VESTIGE

How to start in Vestige?

Bappi Dasgupta
National Team Leader
Vestige Marketing Private Limited

शुरुवात कैसे की जाये? शुरुवात कब की जाये? शुरुवात किसके साथ की जाये?

वेस्टीज में शुरुवात कभी भी,कही भी,और किसी के भी साथ की जा सकती है जो वेस्टीज के प्रोडक्ट्स इस्तेमाल की क्षमता रखता हो या इस अवसर में आप का सहयोगी बनना चाहता हो।

इसकी शुरुवात तब करनी चाहिए जब हम इस बात की जानकारी हासिल कर लें की इसकी शुरुवात कैसे की जाये।

कम समय में ज्यादा सफलता के लिए वेस्टीज सिस्टम को फॉलो करिये

VESTIGE

सिस्टम ऐसा होना चाहिए जो सब के लिए सामान हो एवं जिसे आसानी से अपनाया जा सके।

- **पूर्वाग्रह से बचें:** ऐसा विचार बिलकुल भी मत करिये की आप लक्ष्य को बिना प्रणाली का अनुसरण किये पा सकते है।

- हो सकता है आप अपनी व्यक्तिगत योग्यता के कारण कुछ हद तक सफलता प्राप्त कर ले, पर आप को इस बात का भी ध्यान रखना है की आप की डाउन लाइन में भी वही योग्यता होगी यह जरुरी नहीं है।

इसलिए सब की सफलता के लिए वेस्टीज सिस्टम का अनुसरण करें।

वेस्टीज प्रणाली क्या है ?

VESTIGE

यह प्रणाली इस बिज़नेस मॉडल के महारथियों द्वारा बनायी गयी है, जिन्होंने बरसो की मेहनत के बात यह समझा की शुरुवात करने वाले व्यक्ति क्या गलतियां कर सकते है।

वेस्टिज शिक्षा प्रणाली यह सुनिश्चित करती है की आप एवं आप की डाउन लाइन दूसरो द्वारा की गयी गलतियों को दोहराएंगे नहीं।

किसी भी व्यापार में जुड़ने से पहले हर व्यक्ति को उसके कायदे और तौर तरीके समझ लेना चाहिए, और उसमें अपने आप को ढाल भी लेना चाहिए तभी हम उस व्यवसाय में सफल हो सकते है।

" वेस्टीज कोई प्लान या स्कीम नहीं है "

यह एक पूर्ण व्यवसाय है।

मल्टीप्लिकेशन (द्वीगुणन) सही भाव और व्यवहार से

वेस्टीज में कामयाबी दोहराने /द्वीगुणित करने से मिलती है जब आप अपने अप लाइन और पैरेलल लाइन को फॉलो करते है, तब आप का नेटवर्क अपने आप ही मल्टीप्लाई होगा।

सफलता की सात सीढियां

जैसे हमारे दैनिक जीवन में जैसे सात कार्य उठना , ब्रश करना , टॉयलेट जाना , नहाना और ३ बार खाना जरूरी है वैसे ही वेस्टीज में पूर्ण सफलता के लिए इन सात कामों को नियमित रूप से करना निहायत ही जरूरी है।

1) प्रोडक्ट्स का उपयोग करे।
2) प्रोडक्ट्स के बारे में लोगो को बताये।
3) लिस्ट बनाये।
4) लोगो को आमंत्रित करे।
5) मीटिंग करे।
6) टीम वर्क करे, टीम के साथ मिल कर काम करें।
7) टीम का फॉलोअप ले।

पहला कदम: प्रोडक्ट्स (उत्पादों) का उपयोग करें:

VESTIGE

१) जब आप प्रोडक्ट्स का उपयोग करेंगे तब आप स्वयं ही प्रोडक्ट्स की गुणवत्ता पर विश्वास कर पाएंगे।

२) आप स्वयं ही इन उत्पादों के बेहतरीन गवाह बन जायेंगे, और आप अपने अनुभव को अधिक विश्वास के साथ दुसरो से बता पाएंगे। ऐसे बहुत से लोग होंगे जो प्रोडक्ट्स को यूज़ किये बिना उन्हें बेचना चाहते हैं ,पर इस तरह के डिस्ट्रीब्यूटर वेस्टिज प्रणाली में पूर्णतः सफल नहीं हो पाते है एवं उन्हें सफलता मिलने में देर लगती है।

