

هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای

اریک وور
ترجمه‌ی مهر داد فروزنده





تلفون: ۰۲۱-۸۸۸۸۸۸۸۸

www.ketab.ir

سرشناسه	: وور، اریک - Worre, Eric
عنوان و نام پدیدآور	: بازاریابی شبکه‌ای: هفت گام برای موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای / اریک وور؛ مهرداد فروزنده.
مشخصات نشر	: اصفهان: آموخته، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	: ۱۶۰ ص:؛ مصور، جدول.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۶۴۶۵-۹۶-۸
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی: Go pro: 7 steps to becoming a network marketing professional.
یادداشت	: بالای عنوان: حرفه‌ای شوید.
عنوان دیگر	: هفت گام برای موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای.
عنوان دیگر	: حرفه‌ای شوید.
موضوع	: بازاریابی چندسطحی.
شناسه افزوده	: فروزنده، مهرداد، مترجم.
رده‌بندی کنگره	: HF۵۴۱۵/۱۲۶/۹ب۲ ۱۳۹۴
رده‌بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۳۷۵۸۱۰۵



انتشارات آموخته

دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان مشتاق دوم، خیابان مهرآباد، کوی ۱۹، پلاک ۴۶
کد پستی: ۸۱۵۸۹۳۸۱۳۱ | صندوق پستی: ۶۶۴-۸۱۶۴۵
تلفن: ۰۲۱) ۳۲۶۱۶۳۶۰ | ارتباط مستقیم: ۰۲۱) ۳۲۶۱۶۳۶۰
info@amookhteh.ir | www.amookhteh.ir

هفت گام برای حرفه‌ای شدن در

بازاریابی شبکه‌ای

اریک وور

ترجمه‌ی مهرداد فروزنده

ویراستار: نوشا صفاهانی

آماده‌سازی: انتشارات آموخته

صفحه‌آرا: فرزاد همی

نمونه‌خوان: پیام زمانی

طراحی جلد: حمید میزبانی

لیتوگرافی: طلوع ● چاپ: پارسا ● صحافی: برادر
چاپ اول: ۱۳۹۴ ● شمارگان: ۳۰۰۰ نسخه ● قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

© حق چاپ: ۱۳۹۴، انتشارات آموخته

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۴۶۵-۹۶-۸

ISBN: 978-600-6465-96-8

هر گونه استفاده از مطالب این کتاب اعم از بازنویسی، خلاصه‌سازی، نقل مطالب آموزشی، برداشت به صورت دست‌نویس، کپی، تکثیر و یا هر گونه چاپ سنتی و دیجیتال، استفاده به صورت کتاب الکترونیکی، لوح فشرده، قراردادن مطالب بر روی اینترنت و وبسایت‌ها و یا هر گونه شبکه کامپیوتری دیگر و به طور کل هر گونه استفاده‌ی اشخاص حقیقی و حقوقی در جهت منافع مادی و معنوی خود، بدون اجازه‌ی کتبی ناشر ممنوع و بر اساس بنده ماده‌ی ۲۳ قانون حمایت از حقوق مؤلفان و مصنفان و قوانین مربوط به جرایم رایانه‌ای کشور قابل پیگیری در محاکم قضایی است.



مقدمه‌ی ناشر

تأثیر تحولات اقتصاد جهانی بر عملکرد کسب‌وکارهای امروزی بر هیچ کس پوشیده نیست. در کنار این تحولات، جهانی‌شدن، توسعه‌ی فناوری و شفافیت انتقال اطلاعات و به دنبال آن مشتریان هوشیار، تنوع الگوهای کسب‌وکار و تشدید رقابت را در پی داشته است و در این فضای رقابتی، تلاش بنگاه‌ها برای افزایش سهم بازار، تلاشی برای تسخیر قلب و روح و روان مشتریان بالقوه و بالفعل است.

