

به نام خدا

با سلام و تبریک خدمت دوستان عزیز برای ورود و پیوستن به علم Network Marketing به اطلاع دوستان عزیز می‌رساند، هدف اصلی ما حمایت و پشتیبانی شما برای انجام درست و صحیح این تجارت، توسط شما میباشد. در این متن، اصول اولیه این علم توضیح داده شده و شما میتوانید با خواندن دقیق و رعایت کردن این اصول در این کار موفق شوید و توجه کنید که این تجارت یک تجارت جدید و جهانی با اصول جدید و کاملاً متفاوت است، اطلاعات شما در زمینه تجارت سنتی به درد این کار نمی‌خورد. شیوه‌های بازاریابی قدیمی مانند تبلیغات هم نتیجه عکس خواهد داشت و همچنین قدرت بیان شما هم کمکی نخواهد کرد و شما باید اصول و الفبا این کار را فراگیرید و به زیر مجموعه‌های خودتان هم، آموزش دهید. پس بنابر این فراموش نکنید که اطلاعات شما در این زمینه بسیار کم می‌باشد و باید جهت کسب اطلاعات جدید و مفید اقدام نمائید.

این آموزشها رکن اصلی این علم و تجارت می‌باشد برای موفقیت در این Business باید آنها را به نحوی فرا گرفته و درک کنید که بتوانید آنها را برای زیر مجموعه‌های خود آموزش داده و تمرین کنید و به آنها انگیزه و انرژی لازم را منتقل کنید. لحظه به لحظه این تجارت آموزش دارد و زمانی که در مقطعی دچار مشکل شدید با مراجعه مجدد به این جزوه آموزشی به جای آوردن بهانه‌های مختلف ایراد کار را پیدا کرده و با راهکارهای ارائه شده، آن را اصلاح کنید و از ابداع روشهای جدید جدا خودداری کنید.

اگر فکر کنید که موفق میشوید یا شکست میخورید در هر دو صورت درست فکر کرده اید

در عصری که زندگی می‌کنیم تمدنی نوین در حال تکوین است و انسانهای بی بصیرت، در همه جا سعی دارند آنرا سرکوب نمایند. این تمدن با خود اشکال جدید خانواده، کار و عشق ورزیدن و زندگی، نظام جدید اقتصادی، درگیریهای جدید اجتماعی و مهمتر از همه آگاهی دگرگون یافته‌ای به همراه خواهد آورد. عناصر این تمدن نوین، امروزه وجود دارند. میلیونها افراد هم اکنون، زندگی شان را با نوای فردا هم آهنگ کرده اند.

طبیعه این تمدن نوین تنها واقعیت تکان دهنده دوران ماست

تا کنون نژاد بشری دو موج عظیم تحول را پشت سر گذاشته است، که هر کدام به میزان وسیعی فرهنگها و تمدنهای پیشین را محو کرده و شیوه‌هایی از زندگی را که، برای پیشینیان غیر قابل تصور بود، جایگزین آن ساخته اند. موج اول تمدن، یعنی انقلاب کشاورزی هزاران سال طول کشید تا ماموریت خود را به پایان رساند. موج دوم، یعنی پیدایش تمدن صنعتی سیصد سال به طول انجامید. عمده جنگهای قرن ۱۹ در اصل تداخل بین موج اول و دوم بود مانند جنگهای شمال و جنوب آمریکا که در حقیقت مسئله مهم این بود که قاره جدید صنعتی شود یا کشاورزی؟

انقلاب ۱۹۱۷ روسیه نیز در حقیقت، بر صنعتی شدن بود. هر تمدنی برای تداوم احتیاج به انرژی دارد. انرژی موج اول عبارت بود از نیروی عضلانی حیوانات، خورشید، باد، آب، درختان و منابع احیاء شدنی. انرژی موج دوم عبارت بود از ذغال، نفت و گاز یعنی سوختهای فسیلی.

امروزه یک انقلاب در حال تحول در امر خرید و فروش مردم میباشد، به طوری که رشد تجارت الکترونیکی از ۳۵۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۱ میلادی بالغ بر ۱۰ تریلیون دلار در سال ۲۰۰۵ میلادی پیش بینی می‌گردد. به نحوی که رشدی معادل ۷۰ درصد در سال دارد. همچنین طبق آخرین آمارهای منتشره، به طور متوسط هر ۹ دقیقه یک حوزه اینترنتی به شبکه‌های جهانی اضافه و هر ماه بالغ بر

۲۳۵/۰۰۰ سایت به شبکه جهانی اینترنت اضافه می شود، به طوری که اینترنت و کسب و کار الکترونیکی به عنوان یک فن آوری غیر عادی تلقی می گردد .

در موج سوم، اطلاعات به عنوان رکن اصلی قدرت مطرح شده است و از طرف دیگر کشورها و ملل مختلف به یکدیگر نزدیک شده اند و جهان به صورت دهکده ای جهانی در آمده است .

بسیاری از اقتصاد دانان ، متخصصان و آینده نگرها بر این عقیده اند که موجی مشابه موج صنعتی به وقوع پیوسته است که جهان را وارد عصر اطلاعات ساخته و بسیاری از جنبه های اقتصادی ، اجتماعی و فرهنگی حیات بشر را دستخوش تحولی عمیق نموده است . یکی از ابعاد این تحول، تغییرات عمیقی است که بر روابط اقتصادی گذاشته است .

ویژگیهای تجارت الکترونیکی، عبارتند از: جهانی نمودن تجارت، برداشتن محدودیتهای زمانی و مکانی، کاهش قیمت منابع جهت خرید، افزایش درصد فروش، دسترسی آسان به اطلاعات لازم، کاهش چشمگیر هزینه های معاملاتی، کاهش هزینه های معاملات و بسیاری دیگر از مزایای تجارت الکترونیکی، که ارزش آنها به بیش از هفتصد میلیارد دلار رسیده و پیش بینی میشود از رشد بسیار چشمگیری در حدود سالانه ۷۰٪ برخوردار شده و تا سال ۲۰۰۵ به مرز ۱۰ تریلیون دلار برسد . (JUP.COM)
(در این قسمت CD ، E-Commerce باید دیده شود)

لطفاً به نکات زیر توجه کنید :

۱- فرض کنید که شما بهترین ، سریعترین و قویترین ماشین دنیا را خریداری نموده اید . اما در ابتدا طرز استفاده از آنرا نمیدانید. خوب مسلماً صرفاً داشتن این ماشین شما را راضی نخواهد کرد و شما به قصد استفاده از این ماشین، آنرا تهیه کرده اید. بنابر این شما حتماً کتابهای آموزشی این ماشین را تهیه خواهید کرد و نحوه استفاده از آنرا فرا خواهید گرفت و سپس از آن، استفاده خواهید نمود . فراموش نکنید شاید شما وارد بهترین شبکه تجاری شده باشید اما تا اصول استفاده از آنرا فرا نگیرید هرگز نمیتوانید از آن بهره برداری کنید . بنابر این حتماً از افرادی که شما را به این سیستم معرفی کرده اند بخواهید که جلسات آموزش و تمرین را برای شما برگزار کنند . خصوصاً دیدن ۹، CD آموزشی این سیستم و کتابهای " چه کسی پنیر مرا برداشته است " ، " حکایت دولت و فرزاندگی " ، " تمرکز روی هدف " و " کتاب موج سوم " همراه معرف خودتان ، که به عنوان آموزشهای این سیستم ، توسط خود QI ارائه شده بسیار ضروری و لازم است .

۲- فکر نکنید به دلیل اینکه مبلغ سرمایه گذاری شما برای شروع در این تجارت کم است، پس این یک کار کوچک، آسان و یا تفریحی است . تنها در صورتی موفق خواهید بود که در این کار جدی و پر تلاش باشید و با آینده نگری فعالیت کنید .

۳- معمولاً از تمام دوستانی که شما این سیستم را به آنها معرفی میکنید، تعدادی وارد این شبکه نخواهند شد، بنابراین ممکن است با شنیدن پاسخهای منفی از طرف اولین دوستان خود بسیار نا امید و دلسرد شوید، در صورتیکه این یک روال عادی برای تمام افراد است که، پس از ورود به این سیستم به وقوع میپیوندد و این مسئله نباید باعث ناامید شدن شما گردد .

چیزی به نام شکست وجود ندارد، فقط نتایج موجودند

۴- دلیل اصلی عدم موفقیت افراد در این سیستم ندانستن یا نفهمیدن نیست. مردم به خاطر انجام ندادن و پشت کار نداشتن موفق نمی شوند و همچنین عدم موفقیت یک نفر در این مجموعه، دلیل بر نا موفق بودن این علم و تجارت نیست.

۵- معمولاً از زمانی که شما QI را به دوستی معرفی میکنید، تا زمانی که وی هزینه لازم را برای ورود به این سیستم فراهم کند ممکن است یک تا دو هفته طول میکشد، بنابر این در این تجارت صبور و با حوصله باشید.

۶- برای زود وارد شدن عجله کنید نه برای زود ورودی گرفتن.

خوب صبر کردن، مقدمه پیروزی است (حضرت علی)

زمانی که تصمیم گرفتید، درهای تردید را ببندید

۷- این کار مسئولیت می طلبد نه مظلومیت

به کارگیری این فرمول ساده عمدتاً یک انتخاب شخصی است، این تصمیم به عهده شماست، و هیچکس دیگر جز خودتان قادر به تصمیم گیری در این مورد نیست. قبول مسئولیت کامل در مقابل آنچه هستید و خواهید شد جزء مهمترین انتخابهای شخصی شماست. قبول مسئولیت شخصی نقطه عطف بزرگی در زندگی است و همان چیزی است که انسان برتر را، از انسان معمولی متمایز می کند. پذیرش مسئولیت اعمال خود صفت برجسته یک Leader، و سرچشمه عملکرد عالی هر انسان، در هر وضعیتی است.

قبول مسئولیت کامل زندگی تان به این معنی است، که دیگران را به خاطر ناکامی های شخصی تان سرزنش نکنید و آنها را توجیه شکست های خود ندانید. در مورد وضعیت خودتان و مواردی که در گذشته روی داده است شکایت نکنید. تمامی "ای کاش"ها و "چه می شد اگر"ها را حذف و در عوض بر آنچه که خواسته واقعی شما و مقصدتان است تمرکز کنید. اگر بخواهید در هر قسمت زندگی مخصوصاً، این کار موفق شوید. قبول مسئولیت کامل زندگی و کلیه نتایج حاصله بدون هیچ عذر و بهانه ای، کاملاً ضروری است. از این به بعد هر اتفاقی که می افتد، به خودتان بگوئید: "من مسئولم".

از هر قسمتی از زندگی تان که ناراضی هستید بگوئید: "من مسئولم" و به اصلاح آن پردازید. اگر اشتباهی رخ دهد و مسئولیت آن را قبول کنید و به دنبال راه حل آن پردازید. اگر از درآمد فعلی تان راضی نیستید، قبول مسئولیت کنید و اقدامات لازم را برای افزایش آن شروع کنید. اگر از مقدار وقتی که با خانواده می گذرانید ناخشنود هستید، مسئولیتش را بپذیرید و برای بهبود آن اقدام کنید.

وقتی قبول مسئولیت کردید احساس قدرت می کنید و احساس کنترل شگرفی در زندگی تان به شما دست می دهد. هر قدر مسئولیت بیشتری قبول کنید، اعتماد به نفس، انرژی، توانائی و کفایت بیشتری را در خود خواهید دید. قبول مسئولیت، اساس بهاء دادن و احترام به خود و احساس شایستگی است. قبول مسئولیت، اساس شخصیت همه انسان های برجسته است.

اما هنگامی که عذر می آورید، دیگران را مورد سرزنش قرار می دهید و یا از آنها شکایت یا انتقاد می کنید، در واقع خودتان را تضعیف می کنید و کنترل احساسات خود را به همان افراد یا وضعیت هایی میسپارید که از آنها شکایت می کنید.

انتقال مسئولیت اعمال خود به دیگران، شما را از زیر بار آن آزاد نمی کند، بلکه هنوز شما مسئولید. اما با این کار احساس کنترل بر زندگی تان را از دست می دهید و در نتیجه احساس مظلومیت می کنید، منفعل می شوید و به جای اینکه احساس قدرت کنید و احساس کنید جهان در زیر پای شماست، خود را تحت سلطه آن می بینید. این نوع تفکر، شما را به دره ای عمیق می کشاند که فرار از آن ممکن نیست، راه بن بست است که نباید به آن پا گذاشت.

مراحل جذب افراد جدید

برای جذب هر شخص مراحل زیر باید انجام شود. این مراحل بسیار ساده و آسان میباشند ولی بسیار پر کاربرد و پر قدرت هستند و با انجام آنها به سادگی موفق میشوید. توجه کنید که روال زیر، مانند کلیدی برای کسب موفقیت در این تجارت است. با وجود اینکه وزن و اندازه دندانهای یک کلید بخش کوچکی از وزن و اندازه خود کلید میباشد، وجود هر کدام از این دندانها برای باز کردن قفل بسیار لازم و ضروری است و بدون هر کدام از این دندانها قفل باز نخواهد شد. تک تک جملات زیر، مانند

دندانه های کلید میباشند. بنابر این شاید به نظر دوستانی که تازه کار و در ابتدای راه هستند، بعضی از بخشها و جملات، در حالت خاصی بلااستفاده و قابل حذف باشند ولی بدون رعایت کردن مو به موی مراحل زیر در این تجارت موفق نخواهید شد.

تجربه را تجربه، نکنید

۱ - تعیین هدف

هر لحظه زندگیتان دارای خلاقیتی است نامحدود ، و کائنات ، دارای سخاوتی بیکران . کافی است آنچه را که می خواهید روشن باشد تا مراد دلتان به سراغتان بیاید .
اولین قدم به سوی هدف، داشتن هدف است. هدف جهت و مقصد حرکت را مشخص میکند، و اشخاص موفق همیشه می دانند که در حال حاضر، در چه موقعیتی هستند(نقطه A) و مقصد مورد نظرشان برای رسیدن (نقطه B) کجاست و چه مدت زمانی طول می کشد که به آن برسند .



در این وضعیت نمی توانید به مقصد مورد نظر برسید، چون هدف (نقطه B) مشخص نیست. نقطه B هر کجای این صفحه می تواند قرار بگیرد، حتی روی نقطه A . مطمئن باشید تا وقتی نقطه B را برای خودتان مشخص نکرده اید، مسیرتان را پیدا نخواهید کرد و حتی اگر از نقطه A حرکت کنید، ممکن است که بارها دور خود بگردید و از نقاط تکراری عبور کنید که نتیجه ای جز خستگی نخواهد داشت و یا اگر به صورت اتفاقی به نقطه مطلوبی برسید، باز هم نمیتوان گفت که این نقطه B شماست یا نه.

اگر از اول بدانید کجا هستید و عزم کجا را دارید، بهتر تشخیص می دهید که چه کار باید انجام دهید.

هدف، آن چیزی است که ما را همیشه در حرکت نگه می دارد. وقتی ما تحرک خود را از دست می دهیم ، وقتی جهت خود را گم می کنیم ، به زحمت می افتیم. وقتی از ته دل آرزویی می کنید و آن را دقیقاً می بینید، رویای شما در روح جهان متولد می شود و به سمت شما به حرکت در می آید. طبیعت ناامیدی نمی شناسد، طبیعت در جستجوی توازن است و ناامیدی و توازن هرگز، در یک قالب نمی گنجند. به هر آنچه بیندیشید، وسعتش می دهید، پس به آنچه دلخواه شماست بیندیشید.