दूसरा कदम: प्रोडक्ट्स के बारे में लोगो को बताये

1. लोगो को बताये की आपने वेस्टिज प्रोडक्ट्स में क्या नया अनुभव किया।
2. लोगों को बयाते जैसे : मैं स्वस्थ्य हूँ , मैं स्पिरुलिना खाता हूँ , मैं ज़ीटा टी पीता हूँ , मैं घर की हर ज़रूरत का सामान वेस्टीज का उपयोग करता हूँ।
3. आप जितना ज्यादा से ज्यादा इन उत्पादों के बारे में लोगों से बातचीत करेंगे उतने ही अधिक आप के ग्राहक होंगे, जिससे आप का व्यवसाय बढ़ेगा।

याद रखें " आप एक चिकित्सक नहीं है “

1)आप व्यक्तियों का इलाज़ करने की या बहुत अधिक बीमार लोगों का इलाज़ करने की कोशिश ना करें।

2) वेस्टीज के हेल्थ प्रोडक्ट्स आहार अनुपूरक/ सप्लीमेंट हैं, यह आप के शरीर की आहारी जरूरतों को पूरा करते हैं।

3) वेस्टीज हेल्थ सप्लीमेंट्स स्वस्थ्य लोगों को भी देना चाहिए जिससे की वह इस खूबसूरत ज़िंदगी का आनंद ले सके।

4) वेस्टिज सप्लीमेंट्स दवाइयाँ नहीं है ना ही यह सिर्फ बीमार लोगो के लिए है, इस धारणा को खत्म करिये ।

तीसरा कदम: लिस्ट बनाये

VESTIGE

लिस्ट बनाते समय या भावी लोगो से बात करते समय कृपया पहले से निर्णय ना लें।

1. नियम 3 का पालन करे अर्थात ३ व्यक्ति प्रतिदिन से।
2. समीप जाये : यदि कोई व्यक्ति आप के बिज़नेस में सहयोगी नहीं भी बनना चाहता हो तब भी आप उससे मिलें हो सकता है वह आप का एक नियमित ग्राहक बन जाये।
3. एक व्यक्ति के साथ ही ना अटके रहे, यदि वह आप के साथ व्यापार में सम्मिलित नहीं होना चाहता है तो ठीक है। रुकिए मत, आगे चलिए और लगातार चलते जाइये।

"आता है तो बेस्ट नहीं तो नेक्स्ट "

मीटिंग्स का रिकॉर्ड रखे

VESTIGE

S.No.	Name	Contact Number	Customer /Distributor	Meeting Date	Status

चौथा कदम: निमन्त्रण

निमंत्रण किस तरीके से किया जाये यह बहुत ज़रूरी होता है। निमंत्रण के सही तरीके : 5 - C फार्मूला याद रखें

1) **Conversation**
2) **Commitment**
3) **Curiosity**
4) **Control**
5) **Commitment**

१) **कन्वर्सेशन:** बात करने से पहले यह याद रखे की आज जिस तरीके से बात कर रहे है वह असल बात से ज्यादा ज़रूरी है।

a) जोश एवं मुस्कान से आप को ज्यादा अच्छा उत्तर मिलेगा।
b) पहले आप उनकी ज़िंदगी की सब से अधिक ज़रूरी चीज़ के बारे में उनसे बात करें इसके लिए "FORM" को याद रखें।

F – फॅमिली O – ऑक्यूपेशन R – रिक्रिएशन M - मनी

2. कॉम्पलिमेंट (प्रसंशा करें): जब मौका मिले उनकी प्रसंशा करें।

1. प्रसंशा से आत्मविश्वास बढ़ता है और लोग आप से घुल मिल जाते है।
2. सभी को प्रसंशा पसंद होती है।
3. प्रसंशा कुछ इस तरीके से हो की मैं आप की अक्ल मंदी की कदर करता हूँ।
4. लोग आप को सुनते है आप की इज़्ज़त करते है आप की बात मानते है।
5. आप में लोगो का संदेह दूर करने की क्षमता है।
6. आप बहुत मेहनती है।
7. सब से जरूरी प्रसंशा सच्ची होनी चाहिए झूठी या मन गढंत नहीं हो।

3) क्यूरोसिटी(जिज्ञासा): आप का लक्ष्य यह है आप लोगो से मीटिंग में आने का वचन ले पाएं।