انتشارات آموخته در راستای تحولات و تشدید رقابت جهانی و فرهنگ مبتنی بر اختصاص بهینه‌ی منابع محدود به منظور تأمین حداکثر نیازها که همانا پیام اقتصادی دانش بازاریابی است، وظیفه‌ی خود دانسته با انتشار آموزه‌های مکتوب دانش علمی و نوین بازاریابی، نگاه ویژه‌ای به این حوزه داشته باشد.

امید است تلاش مجموعه‌ی انتشارات بتواند ضمن اقناع جامعه‌ی کسب‌وکار، سهم بسزایی در توسعه و گسترش روزافزون دانش بازاریابی داشته باشد.

انتشارات آموخته

... فهرست مطالب ...

۸	پیشگفتار مترجم
۱۰	درباره‌ی نویسنده
۱۱	سپاسگزاری نویسنده
۱۳	مقدمه
۱۷	فصل اول: بازاریابی شبکه‌ای کامل نیست؛ فقط بهتر است
۳۷	فصل دوم: اگر در نظر دارید وارد بازاریابی شبکه‌ای شوید، تصمیم بگیرید که یک حرفه‌ای شوید
۴۳	فصل سوم: مانند همه‌ی حرفه‌ها به یادگیری مهارت‌های چندی نیاز خواهید داشت
۴۷	فصل چهارم: (مهارت اول: یافتن مشتریان بالقوه)
۵۵	فصل پنجم: (مهارت دوم: دعوت از مشتریان بالقوه برای آشنایی با محصول یا فرصت)
۸۳	فصل ششم: (مهارت سوم: معرفی محصول یا فرصت به مشتریان بالقوه‌ی خود)
۹۱	فصل هفتم: (مهارت چهارم: پیگیری مشتریان بالقوه)
۱۰۷	فصل هشتم: (مهارت پنجم: کمک به مشتریان بالقوه برای تبدیل شدن به مشتری یا توزیع‌کننده)
۱۱۵	فصل نهم: (مهارت ششم: کمک به توزیع‌کننده‌ی جدید برای شروع درست کار)
۱۲۵	فصل دهم: (مهارت هفتم: پیشبرد رویدادها و مناسبت‌ها)
۱۳۳	فصل یازدهم: هر چیز ارزشمندی به زمان نیاز دارد
۱۴۷	فصل دوازدهم: ارزش آن را دارد

پیشگفتار مترجم

تغییر دنیای کسب و کار، استفاده از شیوه‌های نوین فروش و بازاریابی را اجتناب‌ناپذیر کرده است. یکی از مهم‌ترین این تغییرات، کاهش کارایی تبلیغات انبوه از یک سو و افزایش اثربخشی توصیه‌های شخصی و تبلیغات دهان‌به‌دهان از سوی دیگر است. در این میان بازاریابی شبکه‌ای که مبتنی بر شبکه‌سازی، فروش مستقیم و روابط تعاملی است، یکی از کارآمدترین شیوه‌های بازاریابی به شمار می‌رود.

موفقیت بازاریابی شبکه‌ای سبب شده شرکت‌های معتبر و متعددی در سراسر جهان از آن استفاده کنند. علی‌رغم فراهم آمدن بسترهای قانونی و آغاز فعالیت قانونی چند شرکت داخلی که در این زمینه ورود موفق داشته‌اند، هنوز در برابر این شیوهی کارآمد بازاریابی مقاومت‌هایی وجود دارد که به طور کلی می‌توان ریشه‌ی آن را به دو دسته‌ی کلی تقسیم کرد.

اول، ماهیت جدید و ناشناخته‌ی این شیوه است که استفاده از آن باعث تغییراتی در سازمان‌ها و روابط تجاری و مدیران آنها می‌شود و بی‌تردید در برابر آن، نوعی مقاومت طبیعی وجود دارد. دوم، ورود نااهلان طی سال‌های گذشته به این حوزه بوده که با نقاب بازاریابی شبکه‌ای، فعالیت‌های هرمی غیرقانونی و فرصت‌طلبانه‌ای را ترتیب داده و اعتماد عمومی به بازاریابی شبکه‌ای را خدشه‌دار کرده‌اند.

