

# नेटवर्क मार्केटिंग

सफलता के सात सूत्र



नीरव पंचाल

में नीरव पंचाल, नेटवर्क मार्केटिंग की इस अदभूत दुनिया में, आपका स्वागत करते हुए मुझे बहुत खुशी हो रही है।

यह पुस्तक आपको नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग में कैसे शुरुआत करें और कैसे सफल हों, इसकी पूरी जानकारी देगी।

यहां सात मुख्य स्टेप दिए गए हैं जो आपको एक सफल नेटवर्क बनाने में मदद करेंगे।

# नेटवर्क मार्केटिंग

डायरेक्ट सेलिंग इंडस्ट्री कंपनियों को पारंपरिक माल-सामान बेचने के तरीके को दूर करते हुए सीधे उपभोक्ताओं को प्रोडक्ट बेचने की अनुमति देता है। यह संरचना अक्सर स्वतंत्र विक्रेताओं (डिस्ट्रीब्यूटर) पर आधारित होती है जो नेटवर्क बनाते हैं, और व्यक्तिगत कनेक्शन के माध्यम से उत्पादों का प्रचार करते हैं।

डायरेक्ट सेलिंग से लोग कैसे लाभान्वित हो सकते हैं:

- अपने खुद के बॉस बनें: अपने काम के घंटे खुद तय करें और अपनी शर्तों पर व्यवसाय बनाएं।
- अनगिनत आय: बिक्री पर कमीशन अर्जित करें और अतिरिक्त आय के लिए संभावित रूप से टीम बनाएं।
- व्यक्तिगत विकास: बिक्री और संचार कौशल हासिल करें और आत्मविश्वास बढ़ाएं।
- प्रोडक्ट पर भरोसा: उन उत्पादों को बढ़ावा दें जिन पर आप विश्वास करते हैं और उनके लाभ दूसरों के साथ साझा करें।
- बिना निवेश बड़ा व्यापार: आप बिना किसी निवेश के भी बिजनेस कर सकते हैं।

हालाँकि, डायरेक्ट सेलिंग के लिए भी समर्पण और प्रयास की आवश्यकता होती है। प्रतिष्ठित कंपनियों पर शोध करना और कम्पनी के प्लान को समझना आवश्यक है। सफलता अक्सर नेटवर्क बनाने, संबंध बनाने और लगातार प्रोडक्ट का विपणन करने की आपकी क्षमता पर निर्भर करती है।

# 1: नेटवर्क मार्केटिंग क्यों? कारण पता करो!

नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ने के कई कारण हो सकते हैं, हो सकता है कि आप आर्थिक स्वतंत्रता हासिल करना चाहते हों, परिवार के साथ अधिक समय बिताना चाहते हों, या अपने माध्यम से लोगों की मदद करना चाहते हों।

यह निर्धारित करने के लिए कि नेटवर्क मार्केटिंग आपके लिए सही है या नहीं, आपको सबसे पहले "क्यों" (कारण) ढूंढना होगा।

- आपके लक्ष्य क्या है?
- आप जीवन में क्या हासिल करना चाहते हैं?
- सफलता आपके लिए क्यों महत्वपूर्ण है?

जब आपका कारण स्पष्ट हो, तो आप नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी में काम करना शुरू कर सकते हैं जो आपको अपने लक्ष्यों तक पहुंचने में मदद करेगी।

यहां कुछ प्रश्न दिए गए हैं जो आपको अपना कारण ढूंढने में मदद कर सकते हैं:

- क्या आप आर्थिक रूप से अधिक स्वतंत्र बनना चाहते हैं?
- क्या आप परिवार और दोस्तों के साथ अधिक समय बिताना चाहते हैं?
- क्या आप लोगों की मदद करना चाहते हैं?
- क्या आप जल्द ही रिटायर होना चाहते हैं?
- क्या आपकी अपना ही बॉस बनने की इच्छा है?

इनमें से कोई भी कारण आपका हो सकता है, और भी कई कारण हो सकते हैं, लेकिन जब तक आपके पास कोई ठोस कारण नहीं होगा, आप आगे नहीं बढ़ सकते।

इसलिए आगे बढ़ने से पहले अपने उज्ज्वल भविष्य के लिए कुछ समय निकालें, शांत और सुंदर वातावरण में बैठें और खुद से बात करें, अपने मन से पूछें कि आपको इस व्यवसाय में क्यों काम करना चाहिए?

और अगर आपको अपना उत्तर मिल जाए तो उसे बड़े-बड़े अक्षरों में लिखकर ऐसी जगह लगा दें जहां वह आपको अक्सर नजर आए। यदि आप ये पहला कदम उठाएंगे तो आप अपनी मंजिल तक पहुंच जाएंगे।

## 2: प्रोडक्ट पर भरोसा करें! - प्रोडक्ट के बारे में पूरी जानकारी प्राप्त करें।

नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होने के लिए, आपको उस प्रोडक्ट पर विश्वास करना होगा जिसे आप बेच रहे हैं।

यदि आपको स्वयं प्रोडक्ट पर विश्वास नहीं है, तो आप उन्हें दूसरों को कैसे बेच सकते हैं?

