

رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای

موفقیت یا شکست در ۹۰ روز نخست

نوشته‌ی

ریچارد کریک

ترجمه‌ی

محمدعلی عزیزی

محمد رضا مصرخانی



سرشناسه	کوک، ریچارد، ۱۹۵۲ - م
عنوان و نام پدیدآور	Quek, Richard
مشخصات نشر	روزمر موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای/ نوشته‌ی ریچارد کوک؛ ترجمه و پیاده‌سازی محمدعلی عزیزی، محمدرضا مصرخانی.
مشخصات ظاهری	تهران: رویای سبز، ۱۳۹۵.
شابک	۱۲۲ ص.
وضعیت فهرست نویسی	978-600-7626-82-5
یادداشت	فیا
یادداشت	عنوان اصلی: The insider secrets to network marketing: make or break in your first 90 day, 2002.
یادداشت	کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "راز و رمزهای بازار شبکه‌ای" با ترجمه‌ی هومن محمدرزاه کرمانی توسط انتشارات راه بین در سال ۱۳۸۲ منتشر شده است.
یادداشت	کتاب حاضر در سالهای مختلف توسط ناشران مختلف منتشر شده است.
عنوان دیگر	راز و رمزهای بازار شبکه‌ای.
رغوع	بازاریابی چندسطحی
موضوع	ارتباط در بازاریابی
شناسه افزوده	عزیزی، محمدعلی، ۱۳۲۲ - [مترجم]
شناسه افی	مصرخانی، محمدرضا، ۱۳۵۲ - مترجم
رده بندی کتبه	الده۵۱۱/۱۲۶/۵۸/۲ ۱۳۹۵
رده بندی دیوید	۶۵۹/۷۲
شماره کتابشناسی	۳۳۳۷۷۰

روزمر موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای

موفقیت یا شکست در ۹۰ روز نخست

نوشته‌ی: ریچارد کوک

ترجمه‌ی: علی عزیزی - محمدرضا مصرخانی

تیرب چاپ اول ۱۳۹۵

ناشر: رویای سبز

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۷۰۰۰ تومان

شابک: ۵-۸۲-۷۶۲۶-۶۰۰-۱۷۸

مرکز فروش: خ انقلاب - خ فخررازی پایین تراز خ لبافی نژاد کوچه ماستری فراهان - پلاک ۳۵

"مرکز بخش و توسعه کتاب ایران فرهنگ" "انتشارات رویای سبز"

تلفن: ۰۹۲۱۳۵۰۳۶۹۶ - ۰۹۱۲۲۳۴۲۲۲ - ۶۶۴۸۱۶۳۵ - ۶۶۱۷۶۶۳۰ - ۶۶۱۱۰۰۰

نمایندگی فروش:

مرکز گسترش فرهنگ و مطالعات

بخش ارمغان دانش

بخش صدای معاصر

بخش ارسطو (مشهد)

کانون کتاب کرمان

بخش ایده پرداز

بخش خانه نو

کتابفروشی ملودی

تلفن: ۷۷۳۵۴۱۰۵

تلفن: ۶۶۴۸۱۹۰۹

تلفن: ۶۶۹۷۸۵۸۲

تلفن: ۰۵۱۳۶۰۱۱۹۷۲

تلفن: ۰۳۴۳۴۴۹۵۱۰

تلفن: ۶۶۹۶۶۶۷۵

تلفن: ۶۶۴۱۲۰۹۴

تلفن: ۶۶۹۶۲۸۴۵

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به مرکز بخش و توسعه کتاب ایران فرهنگ می‌باشد.

فهرست مطالب

پیش‌گفتار	۹
مقدمه‌ی نویسنده	۱۱
فصل ۱: بازاریابی شبکه‌ای چیست؟	۱۵
فصل ۲: بازاریابی شبکه‌ای چه چیزی نیست؟	۳۵
فصل ۳: بزرگ‌ترین فرصت برای درک بازاریابی شبکه‌ای	۴۳
فصل ۴: وقت را تلف نکن!	۵۵
فصل ۵: پاسخگویی به بهانه‌های متداول	۶۳
فصل ۶: تهیه‌ی لیست جهت دعوت مشتری‌های احتمالی	۷۱