با آگاه‌تر شدن جامعه، پشتیبانی قانون از فعالیت‌های این حوزه و تلاش فعالان بازاریابی شبکه‌ای، به مرور زمان مقاومت‌ها و مخالفت‌هایی از این دست کم‌رنگ و کم‌رنگ‌تر خواهد شد. همچنین تصورات منفی و اشتباه عامه نسبت به بازاریابی شبکه‌ای تغییر خواهد کرد و بر ماست که با آمادگی کامل به استقبال این تغییر برویم و حتی به شکل‌گیری این تغییر سرعت ببخشیم. لازمه‌ی این کار، کسب دانش و آگاهی لازم و به‌کارگیری عملی و صحیح این آموزه‌ها است.

اریک وور بدون شک یکی از موفق‌ترین افراد حوزه‌ی بازاریابی شبکه‌ای به شمار می‌رود و درآمد چشمگیر او نیز مؤید این موضوع است. وی با ۲۵ سال تلاش و تجربه‌ی مستمر و موفق در بازاریابی شبکه‌ای به یکی از چهره‌های تأثیرگذار، صاحب‌نظر و صاحب‌نام این حوزه تبدیل شده است. از این رو بر آن شدیم تا مقدمات انتشار کتاب وی را که پرفروش‌ترین کتاب بازاریابی شبکه‌ای در جهان است، فراهم آوریم.

کتاب بازاریابی شبکه‌ای شامل چکیده‌ای ناب و مفید از تجربیات موفق، بی‌بدیل و ارزشمند کارشناسان، صاحب‌نظران و به ویژه خود اریک وور در حوزه‌ی بازاریابی شبکه‌ای است. وی در این اثر به خوبی هر آنچه را که برای موفقیت یک فرد در بازاریابی شبکه‌ای نیاز است، یکجا و نظام‌یافته به مخاطب عرضه کرده است.

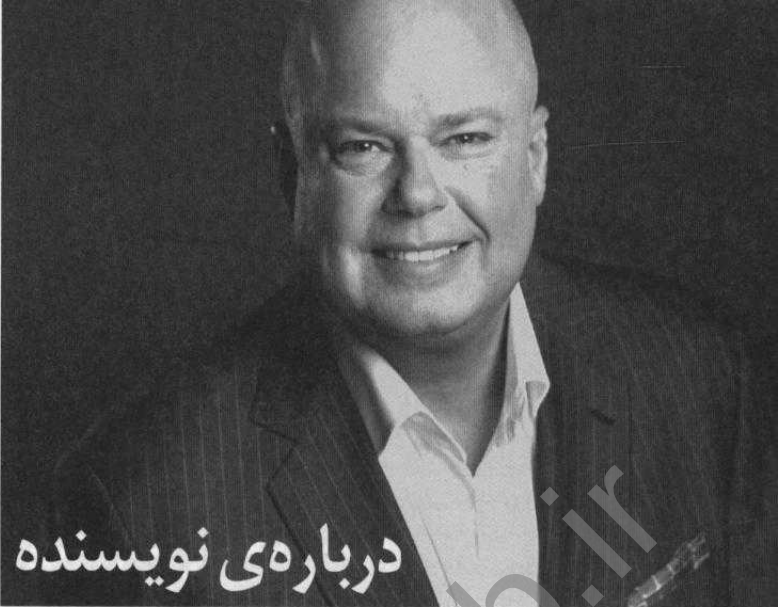
نثر شیوا، روان، کاربردی و قابل فهم اریک وور، سبب استقبال گسترده‌ی جهانی از این اثر شده است. مترجم نیز تلاش کرده به رسم امانت‌داری تمام ویژگی‌های مثبت این اثر را در ترجمه‌ی آن به فارسی حفظ کند تا بتواند پیام ناب نویسنده را تا حد امکان بدون هیچ کم و کاستی به مخاطب فارسی‌زبان انتقال دهد.

