नेटवर्क मार्केटिंग पर देश भर में सर्वाधिक बिकने वाली पुस्तक

नेटवर्क मार्केटिंग

सवाल आपके जवाब सूर्या सिन्हा के

12 भारतीय भाषाओं में प्रकाशित

No.1 BESTSELLER

नेटवर्क मार्केटिंग से संबंधित समस्त शंकाओं एवं समस्याओं का

सटीक और सरल समाधान

नेटवर्क मार्केटिंग

सवाल आपके

जवाब सूर्या सिन्हा के

लेखक
सूर्या सिन्हा
मानव प्रशिक्षक एवं प्रेरक

डायमंड बुक्स

© सर्वाधिकार लेखकाधीन

प्रकाशक : डायमंड पॉकेट बुक्स (प्रा.) लि. X-30, ओखला इंडस्ट्रियल एरिया, फेज-2 नई दिल्ली-110020
फोन: 011–41611861, 40712100
फैक्स: 011–41611866
ई-मेल: sales@dpb.in
वेबसाईट: www.dpb.in
संस्करण: 2014
टाइप एवं सेटिंग: विनर्ज़ ट्रैक
आंतरिक सज्जा: एस. बी. रिलेशंस

Network Marketing: Sawal Aapke Jawab Surya Sinha Ke By: Surya Sinha

प्रकाशक
की ओर से

इस पुस्तक में सूर्या जी ने उन्हीं सवालों को शामिल किया है, जिन्हें आमतौर पर नए मेम्बर्स अपने सीनियर से पूछते हैं, लेकिन उन्हें उचित उत्तर नहीं मिल पाते। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में पदार्पण करने वालों के लिए यह एक प्रकार से प्राइमरी बुक है। यह उनकी बहुत-सी शंकाओं, समस्याओं, परिस्थितियों, उत्सुकताओं का तो निवारण करती ही है, साथ ही परिस्थितिजन्य समस्याओं और कठिनाईयों का भी निवारण करती है। हम कह सकते हैं कि इस बिजनेस में पहले से जुड़े हुए या जुड़ने के इच्छुक लोगों का यह पुस्तक भरपूर मार्गदर्शन करेगी।

पूरे भारतवर्ष में जितनी भी नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम के माध्यम से बिजनेस करने वाली कम्पनियां हैं, उनके बड़े-बड़े लीडर्स ने अपनी-अपनी टीम के लिए इस पुस्तक की संस्तुति की है, यही कारण है कि हमें बार-बार इस पुस्तक के नए-नए संस्करण छापने पड़ रहे हैं। इसके लिए हम और सूर्या सिन्हा जी, दोनों ही दिल से उन सभी लीडर्स एवं डिस्ट्रीब्यूटर्स के आभारी हैं।

प्रकाशक

नेटवर्क मार्केटिंग
और
भविष्य की दस्तक

हमें भविष्य की उस दस्तक को सुनना होगा, जो नेटवर्क मार्केटिंग का आगाज कर रही है। बड़ी-बड़ी कम्पनियां अब अपने और अपने उपभोक्ता के बीच किसी प्रकार का व्यवधान नहीं चाहतीं। मसलन—स्टॉकिस्ट, एजेन्ट, डिस्ट्रीब्यूटर्स, होल सेलर और रिटेलर कमा रहे हैं, वह लाभ सीधे उपभोक्ता को मिले।

विश्व की बहुत सी बड़ी-बड़ी कम्पनियों ने इस बात को समझा है और अपना व्यवसाय नेटवर्क मार्केटिंग के जरिए करना शुरू कर दिया है।

हम बहुत दूर न जाएं, हिन्दुस्तान की अग्रणी कपनियों ने भी इस सच्चाई को स्वीकार किया है कि भविष्य में अपने उत्पाद बेचने का एक अच्छा जरिया है— नेटवर्क मार्केटिंग। अतः कुछ कम्पनियों ने इस सिस्टम को अब अपना लिया है तथा बहुत सी जानी-मानी कम्पनियां इस खूबसूरत सिस्टम को अपनाने की तैयारियां कर रही हैं। बहुत से महानगरों में इन कम्पनियों के उत्पाद नेटवर्क मार्केटिंग द्वारा बेचे जा रहे हैं और निकट भविष्य में हम देखेंगे कि देश के हर शहर, कस्बों और गांवों तक में नेटवर्क मार्केटिंग द्वारा उत्पाद बेचे जाएंगे।

इस लिहाज से कहा जा सकता है कि नेटवक मार्केटिंग बिजनेस का भविष्य बहुत उज्ज्वल है और इसके विकास की असीम संभावनाएं हैं।

मैंने यह पुस्तक क्यों लिखी ?

दोस्तों, मैं एक सफल फिल्म एडीटर रह चुका हूं। मेरे द्वारा एडीटेड सैकड़ों टीवी सीरियल्स सैटेलाईट चैनलों पर टेलीकॉस्ट हो चुके हैं, लेकिन वक्त ने कुछ ऐसा पलटा खाया कि मेरा सब कुछ तहस-नहस हो गया। मगर किसी प्रकार मैंने खुद को बिखरने से रोका और स्वयं द्वारा की गई गलतियों और कमियों को जानने की कोशिश की। इसके लिए मैंने ईश्वर पर विश्वास रख कर कई मेडीटेशन कैंप्स अटेंड किए, जहां पर मैं ध्यान-साधना करता और खाली समय में सफल लोगों की जीवनियों को पढ़ कर अपने अंदर छिपी कमियों और अच्छाईयों का विश्लेषण करता रहता। ध्यान-साधना करने से मुझे अनगिनत समस्याओं का हल मिला और मैंने दोबारा जीवन को एक खूबसूरत नजरिए से देखना प्रारंभ किया, जिसकी वजह से मुझे काफी सफलताएं मिलीं।

मैं यहां स्पष्ट करना चाहूंगा कि स्कूली लाइफ से ही मैं काफी रचनात्मक रहा हूं, एक वक्ता के गुण मुझमें बचपन से ही थे, अतः बहुत सी प्रेरक कथाएं-गाथाएं मैं मंच पर चढ़ कर आत्मविश्वास के साथ बोलता था, कॉलेज लाइफ में आकर मैंने कई कल्चरल प्रोग्राम्स में पुरस्कार प्राप्त किए, क्योंकि मुझमें कम्युनिकेशन्स एबिलिटी बहुत अच्छी थी, इसी कारण मैंने अपने इसी गुण को अपना प्रोफेशन भी बनाना चाहा।

