

چگونه بدون اینکه خانواده و دوستان خود را
فراری دهیم به درآمد کلن برسیم

الفبای بازاریابی شبکه‌ای

دِرک هال
شَلبی هال

مارک یارنل
والری بیتس

ترجمه
علی معتمدی
محمد خضرزاده

سرشناسه:

یارنل، مارک، ۱۹۵۰ - م.

عنوان و نام پدیدآور:

الفبای بازاریابی شبکه‌ای / مارک یارنل، والرئ بیٹس، دِرک هال، شلبی هال

مشخصات نشر:

مهریز: رخداد کویر، ۱۳۹۴.

مشخصات ظاهری:

۱۷۶ص. : جدول.

شابک:

ج. ۱: 978-600-95162-6-1 ؛ دوره: 978-600-95162-7-8

وضعیت فهرست نویسی:

فیپای مختصر

یادداشت:

عنوان اصلی: How to Become Filthy, Stinking Rich Through Network Marketing.

مندرجات ج. ۱:

چگونه بدون اینکه خانواده و دوستان خود را فراری دهیم به درآمد کلان برسیم

شناسه افزوده:

معتمدی، علی، ۱۳۶۱-

شناسه افزوده:

خضرزاده، محمد، ۱۳۵۴-

شماره کتابشناسی ملی:

۳۸۷۱۷۳۵



الفبای بازاریابی شبکه‌ای (جلد ۱)

How to Become Filthy, Stinking Rich through Network Marketing Without Alienating Friends and Family

مؤلفان: مارک یارنل، والرئ بیٹس، دِرک هال، شلبی هال

مترجمان: علی معتمدی، محمد خضرزاده

ویراستار: علی معتمدی

طراح جلد: علی تیموری

شمارگان: ۲۲۰۰

نوبت چاپ: دوم

سال چاپ: ۱۳۹۵

تلفن: ۰۹۱۹۸۰۰۸۴۳۴

مرکز پخش: مؤسسه‌ی گسترش فرهنگ و مطالعات - تلفن و دورنگار: ۷۷۳۵۴۱۰۵

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

حق چاپ برای انتشارات رخداد کویر محفوظ است.

فهرست

۵ سپاسگزاری
۷ مقدمه
۱۵ بخش ۱ چرا بازاریابی شبکه‌ای
۱۷ فصل ۱ چگونه یک صنعت روبه‌رشد شما را پولدار می‌کند
۳۱ فصل ۲ بازاریابی شبکه‌ای برای انفجار جمعیتی‌ها
۴۳ فصل ۳ مهم‌ترین تصمیم در بازاریابی شبکه‌ای
۶۵ فصل ۴ لازم نیست که دوستان و اعضای خانواده‌تان را برنجانید ...
۸۱ فصل ۵ چگونه زنان بازاریاب پولدار می‌شوند
۱۰۷ فصل ۶ پول تنها انگیزه‌ی بزرگسالان نیست
۱۱۹ فصل ۷ مدل توزیع آینده
۱۳۷ بخش ۲ جعبه‌بازاری برای شتاب گرفتن
۱۴۱ فصل ۸ راه‌های عملی ساختن یک کسب‌وکار پرسود
۱۷۳ درباره‌ی نویسندگان

سپاسگزاری

در این کتاب از کسانی نام برده‌ایم که در نظر ما استاد تجارت و پیشتاز در دنیای کسب و کار هستند. مایلیم با ذکر نام تک‌تک‌شان از آنها تشکر کنیم: دکتر تیلر، رابرت کی گرینلیف، لری اسپیرز، آلفرد آلدرد، وارن بافت، سم ولتن، هارلند سنדרز، لری ایچ میلر، دیو توماس، و هنری فورد. همچنین از بازاریابان شبکه‌ای کارکشته و دوستان شخصی‌مان آقایان جری کمپسی، آلبرت مویر، ای جی مونته، مارشال داگلاس، و جاج ورنون داگلاس کمال تشکر را داریم.

