

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

# الفبای بازاریابی شبکه‌ای

درک‌ها  
شلی‌ها

مارک‌ها  
والری‌ها

ترجمه  
علی معتمدی  
محمد خضرزاده

سرشناسه:	وور، اریک _ Worre, Eric
عنوان و نام پدیدآور:	(الفبای بازاریابی شبکه‌ای / مارک یارنل ... (و دیگران)؛ ترجمه‌ی علی معتمدی، محمد خضرزاده.
مشخصات نشر:	مهریز، رخداد کویر، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری:	۱۶۸ ص.، ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۹۵۱۶۲-۹-۲، دوره: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۱۶۲-۷-۸
وضعیت فهرست نویسی:	فیفا
یادداشت:	عنوان اصلی: How to become filthy marketing stinking rich through network
شناسه افزوده:	معتمدی، علی، ۱۳۶۱، مترجم_ خضرزاده، محمد، ۱۳۵۴، مترجم
شماره کتابشناسی ملی:	۳۸۷۱۷۳۵

www.rokhdadkavir.ir



info@rokhdadkavir.ir

الفبای بازاریابی شبکه‌ای (جلد دوم)  
چگونه بدون اینکه خانواده و دوستان خود را فراری دهیم به درآمد کلان برسیم  
How to become filthy, Stinking rich through network  
marketing without alienating friends and families.

مؤلف: مارک یارنل، والر بییتس، درک هال، شلبی هال

مترجمان: علی معتمدی، محمد خضرزاده

ویراستار: علی معتمدی

طراح جلد: علی تیموری

صفحه‌آرا: محبوبه شارق

شمارگان: ۲۲۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول

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.

با استقبال خوبی که از جلد ۱ این کتاب صورت گرفت، مصمم شدیم که جلد ۲ را هر چه سریع‌تر به دست بازاریابان شبکه‌ای علاقه‌مند و جویای موفقیت برسانیم. در جلد اول، ۸ مقاله‌ی جذاب و مفید در قالب ۸ فصل تقدیم خوانندگان شد. در آنجا در **بخش یک**، ابتدا از چرایی بازاریابی شبکه‌ای صحبت شد و به تفصیل توضیح داده شد که این صنعت چه فرصت‌های بی‌نظیری برای پولدار شدن در اختیار بازاریابان شبکه‌ای قرار می‌دهد. در ادامه، درباره‌ی راه‌های شناسایی و انتخاب شرکت مناسب برای بازاریابی شبکه‌ای بحث شد و گفته شد که این انتخاب مهم‌ترین تصمیم در بازاریابی شبکه‌ای است. سپس، در مورد رابطه صحبت شد و اینکه چه کار کنیم که دوستان و اعضای خانواده‌ی خود را نرنجانیم. فصل ۵ کاملاً به زنان بازاریاب شبکه‌ای اختصاص داده شد و نویسنده به زیبایی اصطلاح "سقف شیشه‌ای" و نحوه‌ی برخورد زن‌ها با این سقف را کالبدشکافی کرد و در ادامه از شش استعداد خداداد زن‌ها که از عوامل و دلایل موفقیت آنها در بازاریابی شبکه‌ای است پرده برداشت. در فصل ۷ گفته شد که پول تنها انگیزه‌ی بازاریابان شبکه‌ای نیست و آنها اهداف و انگیزه‌هایی فراتر از پول و ثروت دارند.

در **بخش دوم** با عنوان «جعبه‌ابزاری برای شتاب گرفتن»، کتاب وارد مباحث تکنیکی و عملی بازاریابی شبکه‌ای شد. فصل ۸ کتاب در زیر این بخش قرار گرفت و در آن نویسندگان از راه‌های عملی ساختن سازمان یا مجموعه‌ی پرسود در بازاریابی شبکه‌ای گفتند.

اکنون، این بحث‌های عملی در جلد دوم، که در دست دارید، پی گرفته می‌شود و تا فصل ۱۳ ادامه می‌یابد. نهایتاً در **بخش سوم** کتاب، درباره‌ی ۹۰ روز اول فعالیت در بازاریابی شبکه‌ای صحبت می‌شود. این ۹۰ روز برای تمام بازاریابان شبکه‌ای بسیار مهم و بسیار تعیین‌کننده هستند.

تخصص ما کتاب‌های بازاریابی شبکه‌ای است. منتظر بهترین کتاب‌های دنیا در زمینه‌ی بازاریابی شبکه‌ای از انتشارات رخداد کویر باشید.