नतीजा यह हुआ कि लोगों ने मुझे सुनना और मुझसे सलाह लेना प्रारम्भ कर दिया। धीरे-धीरे मेरे प्रशंसकों की संख्या बढ़ने लगी, जो कहने लगे कि मेरे द्वारा सुझाए गए तरीकों से उन्हें काफी फायदा हुआ है और इस तरह देखते-देखते मैं एक मानव प्रशिक्षक एवं प्रेरक बन गया। इसी दौरान मेरी मुलाकात कुछ नेटवर्क मार्केटिंग लीडरों से हुई, जिन्होंने मुझे अपने एजुकेशनल प्रोग्रामों में भी बुलाया, जहां मैंने इस बिजनेस को जाना-समझा। यह बिजनेस मुझे दुनिया का सबसे खूबसूरत बिजनेस लगा। इस बिजनेस की सबसे अच्छी खासियत यह थी कि इसमें बिजनेस के साथ-साथ एक अच्छा एजुकेशन सिस्टम भी होता है, जो इस बिजनेस की जान है। अतः मैंने इस बिजनेस से संबंधित अध्ययन शुरू किया, मीटिंग्स और फक्शंस अटैंड किए, कुछ विडियो देखे। इसी दौरान इस बिजनेस को लेकर बहुत से सवाल मेरे जेहन में कौंधने लगे। मैं उन सवालों के जवाबों की खोज में जुट गया।

मेरी खोज जारी रही और मैं नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ने वाले लोगों से भी मिलता रहा। मैं उनसे मिलता, उनकी कठिनाईयों, परेशानियों, भ्रांतियों और उनकी समस्याओं को सुनता तथा यथासंभव उनका समाधान भी करता। इसी दौरान मैंने उन्हें एजुकेशनल प्रोग्राम्स भी देना शुरू कर दिया और नेटवर्क मार्केटिंग से संबंधित लिट्रेचर और किताबें दूसरे देशों से मंगाकर अध्ययन करता रहा। मैंने विदेशी लेखकों व ट्रेनर्स के विचार पढ़े और उन्हें कैसेट्स एवं विडियो के माध्यम से सुने भी, देखे भी। कालांतर में मुझे इस काम में भी आत्मसंतुष्टि प्राप्त होने लगी। धीरे-धीरे मेरा नाम नेटवर्क मार्केटिंग के हलकों में भी ट्रेनर के रूप में स्थापित होने लगा।

अब विभिन्न नेटवर्क कम्पनियां या ग्रुप मुझे अपनी मीटिंग्स, फक्शंस और एजुकेशनल प्रोग्राम्स में बुलाने लगे, ताकि मैं उनके डिस्ट्रीब्यूटर्स की शंकाओं का समाधान कर सकूं, उन्हें बिजनेस करने के नए—नए गुर सिखा सकूं, पर्सनैलिटी डेवलपमेंट के तौर—तरीके बता सकूं, ड्रेस का व्यवसाय पर प्रभाव, मानसिक तनाव दूर करने के उपाय, लोक व्यवहार, समय प्रबंनधन कैसे करें, लीडरशिप क्षमता कैसे विकसित करें आदि विषयों पर प्रकाश डाल सकूं। इस प्रकार मैं एक नेटवर्क मार्केटिंग ट्रेनर के रूप में भी स्थापित हो गया।

मैंने महसूस किया कि अपने भारत में नेटवर्क मार्केटिंग से संबंधित भारतीय साहित्य की बहुत कमी है। इस विषय पर अधिकांश पुस्तकें विदेशी लेखकों की हैं। उन पुस्तकों में विदेशी धरती पर उत्पन्न होने वाली समस्याओं का अधिक जिक्र होता है। उदाहरण भी वहां की सामाजिक संरचना एवं भौगोलिक परिस्थितियों के अनुसार दिए गए हैं। यह सब देखकर मेरे मन में विचार उत्पन्न हुआ कि क्यों न मैं भारतीय परिवेश में कार्य करने वाले लोगों की समस्याओं, उनके सवालों, उत्सुकताओं आदि पर एक ऐसी किताब लिखूं, जो पूरी तरह से नेटवर्क मार्केटिंग करने वाले भारतवासियों की सहायता कर सके। इसी दौरान कुछ नए डिस्ट्रीब्यूटर्स ने पत्रों के माध्यम से न केवल मुझसे सम्पर्क साधा, बल्कि अपनी शंकाओं अथवा उत्सुकताओं के समाधान तथा मार्गदर्शन भी मुझसे मांगे। कुछ ऐसे लोगों के फोन एवं पत्र भी मुझे प्राप्त हुए, जो नेटवर्क मार्केटिंग के विषय में कुछ भी नहीं जानते थे, किन्तु जानना चाहते थे। ये सभी लोग विभिन्न शहरों से थे और इन सभी को एक ही स्थान पर एकत्रित करना कठिन था। ढेर सारे पत्र लिखना भी मेरे लिए एक समस्या थी, जिसके कारण मैंने इस किताब को लिखने का दृढ़ निश्चय

किया। फलस्वरूप 'नेटवर्क मार्केटिंगः सवाल आपके जवाब सूर्या सिन्हा के' नामक यह पुस्तक आपके सामने है।

आज इस पुस्तक के कारण ही मुझे नेटवर्क मार्केटिंग की दुनिया में एक विशेष पहचान मिली है। इस पुस्तक के कई संस्करण प्रकाशित हो चुके हैं और लाखों नेटवर्कर्स ने इसे पढ़कर अपनी समस्याओं का समाधान पाया है।

अपने पाठकों को यह सूचना देते हुए मुझे अपार हर्ष हो रहा है कि बाजार में इस पुस्तक की जबरदस्त मांग को देखते हुए अब देश की एक अग्रणी प्रकाशन संस्था 'डायमंड पॉकेट बुक्स' ने इस पुस्तक को व्यापक स्तर पर और एक साथ 12 भाषाओं में प्रकाशित करने का निर्णय लिया है। मैं प्रकाशक श्री नरेन्द्र वर्मा जी एवं अपने सभी पाठकों का कोटि-कोटि आभार प्रकट करता हूं कि उनके अपार विश्वास ने इस पुस्तक को अपने लायक समझा और स्वीकार किया।

मैं यहां अपने पाठकों से विशेष अनुरोध करूंगा कि इस बिजनेस में पूरी सफलता पाने और आत्मविकास के लिए वे मेरे द्वारा लिखित पुस्तकों 'क्या है नेटवर्क मार्केटिंग जानिए', 'नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता पाने के अचूक मंत्र', 'आप और आपका व्यवहार', 'सकारात्मक विचारों का जादू', 'आओ बनें सफल वक्ता', 'कहानियां बोलती हैं', 'मन के जीते जीत', 'कम्पलीट पर्सनैलिटी डेवलॅपमेंट कोर्स', 'विनर्स ट्रैक टू सक्सेस इन नेटवर्क मार्केटिंग', 'सफल वक्ता', 'लोक व्यवहार' और 'जागो, उठी, आगे बढ़ो' को भी अवश्य पढ़ें। मेरा विश्वास है कि इन पुस्तकों को पढ़ने से उन्हें हर स्तर पर लाभ ही होगा।

