتم أكثر انفتاحاً مني.

الارتباط بمعلومات مغالطة

لماذا تعتقدون برأيكم قمت بالتصويت ضد إلهامي؟ ربما لأني كنت قد سمعت آراءً سلبية حول التسويق عبر استخدام الشبكات... وبدون أن أتحقق صحة الأمور بنفسي قمت ببناء أحكام سريعة تبين فيما بعد بأنها خاطئة.

لقد كان خطئي الأول عندما اعتقدت بأن شركة كوليت هي مثل الشركات القديمة الطراز المتعددة السويات كتلك التي كانت شائعة في الستينات والسبعينات إذ أنه وفي تلك الحقبة من أنماط التسويق عبر استخدام الشبكات البدائية، كان على الموزعين أن يخزنوا في كراجات بيوتهم كميات كبيرة من المنتجات ومن ثم يحاولون بيعها لأقربائهم ومعارفهم. وحين كانوا يريدون توظيف أناس جدد، كان أصحاب الشركات يشجعونهم على السهر ليال طويلة لإقناع معارفهم بالعمل. ومن غير الضروري أن نقول بأن القليل منهم فقط استطاع تحقيق بعض الأرباح، فيما الغالبية اضطرت إلى ترك العمل محبطين فيما كراجاتهم مليئة بالبضائع التي لا يستطيعون تصريفها وقلوبهم متخمة بطعم مرارة الفشل. لقد أكدت لي كوليت بأن شركتها تشبه أي شيء عدا هذه الشركات.

SSS

فطنة وحكمة

معظم المشاكل المالية لدى الأشخاص هي بسيطة للغاية، وهي ببساطة أنهم لا يملكون المال على الإطلاق.

في تلك الفترة تعلمت شيئاً قرأته في كتابٍ للمحرر السابق لمجلة Success ريتشارد بو الذي كتب في كتابه «الموجة الثالثة: العهد الجديد

للتسويق عبر استخدام الشبكات»:

«لقد بدأت ثورة الموجة الثالثة منذ خمسين عاماً عندما اخترع كارل رينبورغ التسويق عبر استخدام الشبكات التي تعتبر نمطاً من أنماط الأعمال الذي صمم لتسهيل الأمر لكل من يود أن يصبح صاحب أعمال حرة. إن أيام التسويق المتعدد السويات التحضيرية والصعبة والتي استمرت لأربعين عاماً كانت تعتبر المرحلة التأسيسية وقد أسميتها بالموجة الأولى. فيما تأسست الموجة الثانية في الثمانينات عندما أتاح تطوير الحاسب الشخصي إمكانية تأسيس شركات للتسويق المتعدد السويات في كراجات البيوت. إن هذا التطور خلق الأرضية المناسبة لتأسيس شركات جديدة، ولكن الموجة الثانية كانت دائماً تناسب أولئك الذين لا يحتاجونها: أصحاب الأعمال الحرة الجسورين والمتوجهين باتجاه المبيعات. ولكن فقط المرحلة الثالثة قدمت وعوداً واقعية للجموع لتحقيق نوعاً من الاستقلالية المالية. وباعتماد أنظمة وتقانات جديدة أتاحت هذه الموجة الثالثة الفرصة لعموم الناس (وليس فقط لقوى المبيعات المحترفة) فرصة الاستمتاع بثمار الأعمال الحرة مع تجنب صعوباتها».

وبالاستناد على النتائج المثيرة التي يطرحها هذا الكتاب، سمحت لكل من كوليت وزوجتي، ولكن ليس بدون تردد، بتقديم هذا المفهوم في إحدى ندواتي الصغيرة.

كنت لا أزال متردداً جداً، ولكن وبعد بضعة أسابيع بدأ بعض المشاركين في الندوة بالاتصال للتعبير عن ارتياحهم بعد استعمال هذه المنتجات. ولقد أثارني الموضوع إذ أني لم أكن أتناول أية متممات غذائية وقد كنت أعتقد دائماً أني بصحة جيدة وبأنني لا أحتاج أي منها، وعلمت في وقت لاحق أن صحتنا بخطر وأن على كل منا أن يأخذ إمكانية تناول المتممات الغذائية بشكل يومي بعين الاعتبار.

أما فيما يتعلق بجني الأموال من ذلك، فقد بدأ بعض المشاركين في

الندوة بالاتصال قائلين:

«بوب، إن نصيحتك هذه هي أفضل طريقة لربح المال»

«لقد ربحت 1000 دولار في الأسبوع الماضي»

«لقد جربت التسويق عبر استخدام الشبكات، ولكن هذه الطريقة أسهل بكثير»

عندها قلت لنفسي «ربما هذه الطريقة هي على قدر من الأهمية».

وقد بدأت أستوعب الأمر عندما اكتشفت أن شخصاً مقعداً

قد جنى أول 1000 دولار عبر استخدام هذه الطريقة من

التسويق. عندها قلت لنفسي إذا كان هذا الإنسان يستطيع

ذلك، لا بد أن يستطيع أي إنسان آخر أن يقوم بذات

الشيء. عندها قررت أن أركز جهودي على إضافة هذا النوع من النشاط «الغذائي» إلى قائمة مصادر دخلنا.

لقد كنا نمارس العديد من الأنشطة التجارية خلال السنة، ولكن التسويق عبر استخدام الشبكات كان أكثرها مردوداً على الإطلاق. إذ لم يكن لدينا أية تكاليف ولا أية ديون والتزامات وقد كنا ندير هذا العمل بدون أي موظف وبدون الحاجة حتى لسكرتيرة. والأفضل من ذلك فإن هذا النوع من العمل غير مرتبط بأي مكان، إذ أني كنت أستطيع القيام به مرتدياً روب الحمام في المنزل أو عبر هاتف السيارة أو باستخدام البريد العادي في تاهييتي. ولا يوجد أية أثار جانبية سلبية لهذا العمل فيما أرباحه تواصل بالارتفاع. وعندما يسألني الناس فيما إذا كنت أمارس التسويق عبر استخدام الشبكات، أجيب بحزم «بلا شك»

SSS

فطنة وحكمة

لا يمكن للحواجز أن تحطمني، بل كل من هذه الحواجز يستثير عزيمتي

Leonardo Da Vinci

لا أعرف كيف كانت تجربتكم مع شركات التسويق المشابهة، ولكن تجربتي في المقابل كانت رائعة. وعندما تبدأ النقود بالتدفق فإن الأمر يكون كما لو كان يوجد لديكم بئر نفط في الفناء الخلفي لمنزلكم. إذ أن هذا النوع من النشاط لا يتوقف عن ضخ الأرباح. وعندما أفكر بالأمر أتساءل كيف استطعت إغفال هذه الفكرة لجني النقود طوال هذه السنوات وأحزن في ذات الوقت على أن هذه المفاهيم الخاطئة نفسها تؤخر العديد من الأشخاص الأذكياء، العقلانيين والبارعين.

ضع نفسك في أرض حيادية

SSS

فطنة وحكمة

الخبير هو الشخص الذي ارتكب كل الأخطاء التي يمكن ارتكابها في مجال ضيق جداً

Niels Bohr

حسناً، لنفترض أنك لست بذلك الإنسان الظنون الذي كنته، ولنفترض أنك تثق بما أقوله وتوافق على أن تكون في موقع حيادي وتأخذ بعين الاعتبار إمكانية إضافة مصادر دخل جديدة إلى حياتك. ولنناقش الأجوبة على الأسئلة الثلاث الأكثر شيوعاً لدى الناس:

السؤال الأول: هل هذا الأمر قانوني؟

السؤال الثاني: لماذا يجب علي تفضيل هذا النوع من العمل مقابل عمل توزيع تقليدي؟

السؤال الثالث: ماذا يجب علي أن أفعل لإنجاح هذا النوع من العمل؟

السؤال الأول: هل هذا الأمر قانوني؟

SSS

فطنة وحكمة

لم يبق المليار دولار على ما كان عليه في السابق.

Nelson Bunker Hunt

صراحة هذا كان سؤالي الأول، إذ أني لم أكن أريد أن أورط نفسي أو أي من قرائي المخلصين بأي أمر مشبوه. وقد قمت بالتحقق من هذه النوعية من النشاط وتبينت بأنها قد جمعت عشرات المليارات

من ال دولارات حصيلة مبيعاتها إضافة إلى بناء شبكة من أكثر من عشرة ملايين موزع عامل منتشرين في كافة أصقاع الأرض. نعم، إن هذا العمل ليس شرعياً فقط بل تم الاعتراف به كصناعة واعدة للمستقبل. لقد جلب هذا العمل انتباه أكثر من خمسمائة شركة رائدة بما فيها كولغيت ـ بالموليف، جيليت، آفون، كوكاكولا وأم. سي. آي.

ومنذ فترة قريبة بدأ عملاق الاتصالات الدولي «أيه. تي. أند. تي» أيضاً بتسويق خدمات اتصالاته الدولية مستخدماً هذه الطريقة من التسويق.

هل تذكرون عندما كانت سمعة اليابان بأنها تنتج منتجات متدنية السوية؟ عندما كنت صغيراً كانت تعني عبارة «صنع في اليابان» الثمن البخس عادة أو المادة المستهلكة الرخيصة. واليوم أصبح المفهوم السائد عن المنتجات اليابانية مختلفاً بمائة وثمانين درجة. فقط المنتجات المتميزة بالسوية تأتي من اليابان.

مثل هذا الاختلاف الجذري ذاته طرأ على مفهوم التسويق باستخدام الشبكات، إذ بدأ جمهور المستهلكين بسرعة باكتشاف حقيقة أن بعض المنتجات المتميزة والجيدة وذات السعر المقبول قد بدأت تسوق عبر هذا النوع من التسويق. ولو لم تكن هذه هي الحال فهل تعتقد بأن «أيه. تي. أند. تي.» ستفكر حتى بهذه الوسيلة؟

إذا كانت «أيه. تي. أند. تي.» مستعدة على المراهنة بسمعتها فإني مستعد أيضاً مثلي مثل الكثير من الناس الأذكياء والنبهاء الناجحين: أطباء، مدرسين، رواد فضاء، مدراء شركة فورتون ، ممثلين مشهورين، كتاب ومؤلفين، حرفيين صحة، أساتذة جامعات، مدربين، رياضيين أولمبيين، أصحاب أرقام قياسية، ممرضين، علماء، رجال بنوك، محامين إضافة إلى عشرات الآلاف من الأشخاص الأذكياء المنحدرين من مختلف دروب الحياة. كل هؤلاء يندفعون إلى هذه الصناعة والكثير ممن لم يكن يأخذ

صناعة التسويق باستخدام الشبكات بعين الاعتبار في الماضي، أصبح اليوم يحتضن شركات الموجة الثالثة الآخذة بالظهور.

التوقيت هو كل شيء

الآن هو الوقت الملائم للنمو المستقبلي لهذه الصناعة إذ أنه يتزامن مع عملية تقليص الشركات التي بدأت في التسعينيات وما يرافقها من تسريح جماعي للعاملين إضافة إلى الثورة التي تسمي هذه العشرية لمفهوم العمل من المنزل. فيما يقوم أكثر من 77 مليون وافد إلى سوق العمل بالبحث عن السبل المناسبة للحصول على المال اللازم لاحتياجات سنوات تقاعدهم المقبلة.