فصل ۷: پیگیری «عامل پشتکار» ۹۱

فصل ۸: همانندسازی «دستگاه کپی» ۹۵

فصل ۹: استراتژی‌های ساخت گروه و اعجاز آن‌ها ۱۰۱

فصل ۱۰: نگرش، اعتقاد و تعهد لازمه‌ی موفقیت هستند ۱۱۳

فصل ۱۱: داده، رمز موفقیت است ۱۲۵

مدیریت ۱۳۳

۵۰ دلیل شکست افراد در بازاریابی شبکه‌ای ۱۳۹

www.ketab.ir



این کتابی فوق‌العاده ست برای کسانی که می‌خواهند در زمینه‌ی NM و MLM فعالیت داشته باشند راهکارهای بی‌نظیری به شما ارائه می‌کند.

ریچارد تن

نویسنده کتاب ۲۰۱ راه ساده برای

میلیونر شدن از طریق بازاریابی شبکه‌ای

این کتاب برای یک راهنمای آموزشی برای کسب موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای است. یک نسخه از این کتاب برای همه‌ی افرادی که در این زمینه فعالیت دارند بسیار ضروری است.

آرتور ف. کارماتسی

سخنران و نویسنده‌ی کتاب

کتاب حاضر حاوی موضوعات بسیار مهمی است، که هر بازاریاب شبکه‌ای برای موفقیت به آن نیاز دارد ایده‌ها و پیشنهادات این کتاب را با دقت به کار بگیرید، در تجارت شبکه‌ای خود به سطوح بالاتری نائل شوید.

دورا هانگ

نتورک مارکتر



خواندن کتاب روش‌های بازاریابی شبکه‌ای برای همه‌ی بازاریابان سخت کوش ضروری است. نکات و ایده‌هایی که در آن بیان شده، اطلاعات صحیح و جامعی است از بازاریابی شبکه‌ای

ورا واترز وینی چانگ

بازاریابان شبکه‌ای

این کتاب با وجودی که بسیار جامع می‌باشد، در عین حال با زبانی ساده و قابل فهم توضیح داده شده. کسانی که می‌خواهند در بازاریابی شبکه‌ای به موفقیت بالایی برسند باید کتاب کوک را حتماً مطالعه کنند.

استلانیو و ترزا ریسی

بازاریابان شبکه‌ای

بازاریابی شبکه‌ای در حال تدریس در مدرسه تجارت هاروارد می‌باشد. این نوع تجارت را هم می‌توان در آنجا آموخت و هم به صورت تجربی آن را کسب کرد. آیا واقعاً می‌دانید که یک بازاریاب شبکه‌ای برای موفقیت به چه نکاتی نیاز دارد. من از خواندن این کتاب نهایت لذت را بردم.

دکتر تن تک

نویسنده‌ی کتاب عامل T

پیش‌گفتار

ریچارد کوک نویسنده کتاب بی‌نظیر «کاپوچینو و موفقیت» زمانی که به من گفت دومین کتابش را ایز به انتشار رسانده، باورم نشد! دومین کتاب او به نام «رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای» نیز مانند کتاب اولش بسیار خوش درخشید.

بازاریابی شبکه‌ای صنعتی است که با سرعت فوآن العاده‌اش در حال رشد می‌باشد. رشد سریع این نوع تجارت باعث ضعف‌های خاصی هم شده است. به‌طور کلی چیزی که حائز اهمیت است، آموزش مشتریان فعال در بازاریابی شبکه‌ای است. با وجودی که بیشتر فعالان در بازاریابی شبکه‌ای به صورت جدی مشغول آموزش و اطلاع‌رسانی هستند، آن‌ها یا فعالیت‌شان به صورت تخصصی است و یا محصول جدید و خاصی را به مشتریان‌شان معرفی می‌کنند. چیزی که در این

زمینه بسیار اهمیت دارد این است که روش‌ها و تکنیک‌هایی این تجارت چیست.