सूर्या सिन्हा

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में सफलता प्राप्त करने के लिए यदि हम इन तीन महत्वपूर्ण विषयों की पूरी तैयारी कर लें तो हमें इस बिजनेस में सर्वश्रेष्ठ बनने से कोई जहीं रोक सकता—

फोर पिलर्स यानि चार स्तम्भ

- सीखना यानि लर्न
- अमल करना यानि डू
- सीखना यानि टीच
- दोहराना यानि डुप्लीकेट

टेन सक्सेस स्टेप्स यानि दस सफल कदम

■शत प्रतिशत कंपनी उत्पादों का प्रयोग (100 पर्सेंट प्रोडक्ट यूज)
■खुद को इस बिजनेस के लिए करें शिक्षित (एजुकेट योरसेल्फ इन दिस बिजनेस)
■लिस्ट बनाएं (मेक ए लिस्ट)
■शुरू करें कपंनी उत्पादों को शेयर करना और बेचना (स्टार्ट शेयरिंग एंडरिटेलिंग द प्रोडक्ट)
■करें बातचीतः सम्पर्क साधें, आमंत्रित करें (कम्यूनिकेशन: कान्टैक्ट एंड इन्वाइड
■ प्लान या प्रोजेक्ट को दिखाएं (शो द प्लान ऑर प्रोजेक्ट)
■ टीम बनाकर करें कार्य (टीम वर्क)
■ कंपनी, टीम और नए चेहरों की लें खैर-खबर (फॉलो अप एण्ड फॉलो थ्रो)
■ शुरू करें कोचिंग, बनें लीडर (स्टार्ट कोचिंग)
■ लीडर का करें चुनाव और शिक्षित करें लीडर को(सलेक्ट द ट्रेनर एण्ड ट्रेन द ट्रेनर)

फोर कार्डिनल रूल्स यानि चार मूलभूत सिद्धान्त

○ अपने एक्टिव अप लाइन से पूछेया सलाहलिए बिना कोई काम न करें।
○ अपनि ग्रो-लाइन या सक्सेस लाइन और क्रॉस लाइन या हेल्प लाइन के समक्ष कभी भी नकारारात्मक बातें न करें।
○अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए कभी भी दूसरों के व्यवसाय व टीम को खराब करने का प्रयास न करें।
○कभी भी किसी दूसरे के स्वाभिमान, पैसे या पति— पत्नी के रिश्तों से खिल्वाड़ न करें|

सवालों की सूची

1. नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में आपका क्या विचार है ?
2. यह नेटवर्किंग क्या है? इसका क्या तात्पर्य है?
3. क्या आप हमें बताएंगे कि आखिर नेटवर्क मार्केटिंग क्या है और इसे कैसे करते हैं?
4. नेटवर्क मार्केटिंग के क्या-क्या फायदे हैं?
5. नेटवर्कर पेसा कैसे कमाते हैं ?कंपनी यह पैसा क्यों और कैसे बांटती है?
6. जहां तक मैं ने देखा और सुना है कि लोगों के विचार इस नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में ठीक नहीं हैं?
7. क्या आपको लगता है कि नेटवर्क मार्केटिंग का भविष्य उज्ज्वल है ?
8. आप नेटवर्क मार्केटिंग की इतनी तारीफ क्यों करते हैं?
9. मगर कुछ लोगों का तो यह कहना है कि यह दूसरों को टोपी पहनाने का घंघा है ?
10. जब आप इस बिजनेस की इतनी तारीफ कर रहे हैं और कह रहे हैं कि यह बहुत ही खूबसूरत और अच्छा व्यवसाय है तो दुनिया का हरेक व्यक्ति यह बिजनेस क्यों नहीं कर लेता ?
11. नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस ज्वॉइन करने वालों से कहा जाता है कि आपके बिजनेस वॉल्यूम के हिसाब से आपको जीवन भर कमीशन मिलता रहेगा और आपके बाद यह कमीशन आपके नॉमिनी को मिलता रहेगा। में यह जानना चाहता हूं कि इस बात की क्या गारंटी है कि कम्पनी ऐसा ही करेगी और यदि भविष्य में कंपनी ने अपने वादे के अनुसार कमीशन न भेजा तो हम क्या कर सकते हैं?
12. चलिए, आपकी बात मान लेते हैं कि नेटवर्क मार्केटिंग में बहुत पैसा है, मगर पैसा ही तो सब कुछ नहीं होता, पैसे से हम दुनिया की हर चीज तो नहीं खरीद सकते। मसलन,सुख-शांति पैसे से नहीं खरीदी जा सकती ?
13. नीचे के लोग ऊपरवालों के लिए काम करते हैं, इसलिए ऊंचे स्तर पर बैठे लोग नीचे वालों पर काम करते के लिए दबाव डालते हैं यानि मेहनत नीचे वाले करते हैं और उपर वालों की लाभ मिलता है, खासतौर परफर्म के मालिक ही इस बिजनेस में अधिक अमीर होते हैं, क्या यह सच नहीं है?
14. सही कंपनी का चुनाव कैसे करें?
15. सर! आज हमारे सामने नेटवर्क मार्केटिंग के नाम पर बिजनेस करने वाली कई कम्पनियां हैं, ऐसे में हमारे सामने सबसे बड़ी समस्या यह है कि हम यह कैसे जानें कि सबसे अच्छी और फ़ेयरडील करने वाली कम्पनी कौन है ? हम किस कम्पनी के साथ जुड़ें,जिससे हम जीवन में तरक्की कर सकें और आगे बढ़ सकें।
16. में नेटवर्क मार्केटिंग से जुड़ना चाहता हूं,शुरुआत कैसे करुं ?
17. क्या आप हमें गलत व फ्रॉड कम्पनियोंट की पहचान बता सकते हैं?
18. क्या कारण है कि नेटवर्क मार्केटिंग की चर्चा के दौरान कुछ लोग अवसर यह कहते पाए जाते हैं कि यह सब बेकार है, चीटिगं और फ्रॉड करने का घंघा है?
19. पिरामिड से आपका क्या तात्पर्य हे ?
20. नेटवर्क मार्केटिंग की शुरुआती दौर की मीटिंग्स व आमंत्रण बेहद गोपनीय रखे जाते हैं,लोगों को पारदर्शी विवरण क्यों नहीं दिए जाते ? ऐसा क्यों किया जाता है ?
21. कुछ लोग हमें बताते हैं कि आप सप्ताह में तीन-चार घंटे प्रतिदिन काम करके चालीस-पचास हजार रुपये कमा सकते हैं, वया यह सही है?
22. क्या जो व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग में पहले आता है, उसे ही ज्यादा आय होती है और बाद में ज्वॉइन करने वाले को उससे कम ?
23. नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस की शुरुआत किस बिंदु से करें?
24. मुझे ठीक तरीके से बोलला नहीं आता और मेरा अंग्रेजी भाषा उच्चारण भी सही नहीं है, ऐसी स्थिति में वया मैं बिजनेस को कर सकता हूं?
25. मैं एक कम पढ़ा-लिखा व्यक्ति हूं, में इस बिजनेस को कैसे कर सकता हूं?
26. में यह बिजनेस करना चाहता हूं, लेकिन मेरे पास समय का बड़ा अभाव है। सुबह घर से निकलता हूं और देर रात को यर लौटता हूं।
27. सोसायटी में हमारी बहुत इज्जत है, यदि हम इस काम को करेंगे तो लोग क्या कहेंगे ?कहीं समाज में हम उपहास के पात्र तो नहीं बन जाएंगे ?
28. सर ! मैं नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस तो करना चाहता हूं, पर रिटेलिंग करना मुझे पसंद नहीं और न ही मैं लोगों