## فهرست

- فصل ۹ روی خودتان کار کنید: مربی خود باشید..... ۷
- فصل ۱۰ عادت‌هایی را که عامل موفقیت شغلی هستند در خود پرورش دهید..... ۲۷
- فصل ۱۱ راه‌های شناسایی افراد و شرایطی که ظرفیت‌های بازاریابان شبکه‌ای را تباه می‌کنند..... ۵۳
- فصل ۱۲ ابزارهای ساده برای رهبری فوق‌العاده..... ۸۱
- فصل ۱۳ رهبری خادمانه (خدمتگذار) برای کسب وفاداری پایدار و رضایت شخصی..... ۹۵
- بخش ۳ جعبه‌ابزار بازاریابی — بعد از ۹۰ روز اول: راهبردهای پیشرفته در بازاریابی شبکه‌ای..... ۱۱۳
- فصل ۱۴ جعبه‌ابزار ۱۰۰ هزار دلاری..... ۱۱۵
- فصل ۱۵ اساسی‌ترین راهبردهای جذب بدون مقاومت..... ۱۲۷
- نتیجه‌گیری: تدارک عالی‌ترین میراث خانوادگی..... ۱۵۳

## روی خودتان کار کنید مربی خود باشید

والری بیتس

محمد خضرزاده

کسی که باید با آن کار کنم، بازی کنم و در غم و شادیش شریک شوم، تنها خودم هستم. چشمانی که باید مواظبشان باشم چشمان خودم هستند نه چشمان دیگران. من تا جایی که امکان دارد می‌خواهم به خودم کمک کنم نه اینکه باعث شکست و نومیدی خودم شوم. من دریافته‌ام که هر قدر در مورد خودم و دنیای پیرامونم کمتر دچار برداشت اشتباه شوم، دوست و یاور بهتری برای خودم خواهم شد. (نوئل کووارد)

خودتخریبی یکی از بزرگترین عوامل شکست در بازاریابی شبکه‌ای است؛ هم در طی ۹۰ روز اول و هم بعد از آن. البته بیشتر افراد نمی‌دانند که دارند ناآگاهانه بخت موفقیت خود را تباه می‌سازند. من در تمام این سال‌هایی که در این حرفه بوده‌ام هرگز نشنیده‌ام کسی بپذیرد دلیل شکست و ناکامیش به این خاطر بوده که به دست خودش شانس و فرصت دستیابی به اهدافش را از بین برده است. اما در بیشتر موارد این دقیقاً همان کاری بوده که آنها کرده‌اند. آنها خودشان باعث شده‌اند که ثبات ذهنی و تمرکز حواس را از دست بدهند و در حقیقت نتوانسته‌اند که "روی خود کار کنند."

هدف من در این فصل این است که به شما کمک کنم پایه‌ای سفت و محکم به وجود آورید تا به اتکای آن بتوانید در مقابل مشکلاتی که در ذات

توسعه‌ی کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای هستند ایستادگی کنید.

می‌دانم که بسیاری از شما مشتاقید که یک‌راست برویم سر اصل قضیه و شیوه‌های راه‌اندازی کسب‌وکار را توضیح دهیم؛ اما سال‌ها تجربه و همچنین مصاحبه‌های فراوان با میلیونرها ثابت کرده که سیستم‌ها و راهکارهای بازاریابی هر قدر هم مطلوب باشند، چنانچه بنیان شخصی ضعیف و شکننده باشد، فرد نمی‌تواند ایستادگی کند. بدون داشتن حس محکم مسئولیت‌پذیری، دلیل قوی برای راه‌اندازی کسب و کار، آرمانی جذاب، و باورهای استوار، بنیان شما با اولین نشانه‌های طوفان فرو خواهد ریخت. پس باید مطمئن شویم که شما اول این چیزها را یاد بگیرید.

البته همه‌ی ما در زندگی گرفتار سختی‌ها و ناملایمات می‌شویم. اینکه هر کدام از ما به چه صورت از دریای این مشکلات عبور می‌کنیم بستگی دارد به توانایی ما در ایستادگی در برابر طوفان‌ها و اینکه چطور هرگاه طوفان دیگری وزیدن گرفت دوباره کمر راست کرده و خود را به موقعیت بالاتری برسانیم. تازه‌واردهایی که بنیان درستی نداشته باشند همین که با اولین ناکامی مواجه می‌شوند کار را رها می‌کنند، حتی اگر این ناکامی مشکل ساده‌ای مثل جواب رد شنیدن از مشتری احتمالی یا دیر رسیدن محصول به دست آنها باشد. بیشتر وقت‌ها آنها از چیزی ناامید می‌شوند که خارج از حیطه‌ی اختیارشان است.

منظور از وقت گذاشتن برای تقویت بنیان خود این نیست که در همان مرحله‌ی شروع متوقف شوید. در واقع، لازم است به سرعت دست به کار شوید؛ شما باید ظرف ۴۸ ساعت پس از ورود آموزش‌های لازم را ببینید و آماده‌ی

عمل شوید. پس از آنکه به ابزارهای ارائه‌شده در این کتاب توجه کافی و جدی نشان دادید و برنامه‌های آموزشی شرکت خود را پشت سر گذاشتید، باید آماده‌ی حرکت باشید.

باور کنید پی‌ریزی یک بنیان قوی که در حکم شالوده‌ای برای خودانگیختگی و مسئولیت‌پذیری شخصی برای رسیدن به موفقیت عمل کند، کاملاً ارزش وقت و تلاش شما را دارد. اگر همواره به خاطر داشته باشید که کار کردن روی خود یک روند مستمر و روزمره است، به مرور زمان، بنیان خود را تقویت می‌کنید. مقابل آینه بایستید. شما باید روی فرد داخل آینه کار کنید "باید روی خودتان کار کنید."