السؤال الثاني: لماذا يجب علي تفضيل هذا النوع من العمل مقابل عمل توزيع تقليدي؟

إن هدفك من البدء بإيجاد مصادر دخل من جبل التسويق يكمن في اختيارك عملاً يضمن تسويق منتجاً يستثير اهتمامك وحماسك. ولنفترض بأنك تحب التغذية والأمور المتعلقة بالصحة، أي أنك تحب فكرة جني النقود فيما تقوم بمساعدة الناس على البقاء أصحاء وعليه تقرر دراسة عدة إمكانيات عمل.

وفيما بعد تعثر على إعلان في مجلة Entrepreneur حول أهم عشرة موزعين لمواد تغذية. ولقاء 58500 دولار فقط تستطيع أن تؤسس عملك الخاص مدعوماً من قبل شركة عالمية. إن احتمالات النجاح في مثل هذه الحالة عالية، ومع ذلك لا بد أن توجد بعض السلبيات لهذا النشاط: سيتوجب عليك التوقيع على عقد استثمار واستخدام وتدريب الموظفين، شراء بعض الأصول والتجهيزات والرفوف وغيره. ومع ذلك وعقب فترة تدريب مكثف ستستطيع البدء بالعمل وستصبح رئيساً لنفسك. لا شك أن

الأمر مغري جداً فيما لو توفر لديك 58500 دولار. مالعمل؟ هل ستقوم برهن بيتك؟

وفي ذات المجلة تلاحظ إعلاناً لشركة تقوم بتسويق مواد تغذية عبر استخدام الشبكات، فتقوم بالإطلاع على الشركة وعلى منتجاتها وبالتحقق من الناس الذين ستعمل معهم ومن ثم تكتشف بأنك وبأقل من 1000 دولار ستستطيع أن تصبح موزعاً ومن ثم قادراً على تحقيق دخلاً خلال أيام معدودة وليس شهور.

لعل أفضل ميزات هذا النشاط أنه يتيح تحقيق دخلاً متنامياً إضافة إلى التنوع في مصادره. ومن المعقول جداً أنه وخلال سنوات قليلة ستستطيع التقاعد مبكراً مع المحافظة على مصادر دخل لا تتطلب الكثير من الجهد والعمل من قبلك. ولن يكون لديك أي متاعب فيما يخص القيام بالجرد، مسك الدفاتر وإدارة الموظفين.

ولكن لا تزال هناك بعض السلبيات في هذا النوع من الأنشطة، إذ أنك ستقوم بالعمل بمفردك في منزلك الأمر الذي سيتطلب منك أن تكون محرضاً بشكل ذاتي وملتزماً، وقد تشعر بالوحدة ولكن لا بأس عليك إذ أنه من الممكن أن تشغل نفسك بعدِّ النقود التي ستوفرها كونك لم ترهن بيتك.

وكالات التوزيع	شركة الموجة الثالثة للتسويق
ضرورة تأمين أجور الوكالة مسبقا	رسوم توزيع مبدئية منخفضة
استثمار مكتب ـ مساحة للمفرق	العمل في المنزل
توظيف وتدريب وإدارة موظفين	تشغيل وتدريب موزعين آخرين
تخزين المنتجات	تخزين منخفض أو معدوم للمنتجات
شحن وتوصيل المنتجات	الشركة تشحن المنتج مباشرة للمستهلك
الالتزام بأوقات عمل محددة سلفا	ساعات عمل مرنة
دخل خطي (يجب عليك أن تكون متواجدا)	إمكانية دخل مطرد (دون تواجدك)
كلفة إدارة ومصاريف عالية	كلفة إدارة ومصاريف منخفضة

نفقات البدء لـ 25 وكالة توزيع معروفة

	Low	High
AAMCO Transmissions	$151,000	$166,000
Baskin-Robbins Ice Cream	$78,000	$447,000
Blockbuster Video	$245,000	$823,000
Budget Rent a Car	$166,000	$449,000
Dairy Queen	$181,000	$585,000
Denny's Restaurant	$392,000	$711,000
Dunkin' Donuts	$46,000	$287,000
GNC (General Nutrition Center)	$112,000	$197,000
Gold's Gym	$434,000	$1,800,000
Great Earth Vitamins	$92,000	$111,000
Jenny Craig Weight Loss	$159,000	$314,000
Jiffy Lube	$174,000	$194,000
Kentucky Fried Chicken	$1,000,000	$1,700,000
Kwik Copy	$216,000	$357,000
Mail Boxes Etc.	$115,000	$178,000
Manhattan Bagels	$150,000	$337,000
McDonald's	$413,000	$1,300,000
Mrs. Fields Cookies	$45,000	$412,000
One Hour Martinizing Dry Cleaners	$180,000	$260,000
Rent a Wreck	$15,000	$207,000
Stanley Steemer Carpet Cleaner	$80,000	$340,000
Subway Sandwich	$61,000	$170,000
SuperCuts	$90,000	$164,000
Terminix Termite Pest Control	$42,000	$75,000
The Athletes Foot	$175,000	$325,000

المصدر مجلة Entrepreneur، كانون الثاني/ يناير 1999

عندما أقارن تسويقي عبر الشبكة بالأعمال التي كنت أملكها وأديرها خلال الـ 20 عاماً مضت، فإن عملنا بالتسويق عبر الشبكة هو الرابح بلا منازع. لقد امتلكت مطاعماً، متاجراً للألبسة، مصنع للشوكولاتة، أبنية للسكن، أبنية تجارية، شركات لإقامة الندوات، نشرات دورية، والبريد المباشر، الاعلان، وبرامج الكمبيوتر. لقد قمت بالاستثمار في مسرحيات برودواي. حتى أنني قد امتلكت حصة في فريق محترف لكرة السلة، Utah Jazz التسويق عبر الشبكة هزمت هذه الأعمال جميعها. إن نفقاتي ضئيلة جداً بالمقارنة مع نفقات شركتي السابقة المؤلفة من 250 موظف. مجرد فكرة العودة لإدارة الموظفين تجعلني أنكمش خوفاً. لا يتوجب علي بعد الآن أن أدفع الرواتب، الفوائد، ضرائب التأمين الاجتماعي، التأمين الصحي، خطط التقاعد. بالنسبة لموظف سابق مثلي يبدو الأمر أشبه بالمعجزة.

و لكن، سوف تقول «لا أريد أن يصبح لدي كراج مليء بمنتجات غير مرغوب بها» ولا أنا أريد ذلك أيضاً. وبصراحة، هذه كانت مشكلة تواجه شركات الموجة الأولى والموجة الثانية التي استخدمت أسلوب الضغط لتقنع الموزعين الجدد أن يشتروا منتجات بقيمة آلاف ال دولارات لكي يبدؤا العمل.

هذا الذي يجعل شركات الموجة الثالثة للتسويق عبر الشبكة مختلفة. لقد ولت تلك الأيام التي كان فيها الموزعون يحتاجون لتخزين المنتجات في كراجاتهم، يقومون تسليم المنتجات بأنفسهم، ينجزون عدد لا نهاية له من الأعمال المكتبية، ويوضبون ويشحنون المنتجات إلى جميع الأنحاء. كل هذه الأعمال الشاقة تنجزها الشركة. كل ما عليك فعله هو إيجاد الزبائن، انجاز القليل من الأعمال المكتبية، الإجابة عن الأسئلة، والقيام ببعض التدريب. وتكون بهذا قد بدأت العمل. ولكنك سوف تقول، يبدو أن الجميع قد بدأ هذا العمل. ألن ينفذ

$$$

فطنة وحكمة

الاستياء هو أول ضرورة للتقدم.

Thomas Adison

مني الزبائن؟ لا تكن سخيفاً، فهناك 300 مليون شخص في أمريكا الشمالية لوحدها، ومنهم أقل من 10٪ لم يقوموا بالتسويق عبر الشبكة. بالإضافة إلى مئات الملايين، وحتى المليارت من الناس في البلدان الأخرى. على الرغم من أن التسويق عبر الشبكة تم اختراعه في أمريكا، فإنه حتى أكبر وأكثر انتشاراً في اليابان وهو ينتشر بقوة في الشرق الأقصى.

في الحقيقة، إن هذا هو الشيء الممتع في التسويق عبر الشبكة. سوف تكون منهمكاً بشكل شخصي بتوظيف رعاية وتدريب مجموعات الموزعين الأولى في مؤسستك .... ولكن بعد ذلك سوف يتقدم العمل بمفرده. سوف يعين هؤلاء الناس الأوائل مجموعة أخرى، والذين بدورهم سيعينون مجموعة أخرى ... حتى تمتد الشبكة إلى مناطق أخرى من البلد وحتى إلى بلدان أخرى. إذا ثابرت، سرعان ما تتألف مؤسستك من مئات، بل آلاف الأشخاص من حول العالم الذين يشترون المنتجات ـ أشخاص لم تقابلهم أبداً، ولن تقابلهم أبداً، ولكنهم أشخاص لا ينفكوا يساعدونك على بناء دخل صاف من مئات أو حتى آلاف ال دولارات في الشهر. هذا ما أسميه منفعة. إنه مدهش حقاً.

السؤال 3. ما الذي ينبغي علي فعله لإنجاح هذا بحق؟

في البدء دعني أخبرك بما ليس عليك فعله.

لن يكون عليك إيصال العديد من المنتجات لأي أحد. إذا كنت تتطلع إلى توصيل المنتجات لجيرانك بنفسك، سوف يخيب أملك كثيراً. شركات الموجة الثالثة للتسويق عبر الشبكة لا تعمل بهذه الطريقة. ما الذي ستفعله؟ سوف تخبر القليل من الأشخاص حول كيفية تحسين هذه المنتجات لحياتك بشكل كبير، وبعد قيامك ببعض الأعمال المكتبية البسيطة، سوف يطلبون المنتجات مباشرة من الشركة عن طريق خط هاتفي مجاني. حتى أن الشركة سوف تتكفل بإيصال المنتجات بالنيابة عنك.

سوف لن تكون مضطراً لأن تحضر العديد من الاجتماعات الأسبوعية الليلية المملة. إذا كنت تتطلع إلى أن تتبرع بليلتين أو ثلاث من الأسبوع لحضور مجموعة من الاجتماعات المملة، فإنك على الأرجح لن تحب هذا العمل. ما الذي ستفعله؟ سوف تستعرض واحداً من أقوى أفلام الفيديو لشركتك المختارة مع الأشخاص الذين يبدون الاهتمام، وهذه الأدوات سوف تقوم بالعمل بالنيابة عنك.