इसलिए, प्रोडक्ट के बारे में जानने के लिए समय निकालें।

- समझें कि प्रोडक्ट कैसे काम करता है।
- प्रोडक्ट के लाभ और विशेषताएं जानें।
- जानें कि प्रोडक्ट का उपयोग कैसे करें।
- प्रोडक्ट के परिणाम के बारे में जाने।

आप प्रोडक्ट के बारे में जितना अधिक जानेंगे, आप उसके बारे में उतने ही अधिक उत्साहित और आश्वस्त होंगे।

यहां कुछ युक्तियां दी गई हैं जो आपको प्रोडक्ट के बारे में अधिक जानने में मदद कर सकती हैं:

- कंपनी द्वारा उपलब्ध कराए गए प्रशिक्षण और सामग्रियों का लाभ उठाएं।
- प्रोडक्ट डेमो और प्रस्तुतियों (प्रेजेंटेशन) में भाग लें।
- अन्य वितरकों से बात करें।
- प्रोडक्ट का उपयोग स्वयं करें।
- ग्राहकों के सवालों का जवाब देने के लिए तैयार रहें।

**याद रखें, जब आप किसी प्रोडक्ट पर विश्वास करते हैं, तो वह साफ़ दिखता है।**

### 3: आपके ग्राहक कौन हैं?

नेटवर्क मार्केटिंग में सफल होने के लिए आपको अपने ग्राहकों को समझना होगा।

- कौन हैं वे?
- उनकी जरूरतें और इच्छाएं क्या हैं?
- वे आपके प्रोडक्ट और अवसरों में रुचि क्यों लेंगे?

अपने ग्राहकों को समझकर, आप ऐसे संदेश बना सकते हैं जो उन पर लक्षित हो सकते हैं, और उनकी आवश्यकताओं को पूरा करने वाले समाधान प्रदान कर सकते हैं।

अपने ग्राहकों को समझने के लिए यहां कुछ सुझाव दिए गए हैं:

- बाजार अनुसंधान (रिसर्च) करें।
- अपने मौजूदा ग्राहकों से बात करें।
- उद्योग के रुझान और डेटा का विश्लेषण करें।
- अपने प्रतिस्पर्धियों को समझें।
- सोसियल मीडिया ट्रेंड पर ध्यान दें।

**याद रखें, आपके ग्राहक आपके व्यवसाय का दिल हैं।**

अगर आप लोगों की जरूरतों के बारे में बात करेंगे, उनके फ़ायदों के बारे में बात करेंगे, आपके प्रोडक्ट और प्रोजेक्ट से लोगों को कितनी आसानी से फ़ायदा हो सकता है, इस विषय में बात करेंगे तो आपका व्यवसाय बहुत तेज़ी से शुरू हो सकता है।

## 4: अपना नेटवर्क बनाएं।

नेटवर्क मार्केटिंग में, आपका नेटवर्क आपके व्यवसाय की नींव है। आप जितने अधिक लोगों से जुड़ेंगे, आपके पास उतने ही अधिक अवसर होंगे। आपका नेटवर्क जितना अच्छा होगा आपको सफलता उतनी ही तेजी से मिलेगी।

नेटवर्क मार्केटिंग की शुरुआत आपके नजदीकी समूह से होती है और धीरे-धीरे आप पूरी दुनिया से जुड़ सकते हैं। शुरुआत में ऐसे लोगों की सूची बनाएं जो आपके जैसे ही साहसी और उत्साही हों और उनके साथ बिजनेस मीटिंग करें।

आपके नेटवर्क का विस्तार करने के लिए यहां कुछ सुझाव दिए गए हैं:

- दोस्तों, परिवार और परिचितों से बात करें।
- स्थानीय कार्यक्रमों और बैठकों में भाग लें।
- सोसीयल मीडिया का प्रयोग करें।
- राजनीतिक और सामाजिक कार्यक्रमों में भाग लें।
- डिस्ट्रीब्यूटर के साथ अच्छे संबंध बनाएं।

**याद रखें, नेटवर्किंग संबंध बनाने के बारे में है, आप जितने अधिक लोगों से जुड़ेंगे, आपका नेटवर्क उतने ही अधिक लोगों से जुड़ जाएगा।**

लोगों को जानें, उनकी परवाह करें और मूल्य प्रदान करें। जैसे ही आप ऐसा करेंगे, आप स्वाभाविक रूप से अपने नेटवर्क का विस्तार करेंगे और अपना व्यवसाय बढ़ाएंगे।

## 5: प्रस्तुति (प्रेज़न्टेशन) देने की कला - अपनी कहानी बताएं!

नेटवर्क मार्केटिंग में प्रभावी ढंग से प्रस्तुत करने की क्षमता एक महत्वपूर्ण कौशल है।