سپاس ویژه تقدیم به وینسنت هال، الگوی نسل جدیدی از شهروندان آمریکایی، که از کارگری در یک معدن زغال سنگ در یورکشایر انگلستان با امید به زندگی بهتر در سن ۳۴ سالگی به همراه همسر و چهار فرزند خود به آمریکا مهاجرت کرد تا آرزوی خود را در این کشور رؤیایا محقق کند.

درک و شلیبی هال

تشکر صمیمانه از آن دسته از بازاریابان شبکه‌ای حرفه‌ای که با شیوه‌ی رهبری خود به افراد زیادی انگیزه می‌دهند که مسیر خودشان را به سوی آزادی و خودشکوفایی طی کنند و میراثی ماندگار از خود به جای بگذارند؛ از جمله‌ی این بازاریابان: مارگی آلپرانندی، جان ترهیون، دِبی کمپِیسی، دَنی و داین واِکر، دَنیل ریچ، لورا کال، دُنا ایمسون، و امِبر و دین دُگراس.

از دختر بااستعدادمان، کریستی‌ین پرکیو، نیز که سال‌های زیادی پیشبان گرمی برای ما در امر نویسندگی و بازاریابی شبکه‌ای بود بسیار ممنون هستیم.

وَلری بیتس و مارک یارنل

30book

مقدمه

مارک یارنل

علی معتمدی

به لطف بازاریابی شبکه‌ای، دلنشین زندگی کرده‌ام. البته اولش این جور نبود؛ مثل اکثر رفقای انفجار جمعیتیم^۱، من هم تا ۳۶ سالگی چشم‌پسته دروغی را قبول کردم و طبق آن زندگی کردم: فکر می‌کردم باید بین کمیّت مادی و کیفیت زندگی یکی را انتخاب کنم. در اصل، یا باید قید لحظه‌های ارزشمند در کنار عزیزانم را می‌زدم، یا آزادی فریادم را می‌دادم و عوض آن، یک شغل معمولی با حداقل حقوق به دست می‌آوردم. هر دو سناریو را امتحان کردم، ولی با هیچ کدام‌شان کامیاب نشدم.

وقتی در بیست و چندسالگی، با ۶۰ ساعت کار در هفته، به موفقیت مالی رسیدم، نومیدانه دنبال زمان بودم که کمی بیشتر در کنار خانواده‌ام باشم. بعد از عوض کردن چند شغل و خروج از صنعت اتومبیل و رفتن به حرفه‌ی کشیشی، دیدم یک عالمه وقت دارم، ولی پول ندارم. اگر سر و کله‌ی بازاریابی شبکه‌ای پیدا نشده بود، مطمئنم، مثل اکثر دوستانم، با اعتقاد به

۱. baby boomers، به هفتاد و شش میلیون آمریکایی‌ای گفته می‌شود که بعد از جنگ جهانی دوم و بین سال‌های ۱۹۴۶ تا ۱۹۶۴ به دنیا آمده‌اند. این جمعیت، به دلیل حجم انبوه خود، تأثیرات اقتصادی، فرهنگی، و اجتماعی بزرگی بر ایالات متحده و کل جهان داشته است. یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های کنونی این نسل مسائل اقتصادی است. م.

این دروغ معروف به زیر خاک می‌رفتم. ولی در ۲۵ سال گذشته - به برکت بازاریابی شبکه‌ای - هم ثروت داشته‌ام و هم وقت آزاد.