این کتاب به دلیل دارا بودن نکات کاربردی در حوزه‌ی فروش و به ویژه فروش مستقیم، می‌تواند مورد استفاده‌ی همه‌ی فعالان بازاریابی شبکه‌ای، ویزیتورها، بازاریابان، کارشناسان، مشاوران، فروشندگان و سایر فعالان حوزه‌ی کسب‌وکار قرار گیرد. از این رو چنانچه از محتوای این اثر استفاده‌ی مطلوب را بردید، با معرفی آن به دیگران به توسعه و پیشرفت کسب‌وکار و سازمان خود و دیگران کمک کنید.

با وجود همه‌ی تلاش‌ها، این اثر نیز همچون هر اثر دیگری خالی از اشکال نخواهد بود و از این رو صمیمانه در انتظار دیدگاه‌های ارزشمند شما مخاطبان گرامی برای بهبود اثر در چاپ‌های آتی خواهیم بود.

مهرداد فروزنده

بهار ۱۳۹۴



درباره‌ی نویسنده

اریک وور بیش از ۲۵ سال است که در حوزه‌ی بازاریابی شبکه‌ای سرآمد است. او به افتخارات متعددی به عنوان یک حرفه‌ای در بازاریابی شبکه‌ای دست یافته است:

- کسب درآمدی بالغ بر ۱۵ میلیون دلار؛
- بنانهادن سازمان‌هایی با بیش از ۵۰۰/۰۰۰ توزیع‌کننده در ۶۰ کشور جهان؛
- ریاست یک شرکت فروش مستقیم به ارزش ۲۰۰ میلیون دلار؛
- مدیر و بنیانگذار شرکت The Peoples Network-FPN؛
- قرارگیری در میان هفت مشاور برتر سال در صنعت فروشندگی مستقیم.

اریک در طول مسیر شغلی خود به یک مربی ماهر نیز تبدیل شده و رویدادهای زنده‌ای را با شرکت بیش از ۲۵۰/۰۰۰ نفر در سراسر جهان برگزار کرده است. در این رویدادها به افراد آموزش می‌دهد که چگونه می‌توانند در حوزه‌ی بازاریابی شبکه‌ای حرفه‌ای شوند. او با آنتونی رابینز، جیم ران، برایان ترپسی، دنیس ویتلی، استیون کاوی، تام بیتزر، لس براون، اوگ ماندینو، دیوید باخ، رابرت کیوساکی، هاروی مک‌کی، آرت ویلیامز، کن بلانچارد، تام راس، دنیل پینک، مارک ویکتور هانسن، جک کنفیلد، جفری گیتور، تام هاپکینز و بسیاری از افراد دیگر همکاری داشته است.

اریک وور در سال ۲۰۰۹، وبسایت NetworkMarketingPro.com را راه‌اندازی کرد؛ این وبسایت آموزشی بیشترین بیننده را در حوزه‌ی بازاریابی شبکه‌ای دارد و مخاطبان آن در ۱۳۷ کشور جهان پراکنده‌اند. این سایت از زمان شروع به کار خود، صدها فیلم آموزشی رایگان حاوی ده‌ها مصاحبه با توزیع‌کنندگان موفق جهان و تأثیرگذارترین رویدادهای آموزشی در حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای را به نمایش گذاشته است.