سوف لن تقوم بالكثير من البيع المباشر. إذا كنت تحب البيع، إذا كنت تحب معالجة حالات الرفض الصعبة، إذا كنت تعيش من أجل حالة الإثارة التي ستمر بها في حال إغلاقك لعملك، إذاً، أنا آسف فإن لدي بعض الأنباء السيئة. من المحتمل أنك ستبلي بلاءً حسناً في إحدى شركات التسويق عبر الشبكة القديمة حيث يجب عليك أن تجد 50 أو 100 زبون لكي تجني دخلاً مرضياً. ولكن في العديد من شركات الموجة الثالثة الجديدة سوف تحتاج فقط إلى القليل من الزبائن الجدد كل شهر لكي تبدأ طريقك نحو النجاح. هناك 5 بلايين إنسان على هذا الكوكب. هل تعتقد أنه بالامكان إيجاد شخصين في الشهر مهتمان بإضافة مصادر أخرى للدخل إلى حياتهما؟

إليك كيف سيكون العمل في البداية. سوف تستمع إلى شريط مسجل مع شخص التقيت به، الذي سيستمع إليه ومن ثم يقول، «إنني مهتم. أخبرني المزيد». سوف تحدد موعداً لزبونك المحتمل لتناول الغذاء معك ومع ممولك. سوف تحضرون ثلاثتكم في الموعد المحدد. سوف يستمع زبونك المحتمل بينما يتولى ممولك الكلام. أنت تراقب فقط. (هذا هو التدريب أثناء العمل). يوقع زبونك المحتمل العقد ويبدأ بطلب المنتجات. تحصل أنت على الشيك.

هل يبدو هذا صعباً جداً؟ هذه هي الطريقة بعينها التي اتبعتها كوليت لتكسب زوجتي. لقد شاهدنا شريط الڤيديو. قالت زوجتي، «أخبريني المزيد».

قالت كوليت، «دعينا نتناول الغذاء». وعندها قالت زوجتي، «إذا لم يكن زوجي الظنون مهتماً، فسوف نباشر العمل من دونه». وهذا ما فعلتاه.

$$$

فطنة وحكمة

الكاتب هو شخص يؤمن بأن النقود تنمو على الأشجار.

باستخدام هذه الطريقة، حصدت كوليت من المال أثناء ساعة تناولها للغذاء أكثر مما يكسبه معظم الناس في شهر. وقد استمرت بتقاضي الأجر مرة إثر مرة لقاء نفس هذا المجهود. أليس لطيفاً أن تتقاضى أجراً مرة إثر مرة لقاء وقت قضيته في تناول الغذاء قبل ستة أشهر مضت؟

ماذا إذا لم يكن لديك الوقت لتناول الغذاء؟ هذا سهل. قم بتأدية العمل بواسطة الهاتف. هذا في الواقع أسهل وأقل تكلفة. تأكد من إشراك ممولك في المكالمة الهاتفية (مكالمة ثلاثية الأطراف، تضمك أنت وممولك والزبون المحتمل). سوف يقدم ممولك العرض بينما أنت «تراقب» (تدريب أثناء العمل). ينضم الزبون المحتمل إلى الفريق، يطلب بعض البضائع، وتبدأ أنت بكسب مصدر صغير للدخل.

هل يبدو هذا صعباً جداً عليك؟ أنت تستمع. ممولك يتحدث. يقوم الناس بطلب البضائع. تتلقى أنت الشيكات.

بقضاء بضعة ساعات في الأسبوع تتحدث عبر الهاتف، يمكنك خلق مصدر دخل رائع وصاف. هل يمكنك التبرع ببضع ساعات من وقتك المرن كل أسبوع إذا علمت أنه بإمكانك أن تكسب 2000 إلى 3000 دولار أمريكي في الأسبوع كدخل صاف لمدة سنتين إلى ثلاث سنوات؟

هل أنت مجنون؟

عندما أشرح مدى سهولة هذا الأمر، ينظر إلي بعض الناس كأنني مجنون. لذا أقوم بإعطائهم هذا الاختبار للحرية المالية:

«هل تملك مصادر دخل متعددة؟» (عادة ما يكون الجواب: لا)

«هل يدفع لك نقوداً لمرات متعددة لكل ساعة تعمل بها؟» (ثانية يكون الجواب: لا)

«هل من المحتمل أن يكون ما تكسبه في الساعة غير محدود؟» (مازال الجواب: لا)

«هل يستمر مصدر دخلك بالتدفق 24 ساعة باليوم أثناء تواجدك أو عدمه؟» (لا)

«هل تمتلك أو تسيطر على مصادر الدخل هذه؟» (لا)

«هل سيستمر مصدر دخل بالتدفق بعد وفاتك؟» (لا)

«هل يمكنك إعطاء نفسك زيادة في الراتب في أي وقت تريد؟» (لا)

«إذا شح مصدر دخلك الرئيسي، هل بإمكانك العيش لمدة عام واحد بدون دخل؟» (لا)

وعندها أقول، «بفضل التسويق عبر الشبكة بإمكاني الإجابة بنعم على كل سؤال من الأسئلة السابقة» أتساءل من منا هو المجنون؟

هذا هو تعريفي للمجنون: المجنون، هو من يعمل من أجل مقدار تافه في وظائف متعددة تكرهها لمدة 50 عاماً. ومن ثم الموت فقيراً.

هذا هو تعريفي للذكي: الذكي، هو من يعمل بجد لفترة أقصر بكثير من الوقت، ويتقاعد ولديه مصادر دخل صافية متعددة.

إننا نكسب مصادر دخل منتظمة وصافية من إيرادات التسويق عبر الشبكة لسنوات الآن. هذا ذكاء. هذا نبوغ. هذا ناجح! كما رأيتم، لم أعد شكوكاً. أحياناً تنتابني الإثارة لدرجة أنني لا أستطيع النوم ليلاً. ليس بسبب المال الذي أجنيه، ولكن بسبب الأشياء الجيدة التي حصلت، التأثير في حياة

العديد من الأشخاص، التطور الشخصي الذي أراه. إن هذا ممتع. نعم، ممتع!

ولكن لهذا أيضاً جانب محزن. إليكم أصعب جزء بالنسبة لي. أشاهد أناس يواجهون مشاكل مالية في حياتهم. أرى أشخاص يعانون من مشاكل صحية. أشاهد أناس لا ينجون بحياتهم. أقول لهم، «إن عندي لكم حلاً من الممكن أن ينجح!. ولكن لأنهم قد جربوا شكلاً آخراً من أشكال التسويق عبر الشبكة ولم ينجحوا، أو أنهم يعرفون شخصاً قد حاول وفشل، فإن عقولهم قد أغلقت تماماً. لا يمكنني أن ألومهم. فإن هذا ما قمت به أنا تماماً. مع ذلك، أتمنى لو أن لدي المقدرة لإقناعهم بأن يلقوا نظرة أقرب. ربما أعجبهم ما سيجدونه.

أحياناً أنت بحاجة إلى شخص ليريك الطريق

معظم الناس يعيشون حياتهم وهم غير مدركين للفرص التي لا تصدق الموجودة من حولهم. لقد تذكرت قصة امرأة عاشت في الأيام الأوائل من هذا القرن. قامت بالادخار لعدة سنوات من أجل القدوم إلى أمريكا، وقد توفر لديها في النهاية ما يكفي من النقود لتتحمل نفقات السفر بواسطة سفينة كبيرة عابرة للمحيط. ولأن نقودها كانت قليلة، فقد بقيت في حجرتها أغلب الوقت، محاولة ادخار الطعام الذي جلبته معها إلى ظهر السفينة. عند بقاء يوم واحد على انتهاء رحلتها، قررت أن تمتع نفسها بوجبة طعام. حضرت إلى المائدة المفتوحة للمأدبة الأخيرة، وفي حين كانت تحاول أن تستجمع قواها سألت النادل بتردد ما الذي تكلفه وجبة كهذه. «لكن يا سيدتي، ألن تعلمي؟ إن جميع الوجبات مشمولة ضمن التذكرة. يمكنك أن تأكلي بقدر ما ترغبين ـ مجاناً».

إن الحياة هكذا. أنت لا تريد أن تصل إلى نهاية حياتك وتدرك أنه كان بإمكانك الحصول على أي شيء تريده لو أن أحداً ما قد دلك على الطريق.

بنفس الجهد الذي تبذله الآن، يمكنك الاستمتاع بمأدبة الازدهار التي تقدمها الحياة. حسناً، كفى إثارة للحوافز. لنبدأ.

دعوني أريكم نظاماً معيناً لبناء مصدر للدخل يدوم طول العمر في التسويق عبر الشبكة.

إليكم أولاً الأخبار السيئة. لقد بينت التقارير أن 90٪ من الذين عملوا بالتسويق عبر الشبكة فشلوا به. إليكم السبب. . . الأغلبية العظمى من الذين بدؤا العمل لم يكونوا ملتزمين. لأنه كان لديهم القليل ليخاطروا به في البداية (50 دولار أمريكي للموزعين وبضائع بقيمة بعض مئات ال دولارات)، كما أنه لديهم القليل ليخاطروا به عند توقفهم عن العمل. (يستخدمون مخزونهم الشخصي ويتوقفون عن العمل) عند أول مقاومة يواجهونها، سوف يتركون العمل. دخول سهل، خروج سهل. بسبب سهولة البدء بالعمل، فإن الصناعة تتجه إلى جذب محبي الغنى السريع. يمارسون لعبة التسويق عبر الشبكة كما يلعبون اليانصيب. يشترون تذكرة رخيصة، وإذا لم ينجح الأمر فهذا ليس مهماً. بعض الناس يتأرجحون من شركة إلى أخرى مثل فضلات MLM.

SSS

فطنة وحكمة

هل يمكن لأي شخص أن يتذكر تلك الأوقات عندما لم يكن الزمن صعباً، ولم تكن الأموال شحيحة؟

Ralph Waldo Emerson, 1970

من خلال خبرتي، حالما تنزع القشور، فإن الناس الذين يلتزمون بالتسويق عبر الشبكة كعمل جدي هم في أعلى قائمة الناس المخلصين، المجدين، والرائعين الذين تعاملت معهم.

مع ذلك، هناك العديد من الذين يعملون بجد في التسويق عبر الشبكة ولا يبدو أن بإمكانهم إيجاد التركيبة الصحيحة. بعد خمس سنوات على دراسة هذه الصناعة، لقد استنتجت ما هي الأشياء التي تنجح وتلك التي لا تنجح. تماماً كما فعلت في سوق العقارات، لقد خفضت العمل بأكمله إلى

ثلاث مبادىء. إذا اتبعتا هذه الخطوات الأساسية، أنت أيضاً يمكنك النجاح بهذا:

المبدأ 1: اختر الشركة المناسبة.

المبدأ 2: استخدم نظام التسويق الصحيح.

المبدأ 3: استخدم نظام الإدارة الصحيح.

المبدأ الأول: اختر الشركة المناسبة

هناك أكثر من 200 إلى 300 شركة قانونية، طويلة الأمد وقابلة للنمو تعمل في مجال التسويق عبر الشبكة اليوم. تسويق كل شيء من اللعب إلى منتجات العناية بالبشرة إلى خدمات الهاتف بعيدة المدى إلى الخدمات المالية إلى الخدمات القانونية إلى مواد التغذية. عند اختيارك للشركة المناسبة لك، يتوجب عليك التأكد من المعايير الثلاث التالية*:

1 ـ المنتجات أو الخدمات المقدمة من هذا العمل.

