

فالو

(آغاز جهشی در موفقیت و درآمد تتورک‌های ایرانی)

این اثر با تلاش تیم فالو به هدایت ارزش‌های اصیل و حرفه‌ای در جامعه تتورک‌های ایرانی خلق گردیده است. در آن رموز موفقیت مورد تأیید و استفاده تتورک‌های بزرگ جهان با هم ترکیب شده و اثری منحصر بفرد را برای شما خوبان منحصر بفرد، مهیا نموده است. از آن بهره ببرید و اگر آن را مناسب یافتید به دیگران نیز توصیه کنید.

فالو

عنوان: نام پدیدآور
موضوع: فالو/مهسا شهبازی‌نیا... [و دیگران]
موضوع: نشر
موضوع: مشخصات فالو
موضوع: شاب
موضوع: وضعیت فالو
موضوع: یادداشت
موضوع: موضوع
موضوع: Multilevel Marketing
موضوع: شناسه افزوده
موضوع: رده‌بندی کنگره
موضوع: رده‌بندی دیویی
موضوع: شماره کتابشناسی ملی

شناسنامه اثر:

طراحی و تدوین: تیم محصولات فالو

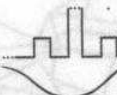
چاپ اول

سال: ۱۳۹۵

وب سایت: www.followi.ir

کلیه حقوق مادی و معنوی ناشی از این اثر متعلق به تیم فالو است.

تیراژ و قیمت: ۱۰۰۰ نسخه، ۲۰۰۰۰۰ (ریال) با جلد نفیس

سلام، من فالو هستم  چند کلمه‌ای باهات حرف دارم. ممنون میشم بهم توجه کنی!

قراره از این به بعد من و تو همیشه با هم باشیم. از وقتی که چشمات رو باز می کنی تا وقتی که می خوابی. ما با هم هیجانهای زیادی خلق خواهیم کرد. حتما شنیدی میگن اگه می خوای توی بازیابی شبکه‌ای سرعت موفقیتت بالاتر بره باید در "فالو" استاد بشی. خوب من همونم دیگه! 😊

در کنار من یک قانون ساده اما معجزه گر هم هست که توی نتورک همیشه باید یادت باشه: "فقط انجامش بده". ما دو تا با هم کارهای خارق العاده‌ای میکنیم. سرپر از تکنیک‌های جالب و مفیدی هستیم که با استفاده از اونها سرعت عمل و نتیجه‌ات می تونه خیلی زیادتر بشه. پس توصیه می کنم که حتما اونارو بخونی و انجام بدی. این تکنیک‌ها خیلی راحت و موثرن. تا صفحه "ط" را به ترتیب جلو برو و هر دلی که گشته بده انجام بده. اینها ساده اما واقعاً موثرند.

بعد از اون نوبت به ارزیابی از زندگیته اونم همون ابتدای استفاده از من. هدف من اینه که به مرور که با هم جلو ببریم نتیجه ارزیابی هات بهتر بشه! پس توی صفحات مربوطه به سوالات که نیاز داری و در انتها ببین چرخ زندگیت چه شکلیه؟ این تکنیک هر ۱۳ هفته یکبار لازمه تا روند پیشرفت واسه خودت مشخص بشه. بعد از این، تکنیک هیجان انگیز آیزنهاور رو ابتدای هر هفته دارم واست. میدونی، از این به بعد کم کم سرت شوغ میشه و باید بتونی بین کارهات اولویت بندی کنی. خیلی هیجان داره. با تکنیک آیزنهاور می تونی کارهایی که "باید در حین موقع انجام بدی"، کارهایی که "باید بدی به بقیه تا همون موقع انجام بدن"، کارهایی که "بعداً میتونی انجامشون بدی" و کارهایی که "نیازی نیست انجام بدی" رو مشخص کنی. بعد از این مرحله دیگه وارد صفحات هر هفته میشی برای برنامه ریزی خلاصه و مفید روزانه به همراه جملاتی برای تکرار با صدای بلند و تفکر در موردشون.