#### چهار سنگ بنای کسب‌وکار

مردم اغلب از من می‌پرسند "علت اصلی موفقیت یا شکست افراد در بازاریابی شبکه‌ای چیست؟" من هم بلافاصله جواب می‌دهم که موفقیت یا شکست را نمی‌توان تنها با یک علت توضیح داد. علل زیادی دخیل هستند. اما به فرض اینکه فرد یک شرکت آینده‌دار را انتخاب کرده باشد، موفقیت او منوط به این چهار سنگ بنا است:

۱. پذیرش مسئولیت کامل کسب و کار خود
  ۲. داشتن تصویری هیجان‌انگیز از آینده و داشتن عزم راسخ
  ۳. نارضایتی کافی از وضعیت موجود
  ۴. باور و اعتقاد قوی به خود و کسب‌وکار خود
- چنانچه یکی از این چهار زمینه ضعیف باشد، رسیدن به موفقیت دشوار می‌شود؛ اما خبر خوب این است که این سنگ بناها را می‌توان تقویت کرد. در

ظاهر، شبکه سازی امر چندان دشواری نیست، چرا که مهارت های لازم برای موفقیت در این عرصه تکراری هستند. اما در عمل ساده نیست، چون همان طور که در بالا گفته شد فرد باید هر روز "روی خودش کار کند." به عبارت دیگر، او باید به آینه نگاه کند، خودش را صادقانه برانداز کند، و اصلاحات لازم برای کسب موفقیت را در خود انجام دهد.

این تمایل به برانداز کردن دقیق و صادقانه‌ی خود قبل از هر اقدامی، که باید مستمر و روزمره باشد، بخش مهمی از موفقیت را تشکیل می دهد.

### نخستین سنگ بنا: مرکز کنترل شما

نخستین سنگ پایه این باور است که هر کدام از ما مسئول کامل حرفه‌ی خود هستیم. وقتی این واقعیت را قبول کردیم، رهبری و مسئولیت نتایج حاصله را بر عهده گرفته و عنان و کنترل کار را در اختیار می گیریم. منتظر نمی مانیم که شخص دیگری این کار را برای ما انجام دهد. پذیرش این واقعیت برای برخی بسیار تلخ است.

بیاید پی ریزی این فونداسیون را آغاز کنیم و ببینیم شما چه تصویری از کانون یا مرکز کنترل خود دارید. می خواهیم ببینیم که به نظر خود شما چه کسی کنترل کار را در اختیار دارد. ابزار اول به شما در درک این امر کمک می کند.

### ابزار اول: مرکز کنترل خود را ارزیابی کنید

آنچه در پی می آید ارزیابی علمی نیست، بلکه صرفاً روشی غیررسمی است که مشخص می کند شما تا چه میزان به توانایی خود در راه اندازی یک تجارت موفق باور دارید. این ابزار برای ارزشیابی مرکز کنترل شماست.



سنجش مرکز کنترل				
<p>لطفاً جهت توصیف صادقانه‌ی احساسات و/یا باورهای امروز خود، پاسخ دقیق خود به هر یک از گزاره‌های زیر را جلوی آنها علامت بزنید. پاسخ‌ها شامل چهار گزینه (کاملاً موافق)، (موافق)، (مخالف)، یا (کاملاً مخالف) هستند. پاسخ درست یا غلط وجود ندارد؛ صرفاً طرز احساس خود را بیان کنید.</p>				
کاملاً موافقم	موافقم	مخالفم	کاملاً مخالفم	
				۱. من باور دارم که می‌توانم تصمیم بگیرم که در موقعیت‌های مختلف کاری چه واکنشی نشانه دهم.
				۲. من باور دارم که می‌توانم تصمیم بگیرم با شجاعت به سمت هدفم حرکت کنم.
				۳. من باور دارم که از این قدرت برخوردارم که اهدافم را محقق کنم.
				۴. من احساس می‌کنم که می‌توانم بر حرف‌ها و اظهارات خود کنترل داشته باشم.
				۵. من باور دارم که می‌توانم یاد بگیرم بر ترس‌هایی که مانع حرکت من هستند غلبه کنم.
				۶. من معتقدم که در زندگی‌ام انتخاب دیگری ندارم.
				۷. من باور دارم که وقتی حوادث زندگی بر شغلم تأثیر نامطلوب می‌گذارند، می‌توانم در حدّ قابل قبولی خودم را با شرایط وفق بدهم.
				۸. من معتقدم که تعیین هدف، شانس موفقیت من را بیشتر می‌کند.
				۹. من معتقدم که خودم من مسئول موفقیت خودم هستم.
				۱۰. من معتقدم اگر بخواهم می‌توانم خودم را تغییر و با شرایط وفق بدهم.

- 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 نخواهید 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 نرس 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:978-600-95162-9-2



9 786009 516292