2 ـ خطة التعويضات: كيف سيتم الدفع لك؟

3 ـ الشركة وإدارتها.

اختيار المنتجات أو الخدمات الملائمة

اختر منتجاً أنت مولع به أو تريد أن تصبح مولعاً به. إذا قمت بهذا،

---

* يمكنني أن أغطي هذه البنود بشكل مختصر في هذا الفصل. كتابي المفضل الذي يتناول التحليل العميق لكيفية اختيار شركة تسويق عبر الشبكة للكاتب دارين فالتر. عنوانه «كيف يمكنك اختيار شركة للتسويق عبر الشبكة». إنه ممتاز. لقد أجرى أبحاثه حول 200 شركة وقام بتحليل الـ 50 الأوائل. إذا ذهبت إلى موقعي على الانترنت www.multiplestreamsofincome.com، سوف أعلمك كيف بإمكانك أن تحصل على نسخة من هذا الكتاب مجاناً، أو بإمكانك الاتصال بمكتبي على الرقم 8700 ـ 852 ـ 801».

سيكون من السهل عليك التحدث عنه للآخرين ... سوف تصبح هذه هوايتك، ليس مجرد مصدر رزقك. شخصياً، لقد اخترت الصناعة المتعلقة بالصحة. سواء كان ولعك بالصحة، أدوات التجميل أو المجوهرات، لابد أن هناك شركة تسوق منتجات بإمكانك أن تتحمس لها.

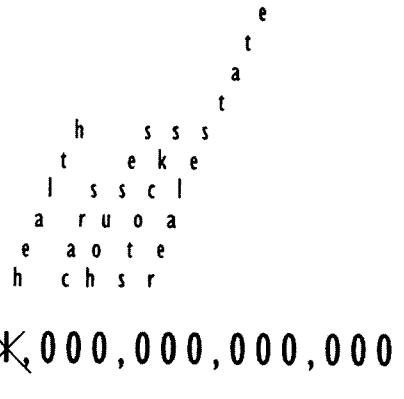
أهم شيء تأخذه بعين الاعتبار عند اختيارك لشركة تسويق عبر الشبكة هو نوعية المنتجات التي تبيعها الشركة. ما أقصد بالنوعية هو تواتر الاستهلاك. هل يستخدم زبونك المنتج يومياً، أسبوعياً، شهرياً أو بشكل غير متكرر؟ تريد منتجاً بتواتر استهلاك عالٍ. لماذا؟ لأن هذا يولد طلبات متكررة، عادة بشكل شهري. طلبات متكررة تعني عمل مستمر وصاف. وهذا الأمر هام جداً، عملك سوف يزدهر بعدد قليل من الزبائن. وإذا كان المنتج لا يستخدم بشكل متكرر، فإن الطلبات ستكون متقطعة وغير متكررة. هذا يعني أنه سيتوجب عليك جذب العديد من الزبائن الجدد لكي تستطيع جمع ما يكفي من الطلبات الدائمة لتكسب شيكات منتظمة.

إن ازدهار أي عمل يعتمد على تدفق الزبائن الجدد واستمرار الطلبات من قبل قاعدة زبائنك الأوائل. إذا قامت قاعدة الزبائن الأوائل بطلب منتجاتك بشكل غير متكرر، عندها سوف يكون المصدر الرئيسي للازدهار باجتذاب أكبر عدد من الزبائن الجدد. أي شخص خبير بالأعمال سوف يخبرك أن اجتذاب زبائن جدد هو من أصعب الطرق وأكثرها كلفة لبناء العمل. أما إذا كانت قاعدة زبائنك الأوائل تطلب المنتجات بشكل متكرر، فسوف تكون قادراً على بناء أساس ثابت لعملك.

لكي تكسب دخلاً صافياً، فأنت تريد منتجاً يضمن لنفسه إعادة الطلب بشكل دائم وبسهولة. هذا هو السبب الرئيسي الذي يجعلني أحب منتجات التغذية. يقوم الناس بشرائها على أسس يومية ويطلبوها مجدداً في كل شهر ليستكملوا مؤنتهم. أنا أيضاً أحب منتجات التغذية لأن الناس يلمسون الفرق

في صحتهم ... وهي واحدة من أهم الأمور في الحياة.

للتوضيح، دعوني أشارككم المعادلة العربية القديمة للثروة، المبينة في الرقم 1.11. في هذه المعادلة، 1 يمثل صحتك، وكل الأصفار تمثل شيئاً آخراً في حياتك ... سيارات، بيوت، أسهم، مجوهرات، عقارات، وما إلى ذلك. كما ترى، إذا قمت بأخذ 1 من البداية (صحتك)، فإن كل شيء آخر بالحقيقة هو مجرد أصفار!



الشكل 1.11 المعادلة القديمة للثروة

عندما تختار منتجات لتمثلها، حاول أن تختار أولئك الذين يشبهون 1 وأقل شبهاً بالصفر. إنها تلائم معادلة شجرة المال التي تعلمتها في الفصل 3: أساسي لكل شخص كل يوم.

اختيار خطة التعويضات الملائمة

هناك خمس أو ست أنظمة مختلفة ومتنافسة تستخدمها شركات التسويق عبر الشبكة لتكافئ مقاوليها/ موزعيها/ شركاءها/ المنضمين إليها. هذه الأنظمة هي، الانفصالي، أحادي المستوى، المصفوفات، الاثنين في القمة، الثنائي، والعديد من الخطط المتنوعة الهجينة أو المركبة. يبدو الأمر مربكاً بعض الشيء، أليس كذلك؟

دعوني أبسطها لكم. أكثر من 75٪ من الشركات في هذه الصناعة تستخدم الخطة الانفصالية أو الانفصالية التدريجية التي أصبحت شعبية من قبل بعض عمالقة الصناعة مثل Amway, Shaklee و Nu Skin برأيي، إنهم يمثلون الأسلوب القديم للتسويق عبر الشبكة. حالياً، لقد أصبحت هذه الخطط القديمة تخسر أمام الخطط الأحدث، الأكثر عدلاً والأسهل دفعاً للأجور .... كالنظام أحادي المستوى والثنائي المستخدمين من قبل بعض الشركات التي بدأ نجمها باللمعان مثل FreeLife و USANA إن الشركات القديمة تواجه تحدٍ لمواكبة التجديد في خطط التعويضات لأن قاعدة موزعيها الضخمة محصورة ضمن خطة الدفع الأحادي.

أهم شيء يجب أن أخذه بعين الاعتبار عند اختيار خطة الدفع هو عدد الناس الذي يحتاج الشخص العادي أن يسجله لكي يبدأ بكسب الدخل. إليك السؤال الذي يتوجب عليك طرحه عند انضمامك لأي شركة:

> كم هو عدد الزبائن الذي أحتاج إلى تسجيله لأتمكن من كسب 500 دولار أمريكي من الدخل الإضافي؟

كلما كان الرقم منخفضاً، كلما كان ذلك أحسن. إذا كان من السهل نسبياً على الشخص العادي أن يكسب دخلاً ثابتاً، سوف يكون من الأسهل عليك أن تنمي عملك.

اختيار الشركة الملائمة وفريق الإدارة الملائم

كما الأمر في أي صناعة، فإن أغلبية شركات التسويق عبر الشبكة تفشل في الخمس سنوات الأولى. لهذا، يجب عليك أن تكون حذراً جداً عند اختيارك لشركة سوف تمر بفترة اختبار، وأسهل طريقة لعمل هذا هي أن تختار فقط الشركة التي لها سجل حافل بزيادة المبيعات والأرباح لمدة خمس سنوات على الأقل. هذا سوف يضيق لك مجال البحث بشكل كبير.

ومن ناحية أخرى، إذا كانت الشركة التي تجري البحث عليها هي شركة عامة للتجارة، فإن هذا أحسن بكثير. سوف يكون من السهل عليك أن تلقي نظرة على البيانات المالية وتقارير الدخل الفصلية. أنت تبحث عن شركة تدار بشكل جيد، غنية، مع القليل من الدين أو بدونه، وقد أصبح لديها مجموعة جدية من الموزعين لمساندة التطور، والتي كانت متواجدة لفترة كافية تسمح لها بالقضاء على أزمات البدء بالعمل.

SSS

فطنة وحكمة

سوف تصبح... صغيراً كرغبتك في التحكم، عظيماً كسيطرتك على مكنونات نفسك.

James Allen

تحقق من المكتب المحلي لأفضل الأعمال لترى ما إذا كانت هناك أية شكاوى قدمت ضد الشركة في ولايتك أو في أنحاء البلاد كافة. سوف يكون هذا دلالة على مقدرة الشركة بالابتعاد عن المشاكل. إذا وجدت بعض المشاكل، يمكن أيضاً أن تتحقق من مكتب المدعي العام لولايتك لترى ما إذا كان هناك أية عوائق قانونية من الممكن أن تؤثر على مقدرة الشركة لممارسة العمل في ولايتك.

إذا ما زلت متردداً يمكنك أيضاً زيارة المقر الرئيس للشركة لتتفحص كل شيء. لأن دخلك يعتمد على مقدرة الشركة للاستمرار لوقت طويل، يمكنك أيضاً زيارة أعضاء الإدارة العليا.

حالما تختار منتجاً، شركة، وخطة التعويضات، تصبح مستعداً للبدء بعملك.

المبدأ الثاني: استخدم نظام التسويق الملائم

ما أعنيه بالنظام التسويقي هو، كيف ستقوم بجذب زبائنك. إليك النظام الذي يستخدمه معظم الناس ليبدأوا العمل في التسويق التقليدي عبر الشبكة:

- ضع قائمة بما لا يقل عن 100 اسم، تتضمن كل من تعرفه.
- اتصل بكل منهم وحاول أن تبيعهم منتجك أو تقنعهم بالفرصة.

يا لها من معادلة! إن هذا سهل. إنه رخيص. ولكن 90٪ من الأشخاص الذين يتبعون هذا النظام يفشلون!

لماذا؟ لأن احتمالات وجود زبون مؤهل بحق ضمن أية مجموعة من 100 شخص هي منخفضة جداً. ربما فقط 1 إلى 2٪ هم حقاً يسعون إلى منتجك أو فرصتك في الوقت الحالي .. 5٪ إذا كنت محظوظاً. Zig Ziglar شخصياً لم يستطع إيجاد سوى خمس زبائن جيدين في هذه المجموعة. خمس وتسعون شخصاً قاموا بخذله. هذا معدل رفض بنسبة 95٪ ... وهو يعتبر أفضل رجل مبيعات في العالم! ما الذي سوف يحدث عندما يتصل مبتدئنا غير المدرب بنفس اللائحة؟ رفض هائل متبوع بالفشل.

