

حرفه ای شوید

اریک وور

علی معتمدی

30book

گام برای حرفه ای شدن
در بازاریابی شبکه ای

7



سرشناسه:	وور، اریک _ Worre, Eric
عنوان و نام پدیدآور:	(حرفه‌ای شوید _ هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای) _ اریک وور؛ مترجم علی معتمدی.
مشخصات نشر:	مهریز، رخداد کویر، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری:	۱۶۰ ص، ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۹۵۵۷۹-۱-۲
وضعیت فهرست نویسی:	فیبا
یادداشت:	عنوان اصلی: Go pro :7steps to becoming a network marketing professional
شناسه افزوده:	معتمدی، علی، ۱۳۶۱، مترجم
شماره کتابشناسی ملی:	۴۰۷۵۲۰۰



www.rokhdadkavir.ir

info@rokhdadkavir.ir

حرفه‌ای شوید _ هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای
7steps to becoming a network marketing professional

مؤلف : اریک وور

مترجم : علی معتمدی

طراحی جلد و صفحه آرایی : محبوبه شارقى

شمارگان : ۲۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ : اول

سال چاپ : زمستان ۱۳۹۴

تلفن : ۰۹۱۹۸۰۰۸۴۳۴

مرکز پخش: مؤسسه ی گسترش فرهنگ و مطالعات - تلفن و دورنگار: ۷۷۳۵۴۱۰۵

قیمت : ۱۰۰۰۰ تومان

حق چاپ برای انتشارات رخداد کویر محفوظ است.

فهرست

- مقدمه ۴
- فصل اول**
- بازاریابی شبکه‌ای بی‌نقص نیست... فقط بهتر است ۹
- فصل دوم**
- اگر می‌خواهید در بازاریابی شبکه‌ای مشغول شوید، مثل حرفه‌ای‌ها کار کنید ۳۱
- فصل سوم**
- مثل هر حرفه‌ی دیگری، نیاز دارید که چند مهارت را یاد بگیرید ۳۹
- فصل چهارم**
- مهارت شماره‌ی ۱: یافتن مشتری احتمالی ۴۳
- فصل پنجم**
- مهارت شماره‌ی ۲: دعوت از مشتری احتمالی برای آشنایی درست با محصول یا کارتان ۵۱
- فصل ششم**
- مهارت شماره‌ی ۳: معرفی کردن کار به مشتری احتمالی ۷۹
- فصل هفتم**
- مهارت شماره‌ی ۴: پیگیری کردن مشتری احتمالی ۸۹
- فصل هشتم**
- مهارت شماره‌ی ۵: تبدیل کردن مشتری احتمالی به مشتری قطعی یا توزیع‌کننده ۱۰۵
- فصل نهم**
- مهارت شماره‌ی ۶: کمک به تازه‌واردها برای شروع درست کار ۱۱۳
- فصل دهم**
- مهارت شماره‌ی ۷: مراسم‌های تبلیغاتی ۱۲۳
- فصل یازدهم**
- برای رسیدن به هر چیز با ارزشی زمان لازم است ۱۳۳
- فصل دوازدهم**
- به زحمتش می‌آورد ۱۴۷
- درباره نویسنده ۱۵۷

روزی را به یاد می‌آورم که برای اولین بار بازاریابی شبکه‌ای به من معرفی شد. ژانویه ۱۹۸۸ بود. ۲۳ سالم بود و توی کار فروش املاک بودم و برای شرکت کوچک بابام و دوستش، جان جويس، کار می‌کردم.

تازه ازدواج کرده بودم و یک پسر بچه داشتم. خرجم از دخلم بیشتر شده بود و ترس به جانم افتاده بود. سال قبلش من بابت کمیسیون فروش املاک حدود ۴۵،۰۰۰ دلار درآمد داشتم. پول خوبی بود، ولی مشکل این بود که خرجم حدود ۶۰،۰۰۰ دلار شده بود و هیچ پولی برای پرداخت مالیات‌هایم، که چند ماه دیگر موعدشان سرمی‌رسید، نداشتم.