مردم اغلب از بی وقتی شکایت می کنند، در حالی که مشکل اصلی بی هدفی است

* لزوم اهداف

زمانیکه برج میلاد را می ساختند، ۳ سال در زیر زمین بر روی فنداسیون آن کار می کردند. زیر این تپه ای که ما می بینیم، اسکلت های فلزی این برج عظیم وجود دارد. شاید، آدم های عادی که از آنجا عبور می کردند، می گفتند، برج هوایی می سازند یا برج زیرزمینی؟! اما اگر پایه ریزی، این قدر اصولی انجام نمی شد، ۲۰ طبقه یا ۳۰ طبقه بیشتر، بالا نمی رفت و بالاخره فرو می ریخت. اما الآن آن قدر محکم روی زمین استوار شده که شدید ترین زلزله ها هم باعث ریزش این برج نخواهند شد. هدف، به اندازه فنداسیون یک برج لازم و ضروری است.

* نوشتن هدف

یکی از مهمترین قسمتها، نوشتن هدفها می باشد. توجه داشته باشید که نوشتن اهداف، در اغلب موارد با مقاومتی از طرف ضمیر ناخود آگاه تان مواجه می شود، که ناشی از ترس از نرسیدن به آن اهداف می باشد. اما این مقاومت همیشه وجود دارد. هر زمانیکه تغییری ایجاد شود، یک اینرسی برخلاف آن وجود دارد. ما همیشه در منطقه امن عادت های خود زندگی می کنیم. اما موفقیت ها در تغییرات بوجود می آید.

" کسی که هیچ کاری نمی کند، هیچ اشتباهی نمی کند، کسی که هیچ اشتباهی نمی کند، هیچ چیز یاد نمی گیرد. "

اما این اینرسی را باید شکست، ما اهداف خود را می نویسیم و درست زمانی که آنها را مکتوب می کنیم، اولین قدم را برای رسیدن به آن برداشته ایم. کفایت بخواهید و آنچه را می خواهید بنویسید. ← همیشه موفقیت ها با رویاها شروع می شوند → پس بخواهید و هدف خود را مشخص کنید. کفایت هدف خود را بدست آمده تصور کنید تا ضمیر ناهشیار شما ترتیب رسیدن به آن را فراهم کند. برادران رایت از رویای پرواز، به هواپیما رسیدند، رویای یک اتومبیل ارزان برای هر نفر « هنری فورد » را به خط تولید انبوه اتومبیل هدایت نمود. بدانید که تمام چیزهایی که الآن در اطراف ما وجود دارند، روزی آرزوی کسی بوده اند، تلویزیون، موبایل، یا حتی یک صندلی، روزی رویای کسی بوده که الآن به حقیقت پیوسته است. همه چیز از یک رویا آغاز می شود، پس حامی رویای خود باشید. اگر هرگز رویایی نداشته اید پس هیچوقت هم رویایی که به حقیقت پیوسته باشد نخواهید داشت.

اگر در مورد اینکه به هدفتان خواهید رسید یا نه، بیش از اندازه دچار دلشوره و هیجان هستید، باید گفت که: بر ضد خود مشغول کارید. با ترس از به دست آوردن آنچه می خواهید، بیشتر به اندیشه ی به دست نیاوردن، نیرو می دهید، تا به خود هدف. نوشتن هدف روی صفحه کاغذ و دیدن متن نوشته شده توسط خود شما این ایمان را به ضمیر ناخود آگاه تان منتقل میکند که خواسته و هدف شما در روح هستی به صورت یک نوشته متجلی شد، و اولین قدم برای عملی کردن هدفتان را برداشته اید، از این به بعد، هر دفعه که به آن نوشته نگاه می کنید، ترسهای شما کم رنگتر شده، و ایمان شما برای رسیدن به اهداف پررنگتر خواهد شد.

* مشخصات هدف

هدف شما چگونه است، آنرا چگونه می بینید و چگونه احساس میکنید؟ از همه حواس خود برای تشریح نتایجی که در نظر دارید کمک بگیرید. اگر تصویری هر چه قوی تر و شامل کیفیات بیشتر، در ذهن مجسم کنید به مغز خود فرمان داده اید، تا در شما میل بیشتری برای رسیدن به آن ایجاد کند. در ضمن فراموش نکنید برای رسیدن به هدف، مدت زمان مشخصی را در نظر بگیرید. هدفهای شما باید SMART باشند.

SMART یعنی :

(S : Specific) مشخص باشد.

(M : Measurable) قابل اندازه گیری باشد.

(A : Action Oriented) قابل شکستن، به مراحل کوچک مشخص قابل اجرا باشد .

(R : Realistic) با توجه به ایمان شما، برای شما شدنی باشد. (یک ویلا در کره ماه عملی نیست)

(T : Time Bounded) زمان، کاملاً مشخص باشد.

هدفی که عجولانه یا سطحی انتخاب شده باشد، با اولین نا ملایمات و سختیها، به دست فراموشی سپرده می شود

* تمرکز روی هدف

اگر یک کاغذ، سالها زیر نور خورشید بماند آتش نمی گیرد، اما کافیت یک ذره بین جلوی نور خورشید بگیریم. ظرف مدت کوتاهی دود آتش را مشاهده می کنیم. تنها اتفاقی که افتاده این است که، ذره بین تمام ذرات پرنور و پراثری پراکنده خورشید را جمع کرده و روی یک نقطه از کاغذ متمرکز کرده است. وقتی هدف خود را می نویسیم در واقع تمام افکار پراکنده خود را روی یک نقطه متمرکز کرده ایم، "روی هدف". حالا منتظر نتیجه باشید. اگر هدفهای شما فقط در ذهن شماست و نمی خواهید آنها را بنویسید بدانید که آنقدر برایتان واقعیت ندارند که حتی روی کاغذ نوشته شوند. فراموش نکنید یکی از خصوصیات ذهن این است که از زیر مسئولیت شانه خالی می کند. تعیین هدف می تواند به شما کمک کند که آسانتر و آسوده تر و شادتر در مسیر زندگی خود حرکت یا جریان پیدا کنید. طبیعت زندگی، تحرک و خلاقیت است و تعیین هدف، تمرکزی روشن و مشخص به شما می دهد تا انرژی خلاق طبیعی خود را در آن جهت پیدا کنید.

در یک روز برفی، مدیر یک مدرسه تمام دانش آموزان را صدا می کند و به همه می گوید : چه کسی می تواند از این سمت حیاط تا آن سمت را، روی یک خط راست حرکت کند. در ظاهر، کار آسانی می نمود و همه قادر به انجام این کار بودند. اما در پایان کار، تنها یک نفر بود که روی یک خط راست حرکت کرده بود. بقیه دانش آموزان مسیرهای پیچ در پیچ را طی کرده بودند. دلیل موفقیت این دانش آموز این بود، که درختی را در آن سوی حیاط نشان کرده بود و فقط به آن درخت نگاه می کرد و از روی تمام موانع پریده بود. اما بقیه دانش آموزان به جلوی پای خود نگاه کرده بودند و زمانی که به مانعی برخورد می کردند، مسیرشان را کج کرده بودند. زمانیکه تمام تمرکز خود را روی هدف خود می گذارید، مشکلات بین راه را نمی بینید و به راحتی، از کنارشان می گذرید. زمانیکه لنز یک دوربین را روی یک شیء Zoom می کنیم، فقط آن شیء واضح و مشخص است و بقیه اشیاء محو و تار می شوند. « همواره به خاطر بیاورید که در اوجی معین، دیگر ابری نیست. اگر زندگیتان ابری است به این دلیل است که روحتان آنقدر که باید، بالا نرفته است. »

* اعلام هدف

بعد از نوشتن هدفها آنها را اعلام کنید. اگر هدفهای خود را اعلام نمی کنید و می ترسید که مبادا کسی به آنها بخندد، مطمئن باشید، تنها کسی که به اهدافتان می خندد، کسی نیست جز خود شما، و بدانید که خود شما هستید که واقعاً این هدفها را قبول ندارید. از هدفهای خود خجالت میکشید. هدفها را باید با غرور گفت. هدفهای ما از روح ما برمی خیزند. پس بسیار مقدس اند. اکنون جلسه ای برای اعلام هدف تعیین کنید و هدفهای خود را اعلام کنید و فراموش نکنید که اولین کسی که صدای شما را می شنود، کائنات است، خداست و بعد هم خودتان. ما بعضی وقتها خود را از خواستن محروم می سازیم و می ترسیم که بخواهیم، و فراموش

کرده‌ایم که خدا بخشنده بی‌کران است. فراموش کرده‌ایم که کائنات آفریده شده تا ظرف همه آدمها را پر کند. بزرگی خواسته‌های ما، بزرگی ظرف ما را مشخص می‌کند و کائنات ظرف همه را پر می‌کند. چه کوچک، چه بزرگ. زمانی که باران می‌بارد، هر کسی با هر ظرفی به زیر باران برود آن ظرف پر می‌شود. (می‌خواهید اندازه ظرفتان چه قدر باشد؟)

* هدف‌های شما باید به دو دسته اهداف کوتاه مدت و اهداف بلندمدت تقسیم شوند.

در واقع اهداف کوتاه مدت هدف‌هایی ساده و واقع بینانه هستند. اهدافی هستند که در شرایط عادی هم قابل دسترس هستند. هرگاه هدفی را به انجام می‌رسانید، حتماً به خود یادآوری کنید که به هدفتان دست یافته‌اید، از خودتان قدردانی کنید و با انرژی مضاعف سراغ هدف بعد خود بروید. اهدافتان باید در شما احساس دلنشین ایجاد کنند. احساس سرافرازی، سرور و شادمانی و سربلندی. اگر اهدافتان چنین نیستند، حالا، اهدافی را بیابید که چنین باشند.

اگر هدف ما ۸ ماه دیگر، یک زانتیا باشد، ۸ ماه ما را خسته می‌کند. شاید بعد از دو ماه دیگر یادمان برود که چه خواستیم، اما کفایت یک هدف کوتاه مدت مثل ۲ ماه دیگر یک موبایل، یا ماه سوم یک مسافرت داشته باشیم. زمانیکه موبایل را می‌خریم و ماه سوم به یک مسافرت عالی می‌رویم، می‌بینیم که به راحتی می‌توانیم به تمام هدف‌ها برسیم، پس انرژی بیشتری پیدا می‌کنیم که با لذت منتظر ۵ ماده دیگر شویم.

درواقع اهداف کوتاه مدت مثل میان وعده غذا می‌ماند. اگر بین ناهار و شام چیزی نخوریم گرسنگی ما را عصبی می‌کند و شاید صبر نکنیم تا یک شام خوشمزه بخوریم و ساعت ۸ شب مجبور می‌شویم که به جای یک شام لذیذ شکم خود را با نان و پنیر پر کنیم و از خوردن یک غذای لذیذ محروم شویم. اما کفایت ساعت ۵ بعدازظهر یک عصرانه کوچک بخوریم، آن موقع حوصله داریم که به انتظار یک شام خوشمزه بنشینیم.

* بعد از نوشتن اهداف شروع به برنامه‌ریزی می‌کنیم.

روال برنامه ریزی برای هدف بدین صورت است :

فرض کنید که هدف شما خرید یک پژو ۲۰۶ است و فرضاً ۱۰ هزار دلار برای این کار لازم دارید. ۱۰ هزار دلار را تقسیم می‌کنید به ۲۵۰ دلاری که از تعادلها بدست می‌آیند (E-Voucher ها را هم حساب می‌کنیم). ۱۰ هزار دلار معادل ۴۰ تا ۲۵۰ دلار یا معادل ۴۰ تا ۳ می‌شود. یعنی هر طرف ۱۲۰ نفر که با احتساب ۷ تا E-Voucher می‌شود ۴۷ تا ۳ و ۳، پس در هر طرف باید ۱۴۱ نفر وجود داشته باشند.

اگر هر Stage شما یک ماه باشد، یعنی یک ماه طول بکشد که هر فردی بعد از ورودش به این سیستم ۲ نفر را وارد سیستم کند، در عرض هشت ماه ونیم شما ۴۷ تا ۳ و ۳ خواهید داشت. بنابراین هر یک ماه هر نفر باید دو تا ورودی داشته باشد پس حداقل ۶ پرزنت لازم دارد، پس هر هفته ۲ تا ورودی. بنابراین ماشینی که شاید تا قبل از این کمی دور از دسترس بود، تبدیل شده به قدمهای کوچک ← "به هفته‌ای دو تا ورودی"، و شما به راحتی بعد از هشت ماه و نیم صاحب یک پژو ۲۰۶ با مشخصاتی که خودتان تعیین کرده‌اید خواهید شد. و این هدف شماست که در این هشت ماه و نیم ماه به یاری شما می‌آید و دیدن آن، لذت داشتن آن است که، سختی راه را برایتان از بین می‌برد. وقتی شیشه عینک شما کثیف باشد اگر با دقت به چیزی نگاه کنید، کثیفی عینک را نمی‌بینید. اما وقتی حواس شما به لکه‌های روی عینک باشد، مسیر را گم می‌کنید و قادر به دیدن چیز دیگری نخواهید بود.

بیانید هدف گروهی یمان را این تعیین کنیم که :

((در مجموعه ما همه باید به سود ثابت برسند))

۲ - تعهد

یکی از مهمترین ارکان موفقیت در هر کاری، متعهد بودن به هدف تعیین شده، برای انجام آن کار میباشد. میتوان گفت که هدف و تعهد، دو بال هر انسان در مسیر رشد و تکامل می باشند، در این کار باید تعهد داد نه قول، چون قول قالب کلامی دارد برای کارهای مهم همیشه تعهدنامه نوشته می شود نه قولنامه، عهدنامه تر کمانچای نوشته شده نه قولنامه تر کمانچای. در واقع زمانیکه هدفهای خود را روی کاغذ می نویسید، به آنها متعهد نیز می شوید. همیشه چیزهای مهم مکتوب می شوند. نمی شود، دو نفر به هم قول ازدواج بدهند و فقط با قول دادن با هم ازدواج کنند. همیشه قبل از ازدواج آن را مکتوب می کنند هر چند که دو نفر به هم کاملاً اطمینان داشته باشند. این نوشتن، آنها را متعهد می کند و وظیفه هایی پیدا می کنند که تا قبل از این نداشتند. در این تجارت افراد به موارد ذیل متعهد می شوند:

- تعهد نسبت به خودشان، اهداف و آینده شان که در انتهای لیست اهداف، بدین ترتیب نوشته می شود:
من متعهد هستم، که اهداف اعلام شده را به وجود بیاورم.
- تعهد نسبت به میزان زمانی که مایل است به انجام این کار اختصاص دهد:
من متعهد هستم، که روزانه ... ساعت را به این تجارت اختصاص دهم .
- تعهد نسبت به این که آموزشهای لازم را برای انجام این تجارت ببیند:
من متعهد هستم، که کلیه آموزشهای سیستم را فرا گرفته و در کلیه جلسات آموزشی شرکت کنم و به آنها عمل نمایم .
- تعهد نسبت به اینکه آموزشهای این تجارت را به زیر مجموعه هایش بیاموزد:
من متعهد هستم، که کلیه آموزشهای سیستم را عیناً و به طور کامل به کسانی که به این سیستم معرفی کرده ام منتقل نمایم.

نکته مهم اینکه، یک نسخه ای از اهداف و تعهد فرد، نزد معرف باقی می ماند. چرا که مشخص کردن و دانستن میزان تعهد افراد به معرف کمک می کند که بتواند تعیین کند، چه قدر مجاز به فشار آوردن به افراد در این تجارت می باشد.