سیاسگزاری نویسنده

من نویسنده نیستم، اجازه دهید این را در ابتدا گفته باشم. مسیری که به نوشتن این کتاب منجر شده، مسیری بس طولانی و پر پیچ و خم بوده است. در گذشته بارها تصمیم به نوشتن کتاب گرفته‌ام و حتی برای انجام دادن این کار از چند داستان‌نویس نیز دعوت به همکاری کرده‌ام، ولی در نهایت آنچه می‌خواستم از آب در نمی‌آمد؛ در نتیجه فکر نمی‌کنم اکنون چاره‌ای داشته باشید مگر اینکه این کتاب را بانثر و واژگان خود من قبول کنید.

من بهترین شبکه‌ساز هم نیستم. اگر چه شغلی دارم که بیشتر افراد از آن به عنوان یک شغل بسیار موفق نام می‌برند، ولی بهتر از من هم وجود دارد فقط اعتقاد راسخ دارم که قابلیت درک این موضوع را که افراد موفق چه می‌کنند داشته‌ام و قادرم آن را به گونه‌ای قابل فهم به دیگران انتقال دهم. بازاریابی شبکه‌ای نیز «واژگان خاص» خود را دارد. بعضی از شرکت‌ها افراد خود را توزیع‌کننده می‌نامند، بعضی آنها را اعضای تیم می‌نامند و باز هستند شرکت‌هایی که نام شرکاء، ترویج‌دهندگان و وابسته‌ها را بر آنها می‌گذارند.

مهم نام توزیع‌کننده یا انتخاب هر واژه‌ی دیگری نیست؛ خواهش منم فقط اجازه دهید این انتخاب هنگام مطالعه‌ی کتاب حواس شما را از موضوع اصلی منحرف نکند. بر مفاهیم و نه اسامی توجه داشته باشید. مفاهیم هیچ‌گاه تغییر نمی‌کنند، در حالی که اسامی همواره در حال تغییر هستند. پیش از آغاز، اجازه می‌خواهم از بعضی از افراد مهم تشکر کنم.

از همسر من مارینا سپاسگزارم که خلوتی داشت، به همه‌ی فرزندانم، تیلور، الکساندرا، دانیلا، جندلر، دومینیک، و نوام اتان افتخار می‌کنم. تردیدی ندارم که در این جهان کارهای فوق‌العاده‌ای از شما سر خواهد زد. از والدین و سایر افراد خانواده‌ام، از همه‌ی شما به دلیل محبت و پشتیبانی‌تان در تمام طول زندگی‌ام سپاسگزارم. من عاشق خانواده‌ی خود هستم.

هزاران دوستی که در سراسر جهان دارم، شما و اقبا به اعضای خانواده‌ی من تبدیل شده‌اید. شنیده‌ام که گفته می‌شود «دوستی خود ثروتی است» و به همین دلیل است که احساس می‌کنم ثروتمند هستم. از چاد پرورتر که بدون او ایده‌ی وب‌سایت بازاریابی شبکه‌ای عملی نمی‌شد، بابت همه‌ی سخت‌کوشی و ایثارش سپاسگزارم. بسیار سپاسگزارم از ملودی مارلر، فورش، بلیت ویرایش و سازم‌لدهی این کتاب سپاسگزارم. بدون کمک او، امکان انتشار این کتاب وجود نداشت.

از حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای به دلیل نجات زندگی‌ام در سال ۱۹۸۸ سپاسگزارم. از من مرد بهتری ساخت و همواره قدر دان و سپاسگزار آن خواهم بود.

مقدمه

اولین باری را که با بازاریابی شبکه‌ای آشنا شدم خوب به یاد می‌آورم. زمان آن به ژانویه سال ۱۹۸۸ باز می‌گردد. در آن زمان ۳۳ سال داشتم و شغلم فروش مستغلات ملکی برای شرکت کوچکی بود که به پدرم و یکی از دوستان او به نام جان جویس تعلق داشت.