ليس بالضرورة لأن المنتج سيء أو أن الفرصة ليست جيدة أو حتى لأن المبتدئ لا يعرف كيف يقوم بالبيع. هذا بسبب أن احتمالات إيجاد زبونين جيدين في لائحة تضم 100 شخص عادي هي منخفضة جداً. ولكن المبتدئ لا يعرف هذا. مسلحون بتوقعات غير منطقية، يتصل المبتدئون بكل من يعرفونه، وبعد عدة اتصالات فقط، يبدو الأمر كأنه لا يوجد أحد مهتم. ولأن هؤلاء الأشخاص يفترض أن يكونوا أصدقاءهم، فإن المبتدئين يعتبرون هذا كرفض شخصي. إنه مؤلم. ولهذا يتركون العمل. لقد بدا الأمر سهل جداً عندما انضموا للعمل. لكن في الواقع، إن إيجاد الزبونين الجيدين الأوائل كان أصعب بكثير مما توقعوا.

ولكن إليكم الأخبار الجيدة. على الرغم من أن المبتدئ يشعر بأنه هزم مع حصوله على 5٪ معدل نجاح فقط، فإن أي مسوق عن طريق البريد سيقول لك أن 5٪ كمعدل استجابة هو شيء رائع! عندما يحقق المسوِّق عبر البريد معدل استجابة 1 إلى 2٪ فإنه يكون قد حقق ثروة.

كمثال، لنفترض أنني أقوم بالترويج لندوة لمدة يومين وهي حول التسويق عبر الشبكة. التكلفة هي 295 دولار أمريكي. أقوم بتحضير رسالة

بالبريد المباشر واستأجر قائمة بريدية تضم 20.000 بائع مستقبلي. تكلفة الرسالة، اللائحة والطابع تبلغ حوالي 15000 دولار أمريكي. إذا حصلت على 1٪ معدل استجابة ـ هذا يعني 200 شخص ـ فسوف أكون مسروراً. هذا سيولد ريعاً بمقدار 59.000 دولار أمريكي (200× 295 دولار). بعد حساب التكاليف، سوف يتبقى ربح حقيقي.

إليكم المبدأ الأساسي وراء نجاح أي عمل للتسويق عبر الشبكة:

إذا كان بإمكانك إيجاد زبون أو اثنين في كل اتصال،

سيكون باستطاعتك بناء ثروة.

كوليت، سكرتيرتي السابقة، قامت بدعوة 44 شخص لاجتماعها الأول. حضر أربعة أشخاص وغادر اثنان باكراً. ولكن الشخصين الذين بقيا كانا متحمسين وانضما لها. منذ أن بدأ هذان الاثنان الأوائل بالعمل، فإن كوليت تكسب الآن دخلاً يتجاوز 1 مليون دولار أمريكي بالسنة.

كيف يمكنك إيجاد شخصين جيدين كهذين؟ المشكلة أن معظم الناس لا يجيدون البيع .... بالحقيقة، إنهم يكرهون البيع. ليس البيع هو ما يكرهونه فعلياً، بل هو مواجهة الرفض.

لكي تكون ناجحاً في التسويق عبر الشبكة فأنت تحتاج إلى نظام .....

يخفض احتمالات الرفض بشكل كبير.

يغربل المئة شخص لكي يجد وبشكل آلي الخمسة الأكثر مهارة.

يدفع بهؤلاء الخمس أشخاص المتوقعين لأن يتصلوا بك بالهاتف ليخبروك بأنهم مهتمين.

يدرَّب بشكل آلي الاثنين الأكثر مهارة ليستطيعوا البيع بمهارة ويجلبوا لك المال.

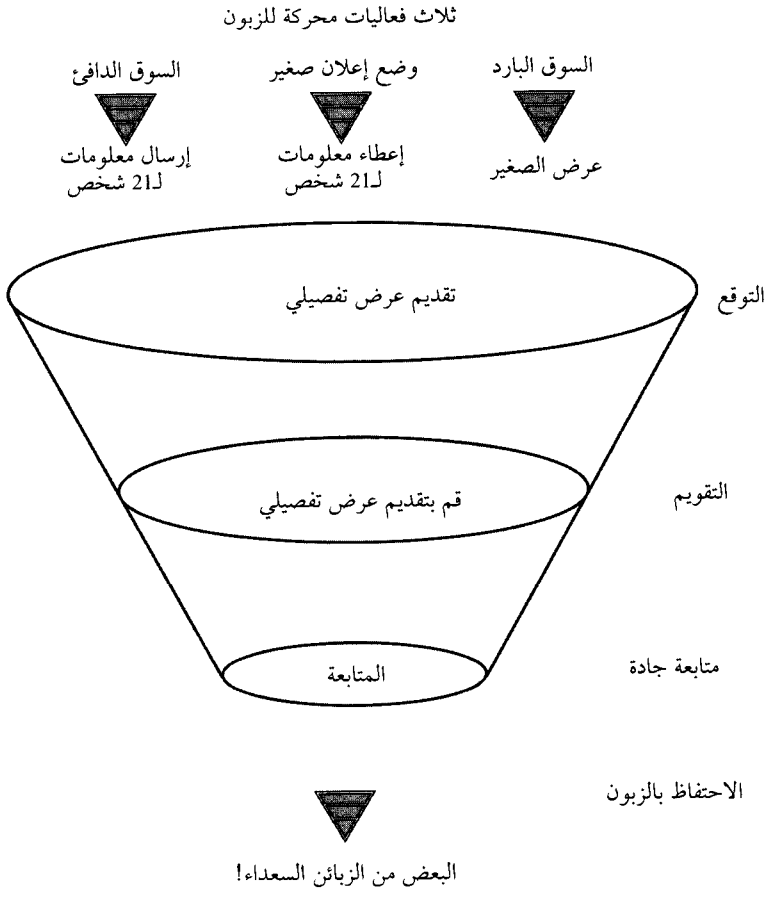
حتى وإن كنت تكره البيع، افترض أن الناس قد طلبوا منك أن تبيعهم منتجاً، هل ستخيب آمالهم؟ لا أعتقد ذلك. دعني أريك كيف يمكنك أن تجعل الناس يتصلون بك وتقريباً يرجونك لكي تبيعهم شيئاً. لكي تفعل ذلك، يجب علينا أن نأخذ نموذج البيع القديم ونقلبه 180 درجة ليصبح نموذج تسويق. إليك فيما يلي تحولات النموذج:

النموذج العالي التقنية للتسويق عبر الشبكة	النموذج التقليدي للبيع عبر الشبكة
رد فعل:	فعل:
يتصلون بنا ويريدون الشراء	تتصلون بالأشخاص وتحاولون بيعهم مواد
لا وجود للرفض:	رفض كبير:
يجيب الزبون المتوقع فقط، الأشخاص التسع الآخرين لا	تقومون بعشر اتصالات وتواجهون تسع حالات رفض
يجيبون. جيد. فنحن لا نريد التحدث معهم بأية حال.	لإيجاد زبون متوقع واحد .
نموذج البيع:	من الذي يريد مواجهة رفض لا ضرورة له؟
تحاولون إقناعهم بان لديكم المنتج الأفضل .	نموذج المقابلة: نحن نقوم بمقابلتهم لنرى ما إذا كانوا ملائمين لمنتجنا

بكلمات أخرى، نحن لا نبيع، نحن نسوق. نتحدث مع الذين قاموا «برفع أيديهم» فقط.

حسناً، يكفينا نظريات. دعوني أريكم كيف يعمل النظام. ادرسوا الرسم البياني القمعي للشكل 2.11. عندها سوف أسير بكم عبر النظام لنملأ القمع بالتوقعات المثيرة.

دعونا نفترض أنه يوم اثنين عادي، أول يوم في الشهر. لقد اخترت الشركة التي تريد، وقد وصلت للتو مجموعة الموزعين ومعهم القليل من بضائع الشركة وبعض مواد التسويق (أشرطة، منشورات، .. إلخ). لنفترض



الشكل 11.2 القمع التسويقي

أن هدفك هو أن تكسب أول شيك من الشبكة في غضون 21 إلى 30 يوماً من لحظة انطلاقك.

إليكم فقط تذكير لنوع الدخل الذي سنقوم بكسبه: إذا كان كل ما تريده هو كسب بعض المال الإضافي، يمكنك دوماً الانضمام إلى عالم العمل والحصول على عمل بدوام جزئي (10 دولار في الساعة و20 ساعة في الأسبوع يعطونك 200 دولار أمريكي بسرعة). يجب عليك بالطبع أن تقتطع من ذلك هذه التكاليف: الضرائب، الغاز، التأمين، ومصاريف الحضانة

للطفل. وعندها تضيف أيضاً الكلفة النفسية للعمل بوقت جزئي .... ارتداء الثياب اللائقة، المعاناة من ازدحام المواصلات، التعامل مع مدير متذمر وسياسات عمل المكتب، التضحية بحريتك. عندما تجمع كل ذلك معاً وتطرح منه الإيجابيات، فسوف لن يتبقى الكثير. وكل ما سوف تنتظره هو أسبوع آخر يشبه الأخير .. أسبوع بعد أسبوع تعيس إلى ما لا نهاية في المستقبل.

نوع الدخل الذي أريد أن أريكم كيفية كسبه هو مورد مستمر للدخل، دخل واحد بإمكانه أن يستمر بالتدفق لسنوات قادمة. معظم الناس الذين يكدحون في عالم العمل يواجهون صعوبة في تخيل هذا النوع من الدخل يتدفق إلى حياتهم. ولكننا نحن العاملون في التسويق عبر الشبكة نرى هذا يحدث كل يوم. وأفضل جزء في هذا العالم هو نمط الحياة.

بالنسبة لي فالأمر لا يتعلق بالمال. إنه يتعلق بنمط الحياة. كمثال، إن زمن التنقل بين سريري ومكتبي هو 26 ثانية (أنا أعرف الرقم لأنني قمت بحسابه). هذا يوفر لي ساعة في اليوم من زمن التنقل. يمكنني تمضية هذه الساعة الزائدة مع عائلتي. هذا شيء لا يقدر بثمن. عندما تكون أنت المدير، عندها يمكنك اختيار نمط الثياب. بالنسبة لي، أختار ملابس الرياضة. ونادراً ما أحلق ذقني قبل الظهر. عندما أتحدث على الهاتف (والذي أنجز عن طريقه غالبية أعمالي) لا يمكن للناس أن يخمنوا كيف هو مظهري. وأنا أحب الأمر هكذا. لا يوجد هناك أية سياسات مكتبية في مكتبي المنزلي. وإليكم الجزء الممتع: بعكس عالم العمل، لا توجد هناك حدود للمبلغ الذي من الممكن أن تكسبه في عالم العمل عبر الشبكة. القليل من المساوئ، العديد من المنافع المحتملة. إن هذه تركيبة جيدة.

تحدي الـ 21 يوماً

ما هي طبيعة نمط الحياة الذي ترغب به، وما هو الثمن الذي أنت

مستعد لدفعه للحصول عليه؟ يتطلب الأمر شخصاً من نوعية خاصة، شخص ذو رؤية، ليخرج من ضغط الحياة ويقول «لا أريد أن أحيا بهذه الطريقة بعد الآن»، وبعدئذ يقوم بفعل شيء حيال ذلك. على الرغم من أنك قد تكسب مالاً جيداً، فإنه لا يكون جيداً إذا كان مرتبطاً بنمط حياة سيئ.