بدون تعهد، هدفهای شما یک خیال بافی بیش نیست

۳- تخصیص زمان

سرمایه شما برای شروع و موفقیت در این کار زمان است نه هزینه خرید یک محصول. تقریباً مشکل تمام کسانی که در این کار به سود دهی نرسیده اند، تخصیص ندادن زمان، برای انجام دادن این کار می باشد. این افراد مانند کسی که یک رستوران را در مرکز شهر افتتاح کرده ولی همیشه تعطیل است، هرگز به سود نخواهند رسید. بعضی از دوستان به این دلیل که به سوددهی سیستم خوش بین نیستند، زمانی را به این کار اختصاص نمی دهند. به این دسته از دوستان پیشنهاد میکنیم، که تنها یک هفته از وقت خود را به صورت تمام وقت یا یک ماه از وقت خود را به صورت نیمه وقت، در اختیار این سیستم قرار دهند، مانند کسی که هنگامی که قصد شروع یک کار جدید را دارد، ابتدا برای شروع و راه اندازی آن کار وقت می گذارد و سپس به سود خود می رسد. افرادی بعد از ورود به این

سیستم عنوان می کنند که، من وقت ندارم، جالب این است که بدانید این افراد برای، میلیونر شدن وقت ندارند. برای موفق شدن در این سیستم حداقل روزی ۲ ساعت وقت نیاز دارید.

ابتدا یک برنامه زمان بندی دقیق برای کار خود تهیه کنید و آنرا به معرف خود هم ارائه دهید تا وی بتواند با برنامه ریزی دقیق برای وقت شما، تمام مدتی را که شما به انجام این کار اختصاص داده اید همراه شما باشد.

تصور کنید بانکی دارید که در آن هر روز صبح ۸۶۴۰۰ دلار به حساب شما واریز میشود و تا آخر شب فرصت دارید تا همه پولها را خرج کنید، چون آخر وقت حساب خود به خود خالی می شود.

در این صورت شما چه خواهید کرد؟ البته که سعی میکنید تا آخرین دلار را خرج کنید! هر کدام از ما یک چنین بانکی داریم: بانک زمان.

هر روز صبح، در بانک زمان شما ۸۶۴۰۰ ثانیه اعتبار ریخته می شود و آخر شب این اعتبار به پایان می رسد. هیچ برگشتی نیست و هیچ مقداری از این زمان به فردا اضافه نمی شود.

ارزش یک ثانیه را آنکه از تصادفی مرگبار جان به در برده، می داند.

هر لحظه گنج بزرگی است، گنجتان را مفت از دست ندهید. باز به خاطر بیاورید، که زمان به خاطر هیچ کس منتظر نمی ماند.

دیروز به تاریخ پیوست، فردا معما است و امروز هدیه است.

۴ - نوشتن لیست

سومین، اصلیتین، مهمترین و پرکاربردترین کار برای شروع این تجارت، نوشتن لیست دوستان، آشنایان، فامیلهای، همکاران و تمام کسانی را که می شناسید، می باشد.

تصور کنید که شما رئیس یک اداره هستید و در پایان سال می خواهید به کارمندان خود پاداش دهید، شما از کارگزینی اداره لیست تمام کارمندان خود را جهت انتخاب کارمندان نمونه خواهید گرفت نه لیست افراد خاص را.

توجه کنید که نوشتن لیست بسیار لازم و واجب می باشد و بدون نوشتن لیست، شما شانس زیادی نخواهید داشت. برای نوشتن لیست

ابتدا دوستان خود را گروه بندی کنید مثلاً گروه فامیلهای، گروه دوستان دوران تحصیل، دوستان دوران خدمت، همکاران، همسایه ها،

افرادی که تازه با آنها آشنا می شوید. سپس هر گروه را در یک لیست جداگانه بنویسید. یک لیست نمونه در انتهای این متن آورده

شده، از آن کپی بگیرید و دوستانتان را طبق گروه بندی در لیستها بنویسید. پس از نوشتن لیست دوستان ستونهای موجود در لیست را

نیز پر کنید. به این صورت که در ابتدا شماره تلفن و شغل وی را بنویسید و سپس حساب کنید که شما پیش دوستان چقدر اعتبار

دارید و دوست شما چقدر به شما اعتماد دارد. اگر دوست شما به شما صد در صد اعتماد داشته باشد حتماً به این دلیل که شما وارد این

شبکه شده اید وارد این سیستم می شود، پس به نسبت اعتمادی که دوست شما به شما دارند بین ۱ تا ۵ به وی امتیاز دهید. سپس به

اندازه تحصیلات وی به او بین ۱ تا ۵ امتیاز دهید. مثلاً فوق لیسانس ۵، لیسانس ۴ و ... به همین روش امتیاز دهی، قدرت ریسک

پذیری دوستان از ۱ تا ۵ امتیاز دهید و در ستون ریسک بنویسید. سپس وقت آزاد تخمینی دوست خود را در روز محاسبه کرده و در

لیست بنویسید. نوشتن شغل افراد به محاسبه میزان ریسک پذیری آنها بسیار کمک می کند. اما مهمترین عامل در انتخاب افراد میزان

اعتبار شما نزد دوستان است و بقیه موارد، بسیار کم اهمیت تر می باشند.

- بهترین افراد برای ورود به این سیستم، فامیل درجه یک شما - پدر، مادر، خواهر، برادر،... - می باشند، بنابراین آنها اولین افرادی هستند که شما این سیستم را به آنها باید به طور اصولی معرفی کنید. حداقل آنها در جریان کار شما قرار می گیرند.
- توجه کنید که بهترین دوستان شما، دوستان دوران تحصیل شما - راهنمائی و دبیرستان - می باشند و به دلیل قدمت دوستی به شما اعتماد زیادی دارند و به راحتی وارد سیستم می شوند. پس به هیچ عنوان آنها را از لیست خود حذف نکنید و یک گروه جدا برای آنها ایجاد کنید.
- بهترین روش برای نوشتن لیستها به این صورت می باشد که در هنگام نوشتن نام افراد یک گروه، ابتدا اسامی افرادی را بنویسید که مطمئن هستید که به شما اعتماد کمی دارند و به هیچ عنوان وارد این سیستم نخواهند شد و سپس اسامی افراد دیگر را اضافه کنید.
- به این بهانه که افراد مورد نظر شما، قادر به درک سیستم نیستند یا مایل به اینگونه سرمایه گذاریها نمی باشند، نام آنها را از لیست خود حذف نکنید. زیرا با این کار علاوه بر اینکه یک فرصت را از دوست خود گرفته اید، باعث کاهش رشد مجموعه خود نیز شده اید. توجه کنید که اگر در آینده - که وضع مالی شما متحول شده - دوست شما از شما علت معرفی نکردن سیستم را به خودش جویا شود، هیچ دلیلی نخواهید داشت.
- هرگز بعضی ها را به این دلیل که فکر میکنید، که آنها خیلی پولدار، گرفتار، فقیر، بی تجربه، جوان، پیر، موفق و یا ناموفق هستند فراموش نکنید و از دست ندهید. در غیر این صورت اشتباه بزرگی را مرتکب شده اید. این فرصت را به همه بدهید که از طریق درست با این سیستم آشنا شوند و خود تصمیم گیری کنند. به یاد داشته باشید که اگر در مورد ما قضاوت میشد، ما شاید هیچ وقت وارد این سیستم نمیشدیم.
- توجه کنید که لیست شما همیشه در حال رشد کردن است، زیرا شما هر روز با افراد جدیدی آشنا می شوید و همچنین دوستان زیادی از قبل دارید که هنوز نام آنها را ننوشته اید.
- اگر تعداد اسامی، در لیست شما کمتر از ۱۰۰ نفر باشد، بدانید که حتماً آنها را با قضاوت کردن نوشته اید و حتماً روی آن تجدید نظر کنید.
- برای دعوت کردن افراد از نظرات و تجربه های بالاسری خود استفاده کنید، یا به عبارت ساده تر، بدون اجازه و هماهنگی با بالاسری هیچ کسی را برای معرفی این سیستم دعوت نکنید.

بعد از مدتها یک روز عصر رفتیم به یکی از این کافی شاپ ها. همینطور که داشتم به مردم نگاه میکردم، دیدم یک دختر آدامس فروش کوچولو، آمد تو و رفت پشت یک میز نشست. برایم جالب بود پیش خدمتی که خیلی ادعای انسانیتش می شد، به سمت آن دختر بچه یورش برد تا او را بیرون بیندازد. دختر بچه با اعتماد به نفس کامل به پیشخدمت گفت: پولش را می دهم، هیچ چیز مجانی نمی خواهم! کمی پایش را تکان داد و در حالی که زیر نگاه سنگین بقیه بود به پیشخدمت گفت: یک بستنی میوه ای چند است؟ پیشخدمت با بیحوصلگی گفت: ۵ دلار. دختر بچه دست کرد توی لباسش و پولهایش را بیرون آورد و شروع به شمردن پولهایش کرد. بعد دوباره گفت: یک بستنی ساده چند است؟ پیشخدمت بیحوصله تر از دفعه پیش گفت: ۳ دلار. دختر آدامس فروش گفت: پس یک بستنی ساده بدهید. پیشخدمت یک بستنی ساده برایش آورد. دخترک بستنی را خورد و ۳ دلار به صندوق داد و رفت. وقتی که پیش خدمت برای بردن ظرف بستنی آمد، دید دخترک کنار ظرف بستنی دو تا ۱ دلاری مچاله شده گذاشته برای انعام.

در زندگی به هر آنچه می خواهی میرسی، به شرط آنکه دیگران را در تحقق اهدافشان یاری کنی

۵ - دعوت کردن افراد (Invitation)

آیا فکر کرده اید که چرا معرف شما، شما را انتخاب کرده است؟

این واقعیت را بدانید که تمام کسانی که طبق اصول و آموزشهای این سیستم گام برداشته اند به موفقیت رسیده اند و مجموعه شان رشد کرده است، که به سهولت می توانید از طریق بالاسری های خود با آنها آشنا شوید. شما نیز مطمئن باشید، که اگر طبق آموزشهای داده شده عمل کنید، مجموعه شما نیز رشد خواهد کرد و این قانون این تجارت است.

قبل از دعوت کردن افراد، از خودتان این سوال را پرسید، که چقدر به سوددهی این سیستم ایمان دارید؟ ممکن است بعضی از دوستان بدون تحقیق و فقط به اعتبار و اعتماد به معرف خود وارد این تجارت شده باشند و نکات مبهمی در مورد سود دهی این سیستم در ذهن خود داشته باشند. توجه کنید که اگر شما کوچکترین شک و تردیدی در سوددهی این تجارت داشته باشید، کلام و رفتار شما در هنگام دعوت، معرفی و پیگیری نافذ و تاثیرگذار نخواهد بود. بنابراین بهتر آن است که تمام سوالات و ابهامات خود را مطرح کرده و پاسخ آنها را از بالاسری های خود بخواهید، مطمئن باشید که هیچ سؤال بی جوابی، در این تجارت وجود ندارد. با فرض اینکه شما اطمینان کامل به این تجارت دارید مراحل ذیل را برای شما تشریح می نمایم.

تجسم کنید که الان می توانید مبلغ صد میلیون تومان را به یک نفر هدیه دهید، خوب این مبلغ را به چه کسی هدیه می دهید؟ با چه حسی این کار را میکنید؟ آیا از این کار شرمنده بوده و با عذرخواهی و احساس نیاز این کار را انجام می دهید؟ اولین و مهم ترین اصل در دعوت کردن این است که، بدانید شما با این پیشنهاد زندگی آن فرد را عوض می کنید. توجه کنید که هدف اصلی ما دعوت و آوردن دوستان در این مرحله بدون دادن هیچگونه آگاهی راجع به سیستم میباشد. بنابراین وظیفه شما در این مرحله فقط ایجاد حس کنجکاوی و نیاز در دوست خود می باشد. بسته به نوع رابطه شما با فرد مورد نظر، ۳ روش برای این کار وجود دارد.

در هر یک از مراحل زیر، اگر دوست شما پرسید که آیا گلد گوئیست است؟ بگوئید: گلد گوئیست؟ همانی که در رادیو، تلویزیون و روزنامه ها گفته شده؟ (و منتظر جواب باشید). بعد با ایمان بگوئید نه آن نیست.

۱ - فامیل نزدیک و دوست خیلی صمیمی : می خوام ببینمت / کارت دارم.

۲ - دوست هم سن و سال یا همکار: به نحوی صحبت را جلو ببرید، که آن طرف از شما پرسد که "چه کار می کنی؟" در این زمان از کار قبلی که انجام می دادید، صحبت کرده و بگوئید آنها کنار گذاشته اید و یا وقت کمتری برای آن اختصاص داده اید چون با تکنولوژی جدیدی آشنا شده اید و وقتتان را بیشتر برای آن اختصاص می دهید و از آن راضی هستید، از شما در مورد کار جدیدتان خواهد پرسید، بگوئید الان نمی توانید توضیح دهید و یک وعده ملاقات با وی تنظیم کنید. بگونه ای که حس کنجکاوی وی را برانگیزید و از وی جدا شوید .

۳ - فردی از شما بزرگتر: یک کار جدید پیدا کردم که می خواهم کار قبلیم را کنار گذاشته یا وقت کمتری برای آن بگذارم ، می خواهم نظر شما را هم جویا شوم.

- بهترین افراد کسانی هستند که با شما بسیار صمیمی و نزدیک هستند و به شما اعتماد کامل دارند و هر روز بدون هیچ مشکلی میتوانند آنها را ببینند، یا به آنها زنگ بزنید یا آنها را برای جلسه دعوت کنید.
- پس از بیان یکی از جملات استاندارد فوق دوست شما بلافاصله شروع به سؤال کردن در این زمینه می کند. به هیچ عنوان ، به هیچ عنوان و به هیچ عنوان هیچ توضیحی در مورد این کار ندهید حتی به هیچ عنوان نام گلدکوئیست و نحوه سوددهی این سیستم را هم به او نگوئید در غیر این صورت به احتمال زیاد آن دوست را از دست خواهید داد. در جواب

سؤالات وی بگویند: که این یک علم و تکنولوژی جدید است و نمی توانید به این صورت برای وی تشریح کنید و این جواب را در مقابل سؤالات او تکرار کنید.