خوشبختانه، یکی از دوستان نزدیک و عضو کلیسا در آوریل ۱۹۸۶ سراغ من آمد و بازاریابی شبکه‌ای را به من معرفی کرد، آن هم درست موقعی که بانک مدام تهدید می‌کرد که ماشین دست‌دوم من را ضبط خواهد کرد. چون مدرک دانشگاهی نداشتم که به آن دل خوش کنم و وقت کافی هم برای حل این بحران نداشتم، تصمیم گرفتم که این صنعت را امتحان کنم. قمار خطرناکی بود؛ آن موقع برای پرداخت صورت‌حساب‌هایم هم باید پول قرض می‌کردم. برای این هم که بتوانم در کسب‌وکار خودم سرمایه‌گذاری کنم، باید بیشتر قرض می‌کردم. دل را به دریا زدم و، به قول معروف، بقیه‌اش معلوم است. ظرف یک سال، درآمد من ۱۰ برابر پولی شد که در تمام شغل‌های قبلم به دست می‌آوردم. تازه، وقت آزادم آن قدر شد که به اسپن در کلورادو نقل مکان کردم؛ اینجا می‌توانستم هر قدر دلم می‌خواست اسکی روی برف و کایت‌سواری کنم.

بازاریابی شبکه‌ای وسیله‌ای بود که توانستم با آن به آزادی در هر دو حوزه‌ی ثروت شخصی و زمان فردی برسم. سال اول همراه بود با لذت‌طلبی و تن‌آسانی. در این مدت زندگی‌م صرف ورزش مفرط و وسایل سرگرمی گران شد. اما، هرچه به پایان آن سال نزدیک می‌شدم، رفته‌رفته احساس بی‌ارزشی می‌کردم. شکاف ژرفی بود که نمی‌توانستم با داشته‌های مادی آن را پر کنم. احساس کردم دارم وقت آزادم را ضایع می‌کنم. اینجا بود که تصمیم گرفتم به سر کارم برگردم.

از آنجا که تمرکز من را روی ساخت مجموعه‌ی بازاریابی شبکه‌ایم گذاشته بودم، با دفتر خانگی^۱ تماس گرفتم تا ببینم کوچک‌ترین گروه توزیع‌کننده‌ی مجموعه‌ام در کجاست؟ معلوم شد در جکسون‌ویل فلوریدا است. پس به آنجا رفتم و یک سال وقت صرف جذب افراد جدید کردم.

در چند سال بعد از آن، بارها نقل مکان کردم، و وقت آزاد و درآمد مدام بیشتر می‌شد. الان که فکرش را می‌کنم، احتمالاً دنبال یک درمان جغرافیایی برای ملالت بودم — که هیچ‌وقت هم پیدا نشد. ولی در این میان، به تدریج مقاله‌هایی درباره‌ی بازاریابی شبکه‌ای برای مجله‌ها نوشتم. در سال ۱۹۹۶، یک ناشر بزرگ از من خواست که کتابی درباره‌ی صنعت خودمان بنویسم.

آن موقع، فکرش را نمی‌کردم که آن کتاب — به اسم *سال اول شما در بازاریابی شبکه‌ای*^۲ — کتاب پرفروش بین‌المللی شود. ولی شد؛ من هم بر اثر آن در کشورهای زیادی معروف شدم. نویسندگانی کمی این بخت را دارند که عمر مفید کتابشان بیشتر از چند ماه باشد. و آنهایی که برنامه می‌ریزند تا کتابی بنویسند خیلی زود متوجه واقعیت جالبی می‌شوند: ایده‌ها، مانند فناوری، سرانجام منسوخ می‌شوند. من به شمار زیاد خواننده‌هایم افتخار می‌کنم و از آنها ممنونم، ولی من آن کتاب را وقتی نوشتم که هیچ‌کس هنوز وبگاهی^۳ نساخته بود، پیامی نفرستاده بود، یا ایمیلی دریافت نکرده بود. آن را قبل از ترکیدن حباب فناوری در روزهای خوش قبل از ۱۱ سپتامبر نوشتم. آن موقع بازاریابی شبکه‌ای موجود دیگری بود.

1. home office
3. website

2. Your First Year in Network Marketing

به همین دلیل، من و هم‌مؤلفانم این کتاب را نوشته‌ایم؛ کتابی که مربوط به بازاریابی شبکه‌ای در هزاره‌ی جدید و اساساً متفاوت است. با وجود هزاران شرکت برای انتخاب، و میلیون‌ها نفر گرفتارِ نابسامانی مالی، شفافیت و سخت‌کوشی مقتضی بیش از هر زمان دیگری ضروری است. پرسش‌های زیادی است که باید به آنها پرداخت. ما قصد داریم در صفحات بعدی به این پرسش‌ها پاسخ دهیم.