के घर-घर जाकर सामान बेच सकता हूं, ऐसे मेंमुझे क्या करना चाहिए ?

29.मेरा एक दोस्त मुझे नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस करने के लिए बार-बार प्रेरित कर रहा है, जबकि मेरे पास एक अच्छी-खासी नौकरी है और मेरा जीवन ठीक-ठाक बीत रहा है, ऐसे में क्या मुझे इस बिजनेस को अपनाना चाहिए ? यदि हां तो क्यों?

30. आप कह रहे हैं कि सोच की बदलना होगा, क्या यह संभव है? बचपन से हम जिस सोच के साथ जी रहे हैं, जिसका असर हमारे जीवन और वातावरण पर गहरे तक पड़ चुका है, उसे आसानी से बदला जा सकता है?

31. मैं भी ऐसे बहुत से नेटवर्क मार्केटिंग करने वालों से मिल चुका हूं, जो दूसरों को मीटिंग्स, फ़ंक्शंस, सेमिनार्स और एजुकेशनल प्रोग्राम्स में टिकट खरीद कर आने को कहते हैं, साथ ही ऑडियो कैसेट्स सुनने और किताबें पढ़ने पर जोर देते हैं, जबकि उससे तो उनका पैसा और समय दोनों ही खराब होते हैं ?

32. मेंने नेटवर्क मार्केटिंग की मीटिंग्स और फ़ंकशंस में अकसर लोगों को नाचते और खुशी में तालियां बजाते देखा है। वे लोग ऐसा प्रदर्शन वयों करते हैं, जबकि देखने वाले उन्हें पागल समझते हैं?

33. इस नेटवर्क मार्केटिंग में ही वयों इतना ज्यादा जोर मीटिंग्स, सेमिनार्स, फ़ंकशंस, एजुकेशनल प्रोग्राम्स अटैंड करने और कैसेट्स सुनने पर दिया जाता है?

34. मगर लीडरशिप के गुण तो प्रत्येक व्यक्ति में नहीं होते ?

35. आपने अभी-अभी कहा है कि यह एक लीडरशिप डेवलपमेंट का बिजनेस है, मगर में बहुत से ऐसे लोगों को भी जानता हूं, जो काफी पढ़े-लिखे और समझदार हैं। उनमें से कुछ तो डॉक्टर, इंजीनियर, टीचर और बिजनेसमैन भी हैं, मगर इस बिजनस में भी वे पूरी तरह से सफल नहीं हो पाए, इसका क्या कारण है?

36. मेंने सुना है कि एक साल बाद बहुत से लोग यह बिजनेस छोड़ देते हैं, क्या यह सच है? यदि हां तो इसका क्या कारण है?

37. आप प्रेरक पुस्तकें पढ़ने और ऑडियो कैसेट्स सुनने पर ज्यादा जोर क्यों देते हैं?

38. मेरे पास टेपरिकठॉर्डर या कैसेट प्लेयर नहीं है। मेरे पास सीडी प्लेयर है| में क्या करुं?

39. मैं इस बिजनेस की शक्ति को समझ चुका हूं और दूसरों से इस बिजनेस की तारीफ भी करता हूं, मगर कोई ज्वॉइन ही नहीं करता, में क्या करुं ?

40. मैं नेटवर्क मार्केटिंग कारपोरेशंस के बारे में कई स्कैंडल सुने और पढ़े हैं, इस संदर्भ में आप क्या कहेंगे ?

41. इस बिजनेस में कामयाबी पाने के लिए क्या कुछ लोगों को अपने साथ जोड़ना आवश्यक है?

42. में भी इस बिजनेस में आना चाहता हूं। क्या मुझे अपनी नौकरी छोड़कर फुलटाइम के लिए इस बिजनेस में आ जाना चाहिए ?

43. मुझे नेटवर्क मार्केटिंग में छः महीने हो गए, मगर अभी तक मुझे कोई खास सफलता नहीं मिली, ऐसे में मैं क्या करुं ?

44. क्या सभी नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनियों का एजुकेशन सिस्टम अच्छा होता है ?

45. मुझे कैसे पता चलेगा कि में जो नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी ज्वॉइन कर रहा हूं, उसके एजुकेशनल प्रोग्राम अच्छे हैं और मुझे सफलता की राह पर ले जाएंगे ?

46. नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस में ऐसा क्या पढ़ाया जाता है, जिससे मनुष्य के व्यक्तित्व का विकास होता है?

47. नेटवर्क मार्केटिंग में ट्रेनर की क्या भूमिका एवं महत्व है?

48. में एक नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ा हूं,मगर वह कम्पनी न तो किसी एजुकेशनल सिस्टम पर ध्यान देती है और न ही कम्पनी से जुड़े सदस्यों के व्यक्तित्व विकास पर, इसलिए मुझे अपनी टीम का सहयोग भी नहीं मिल रहा। आज की तारीख में मेरि टीम भी बहुत बड़ी हो गई है, इसलिए मैं उसे छोड़ भी नहीं सकता। ऐसे में बताएं कि मैं क्या करुं?

49. नेटवर्क मार्केटिंग में हमें बहुत-सी कठिनाईयों का सामना करना पड़ता है। ठज कठिनाईयों के चलते इस बिजनेस को करना हमारे लिए बहुत मुश्किल हो जाता है, ऐसे में हम क्या करें?

50. इस बिजनेस में काम तो हम करते हैं, मगर इसकी आमदनी उन्हें भी जाती है, जो हमारे अप लाइन हैं, जबकि हम उन्हें जानते भी नहीं हैं और न ही उन्होंने कभी हमें सपोर्ट किया है, क्या यह इस बिजनेस का निगटिव प्वॉइंट नहीं है?