- حتماً به او بگویند که هیچ قولی به او نمی دهید و هیچ چیزی را تضمین نمی کنید، که وی کار پیشنهادی شما را بپسندد، اما با شناختی که از دوست خود دارید، مطمئن هستید که در این کار موفق خواهد شد.
- برای اینکه دوست شما دست از سؤال کردن بردارد با وی قراری برای معرفی کارتان بگذارید. حتماً دو زمان را به وی پیشنهاد دهید، چون ذهن گزینه را انتخاب می کند و نه نمی گوید.
- اگر قرار شما برای بیش از ۳ روز آینده بود، پیش از آن تماس بگیرید و بگویند که منتظرش هستید .
- از دعوت کردن افرادی که مطمئن هستید، فعلاً به هیچ عنوان هیچ زمانی برای انجام این کار ندارند صرف نظر کنید. زیرا اگر در زمان گرفتاری آنها سیستم را به آنها معرفی کنید، مسلماً عضو نخواهند شد و در صورتیکه عضو شوند، زمانی را برای آموزش و تمرین اختصاص نمی دهند و احتمال اقدام آنها، در آینده نیز به شدت کاهش می یابد. پس عجله نکنید و منتظر فرصت مناسبی برای خالی شدن وقت دوستان باشید.
- هر کسی برای شروع باید افرادی را دعوت کند، که از نظر کاری به وی اعتماد کامل داشته باشند، زیرا هنوز سودی دریافت نکرده، که به عنوان مدرک ارائه دهد و همچنین این تجارت بر پایه اعتماد متقابل افراد به هم پایه ریزی شده. توجه کنید که هر کسی بین ۳ تا ۶ نفر را دارد که آنها به وی اعتماد کامل دارند، پس دقت کنید که اگر با روش درست سیستم را به آنها معرفی نکنید، آنها را از دست خواهید داد و نمی توانید در این کار موفق شوید.
- هیچ موقع از دوست خود خواهش و یا معذرت خواهی نکنید، زیرا در حقیقت شما شانس پولدار شدن را به او می دهید. پس همیشه به یاد داشته باشید، که با شکم سیری کامل و بدون ابراز احساس نیاز به وجود و حضور دوست خود، آنها را دعوت کنید. به یاد داشته باشید که اگر طبق آموزشهای سیستم حرکت کنید، مجموعه شما حتماً رشد خواهد کرد و مجموعه شما به خاطر یک نفر متوقف نخواهد شد. (لیست خود را مرور کنید).
- اگر دوستی را به صورت اتفاقی ملاقات کردید، به هیچ عنوان راجع به کار حرف نزنید. به او مهلت دهید تا خود او حرف کار را به میان آورد. سپس بدون دادن هیچ اطلاعاتی، طبق یکی از روشهای مذکور او را برای یک جلسه دعوت کنید و اسم آن دوست را به لیستتان اضافه کنید.
- اگر نام دوستی را در لیست دارید که مدت زیادی است از او بی خبرید، به هیچ عنوان توسط تلفن از وی دعوت نکنید. حتماً یک بار با او قرار ملاقات بگذارید و در آن قرار پس از آنکه دوست شما حرف کار را به میان کشید، از وی برای یک جلسه معرفی دعوت کنید. فراموش نکنید که عجله همیشه تأثیر معکوس دارد.
- هرگز بدون اجازه و مشورت با Leader خود اقدام به دعوت دوستان و معرفی سیستم به آنها نکنید.
- طبق اولویت در نظر گرفته شده توسط Leader دوستانتان را دعوت کنید.

موفقیت مجموعه ایست، از تلاشهای کوچک روزانه

۶ - معرفی (Presentation)

معرفی باید قدم به قدم و طبق CD آموزشی و آموزشهای Leader خود همراه با کاتالوگهای مورد نیاز انجام پذیرد، در غیر اینصورت مطمئناً معرفی بی فایده خواهد بود. دقت کنید در صورتی موفق خواهید بود که دوست شما اطلاعات را کامل دریافت کند و بتواند با اطلاعات کافی قضاوت کند.

یکی از مهمترین نکات، مکان برگزاری جلسه می باشد. جلسه باید در یک اتاق دربسته برگزار گردد، که هیچ صدای اضافی مانند: صدای تلفن، صدای تلویزیون، صدای بچه، صدای آشپزخانه و..... تمرکز حاضران را از بین نبرد و همچنین به هیچ عنوان هیچ رفت و آمدی در آن مکان انجام نگیرد.

۱- بهترین مکان منزل خود شما، که قصد معرفی دوستتان را دارید میباشد و بدترین مکان منزل دوستی است، که شما قصد معرفی وی را دارید. اگر پرزنت در منزل شما برگزار شود شما از نظر روحی به دوستتان تسلط کامل دارید و او هرگز به خود اجازه نمی دهد، که در میان جلسه حرفی بزند یا حتی بخواهد از جلسه خارج شود. یکی از بزرگترین مزایای این کار، نشان دادن این مطلب است که این تجارت هیچ احتیاجی به امکانات خاصی مانند دفتر کار و ... ندارد. بنابراین هر شخصی به راحتی می تواند این کار را در منزل خود، همراه با دوستانی که همیشه به منزل وی رفت و آمد دارند انجام دهد.

۲- اما اگر جلسه در منزل دوست شما برگزار شود، علاوه بر اینکه شما تحت تسلط وی هستید، او می تواند به خود اجازه دهد که صحبت شما را قطع کند و یا حتی برای پذیرایی از شما چندین دفعه جلسه را ترک کند یا با تلفن صحبت کند. در پایان جلسه هم این حس به وی القا گشته که هرچند شما کارپردرآمدی را به وی معرفی نموده اید اما او برای به سود رسیدن، باید برای پرزنت کردن مردم، مانند دوره گردها به منازل آنها مراجعه کند و این حس ناخوشایند باعث می شود که دوست شما وارد سیستم نشود.

۳- اگر جلسه در منزل پرزنت کننده برگزار شود، دوست شما درانتها تصور خواهد کرد که در نهایت اگر روزی بخواهد در این کار موفق شود، باید درب منزل خود را به روی همه بگشاید و باید شخصاً همه زیرمجموعه هایش را پرزنت کند.

۴- اگر شما در یک مکان تجاری مانند دفتر کارتان، جلسه را برگزار کنید، در انتها به دوست خود القا کرده اید که برای موفق شدن در این کار باید حتماً امکاناتی مانند امکانات شما را فراهم کند و از آنجایی که هر کسی قادر به خرید یا اجاره یک دفتر کار نمی باشد و قابلیت مدیریت دفتر کار را هم ندارد، افراد زیادی را از دست خواهید داد.

یکی از نکات مهم دیگر که باید رعایت شود، تعداد افراد جدیدی است که شما قصد معرفی سیستم را به آنها دارید. حتماً و حتماً جلسات پرزنت یک نفره برگزار شود که بسیار قدرتمند و نتیجه بخش می باشد در غیر اینصورت شما شانس زیادی برای جذب این افراد نخواهید داشت. زیرا در این جلسات، پرزنت کننده میتواند تمام انرژی خود را بر روی یک نفر متمرکز کند و با کمال صبر و حوصله پس از پرزنت کردن به سؤالات دوست شما پاسخ گوید. معایب جلسات بیش از یک نفر به این شرح می باشد:

۱- اگر یک نفر آدم منفی در بین دوستانتان باشد، به راحتی میتواند روی دیگر دوستانتان تأثیر منفی گذارد و شانس عضویت آنها را کاهش دهد.

۲- انرژی پرزنت کننده، بین افراد پخش می شود و نمی تواند به صورت تأثیرگذار پرزنت کند.

۳- اگر جلسه به هر دلیلی به هم بخورد یا برگزار نگردد، به جای از دست دادن چند نفر فقط یک نفر را از دست خواهید داد.

۴- افراد احساس خواهند کرد که برای انجام این کار، باید به فن بیان تسلط داشته باشند، تا بتوانند در جمع سخنرانی کنند.

- نحوه نشستن در پرزنت باید طوری باشد که فقط پرزنت کننده روبروی حاضران - پرزنت شونده، معرفی، افرادی که برای دفعه چندم پرزنت می شوند و افرادی که برای تمرین و تکرار کاتالوگ آمده اند - قرار بگیرند.
- همیشه معرفی سیستم به اولین دوستان خود را به عهده بالاسریهای خود قرار داده و جداً از توضیح دادن به آنها پرهیزید.
- تا زمانی که تبحر لازم در بیان مطالب را کسب نکرده و همچنین کاتالوگهای لازم را فراهم نکرده اید، جداً از توضیح دادن پرهیز کنید.

- به یاد آورید که این تجارت بر پایه اعتماد متقابل می‌باشد، پس همیشه دوستانی را که برای معرفی نزد بالاسریها می فرستید همراهی کنید، زیرا آنها به اعتبار و اعتماد به شما وارد این شبکه خواهند شد و شما باید کنار آنها باشید.
- ممکن است جلسه توسط کسی برگزار شود که چند سطح بالاتر از شما می‌باشد. در این حالت باید شخص بالاسری شما هم همراه شما در جلسه معرفی حضور داشته باشد.
- توجه کنید که همیشه باید خانمها و آقایان متأهل را همراه همسرهایشان به صورت دو نفری پرزنت کنید و همچنین افرادی که استقلال مالی ندارند و به پدر و مادرشان متکی هستند، باید حتماً همراه با آنها پرزنت شوند.
- به محض ورود به جلسه موبایل خود را خاموش کنید و از دوست خود نیز بخواهید، که این کار را انجام دهد. توجه کنید که اگر برگزار کننده یا بالاسریهای شما این درخواست را از دوست شما انجام دهند، دوست شما حتماً ناراحت خواهد شد.
- به هیچ عنوان در جلسه معرفی سیگار نکشید، و اگر دوست شما خواست سیگار بکشد شما باید مانع وی شوید. در واقع شما باید نشان دهید، در مقابل وقتی که پرزنت کننده برای شما صرف می کند، شما نیز برای او ارزش و احترام قائل هستید.
- مهمترین کار شما در زمان برگزاری یک جلسه، نشستن و گوش دادن بادقت به سخنان سخنگو می‌باشد. حتی نت برداری از سخنان نیز بسیار مفید می باشد. هر زمان که احساس کردید که دوست شما تمرکزش را از دست داده، به گفتن این جمله که دقت کن این قسمت، قسمت مهمی است، دوباره او را متمرکز کنید. تأکید می کنیم در هنگام جلسات همیشه با دقت به پرزنت کننده توجه کنید. میزان دقت و تمرکز شما بیانگر میزان علاقه شما به این کار می‌باشد و شما با رفتار خود در جلسه معرفی به دوست خود نشان خواهید داد که چقدر این کار را جدی گرفته اید. چون دوست شما ابتدا به رفتار شما نگاه می کند سپس به سخنان سخنگو.
- به هیچ عنوان سر خود را پایین نیاندازید، چرت ننزید، با دوستان دیگر صحبت نکنید و در زمان تشکیل جلسات هیچ کاری جز گوش دادن به سخنان برگزار کننده انجام ندهید.
- به هیچ عنوان سؤالهایی را که پرزنت کننده از حاضران می پرسد را جواب ندهید، چون هدف از این سوالات جلب تمرکز فرد پرزنت شونده در جلسه می باشد.
- به هیچ عنوان سخنان دوست خود را قطع نکنید و هیچ توضیحی را اضافه نکنید. فقط گوش دهید و مواردی را که برگزار کننده جلسه فراموش کرده، یادداشت کرده و در آخر جلسه یادآوری کنید. بنابراین هیچگاه با اضافه کردن توضیحی، تمرکز حاضران را به هم نزنید.
- پس از اتمام جلسه معرفی، وظیفه شما به عنوان معرف دوستان، انجام راهنماییهای زیر است که باید توسط خود معرف انجام شود، که فقط در این صورت مفید و موثر خواهد بود. توجه کنید که اهمیت بیان این جملات، بیشتر از اهمیت معرفی سیستم می‌باشد.

۲ نکته :

- شما به ۲ دلیل ممکن است بخواهید که راجع به این سیستم با دوستان خود صحبت کنید :

۱- یکی اینکه به دلیل نداشتن اطلاعات کافی بخواهید راجع به صحت این سیستم با دوستان خود مشورت کنید، که این کار اشتباه است زیرا علاوه بر اینکه Network Marketing در ایران استفاده نمی شود و کسی با آن آشنائی ندارد، طرح تجاری QI یک طرح جدید (۵ ساله) در سطح جهان است، که حتی اکثر اقتصاددانان نیز از این طرح و نحوه انجام محاسبات مربوط به قیمت گذاری روی اجناس و میزان پرداخت سود بی اطلاع می‌باشند، پس اطلاعات فعلی شما از اطلاعات دوستان شما در این

زمینه بیشتر است و مشورت کردن با آنها نه تنها بی فایده است، بلکه باعث ایجاد یک دید منفی در آنها و در نتیجه خود شما خواهد شد، مثلاً اگر شما قصد خرید یک ماشین کورسی را داشته باشید، با چه کسی مشورت می کنید؟ دوست شما میگوید مسلماً با یک متخصص، (حتماً خود او باید جواب دهد)، سپس بگوئید که چرا با پدر یا مادر و یا دوستان نزدیک تان مشورت نمی کنید، مگر به آنها اطمینان ندارید؟ دوست شما میگوید من به آنها اطمینان دارم ولی چون آنها تخصص این کار را ندارند با آنها مشورت نمی کنم، پس شما در این جا با استفاده از گفته های دوست خود به او نشان می دهید که در این کار هم به همین صورت می باشد، آنها به دلیل نداشتن اطلاعات صد در صد با این موضوع مخالفت می کنند. بنابر این فقط افرادی شایسته مشورت کردن می باشند که از این سیستم اطلاعات کافی داشته باشند. بنابراین من به شما قول می دهم که با هر کسی در این رابطه مشورت کنید حتماً جواب منفی می دهد و خواهد گفت این سیستم کلاهبرداری و اشتباه است. تنها و بهترین راه ها جهت تحقیق در این زمینه Internet و صحبت با افراد موفق شده در این علم می باشد. در سایتهای خبری، علمی، تجاری، تبلیغاتی، web log ها و دانشگاهها اطلاعات جامعی در زمینه Network Marketing و QI پیدا خواهید کرد.

۲- اگر اطمینان کافی نسبت به این سیستم در شما ایجاد شده و بخواهید افراد جدید را وارد مجموعه کنید، نباید خودتان سیستم را برای آنها توضیح دهید، چون این کار اشتباه است. شما از چه خواننده ای خوشتان می آید؟ (منتظر جواب بمانید) مثلاً میگوید محمد اصفهانی، و شما بگوئید: فرض کنید من به کنسرت محمد اصفهانی رفتم و آهنگهای جدیدش بسیار جالب و دلنشین بود و خیلی هم دوست دارم برای شما این موضوع را مطرح کنم، نزد شما می آیم و می گویم که نمی دانی کنسرت محمد اصفهانی چه قدر زیبا بود، می خواهم برات همان ها را بخوانم که تو هم لذت ببری! و از دوست خود پرسید که در این صورت چه حالی پیدا میکند؟ (منتظر جواب بمانید) دلیل اینکه اصلاً جالب نیست که من کنسرت محمد اصفهانی را برای شما بخوانم این است که من صدا، اطلاعات و تخصص و امکانات گروه نوازنده های او را ندارم و برای همین حتی شما از آن کاملاً دل زده خواهید شد. پس دقت کنید که هر چند موضوع خوب و جالبی را فرا گرفته اید اما به دلیل نداشتن اطلاعات کافی راجع به آن، نحوه انتقال آن و کاتالوگهای مورد نیاز نمی توانید آن را منتقل کنید، همانطور که من این کار را نکردم و برای شما توضیحی ندادم. پس بیان و انتقال این موضوع را به عهده من و بالاسری های من بگذارید. فراموش نکنید که این سیستم یک روش سریع برای پولدار شدن نیست بلکه یک روش مطمئن برای پولدار شدن می باشد و عجله کردن در این سیستم باعث ضرر کردن خود شما خواهد شد. و شما با این کار باعث می شوید که آن شخص یک فرصت فوق العاده را برای شرکت در این تجارت از دست بدهد.

سپس بگوئید: قبل از وارد کردن دوستان جدید ابتدا باید خود عضو شوید، زیرا اولین سؤال دوستان شما این است که آیا خود شما وارد این شبکه شده اید یا نه و اگر جواب شما منفی باشد آنها کاملاً بی اعتماد می شوند، زیرا شما شک خود را به آنها القاء می کنید و امکان ورود آنها به این سیستم کاهش میابد. فراموش نکنید که اولین اصل این تجارت و Business صداقت داشتن است و شما هرگز نباید به دروغ بگوئید که وارد این سیستم شده اید. در ضمن بعضی از دوستان فکر می کنند که اگر ابتدا ۲ نفر را پیدا کنند و پس از مطمئن شدن از ورود آنها وارد این سیستم شوند (زرنگی!!!) ریسک این کار را از بین برده اند. این تفکر مانند این است که شما قصد بر پایی یک مجتمع آموزشی را داشته باشید، اما قبل از آن شروع به گرفتن چک تضمینی از دوستان خود جهت آمدن به آموزشگاهتان را نمایید. مسلماً شما موفق نخواهید شد، زیرا که می دانید برای راه اندازی یک آموزشگاه ابتدا باید مکان آن را اجاره یا خریداری نمود و سپس ابزار آموزشی مورد نیاز را تهیه کرد و همینطور مدرسان با تجربه را استخدام نمود و سپس شروع به فعالیت و تلاش و ثبت نام دانشجویان نمود و در آخر به سود رسید.

