

# اشکالات مطرح در بازاریابی شبکه‌ای و پاسخ‌های آن (آبجکت فالو)

مورد استفاده حامیان در کارگاه‌های آموزشی



جزوه کارگاه آموزشی

محمد حسین دلدار

مدرس دوره‌های تخصصی بازاریابی شبکه‌ای

تقدیم به تمامی بازاریابان شبکه‌ای ایران زمین، آنان که سخت‌کوشانه و با تعهد به پیش می‌روند، آنان که دلایل سوزان برای حرکت دارند و برای آرمان‌های خود و زیرمجموعه شان می‌جنگند و صبورانه تلاش می‌کنند.

## فرایند فالو

فرایند فالو شامل دو بخش اصلی است، بخش مبنایی داشتن اطلاعات و یا دانستن پاسخ های احتمالی به اشکالات (که در این نوشتار آمده است)، بخش دوم شامل مهارت های متقاعدسازی و ارتباط مؤثر و فن بیان است، این دو مکمل هم برای یک پیگیری و یا فالو مناسب، بسیار مهم می باشد، از آنجایی بحث مهارت های متقاعدسازی در بازاریابی شبکه‌ای به عنوان یک بسته آموزشی مجزا در حال آماده سازی و ارائه می باشد، لازم دانستیم، ابتدا پاسخ های پرسش های را ابتدا ارائه دهیم تا بتوانیم فرایند، متقاعدسازی را قدری برای بازاریاب های عزیز ساده تر سازیم.

## آبجکت فالو

برخی از انواع سوالات و آبجکشن ها در پروسه‌ی فالو (Follow up) یا همان پیگیری افراد قبل از ورود در بازاریابی شبکه‌ای مطرح خواهد شد، و طبیعتاً ممکن است برای هر فرد سوالاتی پیش بیاید که در زیر بیشتر این سوالات به همراه جواب آنها برای مخاطبان عزیز قرار داده‌ایم تا هیچ گونه شک و شبهه‌ای در ذهن طرف مقابل برای ورود به این کسب و کار باقی نماند.