

ネットワークビジネスの人が嫌われる理由

なぜ、ネットワークビジネスが嫌われるかご存知ですか。

商品が悪いから？

それとも、

システムが悪いから？

どちらも違います。

どの会社も商品やシステムはよく考えられています。

が、

しかし、ネットワークビジネスは、嫌われ「詐欺師」呼ばわりされる始末。

では、何が悪いのか？

これは、アフィリエイトなどにも共通して言えることなのですが、

儲らず嫌われる人は、そもそも「見込み客リスト」を持っていません。

その為、

見境なく出会う人すべてを片っ端から口説く羽目となるのです。

だから、嫌われるのです。

更に、

儲らない人が、胡散臭く思われる理由の1つに、
自分が儲っていないものに対し「儲る話」を話題にしてしまうからです。

これほど説得力に欠け、胡散臭いものはありません。

すべて、トークにもステージがあり儲っていない人が話すと
逆効果になる内容というものもあるのです。

これは、ネットワークビジネスだけに限ったことではありません。

宗教やアフィリエイト、保険の勧誘なども基本同じです。

当然、

これは、取り扱う商品やビジネスモデルとは関係なく
あなたが実業で扱っている商品も例外ではありません。

すべてのビジネスに共通して言えることなのです。

とは言え、

そもそも見込み客リスト(売り込み先)がなければ、
一からアプローチ先を開拓しなければいけません。

が、

しかし、大半の人は、この段階で
大きなミスを犯してしまいます。

そして、

上手く行かない人に限って、
間違った断片的な情報に振り回されています。

例えば、

その間違った情報の中の1つに
「ターゲット」というものがあります。

そして、

上手く行かない人は、
このターゲットと見込み客を混同している
ケースがあまりにも多いということです。

また、

これは、少し考えれば分かることなのですが、

同じ地域に住み子供が2人いる主婦でも
見込み客である場合とそうでない場合があります。

では、何がその差を分けるのか？

所帯収入？

それとも

自由に使えるお金？

どちらも、違います。

なぜなら、

お金があっても、ネットワークビジネスを嫌いな人は、巨万といます。

では、何が違うのか？

その答えは、

「見込み客」にあります。

ただ、

今回は、少し長くなったので、
次回、お伝えします。

そして、

この答えを知れば、ネットワークビジネス以外の
商品を扱う営業マンやアフィリエイトで上手く
行っていない人もガンガン成約を取れるようになります。

では、次回をお待ち下さい。