((توجه کنید که حتماً مطالب فوق را باید خود شما که دوست خود را جهت معرفی آورده اید به دوستان بگوئید. زیرا اگر کسی که معرف سیستم بوده آنرا بگوید، دوست شما حتماً به آن عمل نخواهد کرد. بسیار مهم است که زمانی که دو نکته را به دوستان گفتید به نحوی آنرا مطرح کرده باشید که او به این انگیزه برسد که اگر بر طبق این دو اصل رفتار نکند، شدیداً به ضرر خود و کسانی که با آنها صحبت کرده می باشد))

- زمان برای گفتن دو نکته به صورت مناسب و صحبت روی آن ۴۰ دقیقه می باشد. پس قبل از دعوت کردن زمان آنرا نیز در نظر گرفته باشید.
- میتوانی راجع به کارهایی که در عصر الکترونیک وجود دارند و تفاوت آنها با کارهای عصر صنعتی صحبت کنید و در مورد Network Marketing سابقه آن، نحوه فعالیت و موفقیت‌های آن برای دوست خود بیشتر توضیح دهید. در واقع برای دوستان مشخص کنید که وارد یک سیستم جهانی قوی و پر قدرت تجاری شده اید و دیدی وسیع و انگیزه زیادی برای انجام این تجارت دارا می باشید.
- حتماً به دوست خود بگوئید که بابت معرفی سیستم هیچ منتهی بر گردن او نیست و شما هیچ توقعی از او ندارید و اگر به شما جواب نه بدهد شما هرگز ناراحت نخواهید شد و ضرر هم نخواهید کرد.
- اکثر دوستان با این دید از جلسه خارج می شوند، که باید ۶ نفر را شخصاً به این سیستم معرفی نمایند تا به سود دهی برسند، به آنها یاد آوری کنید که به صورت نرمال با معرفی و آموزش ۲ نفر به آسانی میتوانند کار خود را شروع کنند و به نتیجه برسند. این مسئله بسیار مهم میباشد پس حتماً با مثالهای مختلف این نکته را به دوست خود بفهمانید .
- هنگامی که دوست شما سؤالی را پرسید، قبل از جواب دادن، با دقت به سوال او گوش کنید و سپس جواب دهید.
- مشکل اکثر دوستان برای شروع این کار، مبلغ اولیه این کار است. زیرا این کار را به صورت یک کار بلند مدت و با درآمد عالی نمی بینند. باید تصویر آینده را برای آنها در ذهنشان مجسم کنید. بگوئید مسلماً هر کسی از روز اول هزاران زیر مجموعه ندارد، اما کم کم و به صورت تصاعدی زیر مجموعه ها رشد خواهند کرد. با مثال های متعدد آینده را به آنها نشان دهید. سپس بگوئید که با این مبلغ هیچ جای دنیا هیچ کار و تجارتي را نمی توان راه اندازی کرد و روی این مطلب تاکید کنید، که به این دلیل که عضو شبکه ای می شوید، هزینه شروع این تجارت بسیار پائین است اما سود خوبی دارد.
- از دادن هر گونه توضیح اضافی و زدن مثالهای دیگر جداً خودداری فرمائید! و فقط از مثالهای همین سیستم استفاده کنید. همچنین به هیچ عنوان از این سیستم به طور مستقیم تعریف نکنید. بعد از اینکه جلسه معرفی تمام شد - پرزنت و دو نکته - در مورد نکات جانبی به طور کامل صحبت کنید، به نحوی که دوست شما نباید بعد از ورود به سیستم نکات جدیدی را بشنود. (تمام مشکلات و سختی های کار به طور کاملاً روشن برای وی تشریح شود)
- به هیچ عنوان برای ورود دوستان خود عجله و اصرار نکنید در غیر این صورت به دوست خود القاء خواهید کرد که با ورود وی به شما سود خواهد رسید. به یاد آورید هدف شما از وارد کردن دوستان به سود رساندن وی می باشد، با گفتار و رفتار خود غیر از این را نشان ندهید. مثلاً اگر دوست شما گفت سیستم بسیار عالی است و حتماً وارد خواهد شد ولی فعلاً پول وی حاضر نیست و یک ماه دیگر به سیستم وارد می شود، به جای اینکه پرسید چقدر پول کم داری؟ تا به وی قرض دهید، در کمال آرامش و اطمینان بگوئید که هیچ عجله ای نیست و اتفاقاً فرصت بیشتری برای تفکر و تصمیم گیری، در اختیار دارید. سپس بگوئید دوستانی که مدتی صبر کردند و موفقیت و پیشرفت دوستان خود را در این سیستم دیده اند، با انگیزه و ایمان بیشتری وارد این سیستم شده اند. با این کار وی را برای سریع تر وارد شدن به سیستم ترغیب می کنید.

- اگر هنوز به سودی دست نیافته اید، به هیچ عنوان راجع به سود های این سیستم صحبت نکنید. مثلاً نگوئید که قرار است من این کار را بکنم یا فلان چیز را بخرم. زیرا با این کار به دوست خود القاء می کنید در صورتی که وی وارد این سیستم شود، شما موفق خواهید شد. بگذارید افرادی که به سود رسیده اند، با شوق و اطمینان از سود واقعی خود تعریف نمایند، یا از سود افرادی که به سود رسیده اند صحبت کنید با این کار عملاً به دوست خود این نکته را می گوئید که حتی قبل از ورود شما به سیستم افراد زیادی سود زیادی برده اند و اگر شما هم وارد این سیستم نشوید اتفاق خاصی نخواهد افتاد، و هر کسی پس از ورود به این سیستم سود زیادی خواهد برد و برداشت دوست شما به این صورت خواهد بود، که به این دلیل که تا قبل از اینکه من وارد این سیستم شوم، آن شخص سود زیادی برده و سود دهی وی ادامه دارد، پس اگر من هم وارد سیستم شوم حتماً سود زیادی خواهم برد.
- اگر دوست شما در همان لحظه تصمیم خود را برای ورود به سیستم نگرفت، از وی بخواهید که بیشتر فکر و تحقیق کند و نتیجه را به اطلاع شما برساند و به او بگوئید که با او در تماس خواهید بود.
- پرزنت اولی را که بالاسری شما برایتان انجام می دهد به دقت گوش داده و با مطالعه جزوه پرزنت که در اختیار شما قرار خواهد گرفت، پرزنت دوم را خودتان شروع کنید، چرا که اگر شما نتوانید کارتان را به صورت تخصصی معرفی کنید شک نکنید که موفق نخواهید شد، می توانید نمونه آنرا در بالاسری هایتان ببینید. در ضمن با این کار به دوستان که برای پرزنت دعوت کرده اید این حس را القاء می کنید خود شما هم اطلاعات کافی در مورد کارتان دارید و او میتواند به امید شما وارد سیستم شود، نه یک فرد غریبه.
- هر کسی مسئول سازمان خویش است، به هیچ عنوان پرزنتهای مجموعه های دیگر را انجام ندهید.

حالت روحی افراد	۶ نفر	عکس العمل افراد!	شما چه باید بکنید!
منفی	۱	احتمال ورود آنها به سیستم بسیار پائین می باشد.	حتماً از آنها دوری کنید.
	۲	پس از دیدن موفقیت شما، به سیستم وارد خواهند شد.	آنها را در جریان موفقیت خو قرار دهید.
مثبت	۲	نیاز به زمان دارند، می گویند جای ما را نگه دار!	به پیگیری مرتب نیاز دارند.
	۱	همان لحظه ثبت نام کرده و یا فردای آن روز راس ساعت مشخص با شما قرار خواهند گذاشت.	لیدرهای موفق خواهند شد. آموزش آنها را فراموش نکنید.

۷- پیگیری (Follow Up)

اگر بخواهیم این تجارت را با بازی گلف مقایسه کنیم، کل ۶ مرحله اول مانند زمانی است، که چوب گلف را به عقب برده و به توپ ضربه می زنیم. حال اگر پس از ضربه زدن چوب را متوقف کنیم توپ به سمت هدف پرتاب نمیشود و همانجا بر روی زمین می افتد. ولی اگر در ادامه ضربه، چوب را به سمت جلو امتداد دهیم، توپ ما به سمت هدف حرکت خواهد کرد. در این تجارت، بخش پیگیری مانند بخش دوم حرکت چوب می باشد و در حقیقت ۵۰٪ کار در این مرحله انجام می گردد. بدون پیگیری شما، هیچ کدام از دوستانتان وارد این شبکه نخواهند شد. نکته مهم وظیفه شما در این مرحله می باشد. وظیفه مهم شما پس از جواب دادن سوالات افراد، ساختن یک دید کامل از آینده و ملموس کردن سود این سیستم برای دوستانتان است.

پس از معرفی شدن این سیستم توسط خود شما یا بالاسری هایتان به دوستانتان حداکثر بعد از ۲۴ ساعت یا یک روز با دوست خود تماس بگیرید. دیدن CD، QI، به همراه دوستان و لیدرتان مخصوصاً قسمت ضرب محصولات بسیار لازم و ضروری است. پس از

یادآوری QI از وی نتیجه تحقیقات او را پرسید. فرض کنید شما قطعه آهنی را گذاخته اید و حداکثر یک روز وقت دارید تا آن را شکل دهید.

آنچه انسان در دل و ایمن خودش اثر گذاشته است، هر جا باز گو کند، اثر دارد

- ترجیحاً پیگیری به صورت حضوری انجام شود و قبل از آن حتماً شماره تلفن ۲ یا ۳ نفر از بالاسری هایتان را داشته باشید. (در صورت لزوم با آنها در تماس باشید)
- اگر یکی از بالاسری هایتان با فرد پرزنت شده آشنائی دارد، حتماً برای پیگیری با بالاسریتان مشورت کنید.
- مهمترین چیزی که در پیگیری به شما کمک خواهد کرد ایمان شما است.
- مهمترین مسئله در پیگیری این است که بدون هیچ مقدمه ای سراغ اصل مطلب بروید و از پرسشهایی زیر استفاده کنید:
در مورد کاری که معرفی کردیم فکر کردی؟
در مورد علم Network Marketing تحقیق کردی؟
شرکت هائی که از این صنعت استفاده می کنند را پیدا کردی؟
- حتماً به دوست خود اطمینان دهید که در قبال وقت و زحمتی که برای او میکشید، هیچ توقعی ندارید و در صورت انصراف او هم اصلاً ناراحت نمی شوید و هیچ ضرری هم نخواهید کرد. (ولی اگر واقعیت غیر از این باشد او این مسئله را از شما خواهد گرفت).
- از اینجا به بعد اکثر دوستان شما، شروع به سوالات عجیب و غریب می نمایند و با دلایل مختلف و یا حتی بدون دلیل دائماً مخالفت می کنند و در حقیقت امواج منفی زیادی را به سوی شما ارسال می کنند. وظیفه شما این است که بدون عصبانی شدن دلسرد شدن و جبهه گرفتن، در کمال آرامش دوستان را راهنمایی کنید و با جوابهای درست و منتقی با وی صحبت کنید و در مقابل امواج منفی وی ، امواج مثبت ارسال کنید.
- به هیچ عنوان در مقابل دوست خود جبهه گیری نکنید، و ناراحت نشوید، زیرا دوست شما بیشتر از آنکه به جوابهای شما توجه کند رفتار شما را مدنظر دارد.
- همیشه از روش قوی و قدرتمند Fund, Felt, Feel برای جواب دادن به سوالها و یا اشکالهای دوستان استفاده کنید. به این معنی که به سوالات دوستان گوش دهید، وارد فضای فکری دوستان شوید، دلایل و جوابهای منطقی خود را در آن فضا بیان کنید، به این صورت که این مشکل برای شما یا دوستانتان نیز وجود داشته است و با راهی که به وی نشان می دهید، جوابتان را گرفته اید و در مرحله سوم او را به فضای خود می آورید. به عنوان مثال اگر دوست شما پرسید از کجا معلوم که سکه ها واقعاً طلا باشند به جای اینکه بیدرنگ پاسخ دهید که: معلوم است که طلا است، زیرا بانکی آنرا گارانتی کرده! بگوئید چه جالب، من احساس شما را درک می کنم (Feel) اتفاقاً برای من هم همین سوال پیش آمد (Felt) ولی میدانید که چه کردم؟ شروع به تحقیق کردم (Fund) و این سکه را نزد چند طلا ساز و طلا فروشی بردند و آنها تأیید کردن که این سکه، طلای ۲۴ عیار است. با این روش در حقیقت به جای جبهه گیری و مخالفت ابتدا با ابراز هم فکری، در کنار دوستان قرار می گیرید و یک حقیقت را در غالب یک تجربه بیان می کنید. فراموش نکنید که باید حتماً تحقیقات لازم را انجام داده باشید ، تا به دورغ مطلبی را بیان نکنید .
- اگر مشکل دوست شما ترس از پیدا کردن ۲ نفر و یا ایجاد یک شبکه هزار نفری بود، با روش Fund, Felt, Feel به این صورت جواب وی را بدهید. بگوئید که نکته جالبی اشاره کرده و شما دقیقاً احساس او را درک می کنید، زیرا شما نیز قبل

از ورود به این سیستم راجع به همین مسئله و توانائی های خود بسیار فکر کرده اید و سپس به عنوان جواب مسئله به او اطمینان دهید که در صورت ورود به این شبکه، همیشه همراه او و همانند شریک او خواهید بود- همان طور که بالاسری های شما در ابتدا همراه شما بوده اند - و آموزشهای لازم را به مرور زمان به او می دهید و جلسات او را شما و یا بالاسری های شما برگزار می کنند و او نباید نگران برگزاری جلسات وعدم توانائی خود برای انتقال این سیستم در اول کار باشد .

▪ اگر دوست شما بهانه سرمایه اولیه را مطرح کرد، به او بگوئید: اگر مسئله پول نباشد، آیا فکر می کنی که این طرح هدفی را بر آورده می کند؟ اگر این طور است بیا به دنبال پول برویم، یا می توانید بگوئید: می توانی حرکت خود را در این کار به عنوان راه خروج از درگیری ها ببینید. به خاطر همین باید دقیقاً این کار را انجام بدهید، تا مشکلات مالی شما حل شود و به استقلال مالی برسید.

▪ اگر دوست شما موضوع عدم داشتن وقت را بهانه کرد به او بگوئید : آیا فکر میکنی که این طرح، هدفی را برآورده می کند؟ پس بیا برنامه روزانه ات را مرور کنیم و زمانی برای انجام این کار پیدا کنیم .

▪ دوستان شما به دلیل کم بودن مبلغ اولیه این تجارت آن را جدی نمی گیرند. به آنها بگوئید یکی از تفاوت های بزرگ بین عصر صنعتی و عصر الکترونیک این است که در عصر صنعتی حتماً باید سرمایه هنگفتی داشته باشید که به این در آمد برسید، اما در عصر الکترونیک شما با داشتن علم و بدون سرمایه اولیه زیاد، می توانید در آمد خوبی داشته باشید، شما می توانید به صورت رایگان از علم با لاسری های خود استفاده کنید و به همین دلیل هزینه شروع بسیار کاهش می یابد. بگوئید شما در این کار شریک بالاسری های خود می شوید و کلیه راه ها و رموز این کار را از آنها فرا خواهید گرفت برخلاف کارهای عصر صنعتی که هیچ مدیری رموز کار خود را در اختیار کارمندان نمیگذارد و امکانات خود را به کارمندان نمی دهد. سپس بگوئید اتفاقاً همین مسئله یکی از نقاط قوت این تجارت است زیرا به دلیل مبلغ کم همه میتوانند در آن سرمایه گذاری کنند و این یکی از مهمترین شاخصه های عصر الکترونیک است.