کوک با تجاری که طی این سال‌ها در زمینه‌ی بازاریابی شبکه‌ای به دست آورده بود پا در این عرصه گذاشت و شاهکاری را خلق کرد. من از طرف دیگر نویسندگان کتاب‌های بازاریابی شبکه‌ای در مالزی، ورود ایشان را به جمع خود صمیمانه خوشامد می‌گوییم. کتاب فوق تمام نقایص این تجارت را کاملاً از بین برد. اطمینان دارم که همه‌ی بازاریابان از این کتاب بهره‌مند شده‌اند. این کتاب مانعی خواهد بود برای بازاریابان تازه‌کار که درگیر مشکلات خاص این صنعت نشوند. مطالب کتاب براساس نظم و ترتیبی دسته‌بندی شده که با انجام پیشنهادات سودمندش می‌توانید در این کار موفق شوید. کوک به‌خاطر خلق این شاهکار به تو تبریک می‌گوییم این کتاب مطمئناً جزء کتاب‌های پرفروش خواهد بود.

ک.س.آ.

نویسنده‌ی کتاب‌های ۲۰۱ ایده ساده برای افزایش درآمد

مقدمه‌ی نویسنده

کتاب حاضر راهنمای گام‌به‌گام برای آموزش موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای می‌باشد. ایده‌ها و ترفندهای مرتبط با مجموعه‌سازی در این کتاب آمده است، مطالبی ساده ولی در عین حال کارآمد هستند که بسیار نتیجه‌بخش می‌باشند. این کتاب هم برای مبتدیان بازاریابان شبکه‌ای و هم برای پیش‌کسوتان این رشته بسیار راهنمای خوبی است. کتاب «رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای» راه‌ها و استراتژی‌های ساده برای موفقیت مبتدیان طی ۹۰ روز اول کارشان در بازاریابی شبکه‌ای در اختیارشان قرار می‌دهد. ۹۰ روز اول در کار بازاریابی شبکه‌ای بسیار اهمیت دارد. اگر در ۹۰ روز اول کارتان به موفقیت‌هایی برسید، قطعاً برای درازمدت یک بازاریاب موفق باقی خواهید ماند.

کتاب فوق هدفمند می‌باشد و روش‌ها و ایده‌های ساده‌ای برای رسیدن به موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای است که در اختیار بازاریابان شبکه‌ای قرار می‌گیرد و این نوع تجارت را برای آن‌ها کاری ساده، لذت‌بخش، مهیج و سودآور می‌کند.

در شروع به بیان واقعیت‌هایی درمورد بازاریابی شبکه‌ای پرداخته شده و همین‌طور بسیاری از اشتباهاتی که در این تجارت اتفاق می‌افتد را مورد بحث قرار می‌دهند. در فصل‌های این کتاب درمورد مفاهیمی در ارتباط با بازاریابی شبکه‌ای توضیح داده می‌شود. در ادامه درباره‌ی نحوه‌ی «دعوت» افراد جدید بر اساس لیست تهیه شده و همین‌طور «پیگیری» آن‌ها را توضیح خواهیم داد. بعد از آن در ارتباط با مفاهیم «هماندسازی» در بازاریابی شبکه‌ای می‌پردازیم. این بحث در ارتباط با سگردهایی برای ایجاد مجموعه است که در بازاریاب شبکه‌ای می‌تواند با عمل به آن‌ها به موفقیت‌های بالایی برآید. و در انتها در مورد مباحثی چون چارچوب ذهنی، آرزو، نگرش و تعهدات لازم برای «موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای» توضیح داده شده است.

من چنین قصدی راندارم که به شما - به خصوص بازاریاب شبکه‌ای حرفه‌ای - چیزی یاد بدهم. تلاش، تعهد، پیشرفت و موفقیت شما برای من اهمیت دارد و قابل تقدیر است. منظور من از نوشتن این کتاب، به اشتراک گذاشتن تجارب و دانشی که در این زمینه به دست آورده‌ام می‌باشد. تجربه‌ای که در ۱۰ سال فعالیت مداوم در زمینه‌ی تجارت بی‌نظیر

بازاریابی شبکه‌ای کسب کرده‌ام. امیدوارم این کتاب به شما کمک کند تا NM و MLM برایتان تجارتی بسیار ساده، جذاب و سودآور باشد. برایتان آرزوی موفقیت می‌کنم و امیدوارم روزی برسد که شما نیز داستان تجارب و موفقیت‌هایتان را با همه در میان بگذارید.

ریچارد کوک

www.ketab.ir