وقتی آن روز جان جويس پهلوی میز من آمد و گفت «ایک، فکر کنم یک راهی پیدا کرده‌ام که بتوانیم مقداری پول بیشتر در بیاوریم»، به او گفتم «خب، توضیح بده!» او گفت که یکی از دوستان خوبش می‌خواهد چیزی را به ما نشان بدهد و ما را دعوت کرده که به منزلش برویم. من و جان و بابام سوار ماشین شدیم و رفتیم تا ببینیم قضیه چی هست.

وقتی رسیدیم، دوست جان ما را به اتاق نشیمنش برد و یک نوار داخل دستگاه ویدئو گذاشت و دکمه‌ی پخش را زد. نشستیم و آن فیلم دیوانه‌کننده را دیدم. توی فیلم مدام ویلا و لیموزین نشان می‌داد و آدم‌هایی که می‌گفتند تقریباً یک‌شبه پولدار شده‌اند. آن قدر فیلم رؤیایی بود که اصلاً باور نمی‌کردم حقیقت داشته باشد. برای همین به بقیه گفتم که به نظرم کار خوبی نیست و از آن خوشم نیامده است. فیلترهای ذهنی من ورودی‌های عقلم را بسته بودند. اما یک اتفاق جالبی افتاد. بابام و جان گفتند «باشه، کار خوبی نیست. ولی ما این کار را انجام می‌دهیم».

این حرف تأثیر زیادی روی من گذاشت، چون تنها چیزی که برای من از او ورشکستگی و مقروض بودن بدتر بود این بود که ببینم این دو نفر بدون من پول پارو کنند! برای همین، نظرم را عوض کردم و بابام را کشیدم کنار و از او پرسیدم که پول به من قرض می‌دهد که وارد آن کار بشوم یا نه. خدا را شکر قبول کرد، چون به محض اینکه وارد بازاریابی شبکه‌ای شدم زندگی‌م از این رو به آن رو شد.

وقتی کارم را شروع کردم، مثل اکثر مردم به این شغل نگاه کردم، یعنی در واقع اصلاً آن را شغل حساب نکردم. وارد کار شدم، چندتا تلفن زدم، و امیدوار بودم که با زمان‌سنجی و موقعیت‌سنجی شانس بیاورم و چند دلاری به جیب بزنم. این روش اولش جواب داد! کمی پول درآوردم. کیف کرده بودم. ولی باید یک چیز را اینجا فاش کنم. آن چند ماه اول، تنها استراتژی من این بود که خیلی سریع، قبل از اینکه بابام به دوستان و آشنایانم زنگ بزند، من به آنها زنگ بزنم. می‌گفتم اگر با آنها تماس بگیرم و بگویم که بابام و جان جویس هم توی این کار هستند، و آنها را به یک جلسه‌ی حضوری یا تماشای فیلم بکشانم، اگر به کار علاقه‌مند می‌شدند، دیگر بابام مخالفتی نمی‌کرد، چون من زیرشاخه‌ی او بودم. این روش تا حدودی موفق بود، ولی همان‌طور که می‌دانید، دوامی نیاورد.

سه ماه بعد از شروع به کار، درآمد من از بازاریابی شبکه‌ای قطع شد. با قطع شدن درآمد، دیدگاه مثبتم هم کاملاً از بین رفت. به این و آن گیر می‌دادم و می‌گفتم آنها مسئول عدم موفقیت من هستند؛ می‌گفتم سرشاخه‌ام کمک چندانی به من نکرد؛ شرکت آموزش کافی در اختیار من نگذاشت؛ افراد