▪ اگر احساس کردید که دوست شما از انجام این کار وحشت دارد یا قدرت ریسک انجام یک کار جدید را ندارد، به او بگوئید: که در طبیعت انسان هم مانند تمام اشیاء موجود در طبیعت انرسی وجود دارد. یعنی انسان در برابر تغییرات مقاوم است و از تغییرات فراری است. برای همین افراد به صورت ناخود آگاه برای ورود به این سیستم مقاومت می کنند. این تجارت تغییرات بنیادینی در خود فرد و روابط فردی و اجتماعی او پدید خواهد آورد. در ابتدا فرد با یک تجارت جدید آشنا می شود و با فراگیری اصول آن می آموزد که چگونه با کمک به دیگران در آمدی داشته باشد. در ادامه و به تدریج، به دلیل رشد زیر مجموعه هایش تبدیل به یک مدیر موفق می شود و راه و روش اداره زیر مجموعه هایش را فرا می گیرد. ساعت کارش کم کم از چهار چوب ساعت کاری ادارات و شرکتها خارج می شود و در حقیقت خود شخصاً ساعت کاری خود را تنظیم می کند. در خواهد یافت که تنها در برابر خود مسئول است و به جای جوابگوئی به مدیر خود، باید جوابگو خود باشد. در همین میان دوستان زیادی پیدا می کنید. که همیشه و همه جا در کنار او هستند و به او در همه کار کمک می کنند زیرا با او هم هدف هستند. و در نهایت به دلیل در آمد روئایی خود می تواند نحوه زندگی خود را عوض کند، یعنی زندگی نکند که کار کند بلکه کار کند که زندگی کند. رویارویی با همه این تغییرات بسیار مشکل و پذیرفتن آنها بسیار دشوار می باشد، زیرا انسان از تغییرات در زندگی وحشت دارد.

▪ اگر دوست شما به این فکر بود که به تنهایی نمی تواند صدها نفر را وارد مجموعه خود کند و مجموعه خود را رشد دهد به او بگوئید هر راه طولانی با یک قدم کوچک آغاز می گردد و سپس در ذهن او این تصویر را ایجاد کنید که اگر در هر سمت خود یک نفر مانند کسی که جلسه معرفی را برای او انجام داده تربیت نماید، زیر مجموعه او چگونه رشد خواهد

کرد. اگر در هر سمت، دو Leader داشته باشد چه و اگر در هر سمت ده Leader داشته باشد، پس از یک سال مجموعه او چقدر رشد خواهد کرد؟ پس از ده سال چه؟

■ به دوست خود اطمینان دهید که همیشه و همه جا همراه او هستید، و او هیچگاه تنها نمی ماند و شما تمام تلاش خود را در جهت حمایت از وی خواهید کرد، تا او به سود برسد و در این کار موفق شود.

■ اگر دوست شما با شخصی که مدتی قبل وارد سیستم شده و در این کار نا موفق بوده، مشورت نموده و کاملاً نسبت به این کار بدبین و منفی شده باشد، به او یاد آوری کنید، اولین اصلی که در قسمت معرفی بازده این تجارت مطرح شد آموزش، تمرین، و حمایت کامل بالاسری ها است و موفقیت در این تجارت بیش از ۹۰٪ به همین آموزش، تمرین و حمایت کامل بالاسری ها بستگی دارد. به دوست خود اطمینان دهید که مطمئناً آن شخص از حمایت و آموزش بالاسری ها بهرمنده نبوده است. از او بخواهید که از آن شخص بپرسد که آیا با روال منطقی با این سیستم آشنا شده؟ آیا سیستم را توسط کاتالوگ به دوستان خود معرفی کرده یا مثلاً با تلفن این کار را انجام داده؟ آیا بالاسری های او در برگزاری جلسات وی به او کمکی نموده اند؟ آیا اصول گفته شده برای برگزاری جلسات را رعایت کرده؟ آیا بالاسری های او آموزشهای لازم را به وی داده اند و در تمرین های او کمکی کرده اند؟ آیا متن های آموزشی و CD های آموزشی در اختیار او قرار گرفته؟ آیا در جلسات هفتگی و ماهانه آموزشی و تمرینی این تجارت شرکت کرده؟ آیا با یک Leader در ارتباط بوده تا در این سیستم کمکش کند؟ به سادگی می توان نشان داد، افرادی که در این تجارت موفق نبوده اند هیچکدام از اصول گفته شده در این متن را رعایت نکرده اند زیرا هیچ پشتیبان و کمکی برای انجام این کار نداشته اند. به عنوان مثال به دوست خود بگوئید اگر شما به من شغلی را معرفی کنید، مثلاً بگوئید که کار کامپیوتر در آمد خوبی دارد و من مغازه ای در مجتمع پایتخت اجاره کنم و پس از مدتی متضرر و ورشکست شوم، مسلماً مقصر تجارت کامپیوتر نیست و نمی توان گفت که این کار اشتباه، غلط و بی نتیجه و سود است، زیرا من به این دلیل شکست خوردم، که راه و چاه و نحوه انجام این تجارت را بلد نبوده ام و از تجربیات کسی نیز استفاده نکرده ام. به سادگی و با اطمینان بگوئید کسانی در این تجارن موفق خواهند شد که اصول آن را توسط آموزش بالاسری ها فرا گرفته و استفاده کنند.

■ افرادی که قاطعانه و به دلایلی مانند عدم اعتقاد به این نوع سیستم ها جواب منفی میدهند را فعلاً کنار گذاشته و دیگر پیگیری نکنید تا اولین سود خود را دریافت کرده و سپس به آنها نشان دهید. اگر دوباره مخالفت کردند آنها را فراموش کنید. بدانید که این مشکل از طرف شما نبوده که آنها وارد این شبکه نشدند بلکه آنها افرادی هستند که نمی توانند آینده سیستم را در ذهن خود تصویر کرده و برای این سیستم برنامه ریزی کنند و در حقیقت به خود "نه" گفته اند نه به شما.

■ هیچگاه پس از شنیدن جواب منفی از دوست خود، رابطه خود را با او قطع نکنید. مثلاً اگر از دوستی چند ماه یا بیشتر خبری نداشتید و به خاطر این موضوع با وی ارتباط برقرار نمودید، ارتباط خود را با او حفظ کنید، مثلاً هر دو هفته یک با وی تماس بگیرید، نشان دهید که این موضوع تنها بهانه ای برای ایجاد مجدد رابطه دوستی بین شما بوده. این کار باعث می شود که آن شخص فکر نکند که تنها قصد شما از تماس با وی داشتن در آمدی از جانب وی بوده است. پس از مدتی دوست شما جویای موفقیت های شما می شود و با دیدن سودهای دریافتی شما، حتماً برای ورود به این سیستم تشویق می گردد. و دوستان را در جریان موفقیت های خود قرار دهید.

■ هیچگاه به دوست خود برای خرید اسرار نکنید، فقط اطلاعات صحیح را در اختیار او قرار دهید. اکثر افراد از شما تضمینی جهت سود آور بودن این سیستم می خواهند، شما در عوض بگوئید در صورت انجام درست و صحیح این کار و پیروی از نوشته های این متن و CD های آموزشی موجود این سیستم سود آور خواهد بود. اگر دوست شما پرسید چرا با ندادن یک تضمین، یک مشتری - خودش - که میتواند خیلی موفق باشد، را از دست می دهید بگوئید به این دلیل که خود

شرکت صد در صد تضمین کرده، که با دادن چنین تضمینی این شخص موفق نخواهد شد و تنها کسانی در این تجارت موفق خواهند بود، که با دید باز، درست و کامل وارد این تجارت شوند.

اگر شما کاری را که همیشه کرده اید، انجام دهید، در نتیجه هر چه را که داشته اید خواهید داشت

- بهترین افراد برای معرفی، دوستان نزدیک و صمیمی و آشنایان نزدیک میباشند، زیرا شما هر روز با آنها در تماس هستید و می توانید این مسئله را به آنها یاد آوری کنید و پیگیری خود را انجام دهید. حتی بدون هیچگونه خجالتی می توانید هر روز به آنها تلفن بزنید و با آنها در تماس باشید و موفقیت‌های خود را برای آنها بازگو نمایید.
- بهترین روش برای جذب دوستانی که داری شک و تردید هستند، معرفی مجدد سیستم به آنها است. شما می توانید به بهانه های گوناگون آنها را در جلسات شرکت دهید و در انتها به سوالات آنها جواب دهید. این جلسات به آنها انرژی می دهد با باعث جلب اعتماد و ایجاد انگیزه در آنها می گردد.
- حضور این افراد در جلسات عمومی می تواند بسیار مفید باشد.
- گاهی اوقات بعضی از دوستان نمی توانند سیستم را باور کرده و به آن اعتماد کنند. یکی از روشهایی که ممکن است اعتماد آنها را به این سیستم جلب کند، این است که هنگامی که در مجموعه خود یک ورودی جدید دارید، از آن دوست یا دوستان خود دعوت کنید تا عیناً شاهد ورود افراد جدید به این سیستم باشند.
- افرادی که در قدم اول به شما جواب مثبت نمی دهند، را هرگز از دست ندهید. این افراد، بر خلاف افراد دیگر که معمولاً بلافاصله تصمیم خود را جهت ورود به سیستم اخذ می کنند و سپس، پس از یک هفته از انجام کار پشیمان می شوند و این موضوع را فراموش می کنند، افرادی هستند که عموماً یا کاری را آغاز نمیکنند و یا در صورت شروع کاری آنرا بسیار جدی، پر تلاش و با انرژی دنبال می کنند، و در صورت دریافت اطلاعات کافی، درست و منطقی و صرف شدن زمان لازم برای آنها، با داشتن یک دید صحیح و درست از آینده این سیستم، وارد این شبکه خواهند شد و بسیار موفق خواهند بود.

ما نمی توانیم راه حل مسئله را در همان سطحی که ایجاد شده پیدا کنیم، به همین خاطر خلاقیت و شهامت لازم است

- فراموش نکنید که مرحله پیگیری مهمترین مرحله در این تجارت می باشد و گاهی باید تا ۷ بار این سیستم را به افراد معرفی کرد تا وارد شبکه شوند و در صورت عدم پیگیری توسط شما، این افراد وارد مجموعه نخواهند شد.

هرگز از تلاش باز نایست، تنها از قعر دره است که قله بلند به نظر می رسد

پاسخ به ایرادات (OBJECTION)

یک OBJECTION چیزی به جزء یک سوال که به صورت انتقاد مطرح می شود نیست. به سادگی، یک درخواست برای اطلاعات بیشتر است. بنابر این به جای عقب نشینی کردن، از OBJECTION به عنوان یک فرصت برای تامین اطلاعاتی که پرزنت شده ها برای یک تصمیم گیری آگاهانه نیاز دارند استقبال کنید. یک OBJECTION به معنی "نه" نیست، بلکه تنها راهی است برای پرزنت شده شما که به شما بگوید: در حال حاضر شما اطلاعات مورد نیاز برای تصمیم گیری را به من نداده اید.

چرا از سوالات می ترسیم؟

زمانی که در ابتدا افراد را با این فرصت آشنا می کنیم، ما آکنده از اشتیاق هستیم. زیرا ما می خواهیم که همه، پتانسیل شگفت انگیز پیشنهاد ما را ببینند. اما در حین حال در درون خود منتظر هستیم که به یک نحوی یک سوال مطرح شده و در نتیجه پیشنهاد ما رد شود. اما محال است بدانیم که کی باید انتظار یک سوال را بکشیم و هر چه کمتر آمادگی مطرح شدن سوال را داشته باشیم، بیشتر وحشت داریم.

چگونه میتوانیم به یک OBJECTION به صورت موثر پاسخ دهیم؟

برای پاسخ دادن به سوالات از روش L.I.S.T.E.N. استفاده کنید:

❖ گوش کنید اما به خودتان نگیرید.

▪ با دقت توجه کنید.

▪ فوری، ناگهان و بیدرنگ اظهار نظر نکنید.

▪ گوش کنید تا ارتباط برقرار کنید

▪ وسط حرف نپرید

در طول پرزنت به نحوی پرزنت شونده گوش دهید، که واقعاً حرفهای زده شده را شنیده باشید! زمانی که شما تازه کار و پر از هیجان باشید خیلی راحت می توانی به جای گوش دادن به آنها با دادن اطلاعات، آنها را گیج و سر در گم کنید، خوب گوش دادن یک هنر و مهارت است .

❖ سوال را مشخص کنید

▪ ممکن است OBJECTION یک نظر یا یک قضاوت به نظر برسد، اما در واقع فقط یک سوال است

▪ آنها از شما چه می پرسند؟

▪ منظور و نگرانی اصلی آنها از پرسیدن سوال چیست

اگر لازم است، برای مشخص کردن نگرانی واقعی دوست خود از او سوال پرسید. سوالی که به صورت نظر یا قضاوت در آمده و به عنوان OBJECTION مطرح شده، چیست؟ اگر مطمئن نیستید، باید درک خود از نظر و نگرانی او را تکرار کرده و پرسید که آیا درست متوجه شده اید؟

❖ توجه خود را نشان دهید

▪ نگرانی آنها را احساس کنید

▪ با چیزی که می گویند موافقت کنید

▪ جایگاهشان را درک کنید

▪ از دلیلشان دفاع کنید

▪ خودتان را در جایگاه آنها قرار دهید

زمانی که مطمئن شدید که سوال را متوجه شده اید، به این صورت توجه خود را نشان دهید: به دوست خود بگوئید و تاکید کنید که شما دقیقاً می دانید که به چه علت و یا چگونه است که چنین احساسی دارید. از دلیل دوست خود با تمام وجود پشتیبانی و موافقت کنید. این کار باعث می شود که هر دوتای شما احساس کنید که در یک طرف یا جبهه هستید.

❖ موضوعی را تعریف کنید

▪ از دل خود سخن بگوئید

▪ موضوعی را بگوئید که دوست شما بتواند با آن ارتباط برقرار کند

▪ از تجارب خود استفاده کنید

▪ از تجارب دیگران استفاده کنید

بهترین جوابی که برای برقرار کردن ارتباط می توانید بدهید، از موضوعی تعریف کنید. از یک موضوع واقعی از شخصی که با پیش زمینه مشابه، نگرانی مشابه ای داشته و در حال حاضر موفق است، استفاده کنید. دوست شما متوجه می شود که او هم می تواند همان کار را انجام دهد.

❖ مطمئن شوید که متوجه می شوند

▪ از آنها به این صورت تأیید بگیرید

- آیا برای شما مفهومی دارد؟

- آیا متوجه می شوید که چگونه این برای شما کار خواهد کرد؟

- آیا من سوال شما را جواب دادم؟

از جوابگویی OBJECTION آنها مطمئن شوید: از دوست خود بپرسید آیا متوجه می شوند که این جواب در شرایط آنها چطور کار می کند؟ از اینکه در خطاب به نگرانی دوست خود جواب گرفته اید، تأیید بگیرید. مثلاً بپرسید: آیا این جواب برای شما معنی دارد؟ آیا به نگرانی شما پاسخ داده شد؟ آیا این را هم متوجه می شوید که این جواب چگونه برای شما کار می کند؟

اگر هنوز سوالی دارند به مرحله یک برگردید و دو باره تا مرحله ۵ مراحل را تکرار کنید.