إليكم الخطة ذات السبع خطوات، لندعوها تحدي الـ 21 يوم.

الخطوة 1: ضع جانباً من خمس إلى عشر ساعات على الأقل أسبوعياً.

هذا ما يعادل تقريباً ساعة واحدة في اليوم. بالنسبة لمعظم الأشخاص فإن هذا أمر صعب، لأن حياتنا ممتلئة مسبقاً. لحسن الحظ، سوف أريكم كيف يمكنكم أن تكسبوا دخلاً إضافياً باستخدام دقيقة ذهبية من هنا، ودقيقة مدخرة من هناك. سوف تفاجأون عندما تعرفون كيف يحدث ذلك، فقط بإعادة ترتيب بعض من وقتكم والتركيز على أولوياتكم يمكنكم تنمية مصدر رائع من الدخل الإضافي. هل أنتم مستعدون لفعل هذا؟

الخطوة 2: فكروا بالقليل

لقد قمتم بسماعي بشكل صحيح. معظم الفرص تريك كيف يمكنك كسب كميات هائلة من المال ... 100.000 دولار أمريكي في ثلاثة أسابيع! هذا غير واقعي إطلاقاً. لذا، دعونا نتطلع نحو الأقل. حدد هدفك نحو بضع مئات إلى بضع آلاف في الشهر. عندما تبدأ الشيكات بالتدفق وتكون أثبت لنفسك أن هذا الأمر واقعي بالنسبة لك ـ بالنسبة لشخصيتك، وقتك، وظروفك ـ عندها يمكنك أن تقرر ما إذا كنت ترغب بكسب مبلغ أكبر.

الخطوة 3: قم بإعداد لائحة تتضمن 21 شخصاً حاد الذكاء ومغتنم للفرص

واحد وعشرون، لا أكثر ولا أقل. اختر أشخاصاً تعرف أنهم من الممكن أن يكونوا مهتمين بكسب مصدر إضافي للدخل. دعني أقول هذا

ثانية: لا تضع أي شخص في اللائحة ما لم تعتقد أن هذا الشخص قد يكون مهتماً بكسب مصدر دخل إضافي. أدعو هؤلاء الأشخاص «المتصلين بالسوق الساخن» لأنك تعرفهم ـ أصدقاء، زملاء، أقارب، أعضاء في جماعات تنتمي إليها. سوف ترسل إلى هؤلاء الأشخاص كمية من المعلومات الآمنة التي صممت لإيجاد شخص واحد ... فقط واحد من ضمن واحد وعشرون شخصاً ... الذي من الممكن أن يكون مهتماً بما لدينا. دعني أكرر، نحن نتوقع أن نجد شخصاً واحداً فقط من ضمن هذه اللائحة.

عندما تنضم إلى الشركة التي اخترتها، اطلب من ممولك أن يساعدك على جمع كمية من أهم مواد الايضاح في الشركة*... شرائط مسجلة، فيديو، تقارير خاصة، أو منشورات. يمكنك أيضاً الحصول على مواد إيضاح ممتازة من شركة تدعى «مفهوم الصوت». يمكنك إيجادهم على www.successfulpeople.com مهمتك تنظيم 42 مجموعة من هذه المواد. باستخدام لائحتك المتضمنة 21 شخصاً، اكتب العناوين وضعهم ضمن علبة بريدية، ثم ضع الطابع البريدي المناسب، اختمهم، وضعهم جانباً، لا ترسلهم بالبريد بعد.

الخطوة 4: قم بتحضير 21 مجموعة من مواد الإيضاح للتسليم باليد.

بينما أنت تمضي يومك العادي، ربما سيكون هناك بعض الفرص لملاقاة أناس جدد، أناس من الممكن أنك لا تعرفهم ولكن من الممكن أن يكونوا مهتمين بكسب مصدر إضافي للدخل. أدعو هؤلاء الناس «المتصلين بالسوق الدافئ» لأنهم أشخاص تقابلهم بشكل يومي. سوف أريكم طريقة آمنة لتسليم الـ 21 شريطاً لـ 21 شخصاً مهتماً في غضون الأيام الـ 21 القادمة. هذه

* بالنسبة لفريقي الخاص، فقط ابتكرت مجموعة خاصة للبداية مع 42 شريط مسجل، 21 مغلفات بريدية خاصة، و21 رسائل تسويق مصممة بشكل خاص ضمن صندوق له مقبض ... كعمل موضوع ضمن الصندوق. لقد سميته «21 يوماً نحو الحرية».

الفعالية مصممة لإيجاد شخص واحد ... فقط واحد من بين 21 شخصاً... من الممكن أن يكون مهتماً.

الخطوة 5: حان وقت العمل. ضع الـ 21 رزمة في البريد.

حالما تكون قد وضعتهم في البريد، يجب عليك الآن أن تركز على إيصال شريط واحد يومياً. ينبغي أن يكون هذا كعادة من عاداتك ... تسليم شريط واحد كل يوم، مهما حصل. هل تعتقد أنه بإمكانك عمل ذلك؟ لمدة 21 يوماً بدون انقطاع؟

إليك الطريقة. لاحظ كم تواجه من الناس كل يوم. عند تناول الغذاء، أثناء التسوق، في النادي الرياضي، في اجتماعات المدرسة، في المجمع التجاري، في العمل. هناك العديد من الاحتمالات. مهمتك هي تسليم شريط واحد من هذه الأشرطة لشخص منهم كل يوم. كيف لك أن تعلم أنهم مهتمين؟ بعد أن تكسر الجليد بينكم (أن تتعرف إليهم) إسألهم، «هل فكرتم في أي وقت بإضافة مصدر دخل إضافي إلى حياتكم؟»

إذا حصلت على نعم، قل لهم، «كذلك فعلت أنا. بالواقع، لقد قررت أن أفعل شيئاً حيال ذلك. سوف أقوم بالأيام الـ 21 القادمة بتسليم شريط واحد يومياً ليساعدني على إيجاد شخص ما قد يرغب بخلق مصادر إضافية لدخله. إن لدي شريط مذهل أود أن أعطيه لكم ... هل ستستمعون إليه؟»

احصل على أسمائهم وأرقامهم وحدد موعداً لتتصل بهم. فقط قبل أن تغادر، قل لهم ما يلي: «غير مهم ما إذا كنت ستفعل ذلك أم لا. إنني فقط أبحث عن شخص واحد يود أو تود أن يحسن حياته بشكل كبير. إن هدفي هو مساعدة هذا الشخص على أن يبدأ بكسب دخل في غضون 30 يوماً. عندما أتصل، سوف لن أحاول إقناعكم للقيام بهذا ..... إذا لم يكن الشريط قد أثار حماستكم، فإن هذا ليس لكم. إنني أتصل فقط لأسألكم ما هو رأيكم. فقط أخبروني بصراحة عن رأيكم، إيجابياً كان أم سلبياً ... هذا لا

يشكل فرقاً بالنسبة لي. الشيء الوحيد الذي من الممكن أن يسيء لي هو أن لا تعيدوا الاتصال بي. عندما أتصل فقط قولوا لي مباشرة «إن هذا يبدو جيداً، لنقم به». أو «هل تعلم، إن هذا الأمر لا يلائمني».

الخطوة 6: المتابعة.

هذه هي أكثر الخطوات أهمية. إنها الحافة الفاصلة بين النجاح والفشل. لا يمكنك أن تتوقع أنه فقط بإرسالك بعض الشرائط بالبريد أو تسليمهم باليد سوف يبدأ الناس بإلقاء المال عليك. نحن جميعنا منشغلون. معظمنا يحتاج للتعرض لفكرة جديدة لمرات متعددة حتى تنفذ إلينا. إليك كيف ستقوم بالمتابعة. حالما تضع الرزمة بالبريد للأشخاص الـ21، قم بالاتصال بهم بالهاتف في اليوم نفسه، أخبرهم أنك قد أرسلت لهم رزمة معلومات، واطلب منهم أن يسألوا عنها. هذا سيضمن أنهم عندما يستلموها لن يرموها بعيداً. اسألهم إذا لم يكن هناك مانعاً أن تتصل بهم بعد أن يكونوا قد اطلعوا على محتويات الرزمة لتحصل على انطباعهم. إذا لم تستطع الحديث معهم مباشرة، اترك رسالة على المجيب الآلي.

بعض الناس لا يحبون أن يتواصلوا مع سوقهم. لماذا؟ ربما كانوا قد حاولوا الاتصال بهؤلاء الناس أصحاب الفرص السابقة التي لم تنجح. باختصار، إنهم محرجين من أن يتصلوا بهم مرة ثانية. لهذا يعتبر إرسال الرسائل وسيلة آمنة. إذا لم يكونوا مهتمين، سوف لن يرسلوا لك رداً. إذا كانوا مهتمين، سوف يرسلوا الرد. دعهم يأخذون هذا القرار، وليس أنت. لقد وجدت من خلال خبرتي أن في أية مجموعة من 100 شخص، هناك دوماً عدد منهم سيستجيب للفرصة ـ حتى من دواعي الفضول. منذ آخر مرة اتصلت بها مع قائمتك، بعض منهم ربما كان في حاجة إلى فرصة الآن. ربما قد تكون رسالتك كرسالة نموذجية بالنسبة لهم. ألا تريد أن تكون كأنك الرد على دعوات البعض؟

في 21 يوماً، سوف تتحدث إلى 42 شخصاً. إليك السؤال الذي يجب عليك أن تسأله عندما تقوم بمكالمة المتابعة، «حسناً، ما رأيك؟» ودعهم فقط يتحدثون. لا تكن دفاعياً، استمع فقط. استمع كأنك رب عمل يحاول أن يعين موظفاً جديداً. انظر إذا كان بإمكانك أن تختار أفضل شخص للوظيفة. إذا لم تعين الشخص لوظيفة حقيقية، ربما أنك لا تريد أن تعمل معهم في عملك الجديد. أريدك أن تراجع هؤلاء الـ 42 شخصاً حتى تحصل على لا، ربما، أو نعم، من كل واحد منهم. ربما سيتطلب هذا مكالمات عدة. لقد أدرجت نموذجاً لمخطط المتابعة لتتعقب مجموعتك (انظر إلى الشكل 3.11). لطالما تمسك مدراء التسويق بالإحصائية التي تقول أن 80٪ من حالات البيع تتم بعد الاتصال الخامس. لماذا هذا؟ لأنه لا يوجد أحد يقوم بالمتابعة. أما الذين أصروا فقد حصلوا على الذهب.

مرة أخرى، كل الأمور تتجه نحو إيجاد شخصين ومساعدتهم على إيجاد شخصين آخرين. هل تعتقد أنه بإمكانك فعل هذا؟ دعوني أريكم كيف يمكنكم تحسين احتمالاتكم بشكل كبير لإيجاد هذين الشخصين بسرعة.