همونطور که حتما میدونی برای موفق شدن باید متمرکز باشی و به همین منظور به تکنیکی دارم کاربردی با نتایجی شگفت انگیز. می خوام با استفاده از عبارت مخفف شده B-ALERT به معنی "هوشیار باش" فعالیتهای هر روزت را در نتورک و زندگی متمرکز و موثرتر کنم. این شش حرف با هم فرمول موثری رو می سازن که بهت در داشتن یک روز متعادل و جذاب کمک می کنه. اگه این روند رو هفت بار تکرار کنی یک هفته عالی خواهی داشت. اگه فقط تا چهار هفته این کار رو ادامه بدی، ماه فوق العاده اثربخشی و است درست میشه. پس بیا این کار رو به عادتی تبدیل کن که هر ماه اونو انجام بدی، در این صورت زودتر از اونکه فکرش رو بکنی سال فوق العاده عالی، پر از وقت آزاد و پول زیاد خواهی داشت \$ 😊\$. فقط کافیست که هر روز چند دقیقه وقت بذاری و این شش سوال رو از خودت بپرسی. اگه جوابت مثبت بود زیر حرف مربوط به اون رو به تیک بزنی. بیه جوابات صادق باشی ها!

بعده به مدتی متوجه میشی که چه کارهایی رو درست انجام داده ای، و چه کارهایی رو باید اصلاح کنی. در جایی که کارت نقص داره بایه خودکار قرمز زیر حرفش X بزنی. مدت رو ببخش و مثل همیشه ساده بگیر و فقط انجامش بده! حالا اون شش حرف و سوالایی که باید از خودت بپرسی اینها هستن:

حرف B (نقشه اصلی): برای امروز نقشه داشتم و اینجاست، چ زود یا شب پیش، چک کردم.

حرف A (اقدام): روی مهمترین کارهام که من رو به سمت اهدافم هل میدن تمرکز کردم و انجامشون دادم.

حرف L (یادگیری): دانشم رو از طریق مطالعه دیدن فیلم، شنیدن فایل های صوتی، گوش کردن به حرف های حامی، راهنبران و حضور در جلسات افزایش دادم.

حرف E (ورزش): به چند دقیقه ای با ورزش کردن باطری هام رو دوباره شارژ کردم.

حرف R (آرامش): همون چیزی که واقعا بهش احتیاج دارم. امروز استرس روزانه رو از بین بردم، به چرت کوتاه زدم، موسیقی گوش کردم و برای خانواده ام وقت گذاشتم.

حرف T (تفکر): زمانی رو برای تفکر در امروز وقت گذاشتم. اهدافم را مرور کردم. اونا رو تجسم کردم، ایده های جدیدی رو پیدا کردم و از "فالو" نهایت استفاده رو بردم!

به همین سادگی!

راستی تا یادم نرفته یه قسمت بسیار مهم دیگه که در آخر است رو واست بگم که توی نتورک خیلی واجبه. تکنیک انتخاب مشتریان و اعضای تیم. همه این کارا واسه همینیه دیگه مگه نه! کسی رو دعوت میکنی که یا ازت خرید کنه یا بیاد توی تیمت. اما رمز موفقیت در انجام این کار چیه؟ علاوه بر رموزی که در هر هفته گفته شده، باید با کمک صفحات آخر، در انتخاب افراد دقت کنی. الان دفتر من نیست رو بردار و برو به صفحه مربوطه در قسمتهای انتهایی من و شروع کن "لیست مشتریان احتمالی" رو پر کردن. برای اینکه من توی این قسمت "فرم یاد آور برای نوشتن لیست اسامی" استفاده کنی. بعد از توی اون اسامی، افرادی که لیدرات برابر سطح سیستم تیم خودتون انتخاب میکنن رو وارد "لیست افراد انتخاب شده" کن و برو سراغ دعوت، معرفی و فالوی اونا. البته اگه فالو میری منم با خودت ببر که قرارهای بعدی، چه فالوی بعدی چه جلسات آموزشی، رو وارد کنی. هر کی رو خودت در حد دایرکت مستقیم عضو کردی توی "لیست اعضای تیم" بنویس و طبق جدول عمل کن. لیست افرادی رو که فقط محصولات شرکت رو بهشون میفروشی رو هم توی جدول "لیست مشتریان محصول" بیار تا بتونی با فالوی اونا، مشتری های ثابت و وفادار داشته باشی. حالا آماده اوج گرفتن هستی! بزن بریم به امید موفقیت.