❖ از اختیار هائی که دارند، آگاهشان کنید

▪ ایده هائی را با آنها در میان بگذارید که از اینجا به کجا می توانند بروند:

- کاری انجام ندهند

- به این تجارت پیوندند

حالا که شما همه پنج مرحله را طی کرده اید، دوست خود را از بعضی انتخابها آگاه کنید.

۱ - کاری انجام ندهند: مطمئن شوید که آنها می دانند که اگر کاری انجام ندهند، ایرادی ندارد. شاید الان برای آنها زمان مناسبی نیست. از آنها بابت زمان و توجه شان تشکر کنید. از آنها بپرسید که آیا می توانید با آنها رد تماس باشید؟ گذشته از این مطمئن شوید که زیر مجموعه شما منتظر این شخص پرزنت شده که فعلاً آمادگی ندارد نخواهد شد و افراد جدید را معرفی خواهد کرد که می توانند از این فرصت سود ببرند.

۲ - عضو این تجارت بشوند: شروع کنند: محصول خریداری کنند، فرمهای لازم را پر کنند برنامه های آموزشی بگذارند و غیره .

سوالاتی که در پرزنتها مطرح می شود:

۱ - در مورد Verisign:

Verisign بزرگترین شرکت ایمن سازی، اینترنت با هدف تضمین امنیت سایت شرکتها در تجارت الکترونیک و ارتباطات می باشد. Verisign سرویس زیر ساختی هوشمندانه ای را در تجارت امروز ارائه می دهد و انسانها را قادر می سازد تا بتوانند با ایمنی در شبکه های تجاری جهان امروز با هم داد و ستد کنند. در Verisign هر روز بیشتر از ۱۴ میلیارد عملیات اینترنتی، ۳ میلیارد فعل وانفعالات تلفنی و صد میلیون دلار تجارت الکترونیک انجام می شود. همچنین سرویس بزرگ این شرکت، به ۳۰۰۰ شرکت تجاری و ۴۰۰۰۰۰ وب سایت برای اجرای سیستم ایمنی قابل اعتماد و کارا، کمک می کند.

- منبع این اطلاعات سایت شرکت Verisign می باشد

- انواع level های آن بعداً توضیح داده خواهد شد

۲- در مورد بانک Chase Manhattan :

با ۳۰۰ میلیارد دلار سرمایه، بزرگترین بانک آمریکا می باشد. همچنین معتبرترین کارتهای اعتباری (Credit Card)، وامهای رهنی و دانشگاه بانکداری و همچنین بزرگترین نقل و انتقالات مالی در خرید و فروشها را شامل می شود. این بانک شامل ۲۲۲۵ شعبه در ۱۷ ایالت آمریکا و ۱۰۸۴۳ شرکت زیر مجموعه و نمایندگی در ۶۰ کشور دنیا می باشد.

۳- چرا به دفتر نمایندگی QI اجازه کار در ایران را ندادند ؟

در ابتدا باید گفت که شعبه شرکت خارجی گلدکوئیست در تاریخ ۸۳/۳/۲۴ تحت شماره ثبت ۲۴۹۲ در دفتر ثبت شرکتهای خارجی اداره ثبت شرکتهای به ثبت رسیده و در روزنامه رسمی جمهوری اسلامی ایران ارگان قوه قضائیه آگهی تاسیس آن به چاپ رسیده است. آدرس سایت رویت :

<http://www.rooznamehrasmi.ir/detail.asp?newsId=923889203212133>

اما شروع فعالیت این شرکت منوط به مجوز از مجلس شورای اسلامی است که در حال بررسی می باشد.

اختیارات دفتر تهران شامل تمامی اختیارات شعبه مرکزی این شرکت در هنگ کنگ خواهد بود و صد در صد مورد تأیید خود کمپانی است که البته پس از حل موانع حقوقی و قانونی در تلاش خواهند بود که در همین مکان به توزیع E-Card به ریال پردازد و با استفاده از راهکارهای قانونی خروج ارز از کشور جلوگیری کند. مجله ایام شماره ۲۶ اول آبان ۸۳ صفحه ۳۱

۴- چرا بانک محصول را کمتر از قیمت فروخته شده گارانتی می کند ؟

از قیمت گارانتی شده توسط بانک ربطی به قیمت فروش سکه ندارد. مثل سکه های رایج بانک که می تواند کمتر یا بیشتر از ارزش واقعی آن باشد. آنچه بانک گارانتی می کند سه مشخصه اصلی محصول یعنی کیفیت، سمبل و محدودیت است که در شناسنامه بین المللی محصول درج شده است.

۵- امتیاز محصول با قیمت آن تناسبی ندارد .

امتیاز محصول با توجه به استراتژی شرکت به موارد زیر بستگی دارد :

۱- قیمت محصول ۲- نوع محصول که سکه یا ساعت یا گردنبند یا سری کلکسیونری باشد.

۳- تعداد محصول باقیمانده ۴- سمبل محصول و پارامترهای دیگر

۶- افراد بعد از مدتی شغل خود را رها می کنند که به ضرر اقتصاد کشور است :

۱) بسیاری از جوانان ایرانی به دلیل نداشتن امکانات مالی مجبورند، در حرفه ای غیر از حرفه خود یا علاقمندی خود کار کنند . یا مجبور به کار در مکانهایی هستند که با وجود اینکه در زمینه تخصص آنهاست، بدلیل سوء مدیریتهای فراوان و غیر تخصصی بودن شرکتهای از کار خود و نیز درآمد خود راضی نیستند و بشدت راندمانی پائین تر دارند. این کار و درآمد حاصل از آن به آنها این فرصت را می دهد، تا با فراغ بال و داشتن سرمایه شروع به فعالیت حرفه ای در زمینه دلخواه و استفاده از تخصص خود به نحو احسن نمایند.

۲) کار خوب و دلخواه به کاری گفته می شود که شخص از انجام آن لذت ببرد، بنحوی که در صورت نداشتن نیاز مالی نیز آنرا انجام دهد و تنها در اینصورت است که شخص در کار خود موفق و مفید و موثر خواهد بود. اگر درآمد ۲۰۰-۳۰۰ میلیون باعث شود که شخص کار خود رها کند، این نشان می دهد که او به کار خود علاقمند نبوده و بنابراین در دراز مدت فرسوده و بی انگیزه می شود. پس چه بهتر که اعتماد به نفس و اتکای مالی برای عوض کردن کار خود داشته باشد.

۳) ورود این تجارت به معنی استعفاء و خروج از کار قبلی برای افراد نمی باشد. اما کسانی که قصد دارند این تجارت را بصورت حرفه ای انجام دهند و همچنین که این کار را سکوی پرتاب برای رسیدن به اهداف اصلی خود می دانند، می توانند این کار را بصورت تمام وقت انجام دهند.

۴) در ۲۰۰ سال پیش، تنها تعریف فعالیت اقتصادی، شرکت در امور تولیدی بود و شغل افرادی که به امور خدماتی نظیر حسابداری و..... مشغول بودند، بعنوان شغل کاذب و غیر مولد مطرح بود و جزئی از چرخه اقتصادی و پولسازی محسوب نمی شد. در حالیکه امروزه بخش عظیمی از درآمدهای ملی کشورهای توسعه یافته از راه خدمات رسانی بدست می آید. شاید در حال حاضر و با توجه به تعاریف اقتصاد فعلی، فعالیت به عنوان معرفی یک سیستم جدید تجاری و شرکت در طرح یادگیری و آموزش متقابل شرکت QI هیچ توجیه اقتصادی نداشته باشد، اما با توجه به این واقعیت که کلیه مفاهیم کلیدی مانند سرمایه، صنعت، تجارت، سواد و..... در حال تغییر و ارتقاء می باشد، ما باید این سیستم تجاری را با اصول جدید که متعلق به فردا می باشد بررسی کنیم (برای درک عمیق تر مطالعه کتاب موج سوم اثر آلون تافلر پیشنهاد می شود).

۷- این کار، کار کاذبی است!

در اواخر دهه ۶۰ هجری عده ای در ایران با توجه به اطلاعات و پیش بینی های خود، به سرمایه گذاری و فعالیت در زمینه خرید و فروش و ساخت و ساز ملک روی آوردند، که همان دوران مردم این افراد را نکوهش می کردند، که چرا شما وقت خود را صرف کار دیگری غیر از کار خود می کنید و در آن زمان فعالیت در زمینه ملک به عنوان یک کار کاذب و سرگرمی تلقی می شد. این در حالیست که امروزه افراد زیادی بصورت حرفه ای در زمینه آپارتمان سازی و برج سازی بصورت تمام وقت کار می کنند و علاوه بر درآمد بالائی که دارند، اصناف زیادی هم که وابسته به ساختمان سازی است، رونق گرفته است.

Networking هم امروزه در ایران و بسیاری از کشورهای دیگر شاید، سابقه ای کمتر از ۵ سال داشته باشد و مسلماً برای اینکه بصورت یک تجارت و حرفه در میان آحاد جامعه درآمد، نیاز به گذر زمان دارد. در ظرف چند سالی که عده ای در این سیستم به صورت حرفه ای فعالیت کرده اند نشان داده شد، که این تجارت نیز مثل همه تجارت های دیگر اگر جدی گرفته شود و بصورت اصولی کار شود علاوه بر درآمد بالا، آن فرد می تواند در هر زمینه ای که فعالیت داشته باشد سرمایه گذاری کند و موجب رشد و توسعه اقتصادی جامعه گردد.

۸- چرا از کشورهای غربی شروع نشده، بلکه از کشورهای شرقی شروع شده است؟

۱) کشور هنگ کنگ بدلیل اینکه یک بندر آزاد تجاری می باشد، معافیت های زیادی از قبیل مالیات و گمرک برای فعالیت های تجاری را داراست و همچنین هزینه نیروی انسانی در کشورهای شرقی کمتر از کشورهای غربی است.

۲) این تجارت از آنجائیکه از طریق مشتریان خود بصورت فرد به فرد تبلیغ می شود و از آنجا که این کار از شرق شروع شده است، پس نیاز به زمانی دارد که موج پیشرفت آن به کشورهای غربی و آمریکا برسد. باید متذکر شد که هم اکنون این شرکت دارای مشتریانی در کشورهای غربی و آمریکا می باشد.

۳) در کشورهای آسیائی به دلیل جمعیت زیاد و درآمد پائین و نوع محصول انگیزه زیادی برای کار می باشد.

۹- با اینترنت نمی توانم کار کنم .

۱) در قرن حاضر کسی که کار با اینترنت را بلد نباشد، بیسواد محسوب می شود. در ضمن کار با اینترنت در سایت این شرکت نیاز به اطلاعات زیادی ندارد و با یک آموزش چند ساعته می توان به آن تسلط پیدا کرد.

۲) در زمان خرید معرف آن شخص دعوت شده، که مورد اعتماد آن فرد می باشد، در کنار او حضور دارد و آن شخص می تواند روال کار در آن بخش را یاد بگیرد.

۳) تسلط به سایت آموزشی این شرکت، یکی از آموزشهای رایگان در این کار است.

۱۰- اگر E-card تبدیل به پول نقد نشود چکار می توان کرد؟

۱) راه های دریافت پورسانت فقط E-card نمی باشد و می توان از حواله به حسابهای ارزی و همچنین از چک استفاده کرد.

۲) Ecard را می توان در دفاتر نمایندگی نقد کرد.

۳) همیشه در مجموعه ها خرید وجود دارد و نیاز به E-card می باشد. شاید این خرید در مجموعه های دیگر هم باشد.

۱۱- اگر محصول به دست ما نرسید چی؟ "البته فقط ما در ایران این مشکل را داریم"

دو امکان وجود دارد :

۱) از هنگ کنگ به دوبی نرسد: بعد از پیگیری از شرکت QI می توان به دادگاه IAC شکایت کرد. IAC انجمن ویژه مربوط به Network marketer ها می باشد. این انجمن زیر نظر مستقیم دیوان لاهه فعالیت می کند و به شکایات، از راه دور (از طریق اینترنت) رسیدگی می کند. QI خود را بدست IAC سپرده تا مطمئن شود، با تمام مشتریان منصفانه و بدرستی برخورد می گردد. IAC قدرت قدرت کامل دارد که به QI دستور دهد، و طلب خسارت کند که تاکنون این اتفاق رخ نداده است.

۲) از نمایندگی به ایران نرسد: افراد به صورت مستقیم به دوبی بروند و شخصاً محصول را بیاورند، که مورد خاصی پیش نیاید.

در زمانیکه هر کسی می خواهد محصولات را بیاورد، کپی ترجمه شناسنامه هر فرد را از او می گیرد و زمانیکه در نمایندگی محصول را تحویل می گیرد در مقابل TC فرد در رسیدش امضاء می کند و آن شخص کاملاً مورد اعتماد و شناخت نمایندگی و خود فرد می باشد و می توان آنرا پیگیری کرد.

۱۲- چرا برخی از محصولات ارزششان کم تر از پولی است که ما می دهیم؟

۱) این محصولی است که ارزش افزوده پیدا می کند و دارای سه مشخصه اصلی است که در پرزنت هم مشخص می شود. سمبلیک بودن - کیفیت بالا - محدود بودن و این شاخصها باعث شده که جنسی نفیس باشد، با قیمتی بیشتر از ارزش ماده اولیه (مانند تابلوی فرش)

۲) شما با این خرید می توانید در تجارتي کار کنید و پورسانت بگیرید.

۳) حدود ۸۰ درصد از هزینه هایی که در تجارتهای سنتی صرف تبلیغات و واسطه ها می شد در Network Marketing بین شرکت و مشتریان بعنوان سود تقسیم می شود.

۱۳- دید جامعه منفی است.

۱) منفی بودن در هر کاری به خاطر نداشتن اطلاعات است که در این سیستم نیز به علت شایع شدن یک سری اطلاعات ناقص و غلط و حتی ناکارشناسانه از افرادی که هیچ گونه اطلاعاتی ندارند، دید افراد جامعه منفی شده است، که هر کس با مقایسه اطلاعاتی که در جلسه پرزنت و تحقیقاتی که خود از منابع آگاه به صورت کامل دریافت می کند می تواند انتخاب درستی داشته باشد. "مجله ایام شماره ۲۶ اول آبان ۸۳ صفحه ۳۰"

۲) به علت وجود سیستمهای هرمی (به ظاهر مشابه) و عدم موفقیت آنها در دنیا نه تنها دید جامعه ایران نسبت به آنها منفی است، بلکه همانطور که در پرزنت نیز گفته شد در تمام دنیا این سیستمها مورد استقبال واقع نشده و شکست خوردند.

۳) شرکت QI نیز در ابتدا کارش در هر کجای دنیا با مخالفتی روبرو بوده است، اما با ادامه کارش در آنجا توانست نظر مخالفان خود را جلب کند.

۱۴- سیستم کلاهبرداری است.

از طرف می پرسیم چرا فکر می کنی کلاهبرداری است؟ و آن شخص هم یکی از Objection های موجود در جزوه را می پرسد که جواب آنها مشخص است.

۱۵- اگر ما رو گرفتند چی؟

در چند حالت این اتفاق می افتد :

۱) اگر در اماکن عمومی اقدام به برگزاری جلسات پرزنت یا آموزشی نمائید.

۲) افراد غریبه را وارد مجموعه تان کنید، که آنها در اثر کوچکترین مسئله ای اقدام به شکایت می کنند.

۳) جلسات با تعداد زیاد.

راههای پیشگیری:

۱) تمام فعالیت ما از قبیل جلسات در منزل برگزار شود.