الخطوة 7: زيادة احتمال أن شخصاً واحداً من ضمن 21 سوف يقول نعم.

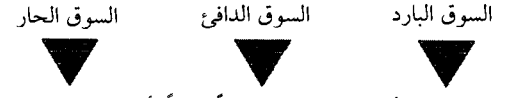
قم بعمل اتصال ثلاثي الأطراف. أنا أوصي بشدة أن تطلب من ممولك، الشخص الذي عينك في الشركة، أن يكون معك أثناء مكالمتك الأولى - ليس فقط من أجل الدعم المعنوي بل لإضافة المصداقية للعملية. (في العمل عبر الشبكة، نحن ندعو هذا مكالمة ثلاثية الأطراف) أيضاً أشرك ممولك بمكالمة المتابعة. صدقني، سوف يحسن هذا معدل نجاحك بشكل كبير. هناك شيء سحري يحدث عندما تعملان معاً.

إذا استطعت، قابلهم بشكل مباشر. والأحسن، حاول أن تجتمع مع أهم زبائنك المتوقعين بشكل مباشر إذا أمكن، ربما لتناول الغذاء. إذا

استطعت، ادعهم إلى اجتماع محلي حيث يستطيعون الالتقاء بنوعية البشر التي تجتذبها شركتك.

استخدم نظام توظيف عالي التقنية. يمكنك أيضاً بناء المصداقية بإرشاد زبائنك المتوقعين المهمين إلى أي من مواقع شركتك على الانترنت، الخطوط الساخنة، مكالمات التشاور الأسبوعية أو اليومية، وما إلى ذلك. إذا كنت ترغب بأن تجرب كيف من الممكن أن يعمل نظام كهذا، تحقق من الخط الساخن على الرقم 0600 ـ 235 ـ 801 ـ 1 و/ أو الموقع www.successfulpeople.com .

فعالياتنا الثلاث الأساسية المحركة للزبون



الهدف: تعبأة الجدول بـ21 شخصاً مهتماً بأسرع ما يمكنك

اسم الزبون المتوقع	المتابعة 1	المتابعة 2	المتابعة 3	المتابعة 4	المتابعة 5
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					
21.					

الشكل 11. 3 جدول المتابعة

لقد قيل كل شيء، سوف تقوم بتوزيع مجموعة من المواد إلى 42 شخص في أول 21 يوم لك. إن هذا مصمم لإيجاد شخصين ذكيين ومهتمين ـ دعنا نسميهما بوب وسو. عندما يصبح بوب وسو جزءاً من فريقك ويشتريان كمية من المنتجات لاستخدامهما الشخصي، سوف تكسب على الأغلب أول شيك صغير. هذا لا يبدو كثيراً بالنسبة لك الآن، ولكن تذكر، من الممكن أن يكون هذا بداية لمصادر دخل متكررة.

أثناء أيام نشاطك الـ 21، سوف تعمل مع أول شخصين لتساعدهما على إيجاد أول شخصين لهما باستخدام نفس نظام الـ 21 يوم.

لنفترض أنهما قد قاما بذلك. في شهرك الثاني، سيكون هناك ستة أشخاص في فريقك بالإضافة إليك. في كل مرة يشتري فيها واحد من فريقك أحد منتجات الشركة، سوف تكسب عمولة صغيرة. وبينما تمضي الأسابيع قدماً، تستمر أنت بالعمل مع بوب وسو لمساعدة كل منهما على إيجاد شخصين آخرين. بنهاية الشهر الثالث، سوف يضم فريقك 14 شخصاً. بوب وسو في المرتبة التي تليك، أربعة أشخاص في المرتبة التي تليهما، وثمانية أشخاص في المرتبة التي تليهم (2+4+8=14).

ضمن هذا الشهر الثالث، إذا سار كل شيء وفق الخطة، فإن كل شخص في فريقك يقوم باستهلاك البضائع وقيمة شيكاتك تزداد أكثر فأكثر ... تزداد بما يكفي بأن تجذب انتباهك. وشيكات بوب وسو قد تزداد أيضاً. سوف يلاحظ أعضاء فريقك الأساسيين أنهم باتباعهم الخطة باستهلاك هذه البضائع الرائعة على أسس يومية، وإيجاد أشخاص آخرين يستهلكون هذه المنتجات، عندها سيكون بإمكان الجميع كسب الدخل.

ولكن هذه المرة، سوف يكون لديك على الأغلب قصة لترويها عن نجاح منتج. عندما تلتقي بأناس تعرفهم، سوف يكون بإمكانك أن تقول لهم بثقة أن عملك المنزلي الجزئي قد بدأ بالنجاح. سوف تنتقل حماستك لهم.

في الوضع المثالي، سوف يضم فريقك بعد ستة شهور أكثر من 100 شخص، وقد قمت أنت شخصياً بالتكفل بحفنة منهم فقط. الأشخاص الآخرين في الفريق أحضروا البقية. لقد بدأت الآن برؤية قوة النفوذ. بعد ذلك سيبدأ السحر عندما يقوم الأشخاص الذين هم دونك باجتذاب زبائن من أنحاء مختلفة من البلد، وبالنهاية، من أنحاء أخرى من العالم. إن نفوذك يمتد ليشمل الكوكب بأكمله، وهناك مصادر صغيرة للدخل تتدفق من الجهات الأربع للأرض. وحتى أنك لم تضطر لمغادرة المنزل.

وضع إعلانات صغيرة مبوبة.

عندما تريد تسريع عملية بناء عملك، أشجعك بأن تجتذب زبائن متوقعين جدد باستخدام إعلان مبوب غير مكلف. هذه أكثر الطرق إثارة ولكن أقلها فعالية من بين الطرق الثلاث. من بين 50 زبون متوقع الذين سيدخلون من أعلى القمع (قمع التسويق)، سيتبقى فقط واحد أو اثنين. من الصعب أن تثير حماسة هؤلاء الأشخاص، وهم يفقدون الاهتمام بسرعة كبيرة. لكنهم يشكلون جزءاً مهماً من النظام.

إن أسرع وأرخص طريقة لجعل هاتفك يرن هي أن تضع إعلاناً مبوباً غير مكلف. إن إعادة الاتصال بهؤلاء الزبائن المتوقعين يعتبر تدريباً ممتازاً. بنهاية الأمر، إنهم أغراب عنك تماماً ـ إذا قاموا برفض عرضك، فمن يهتم؟ إن معرفتنا أن هناك نسبة منخفضة للنجاح مع هؤلاء الأشخاص الباردين تساعد على تذكيرنا بأن هذه لعبة أرقام. البعض سينضم إلى فريقك. البعض لا. وماذا في ذلك؟ ستنتقل إلى الطريقة التالية! ولكن من الممكن أن يكون هناك ذهب بين الحجارة، إذاً حتى وإن كانت الاحتمالات منخفضة، يجب عليك وضع الإعلانات بشكل دوري.

إليك بعض الإرشادات:

1. ابقِ ميزانيتك صغيرة. لا تنفق أكثر من 50 إلى 100 دولار بالشهر

على هذه الفعالية.

2. لا تضع إعلانك أكثر من أسبوع واحد كل مرة. أنا أفضل أن توضع الإعلانات لمدة تتراوح بين ثلاثة وخمسة أيام. على الرغم من أنك قد تحصل على سعر أفضل بوضعك الإعلان لفترة أطول من الزمن، مع ذلك اختر الإعلانات ذات المدة الزمنية القصيرة. مهمتك هي أن تختبر أي الإعلانات وأي الصحف هي التي تجتذب المتقدمين الأفضل. قم بتغيير الإعلانات كثيراً. جرب تركيبات مختلفة للعناوين ولجسم الإعلان. حاول وضع العنوان بخط عريض. ضع إعلانك في قسم الفرص السانحة في الصحيفة. احتفظ بسجل لعدد الاتصالات التي أتتك من كل إعلان وكل صحيفة. سوف تجد عموماً تركيبة أفضل من البقية بكثير.

3. ضع إعلانك في أرخص صحيفة محلية ممكنة. كل مدينة لديها عدد كبير من الصحف اليومية والأسبوعية الرخيصة. بعضها يكون بشكل تبرع وبعضها الآخر محلي مجاني تجده في محطات الغاز وبعض المتاجر. ابدأ بأرخص صحيفة ممكنة. هذا ليس لأن المتقدمين أفضل (هم ليسوا كذلك)، ولكنها فقط طريقة جيدة ورخيصة لتبدأ العمل. إن نوعية المتقدمين تماثل بشكل عام نوعية الصحيفة ـ كلما كانت الصحيفة رخيصة، كلما كان المتقدم فقيراً. ولكننا فقط نختبر ونتدرب.

لا تضع إعلاناتك في صحف ومجلات تصدر عبر البلاد إلا بعد أن تكون قد صقلت مواهبك. ابق في النطاق المحلي أولاً. من الأسهل أن تطور علاقة مع الناس في منطقتك الجغرافية. إنه من الأسهل أيضاً أن تؤسس مجموعة دعم محلية. حالما تكون قد أتممت نظامك محلياً، يمكنك توسيع آفاقك. هناك أكثر من 7000 صحيفة في الولايات المتحدة لوحدها.

إليك مثال عن إعلان مبوب يفي بالغرض:

عمل منزلي جزئي ممتاز

ساعتان باليوم تكسبك حرية مالية

لسماع الرسالة المسجلة على مدار 24 ساعة: 7262 ـ 668 ـ 800

إذا كنت تريد لائحة بالإعلانات التي نجحت بشكل جيد في الماضي، بما فيها إعلاناتنا الرابحة الأخيرة، اتصل بمكتبي على الرقم 8700 ـ 852 ـ 801.

أفضل بنية لإعلانك هي أن تتضمن رسالة مسجلة على مدى 24 ساعة، حيث يمكن للمتقدم أن يطلع على العرض الذي لديك بدون أن يضطر إلى الالتزام. هذا النوع من الإعلان المجاني المغري سوف يؤدي إلى عدد مكالمات أكثر من الإعلان الذي يقدم رقم محلي مع احتمال أن يرد عليك شخص ما. ينبغي أن يكون النص الذي سجلته في الرسالة ذات الثلاث دقائق مقنعاً بما يكفي ليشجع الراغبين الجديين ليتركوا أسماءهم وأرقامهم، لكنه قوي بما فيه الكفاية كي يثبط الفضوليين. إن نموذج النص التالي قد نجح معي بشدة:

نموذج لنص لمدة ثلاث دقائق لرسالة مسجلة على مدار 24 ساعة

شكراً على اتصالك. هل تود أن تضيف مصدراً زائداً للدخل إلى حياتك هذا العام؟ إن شركائي وأنا نبحث عن بعض الأشخاص الذين يريدون بحق أن يكونوا حرين مالياً. هل هذا ينطبق عليك؟ أولاً، دعني أخبرك من أكون ولماذا نحن نقوم باختيار الأشخاص لبرنامج جديد لجني المال.