زیادتی را نمی‌شناسم؛ چون سستی ندارم، کسی به حرف من اعتنا نمی‌کند. به محصول شرکت، به خود شرکت، و به اقتصاد کشور گیر می‌دادم. به همه گیر می‌دادم، آلا خودم. من یک مشکل بزرگی داشتم. گیر دادن به در و دیوار برای من پول نمی‌شد. بعد از اولین کمیسیونم در بازاریابی شبکه‌ای، از کار املاک فاصله گرفته بودم. خیلی طول می‌کشید تا باز با فروش ملک کمیسیون بگیرم. هیچ مدرک دانشگاهی هم نداشتم، برای همین یافتن یک کار با درآمد آبرومندانه اساساً غیرممکن بود. تنها جایی که می‌توانستم بروم و مقداری پول نقد درآورم همان بازاریابی شبکه‌ای بود.

برای همین، سرم را انداختم پایین و رفتم سر کار. اولش سخت بود. در واقع، در سه سال اول، من مجموعه‌ام را هفت بار بازسازی کردم! آن را می‌ساختم، ولی زود از هم می‌پاشید. می‌ساختم، باز از هم می‌پاشید. این ساختن و متلاشی شدن مدام تکرار می‌شد.

بعد از این سه سال، حسایی دلسرد شده بودم. تقریباً هیچ امیدی برایم باقی نمانده بود. ناگهان اتفاقی افتاد که زندگیم را از این رو به آن رو کرد. این اتفاق ترکیبی از دو عامل بود. شب قبل از گردهمایی شرکت بود و من داشتم یک برنامه‌ی خبری از تلویزیون می‌دیدم. برنامه یک مهمانی داشت که متخصص موضوعی بود که الان به خاطر ندارم. در ذهنم این گذشت که «چطور یک نفر می‌تواند در آن موضوع متخصص بشود؟» تنها پاسخی که به ذهنم رسید این بود که آن شخص باید تصمیم گرفته باشد که باتجربه بشود، تا آنجا که می‌تواند یاد بگیرد، مرتب کتاب بخواند، با دیگران آدرباره‌ی آن موضوع صحبت کند، و آن قدر آن را خوب یاد بگیرد که متخصص و خبره‌ی

آن موضوع شود.

فردای آن شب به گردهمایی شرکت رفتم و فوق‌ستاره‌ها را می‌دیدم که پشت سر هم روی صحنه می‌آمدند. ناگهان به خودم آمدم. متوجه شدم که اگر واقعاً طالب باشم، می‌توانم متخصص بازاریابی شبکه‌ای بشوم. باید روی مهارت‌ها تمرکز می‌کردم. باید حسابی تمرین می‌کردم تا متخصص شوم و هیچ‌کس نتواند جلو دارم شود.

تا قبل از آن لحظه، همیشه منتظر یک فرشته‌ی نجات بودم. منتظر بودم شانس به من رو بیاورد. امید داشتم که یک فوق‌ستاره وارد مجموعه‌ام بشود و اوضاع را به نفع من تغییر دهد. از طرف دیگر، می‌ترسیدم اگر این اتفاق به‌زودی نیفتد، فرصت را از دست بدهم. در یک لحظه همه‌چیز تغییر کرد. متوجه شدم که نباید دل‌نگران بخت و اقبال باشم. زمان‌سنجی و موقعیت‌سنجی خوب بودند، ولی برای موفقیت بلندمدت لازم نبودند. نباید نگران بالا‌شاخ‌های خودم می‌بودم یا در بهر دنبال آدم مناسب این کار می‌گشتم. نباید نگران هیچ‌چیز می‌بودم. فقط باید در این کار متخصص و خبره می‌شدم. آن روز تصمیم گرفتم که هدفم را تغییر دهم و مهارت‌های لازم را برای تبدیل شدن به یک حرفه‌ای در بازاریابی شبکه‌ای در خودم تقویت کنم. این روز خاص زندگی را زیرورو کرد. از آن وقت تا حالا زندگی هم‌اش ماجراجویی شگفت‌انگیز بوده است. بازاریابی شبکه‌ای شغل من شد. من آزادی زمان کامل دارم. با فوق‌العاده‌ترین آدم‌ها در سرتاسر جهان ملاقات کرده‌ام. توانسته‌ام بر زندگی صدها هزار نفر تأثیر بگذارم و از آنها تأثیر بگیرم، به همه جای دنیا بروم، به اهداف مهم خودم برسیم، و از همه مهم‌تر، در این مسیر فرد بهتری بشوم. همه‌ی اینها برای من