51. यदि कोई व्यक्ति नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता पाने के लिए प्रयत्न करे, फिर भी सफल न हो पाए तो उसे क्या करना चाहिए?

52. मैं भी इस बिजनेस में सफल होना चाहता हूं, मगर मेरे परिवार के लोग मेरा साथ नहीं देते, न ही मुझे सहयोग करते हैं? इन परिस्थितियों में मैं इस बिजनेस में कैसे टिका रहूं?
53. सर!में यह बिजनेस दिल से करना चाहता हूं और कर भी रहा हूं, पर मेरे पास ट्रेनिंग, मिटिंग्स व सेमिनार्स अटेंड करने के लिए समय नहीं है। अब आप मुझे कुछ ऐसी तरकीबें बताएं, जिससे मैं जल्दी से जल्दी इस बिजनेस में सफलता प्राप्त कर सकूं।
54. सर! में इस व्यवसाय में सफल होना चाहता हूं, इसके लिए में ट्रेनिंग प्रोग्राम,मिटिंग वगैरह भी अटैण्ड करता हूं, लगातार अपने आप लाइन के सम्पर्क में भी रहता हूं, रोजाना नए-नए लोगों से भी मिलता हूं। लोग मेरी बात तो सुनते हैं, लेकिन उसके बाद मुझे कोई रिस्पांस नहीं देते, ऐसे में मैं क्या करुं, समझ नहीं पा रहा हूं, कृपया मेरा मार्गदर्शन करें।
55.नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस से संबंधित वकुछ समस्याएं हैं, उनका निवारण कैसे हो ?
56. मैं जब भी किसी से नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस के बारे में बात करने लगता हूं तो कुछ लोग मुझ पर हंसने लगते हैं और मेरा मजाक उड़ाने लगते हैं। उस वक्त वहां पर मौजूद कोई भी व्यक्ति मेरा होसला नहीं बढ़ाता, मुझे क्या करना चाहिए ?
57. कई बार हमें कुछ ऐसे लोग भी मिलते हैं, जो हमें दूसरे तरीके से हतोत्साहित करते हैं। वे कहते हैं कि 'बड़े-बड़े सपने देखने बंद कर, इस बिजनेस से कुछ नहीं मिलने वाला। देख लेना, यह कम्पनी कुछ महीनों में ही भाग जाएगी और तब लोग तुझे ही पकड़ेंगे।' ऐसी स्थिति में हमें क्या करना चाहिए ?
58. कुछ लोग हमें ऐसे भी मिलते हैं, जो कहते हैं कि 'यह बिजनेस है तो बहुत अच्छा, मगर हम इस बिजनेस के बारे में किसी से कुछ कह नहीं सकते और न ही किसी को इस बिजनेस के लिए तेयार ही कर सकते हैं।' ऐसे में हम क्या करें?
59. हमें कुछ लोग ऐसे भी मिलते हैं, जो कहते हैं कि 'यह बिजनेस तो बिल्कुल ही बेकार है, हम ऐसे भी बहुत से लोगों को जानते हैं, जिन्होंने इस बिजनेस को ज्वॉइन तो किया था, मगर उन्हें मिला वही ढाक के तीन पात, इसलिए उन्होंने भी इस बिजनेस से किनारा कर लिया |' अब ऐसे लोगों को हम क्या जवाब दें?
60. कुछ लोग हमें ऐसे भी मिलते हैं, जो पहले तो इस बिजनेस पर भरोसा ही नहीं करते। यदि किसी तरह उन्हें विश्वास में ले भी लिया जाए तो वे लोग ऊपरी तौर पर तो सहमत दिखाई देते हैं? लेकिन वादा करके भी मीटिंग्स और फ़ंक्शंस अटैंड नहीं करते। ऐसे लोगों की किस प्रकार डील किया जाए ?
61. इस बिजनेस में हमें कुछ ऐसे लोग भी मिलते हैं, जिन्हें लाख समझाएं, लेकिन वे समझते ही नहीं, उल्टा बहस करने लगते हैं, ऐसी स्थिति में हम क्या करें?
62. हमें कुछ लोग ऐसे भी मिलते हैं, जिन्हें हम लाख समझाएं, मगर वे कुछ समझने को तैयार ही नहीं होते और न ही अपने ढरें में कोई परिवर्तन लाना चाहते हैं, ऐसे लोगों को कैसे ट्रीट करें?
63. मैंने नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी ज्वॉइन कर रखी है। कम्पनी ज्वॉइन करने से पहले मेरे आप लाइन ने कहा था कि कम्पानी के सभी प्रोडक्ट बहुत अच्छे हैं, मगर अब मैं और मेरी डाउन लाइन उन प्रोडक्ट्स को इस्तेमाल कर रहे हैं या दूसरें को इस्तेमाल करने के लिए दे रहे हैं तो प्रोडक्ट की क्वालिटी की काफी शिकायतें आ रही हैं, ऐसे में मैं क्या करुं?
64. सर,हमें अपने नेटवर्क बिजनस को बढ़ाने के लिए क्या करना चाहिए ? हमारी कम्पनी के प्रोडक्ट यूनिक, दमदार और उच्च क्वालिटी के हैं।
65. सर!मैं एक प्रोडक्ट बेस कम्पनी के साथ जुड़ा हुआ हूं, मगर न तो में अपने प्रोडक्ट खुद सेल कर पा रहा हूं और न ही मेरी टीम के लोग सेल कर पा रहे हैं, जिसके कारण हमारा व्यवसाय भी आगे नहीं बढ़ पा रहा है, ऐसे में मैं क्या करुं ?
66. मैं एक प्रोडक्ट बेस्ड नेटवर् मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ा हुआ हूं। कम्पनी का बैंक ग्राउण्ड भी बेहद सॉलिड है और अन्तरराष्ट्रीय स्तर पर छाई हुई है। प्रोडक्ट भी यूजिक, यूजेबल व काबिल-ए-तारीफ है, पर हां, प्रोडक्ट केरेट बहुत ही ज्यादा हैं। ऐसे में हम न ती अपना प्रोडक्ट बेच पा रहे हैं और न ही तरक्की कर पा रहे हैं। ऐसे में हमें क्या करना चाहिए, जिससे लोग हमारा प्रोडक्ट खरीदें और मेरी टीम तेजी से तरक्की कर सके ?
67. मैं स्वयं एक हैल्थ एण्ड वेलनेस संबंधित नेट्वर्क मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ा हुआ हूं। हमारी कम्पनी के सभी प्रोडक्ट्स काबिले तारीफ हैं व सौ प्रतिशत सक्सेसफुल हैं,मगर समस्या यह है कि हमारी कम्पनी के प्रोडक्ट्स बाजार में सस्ते दामों में बिक रहे हैं, ऐसे में मेरे ग्राहक मुझसे यह कहते हैं कि जब बाजार में यो

प्रोडक्ट्स हमें सस्ते दामों में मिल रहे हें तो हम आपको ज्यादा पैसे देकर यो प्रोडक्ट्स क्यों खरीदें। अब आप ही मुझे बताएं कि ऐसे में मैं अपने प्रोडक्ट्स कैसे बेचूं, इस बाजार में ऐसी परिस्थितियों के चलते मैं कैसे सफल हो सकता हूं?