जोशीला उपगमन: रमेश आप यह मानोगे नहीं, परंतु मैं एक ऐसी कंपनी के साथ जुड़ा हुआ हूँ जहां लोग एक महीने में इतना कमा लेते है जितना की ज्यादातर लोग एक साल में कमा पाते है। क्या हम शाम को 6 बजे मिल सकते है जिससे की मैं आप को यह बता सकूँ।

सीधा उपागम: रमेश मैंने एक ऐसा व्यापार शुरू किया है जहां लोग बहुत कामयाब है और मै चाहूंगा की आप भी मेरे साथ जुड़ जाए। क्या हम इसके बारे में बात करने के लिए शनिवार शाम 6 बजे मिल सकते है।

आप किसी को जानते है: क्या आप किसी ऐसे व्यक्ति को जानते है जो अतिरिक्त आमदनी करना चाहता हो सिर्फ आधा समय काम करके ?

जगह: दोस्त मैंने यह व्यापार अभी शुरू किया है , अब हम इसे आप के इलाके में विस्तार कर रहे है , क्या आप अपनी आमदनी बढ़ाना चाहते हो , क्या हम शनिवार को शाम 6 बजे मिल सकते है।

सुझाव: दोस्त मैंने एक व्यापार शुरू किया है और मुझे आप की राय चाहिए, शनिवार शाम को 6 बजे मिल सकते है।

4) कण्ट्रोल(नियंत्रण): अपनी उतेजना एवं शक्ति पर नियंत्रण रखे। आप के प्रॉस्पेक्ट्स फ़ोन पर ही आप से जानना चाहेंगे की आप किस मकसद से उन्हें बुला रहे है। वह आप से कई सवाल कर सकते है जैसे मीटिंग किस लिए है, क्या बताना चाहते हो आप इत्यादि.

1. इन सवालो का जवाब आप को मीटिंग में मिलेगा, यह मीटिंग सिर्फ इसलिए ही रखी गयी है।

2. मीटिंग में कुशल व्यक्ति भी रहेंगे जो की हमारे सवालो का एवं हमारी जिज्ञासा का समाधान कर देंगे ।

3. आप का हम ज्यादा समय नहीं लेंगे आप सिर्फ १ घंटे का समय निकाल कर आईये ।

5) कमिटमेंट(वचनबद्धता): अपनी मीटिंग के लिए स्थान व समय निश्चित करे और स्वयं समय से पहले वह पहुंचे।

VESTIGE

पांचवा कदम मीटिंग

आप स्वयं मीटिंग से पहले पहुंचे, वेल ड्रेस्ड होकर जाये, मीटिंग से पहले सभी प्रोडक्ट्स कैटलॉग, आर्डर फॉर्म, जोइनिंग फ्रॉम ,पेन, प्लेन पेपर , प्रोडक्ट्स सैंपल साथ में रखे.

मीटिंग के दौरान: शुरुवात गुड मॉर्निंग से करे - **जब जागो तभी सवेरा**, मीटिंग में एक्साईटेड रहें , मीटिंग में अपने प्रॉस्पेक्ट्स के साथ रहे। मीटिंग में पूर्णतः पार्टिसिपेट करें।

मीटिंग के बाद: फीड बैक ले की मीटिंग में क्या अच्छा लगा, प्रोडक्ट्स की बिज़नेस प्लान, अपने अप लाइन एवं अन्य सफल लोगो से प्रॉस्पेक्ट्स को मिलवाओ।

छठवाँ कदम टीम वर्क

टीम के हर एक सदस्य के साथ मिल कर कार्य करे, आप की इस व्यवसाय में सफलता आप की टीम की सफलता पर निर्भर करती है। टीम के सदस्यो को सफल लोगो से मिलवाते रहिये उन्हें गाइड करिये है, उनकी जिज्ञासा का समाधान करिये ।

सातवाँ कदम फॉलोअप: फॉलोअप लीजिये अपनी टीम का, और फॉलो करो अपने सीनियर्स को।

"फॉलो करो और अप जाओ"

"आप सब वेस्टीज में अपार सफलता प्राप्त करे और अपने हर सपनो को पूरा करे इसी शुभकामना के साथ"

VESTIGE

धन्यवाद

Bappi Dasgupta
National Team Leader
Vestige Marketing Private Limited