بیایید با چند پرسش بحث‌انگیز شروع کنیم: در زمینه‌ی مالی چه حق انتخاب‌هایی دارید؟ به غیر از بازاریابی شبکه‌ای، چه راه دیگری سراغ دارید که سرمایه‌ی کافی جمع کنید و با آسودگی بازنشست شوید؟ چه برنامه‌ای برای قرض‌های فعلی خود دارید؟ آیا از پرداخت مقفله‌ی مالیاتی که می‌پردازید راضی هستید؟ احساس‌تان راجع به این واقعیت چیست که بسیاری از این دلارهای مالیاتی برای دادن کمک‌هزینه‌های هنگفت به رهبران شرکت‌ها استفاده می‌شود، چون دولت به این نتیجه رسیده است که بعضی از شرکت‌ها "آن قدر بزرگ هستند که نباید ورشکست شوند". چه می‌شود اگر قیمت بنزین گالنی ۱۰ دلار شود؟ اگر اتفاق یا بیماری غیرمنتظره‌ای پیش بیاید، آیا می‌توانید چندین سال بدون کار کردن امورات خود را بگذرانید؟

حالا سؤال‌های ویژه‌تر و معطوف به موضوع کتاب را مطرح کنیم: اگر به این نتیجه برسید که این صنعت به‌مراتب از وال استریت، املاک، یا خرید و فروش یک‌روزه^۱ امن‌تر است، آیا می‌دانید چطور یک شرکت مجاز بازاریابی شبکه‌ای را انتخاب کنید؟ آیا فرق بین دسیسه‌ی هِرَمی و شرکت فروش

- آیا می‌دانید چطور یک شرکت مجاز بازاریابی شبکه‌ای را انتخاب کنید؟
- آیا فرق بین دسیسه‌ی هرمی و شرکت فروش مستقیم قانونی را می‌دانید؟
- نقش بالادستی، یا همان کسی که شما را وارد بازاریابی شبکه‌ای می‌کند، در موفقیت‌تان چقدر مهم است؟
- اگر او خودش تازه‌کار باشد چه می‌کنید؟
- اگر دیگر دوست یا عضوی از خانواده‌تان باقی نماند که کار را به او معرفی کنید، یا خواستید در ابتدای کار سراغ آنها بروید، چطور مشتری احتمالی پیدا می‌کنید؟
- چطور می‌توانید بدون فراری دادن اعضای خانواده و دوستان خود کسب‌وکارتان را بنا کنید؟
- آیا می‌توانید کسب‌وکارتان را اینترنتی گسترش دهید؟
- آیا واقعاً امکان‌ش هست که پیش‌بینی کرد یک شرکت دوام خواهد آورد یا نه؟
- بهترین راهکار برای جذب اعضای جدید چیست؟
- آیا می‌دانید چطور و چرا این همه زن میلیون‌ها دلار در این صنعت پول درمی‌آورند؟
- چه برخوردی با افراد و شرایطی که مانع پیشرفت شما هستند باید داشته باشید؟
- چطور می‌توانید به بهترین نحو سازمان خود را رهبری و تشویق، و به زیرمجموعه‌ی خود خدمت کنید؟
- چطور می‌توانید بر ترس نه شنیدن غلبه کنید؟
- آیا بازاریابی شبکه‌ای فقط پول است، یا آیا از مسائل مالی فراتر می‌رود؟
- این کتاب به تک‌تک این پرسش‌ها می‌پردازد، و پاسخ‌های اثبات‌شده و عملی را در اختیار شما می‌گذارد.

شابک دوره: ۸-۷-۹۵۱۶۲-۶۰۰-۹۷۸

ISBN: 978-600-95162-6-1



9 786009 516261

قیمت: ۹۰۰۰ تومان

بیمه
کوپر