68. मैं पहले भी दो-तील जेटवर्क कम्पनी ज्वॉइन कर चुका हूं, उससे मैंने ती ठीक-ठाक पैसा कमा लिया, मगरमेरी टीम के सदस्य अधिक पैसा नहीं कमा पाए। अब मैं कोई दूसरी अच्छी कम्पनी ज्वॉइन करना चाहता हूं, मगर डरता हूं कि अब शायद ही मेरी टीम के लोग मेरे साथ जुड़े, ऐसे में मैं क्या करुं ?

69. मेरा डाउन लाइन काम नहीं कर रहा और न ही वे लोग मेरा रेस्पेक्ट करते हैं। मुझे दु:ख होता है कि मैं ही उन्हें इस खूबसूरत बिजनेस में लाया और मुझे ही वे लोग उचित सम्मान नहीं देते और न ही गंभीरता पूर्वक कार्य करते हैं?

70. सर! मैं अपनी टीम का हमेशा भला चाहता हूं। मेरी टीम तरक्की भी कर रही है, मगर मेरी परेशानी यह है कि मेरी टीम के मेम्बर्स मेरी इज्जत नहीं करते और न ही मेरी बात मानते हैं। बिजनेस मीटिंग्स वगैरह में भी मुझे नहीं बुलाते, वे लोग मेरे अप लाइन या क्रॉस लाइन के सफल लीडर्स को बुला लेते हैं, जबकि मुझे इस बात की सूचना भी नहीं देते, ऐसे में मुझे क्या करना चाहिए ?

71. मैंने बहुत से लोगों को यह बिजनेस ज्वॉइन करवाया, मगर कोई काम ही नहीं करता तो ऐसे में मैं क्या करुं ?

72. किंतु यह भीड़ दिखावे की नहीं होनी चाहिए,नकारा और निकम्मे लोगों की नहीं होनी चाहिए,श्रम करने वाले उत्सुक और उत्साही लोगों की होनी चाहिए | मैंने हाल में ही नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस ज्वॉइन किया है। मेरी आर्थिक स्थिति बहुत अच्छी नहीं होने के बावजूद जैसे-तैसे मैंने कम्पनी की किट खरीदी और तन-मन से अपने काम में लगा हुआ हूं। जी-तोड़ मेहनत करता हूं, किन्तु किसी भी बिजनेस को शुरू करते ही धनवर्षा नहीं होती,यह भी मैं समझता हूं। अब हा लात यह है कि आर्थिक तंगी के चलते इस बिजनेस की मीटिंग्स, प्रोग्राम्स व सेमिनार्स अटैंड करने के लिए मेरे पास टिकट खरीदने तक के पैसे नहीं होते और इच्छा होते हुए भी मैं मन मारकर रह जाता हूं, क्या मैं कामयाब हो पाऊंगा ? ऐसे में मुझे क्या करना चाहिए?

73. हमें अपनी डाउन लाइन से कैसे व्यवहार करना चाहिए?

74. मेरा अप लाइन मुझे सपोर्ट नहीं करता, वह मेरी समस्याएं सुनता और न ही उन्हें सुलझाने में मेरी कोई मदद करता है, ऐसे में मैं क्या करुं ?

75. एक्टिव अप लाइन से आपका क्या तात्पर्य है?

76. क्रॉस लाइनिंग किसे कहते हैं, विस्तार से बताएं ?

77. आपकी क्रॉस लाइनिंग की बात तो हम समझ गए, किन्तु हमें पता चला है कि हमारे क्रॉस लाइन द्वारा आयोजित मीटिंग्स और एजुकेशनाल प्रोग्राम काफी अच्छे होते हैं और उनमें बहुत कुछ सिखाया जाता है, जबकि हमारा अप लाइन हमारे क्रॉस लाइन द्वारा आयोजित मीटिंग्स और एजुकेशनल प्रोग्राम्स में ज स्वयं जाता है और न हमें जाने देता है, ऐसे में हमें क्या करना चाहिए ?

78. मेरे डाउन लाइन में एक आदमी ऐसा भी है, जो काफी मेहनती है और काफी जए ज्वॉइनिंग्स भी लाता है, मगर बीच-बीच में नए मेंबर्स के पैसे खर्च कर लेता है, कई मेंबर्स से झूठे बहाने करके उधार ले लेता है, फिर महीनों उन्हें शक्ल नहीं दिखाता। उन लोगों द्वारा मुझे उसकी लगातार शिकायतें मिलती रहती हैं। उस आदमी को किस प्रकार समझाऊं ? क्या उसकी यह हरकतें मेरी टीम के लिए नुकसानदेह साबित होंगी ?

79. सर! हमारी कम्पनी ने सभी डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए कुछ बड़े एक्सट्रा इन्सेन्टिव घोषित किए हुए हैं,मगर उन्हें पाने की शर्त भी बड़ी कठोर रखी है। शर्त यह रखी है कि प्रत्येक डिस्ट्रीब्यूटर की हर महीने अपनी पर्सनल आईडी पर 50,000 का नया बिजनेस या फिर नए बिजनेस में कम से कम 50,000 रुपये का अतिरिक्त नया बिजनेस देना या 50,000 की एक्सट्रा सेल करनी होगी। क्या यह गलत नहीं है?

80. मैं अपनी टीम को शिक्षित करना चाहता हूं और इस बिजनेस के विषय में उसे अधिक से अधिक जानकारी देना चाहता हूं, ताकि मेरी टीम पूरे जोश-खरोश और आत्मविश्वास के साथ काम करते हुए सफलता प्राप्त करे, इसके लिए मुझे क्या करना चाहिए ?

81. सूर्या जी,मैं जानना चाहता हूं कि पुस्तकों हमारे जीवन में या यू कहें कि हमारी सफलता में क्या भूमिका निभाती हैं। मैंने सुना ही नहीं, बल्कि देखा भी है कि ऐसे बहुत से लोग हैं, जिनकी स्कूली शिक्षा बहुत ही कम रही है, फिर भी वे आज अपने क्षेत्र में सफल हैं। क्या हम पुस्तकों को बिना पढ़े जीवन में सफलता

प्राप्त नहीं कर सकते ?