۲) فقط سیستم را به افرادی که در حلقه تاثیر گذاریتان هستید معرفی کنید، چرا که آنها حرف شما را قبول دارند و رابطه

شما آنقدر قوی هست که با بروز مشکلات جزئی برای یکدیگر، مشکل تراشی نکنند.

توجه: افراد به انتخاب خود و با آگاهی وارد سیستم می شوند، بنابراین کسی برای ورود به این کار مجبور نبوده است.

۱۶- آدم نداریم!!!

طبق آماري که جامعه شناسان گرفته اند، هر فرد در سن ۳۰ سالگی بطور متوسط ۲۰۰۰ نفر را می شناسد. البته من هم آدمهای زیادی نداشتم. این کار مخصوص کسانی نیست که آدمهای زیادی دارند. بلکه هر شخص بطور متوسط ۳ تا ۶ نفر را در زندگی خودش می شناسد که به حرفش صددرد اعتماد دارند. بنابراین تنها کافی است ۲ نفر را وارد سیستم کنید تا مجموعه تان شروع به رشد کند. حتی شما در این تجارت می توانید به کمک آموزشها با افراد زیادی رابطه برقرار کنید.

۱۷- از کجا معلوم طلای آن اصل باشد؟

دیدن CD مربوط به QI به خصوص قسمت ضرب محصولات و توضیح اینکه کارخانه Mayermint با این عظمت و اعتبار هیچ وقت نمی آید به خاطر ۱۰۰ دلار اختلاف قیمت سکه اصل و تقلبی، میلیونها دلار اعتبار ۱۳۰ ساله خودش را زیر سوال ببرد. سکه های کلکسیونری این شرکت از طلا و نقره می باشد پس از بررسیهای کارشناسانه از طلا بودن آنها اطمینان حاصل شده و تأیید گردید که این سکه ها طلا می باشند، که به مناسبتهاى مختلف مانند المپیک، جام جهانی یا حتی چهره های برجسته معاصر مانند پاپ، سوکارنو و در تعداد محدود ضرب می گردد " مجله ایام شماره ۲۶ اول آبان ۸۳ صفحه ۳۰ "

۱۸- با مذهب مغایرت دارد!

در فقه اسلامی شرایط زیر باید برای یک معامله صحیح تجاری رعایت شود:

جنس باید مشخص باشد و قابل تصرف، مبلغ حق الزحمه باید در حین معامله به عنوان شرط ذکر شود، مبلغ حق الزحمه باید مشخص و قابل تصرف باشد.

طرفین قرارداد باید عاقل و بالغ باشند، در تجارت نباید یهودی سودی بیشتر از مسلمان ببرد، مورد معامله نباید به ذات حرام باشد مانند شراب، گوشت خوک، و در نتیجه هیچ اشکالی در این کار نمی بینیم.

از آنجائی که محصول با ریز مشخصاتش به مشتری نشان داده می شود، تنها خرید محصول پیشنهاد می شود و هیچ اجباری در کار نیست، محصول طلاست و از نظر شرعی مشکلی ندارد صاحبان شرکت یهودی و صهیونیست نیستند، مبلغ حق الزحمه مشخص است (۲۵۰ دلار) ، محصول و حق الزحمه قابل تصرف است .

۱۹- خانواده موافق نیستند!

مسئلاً از جزئیات کار خبر ندارند و سیستم به آنها معرفی نشده است. اگر موافق باشید یک جلسه برای خانواده تان هم می گذاریم و به تمام سئوالها و نگرانیهای آنها پاسخ می دهیم.

۲۰- به اقتصاد ضرر می رساند!

در تابستان ۱۳۸۳ طبق آمارهای بدست آمده در هر روز ۱۰ پرواز از ایران به آنتالیا انجام شده اگر در هر پرواز ۳۰۰ مسافر بوده باشد، روزی ۳۰۰۰ نفر، هفته ای ۲۱۰۰۰ نفر و ماهی ۸۴۰۰۰ نفر و در کل تابستان ۲۵۲۰۰۰ نفر به آنتالیا رفتند، که اگر هر فرد به طور متوسط بابت هزینه هتل، خوراک، خرید سوغاتی، کرایه ماشین و وسایل تفریحی و غیره ۵۰۰ دلار هزینه کرده باشد، ۱۲۶ میلیون دلار ارز از کشور خارج شده است. ارزی که فقط صرف خوش گذرانی و تفریح شده است. این در حالی است که طی چهار سال همکاری ایرانیان با شرکت گلدکوئیست ۱۲۰ هزار محصول خریداری شده است که اگر قیمت

هر محصول را به طور متوسط ۷۰۰ دلار بگیریم، رقمی معادل ۸۴ میلیون دلار ارز از کشور خارج شده در حالی که حدود ۳۸ میلیون دلار به عنوان سود و ۳۰ میلیون دلار به صورت طلا به ایران باز گشته است، با اضافه فرصت شغلی که پیش روی هزاران جوان تحصیل کرده گذاشته شده و ایجاد حس تعاون و آشنائی با تجارتهای الکترونیکی روز دنیا، بالا رفتن اطلاعات، تامین وضعیت معیشتی هزاران جوان و ... در ضمن در هر کشوری در ابتدای کار بحث خروج ارز از کشور مطرح می شود، اما با خارج شدن مجموعه از آن کشور سوده های مربوط به ورود افراد خارجی به آن کشور و بحساب الکترونیکی مردم آن کشور واریز می شود.

۲۱- نمی توانم مثل شما پرزنت کنم .

من هم روزی که وارد سیستم شدم، نحوه معرفی آن را بلد نبودم. معرفی جلسات اولیه من را برگزار کرد. شما هم در همان روزهای اول لازم نیست که خودتان سیستم را به دوستانتان معرفی کنید. نحوه معرفی سیستم آموزشی دارد که شما هم اگر آنها را درست انجام دهید می توانید به خوبی پرزنت کنید.

۲۲- در مورد ADB اطلاعات می خواهم.

ADB مخفف Asian Development Bank (بانک توسعه آسیائی) مجموعه شکل گرفته تحت حمایت ESCAP مخفف: The United Nations and social commissions for Asia and the Pacific (سازمان ملل و کمیسیون اقتصادی آسیا و توابع) در آگوست ۱۹۶۶ به رسمیت شناخته شد.

۳۰ کشور مناطق جنوب، جنوب شرقی، شرق و توابع آنها و ۱۴ کشور از اروپای غربی و آمریکای شمالی از اعضای این مجموعه هستند. هر یک از کشور های عضو یک نماینده دارد که به صورت دوره ای، هیئت مدیره ۱۲ نفره بانک را تشکیل شده می دهند.

ADB دفتر توسعه برنامه های سازمان ملل متحد در آسیاست که مسئولیت نظارت و مدیریت پروژه های ملی- مذهبی را به عهده دارد و مقر آن در مانیل (فیلیپین) است. ADB با هدف رشد اقتصادی قاره آسیا از طریق اعطای وام های مستقیم و همچنین کمکهای مدیریتی به اعضای مجموعه تشکیل شده است. از جمله امکانات آن پروژه های اقتصادی، سیاستگذاری های کلان، امکان تشکل های اقتصادی و بررسی تشکل های اقتصادی جوامع است.

۲۳- چرا در هنگ کنگ است ؟

QI با پشتیبانی اتحادیه اروپا و کشورهای آسیای جنوب شرقی و یک تیم مجرب، متشکل از قویترین رهبران تجارت شبکه ای دنیا از فیلیپین شروع به کار کرده و دفتر آن در انگلستان به ثبت رسیده اما به هنگ کنگ تغییر مکان داده چرا که هنگ کنگ یک بندر آزاد تجاری است و از خیلی تعرفه های گمرکی معاف است.

۲۴- فرق با سیستم های دیگر (پنتاگونا، الماس، Gold mine) الماس:
الماس:

۱- تک محصولی (۷ نوع الماس بیشتر ندارد که بر حسب تعداد برشهایشان تقسیم می شود)

۲- قیمت بالا

۳- پورسانت کم

۴- الماسها پرورشی است که شرکت IGI آنها را تولید می کند، که شرکت تولید و پرورش الماسهای اتمی است که ارزش بالایی ندارند.

۵- محدود و سمبلیک نیست که ارزش افزوده پیدا کند.

۶- پس از طی کردن چندین مرحله محصول توسط پورسانت های شما به طور کامل خریداری شده و آزاد می گردد.

۷- CD و جزوات آموزشی ندارند.

۸- روند آمدن محصول کاملاً مشخص نیست.

۹- با اینکه این سیستم سال ۷۶ از اهواز وارد شده، حدود پنج ماه است که گاتالوگ دارد.

: Gold mine

۱- آزاد کردن محصول کند است.

۲- محدودیت ندارد.

۳- سمبولیک نیست.

۴- از Level امنیتی پایین تری از Verisign استفاده می کند.

۵- CD ها و جزوات آموزشی ندارند.

۶- سود دهی کم دارد.

۷- روند آمدن محصول کاملاً مشخص نیست.

۸- تک محصولی است.

۲۵- نحوه محاسبه قیمت محصولات

۱- قیمت طلا یا نقره به میزان گرم آن، که از بازار بورس جهانی طلا در لندن گرفته می شود و همیشه در حال تغییر کردن است.

۲- هزینه های طراحی برای سمبل محصول و همچنین سود سرمایه ثابتی که در ضرابخانه محصول (مثلاً BH Mayer) باید پرداخت شود.

۳- هزینه های اجرای پروژه برای QI مانند رفتن به مسافرت برای گرفتن سمبل یا گارانتی بانک.

۴- دادن سودها به مشتریان شرکت.

۵- سود خود شرکت QI.

۲۶- انواع Level های Verisign

کلاس ۱: شخصی است، که برای محافظت از E-mail و سایت شخصی استفاده می شود. (هویت افراد را تأیید نمی کند)

کلاس ۲: شخصی است، دارای امنیت معقول در حد عالی، جهت استفاده در آرشیو های دسته سوم.

کلاس ۳: ۱- شخصی: دارای امنیت فوق العاده برای ارتباط یک و یک (مانند حساب بانک و شخص با یکدیگر و یا بالعکس)

۲- سازمانی: در جهت اعتبار و اطمینان دادن به یک سازمان که قصد دارد به عنوان یک نهاد رسمی فعالیت کند،

مثل داشتن یک وب سایت جهت دسترسی عموم و یا مشتریان خود و همچنین دادن یک امنیت مطلق به افرادی که

با آنان در ارتباط هستند.

گلد کوئیست در کلاس ۳ قرار دارد و از نوع سازمانی می باشد.

۸- خرید (Purchase)

به هیچ عنوان زمانی که شخصی قصد خرید دارد، سیستم را به دوستان آن شخص معرفی نکنید. زیرا هر کسی پس از ورود به سیستم باید حتماً، مدتی را صرف کلاسهای آموزشی این سیستم و آموزش و تمرین نحوه انجام این تجارت، به خصوص آموزش مراحل دعوت کردن و پیگیری نماید و سپس شروع به دعوت کردن دوستانش جهت معرفی سیستم نماید.

- حتماً، حتماً و حتماً در زمان خرید، شخصی که قصد خرید دارد حضور داشته باشد.
- قبل از خرید جزوه قوانین و مقررات کمپانی به امضاء شخصی که قصد خرید دارد برسد.
- پس از انجام شدن خرید، رسید خرید را پرینت گرفته و به دوست خود بدهید و ورود وی را به این شبکه تبریک بگویید.
- به هیچ عنوان برای ورود دوستان به این شبکه و برای خرید وی، به وی پول قرض ندهید. QI اکیداً ایجاد هر گونه رابطه مالی با زیر مجموعه ها و با لاسری ها را به شدت رد می کند.

آنان که کاری را نا ممکن می پندارند، با شنیدن خبر انجام آن توسط دیگران فقط یکه می خورند

- بعد از خرید به دوستان به خاطر اینکه به تمدن جدید پا گذاشته تبریک بگوئید و این جزوه را در اختیار وی قرار دهید و اهمیت آنرا متذکر شوید و به او اطمینان دهید که تا وقتی به سود ثابت برسد در کنار وی و در حمایتش هستید.

۹- حمایت (Caddyng)

پس از ورود دوستان به شبکه تنها ۲۴ ساعت فرصت دارید، تا با وی تماس بگیرید و به او اعلام نمائید که از این به بعد به چه دلایلی، باید همیشه همراه وی باشید و در همه جا به وی در انجام این تجارت کمک کنید تا در نهایت، همراه هم به چه هدفی برسید. توجه کنید که انجام این کار، بسیار مهم و ضروری است.

Caddyng یک متد ضروری و لازم الاجراء برای یاد گرفتن اصول ساختن یک سازمان جهانی می باشد. Caddyng یعنی کمک کردن به زیر مجموعه هایتان برای دستیابی آنها به موفقیت با کار کردن همراه آنها و برای آنها.

آموزشها ۲۴ ساعت بعد از خرید باید شروع شود.

۱۰- همانند سازی (Duplicate)

تنها، تنها و تنها شرط لازم و کافی برای به سود رسیدن در این سیستم، این است که شما خود را متعهد نمائید تا تمام زیر مجموعه هایتان خصوصاً افرادی که شما معرفشان هستید را به سود برسانید و در غیر این صورت به هیچ عنوان موفق نخواهید بود. به همین منظور این جزوه به صورتی تنظیم شده که شما بتوانید آنرا همراه بالاسری ها و زیر مجموعه هایتان مطالعه و اجرا کنید و بر آن مسلط شوید. شما با خواندن این جزوه برای دوستانتان به راحتی می توانید روال انتقال و تکثیر اطلاعات را به آنها نشان و آموزش دهید. کافی است زیر مجموعه های شما، مانند شما این جزوه را برای زیر مجموعه هایشان بخوانند و با هم تمرین نمایند و به آن عمل کنند و همین روال ساده در مجموعه شما گسترش پیدا کند تا زیر مجموعه هایتان به سود برسند.

برای یادگیری طرز آموزش دادن از جزوه آموزش و تمرین استفاده کنید.

منابع :

- موج سوم - نوشته آلویین تافلر - انتشارات : نشر علم
- تجارت الکترونیک در هزاره سوم - نوشته دکتر صنایعی - انتشارات: جهاد دانشگاهی واحد اصفهان
- تجارت الکترونیک - نوشته دکتر محسن گرامی - انتشارات: سیمای دانش
- چه کسی پنیر مرا برداشته است - نوشته اسپنسر جانسون (ترجمه محمد ریاضی) - انتشارات: آبتین
- حکایت دولت و فرزاندگی - نوشته مارک فیشر - ترجمه گیتی خوشدل - انتشارات: نشر گفتار
- نشان لیاقت عشق - برگردان بهنام زاده - انتشارات: پژوه
- بسوی کمیابی - نوشته آنتونی رابینز (ترجمه مهدی مجرد زاد کرمانی) - انتشارات: مترجم
- تجسم خلاق - نوشته شاکتی گواین (ترجمه گیتی خوشدل) - انتشارات: روشنگران و مطالعات زنان
- از دولت دولت عشق - نوشته گاترین پاندل (ترجمه گیتی خوشدل) - انتشارات: روشنگران و مطالعات زنان
- تمرکز روی هدف - نوشته برایان تریسی (ترجمه منیرالدین اعتضادی) - انتشارات: راشین

www.microsoft.net
www.verisign.com
www.forrester.com
www.jup.com
www.irandoc.ac.ir
www.weto.org

تجارت الکترونیک :

www.business2.com
www.estoday.com
www.etrade.com
www.ecommerce.gov
www.icciran.com
www.rahnema.com
www.itna.ir

آدرس گروه :

http://finance.groups.yahoo.com/group/leader_qi

((در مجموعه ما همه باید به سود ثابت برسند))

Eagle Fly Team