إن اسمي هو روبرت آلين. أنا الكاتب لاثنين من أكثر الكتب المالية مبيعاً على الإطلاق، «لا شيء لتخسره»، و«خلق الثروة»، نشرا من قبل دار سيمون وشستر للنشر. كلاهما احتلا المرتبة الأولى في قائمة أفضل الإصدارات في صحيفة النيويورك تايمز. إن برنامجي الحالي الأكثر مبيعاً يدعى «مصادر الدخل المتعدد: كيف يمكنك أن تولد ثروة غير محدودة مدى الحياة». خلال السنوات الـ 20 التي مضت كنت أحاول مساعدة أناس مثلك على خلق نجاح مالي، والعديد من أصحاب الملايين اليوم يدينون بنجاحهم إلى الأسرار التي علمتهم إياها. والآن حان دورك.

أود أن أرسل لك بعض المعلومات المجانية حول طريقة جديدة لكسب المال والتي جعلتني أشعر بإثارة أكثر من أي شيء رأيته على الإطلاق. إنها سهلة، إنها قوية، والأمر الأكثر أهمية، أنها تنجح بالفعل. نود أن نريك كيف يمكنك البدء بكسب مصادر دخل إضافية بشكل شبه فوري. وأفضل جزء هو أننا (أنا وشركائي) على استعداد لتدريبك مجاناً. ولكننا نريد العمل فقط مع القلة الذين هم على استعداد لبدء العمل الآن.

ماذا عنك أنت؟ هل أنت مستعد؟ هل تريد حقاً أن تكون حراً مالياً؟ إذا كنت الشخص الذي نبحث عنه، فإن هذا بإمكانه أن يغير حياتك بحق. سوف أطلب من شركائي أن يرسلوا لك بعض المعلومات. مع المعلومات ستجد تقريري الخاص الأخير الذي يتضمن أهم المبادئ المالية التي تعلمتها على الإطلاق. أعلم أنك ستستمتع به. ولكنني سوف أرسله فقط للأشخاص الذين يستطيعون الإجابة بنعم على الأسئلة الثلاث التالية:

السؤال 1. هل باستطاعتك أن تقضي من 5 إلى 10 ساعات أسبوعياً بالعمل معي ومع فريقي مستخدمين هذا النظام الثوري الجديد إذا علمت أنه باستطاعتك حقاً النجاح بهذا؟ إذا أجبت بنعم، تابع رجاءً. كما تعلم، قد يتطلب الأمر أحياناً إنفاق آلاف ال دولارات للبدء بعمل جديد من الصفر. ومع ذلك، إن هذا النظام الجديد من الممكن أن ينطلق بواسطة بضعة مئات من ال دولارات. مع ضمانة شاملة بالطبع.

السؤال 2. هل مستقبلك المالي هام لدرجة تكفي لأن تكون مستعداً للالتزام بمبلغ صغير كهذا إذا كنت مقتنعاً أن هذا الأمر يمكنه حقاً أن يأخذك إلى الحرية المالية؟ إذا أجبت بنعم، تابع رجاءً.

السؤال 3. بمقياس من 1 إلى 10، أعني بـ 1 «إنني أطلع على الأمر فقط»، وأعني بـ 10 «أنا مهتم بشدة ومستعد للبدء حالاً»، ما هو معدل اهتمامك حتى هذا الوقت؟

إذا كان مستوى اهتمامك هو 5 أو أقل، يمكنك إغلاق الخط الآن. نأمل أن تحظى بالنجاح في مغامرة أخرى. إذا كان معدل اهتمامك هو 6، 7 أو 8 ندعوك لتترك اسمك، عنوانك، ورقم هاتفك كي نستطيع أن نرسل لك معلومات قيمة مجانية. تذكر، لن ترسل أية معلومات بدون وجود رقم للهاتف. إذا كان معدل اهتمامك عالياً، 9 أو 10، تأكد من أن تذكر ذلك عندما تترك اسمك، عنوانك، ورقم هاتفك كي نسارع بإرسال هذه المعلومات القوية لك بأسرع وقت ممكن. الشيء الوحيد الذي نطلبه هو أن تراجع هذه المعلومات في غضون 24 ساعة. بعدئذ دعنا نتحدث ثانية.

على كل، كيف هو الشعور بأن تكون على بعد مكالمة هاتفية واحدة من تحقيق كل شيء رغبت به في حياتك؟ الرجاء اترك اسمك ورقمك بعد سماعك الصفارة الآن.

المبدأ الثالث: استخدم أسلوب القيادة الصحيح

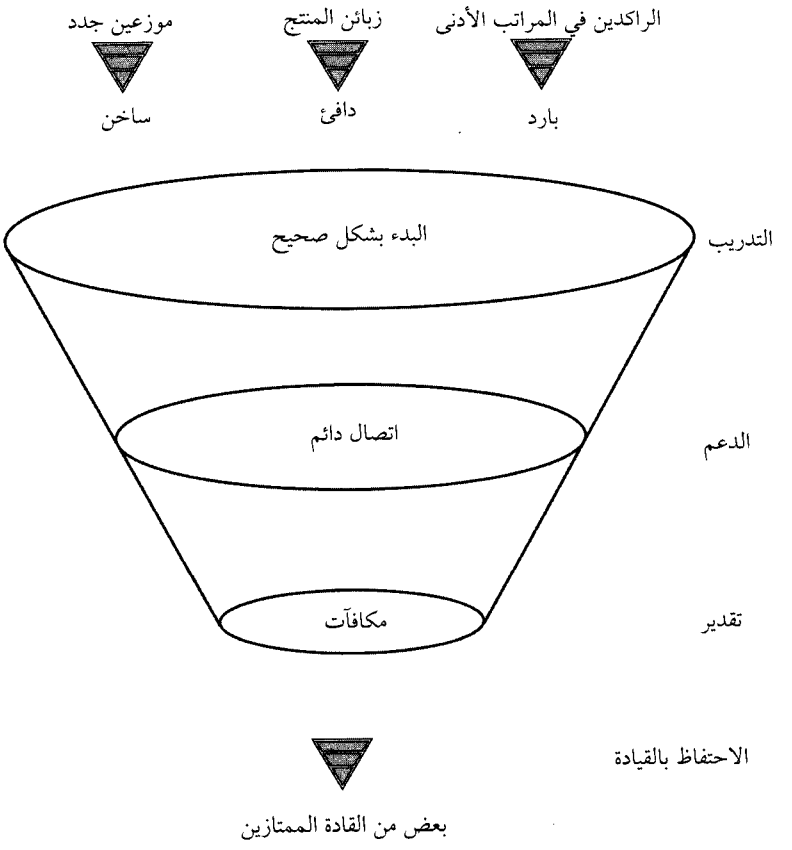
أخبرتك في السابق أن نجاحك يعتمد على مبادئ ثلاث أساسية: (1) اختيار الشركة الصحيحة، (2) استخدام نظام التسويق الصحيح، و(3) اختيار نظام القيادة الصحيح. الآن حان الوقت للتحدث عن القيادة.

كل واحد من مصادر الدخل في هذا الكتاب يؤكد على جزء مختلف من العمل. الاستثمار في سوق الأسهم هو حول إدارة الأرقام. سوق العقارات هو حول إدارة الممتلكات. الإنترنت هو حول إدارة التكنولوجيا. نشر المعلومات وتحليلها هو حول إدارة الاتصالات. التسويق عبر الشبكة هو حول إدارة الناس وتطوير القياديين.

حالما تبدأ مجموعتك بالنمو، سوف تختبر العديد من التحديات الجديدة. السر الحقيقي لخلق دخل صاف هو تطوير القادة في المراتب الأدنى منك والذين بسبب اهتمامهم الشخصي سوف يكون لديهم الحافز لتنمية عملك أيضاً. لتقوم بتطوير القادة في مجموعتك، فأنت بحاجة إلى أن تركز على التدريب، الدعم، والتقدير. قمع القيادة موضح في الشكل 4.11. قد لا يعني لك هذا المخطط الكثير الآن، ولكن عندما يكون لديك مؤسسة ضخمة، كالتي لدي، سوف تتفهم بسرعة لماذا إن كل قسم من هذا المخطط هام لتنمية فريق لامع وطويل الأمد. لهذا، إنني أشجعك لتقوم بالآتي:

1. اعقد جلسات تدريب أسبوعية مع قادتك الأساسيين. من الممكن عقد هذه الاجتماعات عبر الهاتف باستخدام تقنية اتصال متعددة الأطراف غير مكلفة. لقد كانت مكالماتي التدريبية تعقد كل اثنين في فترة متأخرة من بعد الظهر. هذا يبقي على تركيزنا طوال الأسبوع.

2. اعقد اجتماعات تدريبية أسبوعية للأعضاء الجدد في فريقك. سوف تصيبك الدهشة كيف أن اجتماع هاتفي لمدة 30 دقيقة مع مجموعتك بإمكانه أن يؤجج الحماسة ويعلم مهارات هامة. التكلفة الوحيدة للاتصال مع أعضاء



الشكل 11.4 خريطة القيادة

فريقك هي فاتورة الهاتف لمكالمة بعيدة المدى. بهذه الطريقة، إنني قادر على تدريب مئات الناس في وقت واحد من أي هاتف في العالم. أدعو هذا قوة التدريب. لقد قمت بعمل اجتماعات تدريبية هاتفية من سنغافورة، سيدني، أوكلاند، لندن، وينيبغ، تورينتو، شيكاغو، وعن طريق هاتف خليوي من على قارب لصيد السمك في هومر، ألاسكا.

3. قم بعمل اجتماعات توظيف هاتفية أسبوعية لدعم فريقك. في الأسابيع الأولى، لا يشعر الموزعون الجدد بالراحة عند التكلم حول أي من

المنتجات أو الفرص. لهذا فأنا أقوم بعمل اجتماعات توظيف هاتفية ـ لمدة 30 دقيقة، مناقشة حية عبر الاجتماع الهاتفي ـ أقوم أثناءها بمناقشة منتجاتنا والفرص السانحة لنا مع أعضاء فريقي الجدد وضيوفهم المدعويين. إن هذا يخدم غايتين مهمتين: (1) سيتدرب الأعضاء الجدد على طريقة تقديم العرض؛ (2) سوف يتلقى الضيوف عرضاً أكثر من شخص مؤهل لتقديمه. إن هذا فعال جداً.

إذا قمت بالقراءة حتى هذه النقطة ولم تزل غير مقتنع (كما كنت أنا في البداية)، إذاً فأنا أشجعك كي تدخر بعض الحكمة لبضعة صفحات أخرى. إن لدي مفاجأتين إضافيتين لك. أول مفاجأة أخفيتها في موقعي على الإنترنت www.multiplestreamsofincome.com (استخدم الكلمة الدليلية: أما زلت متشككاً). إذا لم يقنعك ذلك لتكون أكثر انفتاحاً فكرياً، ربما تقوم المفاجأة الأخيرة بذلك. هناك فكرة تسويقية مخبأة في الفصل 14، حيث احتفظت بها للنهاية بشكل خاص لهؤلاء الذين لا يزالون متشككين حول البدء بالعمل بالتسويق عبر الشبكة.