82. सर, मैं एक अजीब उलझन में हूं। मेरी उलझन का कारण एक नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी का हिट्लरी फरमान है। सबसे पहले में आपको बता दूं कि मुझे नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस पर बिल्कुल भी विश्वास नहीं था, परन्तु इतफाक से मैंने आपकी लिखी पुस्तकों-'नेटवर्क मार्केटिंग:सवाल आपके जवाब सूर्या सिन्हा के' एवं 'क्या है यह नेटवर्क मार्केटिंग, जानिए' पढ़ीं तो मुझे भी इस व्यवसाय पर विश्वास होने लगा। उसके बाद मैंने भी एक नेटवर्क मार्केटिंग कम्पानी को ज्वॉइन कर लिया, वह कम्पनी एफ.एम.सी.जी. को लेकर नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस करती है। ज्वॉइनिंग फीस भी ज्यादा नहीं है, परन्तु मेरी उलझन यह है कि उस कम्पनी के प्रोमोटर्स और लीडर्स कहते हैं कि इस कम्पनी से जुड़ा कोई भी व्यक्ति अपने बिजनेस को इम्प्रूव करने के लिए किसी भी दूसरे लेखकों की पुस्तकों न तो स्वयं पढ़े और न ही किसी दूसरे की लिखी पुस्तक को अपनी टीम में प्रमोट करे। हमारी कम्पनी का कुछ अपना ही लिटरेचर है,जिसे पढ़ने और फॉलो करने पर वे लोग जोर देते हैं और उनकी पुस्तकों का सिर्फ एक ही मकसद है कि उनसे जुड़ा प्रत्येक व्यक्ति अधिक से अधिक उनका प्रचार करे और उनके बिजनेस को बढ़ाए। वे पुस्तकें जो उन्होंने प्रकाशित की हैं, वे आपके द्वारा सुझाए गए मापदण्डों पर बिल्कुल भी खरी नहीं उतरतीं, क्योंकि कम्पनी के पास न तो कोई एजुकेशन सिस्टम है और न ही आत्मिक विकास जैसी बातें उनकी अगर कभी कोई मीटिंग होती भी है तो उसमें सिर्फ और सिर्फ बिजनेस प्लान और दूसरों को अपने साथ जोड़ने की बात बताई जाती है। ये लोग दूसरे सामान की भांति पुस्तकें एवं लिटरेचर बेचकर भी धन कमा रहे हैं। चूंकि मैंने आपकी किताबों को पढ़कर ही इस बिजनेस की सही तस्वीर देखी और उत्साहित होकर इस कम्पनी की ज्वॉइन किया। अतः अब आप ही मुझे बताएं कि क्या ऐसी कम्पनी के साथ मुझे दिल से जुड़कर काम करते रहना चाहिए,जिसकी नीतियों में केवल उनके स्वार्थ की ही बात सिद्ध होती हो ?

83. मैंने आपके द्वारा लिखी पुस्तकें 'नेटवर्क मार्केटिंग: सवाल आपके जवाब सूर्या सिन्हा के' तथा 'क्या है यह नेटवर्क मार्कोटिंग, जानिए' पढ़ीं। सच कहूं तो इन दोनों पुस्तकों को पढ़ने के बाद ही मुझे नेटवर्क मार्केटिंग सिस्टम के कुछ रहस्यों का भी पता चला। मुझे इस व्यवसाय के रहस्यों का तो पता चला ही, साथ ही मुझे यह भी पता चला कि इस व्यवसाय के एजुकेशन सिस्टम द्वारा कोई साधारण से साधारण व्यक्ति भी असाधारण सफलताएं प्राप्त कर सकता है। यहां में स्पष्ट कर देना चाहूंगा कि मैं स्वयं भी एक नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस कम्पनी से जुड़ा हूं और मुझे उससे आय भी अच्छी हो रही है और में यह कह सकता हूं कि वह एक अच्छी और विश्वासप्रद कम्पनी है। आपकी पुस्तकों पढ़ कर ही मैंने एजुकेशन सिस्टम के विषय में जाना, मगर यहां हमारी कम्पनी में ऐसा कोई एजुकेशन सिस्टम है ही नहीं। यह मेरे लिए बड़े आश्चर्य की बात है कि हमारी कम्पनी के प्रोमोटर्स ने आज तक इस ओर ध्यान क्यों नहीं दिया। यहां एजुकेशन या आत्मिक विकास जैसी कोई बात नहीं होती, जबकि में दिल से चाहता हूं कि हमारी कम्पनी में भी एक अच्छा एजुकेशन सिस्टम हो। ऐसे में मुझे क्या करना चाहिए। में कम्पनी को छोड़ना भी नहीं चाहता, क्योंकि इस एक बात को छोड़कर कम्पनी में कोई भी कमी नहीं है।

84. सर, मेरी समस्या हमारा एक सीनियर लीडर है। मैं जिस नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी से जुड़ा हूं, उस कम्पनी में हमारा एक सीनियर लीडर है, जो हममें से बहुत से लोगों के साथ धोरवाधड़ी करके पैसा खा गया है। कुछ लोगों को धोखा देने के बाद आज भी वह दूसरे लोगों को उसी तर्ज पर धोखा दे रहा है। दरअसल, उसने बहुत से लोगों को कम्पनी ज्वॉइन तो करवा दी है, मगर उन लोगों किट अभी तक नहीं दी है। वह आजकल, आजकल करके नए मेंबर्स को टरकाता रहता है। जब कोई मेम्बर काफी शोर-शराबा करता है तो उसे किट लाकर दे देता है। इसके बाद भी कुछ आवश्यकताएं बता कर पैसे ठगने की कोशिश में लगा रहता है। अब आप ही बताएं, हम क्या करें? वैसे मैं यह भी बता दूं कि वह दिरवने में बड़ा शिक्षित और सज्जन दिरवाई देता है, बड़ी मीठी-मीठी और प्यारी बातें करता है, लेकिन उसकी यह बातें और सज्जनता तब तक ही दिखाई देती हैं, जब तक वह अपने शिकार से पैसे नहीं ऐंठ लेता। ऐसे में आप हमारा मार्गदर्शन करें कि हम क्या करें?

85. सर, मैं भी आर्थिक आजादी के अभियान का एक सिपाही हूं। अपनी इस जंग में लड़ने के लिए मेरे पास जो मुख्य हथियार हैं, वे हैं आप जैसे लेखकों की पुस्तकें और कैसेट्स। मैं किताबें पढ़ने का बहुत शौकीन हूं और अपने विषय की पुस्तकों खोज-खोजकर पढ़ता रहता हूं। मेरी समस्या हमारे एक सीनियर लीडर हैं। उनका कहना है कि पुस्तकों पढ़ना बेकार है और इनमें ऐसा कुछ नहीं होता, जिसे अपनाया जाए और न ही हमारेबिजनेस में एजुकेशन सिस्टम का कोई महत्व है।उनका कहना है कि उनका व्यवसाय उनकी

सूझबूझ और उनकी योग्यता के कारण ही चल रहा है। यदि उनहोने परिश्रम न किया होता तो उनका व्यवसाय भी नहीं चलता। मैं जानना चाहता हूं कि क्या यह सच है, क्या उनकी यह धारणा सही है कि इस व्यवसाय में एजुकेशन सिस्टम और पुस्तकों का कोई योगदान नहीं होता ?