اتفاق افتاد و می‌تواند برای شما هم اتفاق بیفتد. در این کتاب، اصول بنیادی‌ای را در اختیار شما می‌گذارم که با راهنمایی آنها می‌توانید در بازاریابی شبکه‌ای حرفه‌ای شوید. این اصول در چند دهه‌ی گذشته حساسی به کار من آمده‌اند و می‌دانم که خیلی خوب به کار شما هم خواهند آمد.

به دنیای حوادث شگفت‌انگیز خوش آمدید!

30book

آیا بی‌قرار هستید؟ آیا از شغل‌تان ناراضی هستید؟ آیا احساس می‌کنید راه بهتری برای امرار معاش وجود دارد؟

به شما مزده می‌دهم که یک راه بهتری هست، ولی این راه با آن چیزی که در مدرسه به شما یاد داده‌اند متفاوت است. بگذارید توضیح دهم.

در سخنرانی‌هایم در جای‌جای دنیا، همیشه دوست دارم بازی مشارکت مخاطب را اجرا کنم. از مخاطبان خودم می‌خواهم که کمک کنند تا یک شغل ایده‌آل را به تصویر بکشیم و به من بگویند که دوست دارند این شغل ایده‌آل آنها چه ویژگی‌هایی داشته باشد و چه چیزهایی نداشته باشد. همیشه از صحبت‌های آنها یک فهرست خیلی جالب درست می‌شود. اگر الان رودررو بودیم، همین بازی را با شما می‌کردم. ولی حالا که رودررو نیستیم، بگذارید نظرات مردم در بیش از ۳۰ کشور جهان درباره‌ی شغل ایده‌آل‌شان را برای شما خلاصه کنم. من به این فهرست می‌گویم «فهرست شغل ایده‌آل».

مردم معمولاً اول از چیزهایی که نمی‌خواهند اسم می‌برند:

- رئیس
- رفت‌وآمد هر روزی تا محل کار
- ساعت زنگدار
- کارمند
- مسائل سیاسی
- زد و بند
- تبعیض
- شرط داشتن مدرک تحصیلی



درباره نویسنده :

اریک وور بیش از ۲۵ سال است که سمت رهبری در حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای را بر عهده دارد. او در مدت فعالیت حرفه‌ایش در بازاریابی شبکه‌ای:

* بیش از ۱۵ میلیون دلار درآمد داشته

* مجموعه‌ای با ۵۰۰،۰۰۰ زیرشاخه در بیش از ۶۰ کشور دنیا ساخته

* در مقام رئیس یک شرکت فروش مستقیم با سرمایه‌ی ۲۰۰ میلیون دلار فعالیت کرده

* شرکت (TPN (The Peoples Network را شریکی تأسیس کرده و ریاست آن را بر عهده داشته

* در مقام مشاور بازاریابی با درآمد سالانه‌ی هفت رقمی به صنعت فروش مستقیم مشورت داده است.

او در پایان هر ویدئویی حرف‌های زیر را می‌زند. این صحبت‌ها دیگر به نشان تجاری اریک تبدیل شده‌اند:

«خانم‌ها و آقایان، آرزوی من برای شما این است که تصمیم بگیرید در بازاریابی شبکه‌ای حرفه‌ای شوید، که حرفه‌ای تمام عیار شوید، چون واقعیت انکارنشدنی این است که ما راه بهتری پیش رو داریم. برویم به دنیا بگوییم.»