यह बहुत महत्वपूर्ण है कि आप लोगों को अपने प्रोडक्ट , अवसर और अपने व्यवसाय के बारे में रोचक और आकर्षक तरीके से बता सकें। आप जितनी आसानी और आकर्षक तरीके से अपनी बात समझाएंगे, लोग उतनी ही आसानी से आपसे जुड़ेंगे।

प्रभावी प्रस्तुति (प्रेज़न्टेशन) देने के लिए यहां कुछ सुझाव दिए गए हैं:

- अपनी कहानी तैयार करें।
- स्पष्ट और संक्षिप्त रहें।
- उत्साही और आकर्षित बने।
- दृश्य (चित्र) सहायता का उपयोग करें।
- प्रोडक्ट का डेमो दें, प्रोडक्ट के परिणाम दिखाएं।
- पूरे आत्मविश्वास के साथ प्रश्नों का उत्तर देने के लिए तैयार रहें।

**याद रखें, आपकी प्रस्तुति आपके संभावित ग्राहकों और टीम के सदस्यों पर पहली छाप छोड़ेगी।**

इसलिए, प्रभावी और सर्वोत्तम प्रस्तुति देने के लिए तैयारी करें, प्रयास करें, अपने सीनियर अपलाइन के साथ बैठें और अध्ययन करें।

## 6: सुनना सीखें - उनकी ज़रूरत को समझें!

नेटवर्क मार्केटिंग में सुनने का अच्छा कौशल महत्वपूर्ण है।

आपको यह सुनने में सक्षम होना चाहिए कि आपके संभावित ग्राहक और टीम के सदस्य क्या कह रहे हैं, ताकि आप उनकी जरूरतों को समझ सकें और उन्हें सही समाधान प्रदान कर सकें।

जब आप किसी की बात ध्यान से सुनते हैं तो सामने वाला व्यक्ति आपको भरोसेमंद समजने लगता है।

प्रभावी ढंग से सुनने के लिए यहां कुछ सुझाव दिए गए हैं:

- ध्यान से सुनें और रुकावटों (arguments) से बचें।
- अशाब्दिक संकेतों (body language) पर ध्यान दें।
- प्रश्न पूछकर स्पष्टीकरण प्राप्त करें।
- समझदारी से सहानुभूति दिखाएं।
- उत्तर देने से पहले सोचें।

**याद रखें, लोग चाहते हैं की उनकी बात को सुना जाए, समझा जाए। लोगों की भावनाओं और जज्बातों की कद्र करें, आपका काम काफी आसान हो जाएगा।**

जब आप सक्रिय रूप से सुनते हैं, तो आप विश्वास और रिश्ते बनाते हैं जो आपके नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय को सफल होने में मदद करेंगे। विश्वास नेटवर्क मार्केटिंग उद्योग का मूल स्तंभ है।

## 7: हार मत मानो! प्रयास जारी रखें!

नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता कोई रातोंरात मिलने वाली चीज़ नहीं है। यह कड़ी मेहनत, समर्पण और दृढ़ता की मांग करता है। आपको निराशाओं और चुनौतियों का सामना करना पड़ेगा, लेकिन यह महत्वपूर्ण है कि हार न मानें। प्रयास करते रहें और आप अंततः अपने लक्ष्य प्राप्त कर लेंगे।

यहां कुछ युक्तियां दी गई हैं जो आपको सफलता की राह पर मदद कर सकती हैं:

- सकारात्मक रहें और अपने सपनों पर विश्वास रखें।
- अपने लक्ष्यों पर ध्यान केंद्रित करें और उन्हें हासिल करने के लिए एक योजना बनाएं।
- सीखने और आगे बढ़ने के लिए इच्छुक रहें।
- अन्य सफल नेटवर्कर से प्रेरणा लें।
- असफलताओं से सीखें और आगे बढ़ें।
- अच्छी किताबें पढ़ें।
- नियमित रूप से उठाए गए अपने कदमों का मूल्यांकन करें।
- सिस्टम और प्रबंधन (management) का हिस्सा बनें।

**याद रखें, सफलता एक यात्रा है, मंजिल नहीं।  
प्रत्येक कदम आपको आपके लक्ष्य के करीब लाएगा।  
तो, हार मत मानो और प्रयास करते रहो!**

## धन्यवाद

अब आप नेटवर्क मार्केटिंग शुरू करने के लिए तैयार हैं! याद रखें कि सफलता रातोंरात नहीं मिलती। लेकिन कड़ी मेहनत, जुनून और इस अद्भुत टीम के समर्थन से आप बड़ी सफलता हासिल कर सकते हैं। आज ही शुरुआत करें, लोगों से जुड़ें, अपनी बात कहें और अपनी सफलता का जश्न मनाने के लिए तैयार हो जाएं!  
आइये मिलकर सफलता प्राप्त करते हैं।



Touch on  
icon to  
get  
connect



Mr.Nirav Panchal  
Founder Of Believers