86. सूर्या जी, मैं और मेरे कुछ साथी एक एफ.एम.सी.जी.नेटवर्क मार्कोटिंग कम्पनी से पिछले 5-6 वर्षों से जुड़े हुए हैं। हम सभी ने कम्पनी के लिए जी-तोड़ मेहनत कर अच्छा काम किया, जिसके चलते हमारी आर्थिक स्थिति में भी काफी इजाफा हुआ और अब हम सभी सफल नेटवर्क मार्कोटिंग लीडर के तौर पर जाने जाते हैं। शुरू-शुरू में तो कम्पनी ने हमारे व्यक्तित्व विकास एवं एजुकेशन पर भी पूरा ध्यान दिया, किनतु अब पिछले कुछ समय से कम्पनी का रवैया बदल रहा है। कम्पनी जहां पहले हमें मोटिवेशनल व इस व्यवसाय से संबंधित पुस्तकों प्रमोट करने के लिए कहती थी, वहीं अब कम्पनी हम सभी लीडर्स की किताबें प्रमोट करने से रोक रही है तथा कई नई नीतियां भी लागू कर रही है, जिसके अंतर्गत यदि कोई लीडर इस बिजनेस से संबंधित किसी लेखक की कोई भी पुस्तक प्रमोट करते हुए पाया जाता है तो कम्पनी की नई नीतियों के मद्देनजर उसे कमीशन से वंचित कर दिया जाएगा और साथ ही कम्पनी हर उस लीडर को निलम्बित करने की धमकी भी दे रही है| अब आप ही हमें बताएं कि ऐसी स्थिति में हम क्या करें?

87. सर, में पिछले तीन-चार साल से एक नेटवर्क कम्पनी से जुड़ा हूं। शुरू-शुरू में कम्पनी के पास अधिक प्रोडक्ट नहीं थे और जो थे, वे भी ठीक-ठाक गुणवत्ता वाले ही थे। हम लोगों ने रात-दिन मेहनत करके अपने बिजनेस को दूर-दराज के गांवों-कस्बों तक खूब फ़ैलाया, क्योंकि तब कम्पनी में ज्वाइनिंग फीस भी काफी कम थी। आज कम्पनी का काफी विस्तार हो चुका है, पर अफसोस की बात यह है कि हमारी कम्पनी में कोई एजुकेशन सिस्टम या व्यक्तित्व विकास जैसे विषयों पर कोई धयान नहीं दिया जाता, साथ ही कम्पनी के सभी प्रोडक्ट भी काफी घटिया क्वालिटी के आ रहे हैं, जिन्हें हम अपने घरों में इस्तेमाल करने से भी कतरा रहे हैं तो उन्हें दूसरे लोगों को इस्तेमाल करने की सलाह कैसे दें। अब आप ही हमें सुझाएं कि हमें क्या करना चाहिए ?

88. सर, में एक ऐसी कम्पनी से जुड़ा हूं, जिसकी ज्वॉइनिगं फीस ठीक-ठाक है, पर कम्पनी के प्रोडक्ट कुछ खास अच्छे नहीं हैं। हां, यह जरूर कह सकता हूं कि कम्पनी का एजुकेशन सिस्टम बहुत ही अच्छा है। हम सभी नेटवर्कर्स इस कम्पनी में अपने व्यक्तित्व विकास के साथ-साथ बहुत कुछ सीख भी रहे

सवाल जवाब

सवाल नेटवर्क मार्केटिंग के बारे में आपका क्या विचार है?

जवाब नेटवर्क मार्केटिंग के विषय में मैंने काफी रिसर्च की है और इस पर आधारित फंक्शंस और मीटिंग्स को भी मैंने अटेंड किया है। मेरे कुछ करीबी मित्र भी नेटवर्क मार्केटिंग में बड़ी सफलताएं प्राप्त कर चुके हैं। नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस को देखने और समझने के बाद मैं इस नतीजे पर पहुंचा हूं कि यह एक बहुत ही खूबसूरत और अच्छा व्यवसाय है, जिसका मैं शब्दों में वर्णन नहीं कर सकता। सिर्फ इतना ही कह सकता हूं कि कोई भी व्यक्ति इस बिजनेस की खूबसूरती, अच्छाई और शक्ति को पहली बार में ही नहीं समझ सकता, इसे समझने में समय लगता है। इस व्यवसाय को करते हुए आपसे कई तरह की गलतियां भी हो सकती हैं तथा कई तरह की शंकाएं और प्रश्न भी आपके दिमाग में आ सकते हैं। मगर जब आप इसके सिस्टम को समझते हुए आगे बढ़ते हैं और नेटवर्क मार्केटिंग करते हैं तो आपकी सभी शंकाओं का समाधान हो जाता है और सामने आए प्रश्नों के उत्तर भी धीरे-धीरे आपको मिलने लगते हैं।

यूएसए में लगभग दस लाख लोग करोड़पति हैं और उनमें से बीस प्रतिशत पिछले वर्षों में नेटवर्क मार्केटिंग द्वारा करोड़पति बने हैं। ऐसा इसलिए संभव हुआ कि वे पूरी लगन के साथ इस व्यवसाय से जुड़ेहुए हैं।

सवाल यह नेटवर्किंग क्या है? इसका क्या तात्पर्य है?

जवाब आसान शब्दों में आप इसे ऐसे समझ सकते हैं कि यह एक ऐसी प्रक्रिया है, जिसमें अलग-अलग लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए एक व्यक्ति दूसरे व्यक्ति की सहायता करता है। इस प्रकार नेट यानि जाल की भांति विभिन्न दिशाओं के लोग इससे जुड़ते रहते हैं और देखते ही देखते अच्छे और प्रगतिशील लोगों का एक जाल बन जाता है। इस प्रकार एक-दूसरे की मदद करते हुए वे अपने लक्ष्यों को प्राप्त करते हैं।

नेटवर्क मार्केटिंग बिजनेस सिस्टम दुनिया में एक सशक्त वित्तीय शक्ति के रूप में तेजी से विकसित हो रहा है, जो लोग भविष्य में अपना बिजनेस करना चाहते हैं और अपने आर्थिक भविष्य को बेहतर बनाना चाहते हैं, उन्हें इस उद्योग में शामिल होने के बारे में गंभीरता से विचार करना चाहिए।