به تازگی ازدواج کرده بودم و پسر کوچکی داشتم. از عهده‌ی پرداخت مخارج خود بر نمی‌آمدم و از این بابت بسیار نگران بودم. سال قبل از آن حدود ۵۴/۰۰۰ دلار حق‌العمر فروش مستغلات ملکی عایدم شده بود که درآمد بدی نبود. مسأله این بود که مخارج ما ۶۰/۰۰۰ دلار شده بود و وجهی نیز بابت پرداخت مالیات پس‌انداز نکرده بودم؛ مالیاتی که موعد پرداخت آن یکی دو ماه دیگر فرا می‌رسید. وقتی جان جویس نزد من آمد و گفت: «اریک، فکر می‌کنم راهی برای خودمان پیدا کرده‌ام که می‌توانیم درآمد بیشتری کسب کنیم». گفتم: «بیشتر توضیح بده!». او ادامه داد که یکی از دوستان خوب او قرار است چیزی را به ما نشان بدهد و دعوت کرده به منزل او برویم. بنابراین با جان و پدرم سوار خودرو شده و راه افتادیم. هنگام ورود، او ما را به اتاق پذیرایی راهنمایی کرد، نواری را در ویدیو قرار داد و دکمه‌ی نمایش را فشار داد. نشستیم و فیلم احمقانه‌ی او را دیدیم. فیلم حاوی خودروهای تشریفاتی و کاخ و قصرهای زیاد و افرادی بود که شهادت می‌دادند واقعاً یک‌شبه صاحب ثروت زیادی شده‌اند. این قصه به قدری بلندپروازانه بود که اصلاً صحت و درستی آن را نمی‌توانستم باور کنم؛ بنابراین به همه گفتم این ایده‌ی خوبی نیست و اصلاً علاقه‌ای به آن ندارم. فیلترهای روحی و روانی من اصلاً اجازه‌ی ورود چنین داستان‌هایی را نمی‌دادند.

بعد از این، اتفاق جالبی افتاد. جان و پدرم هر دو گفتند: «بد است؛ اما ما در نظر داریم آن را انجام دهیم».

این پیش‌آمد تأثیر فوق‌العاده‌ای روی من گذاشت؛ چون بدتر از بی‌پولی و بدهکاری این است که شاهد آن باشید که این دو نفر بدون شما صاحب پول

و درآمد هنگفتی بشوند! بنابراین نظرم عوض شد و پدرم را به کنار کشیده و از او سؤال کردم که آیا می‌تواند مقداری پول به من قرض دهد تا من نیز مشارکت کنم. خدا را شکر که جواب مثبت داد؛ چون ورود من به بازاریابی شبکه‌ای زندگی‌ام را به کلی دگرگون ساخت.

وقتی کار را شروع کردم با کسب‌وکار خود همان رفتاری را کردم که دیگران با کسب‌وکار خود می‌کنند؛ یعنی در واقع اصلاً با آن به عنوان کسب‌وکار رفتار نکردم. وارد کار شدم، چند تماس تلفنی گرفتم و امیدوار بودم زمان‌بندی و جایگاه من کافی باشد تا شانس به من روی آورده و چند دلاری کاسب شوم. این فرمول در ابتدا کارایی داشت؛ قدری پول به جیب زدم و این برای من هیجان‌انگیز بود؛ در هر صورت باید بعضی از مسائل را برای شما فاش کنم. در یکی دو ماه اول، راهبرد من بدین گونه بود که به سرعت با همهی دوستان پدرم تماس بگیرم قبل از اینکه او به چنین کاری دست بزند. فکر می‌کردم اگر من تماس بگیرم و به آنها بگویم که پدر و جان هم به گونه‌ای در این امر مشارکت دارند و از آنها بخواهم در جلسه‌ای حضور پیدا کرده یا فیلمی را تماشا کنند در این صورت اگر علاقه‌مند باشند از آنجایی که در تشکیلات و سازمان پدرم او اعتراضی نخواهد داشت. در این کار موفقیت محدودی به دست آوردم ولی همان طور که می‌توانید حدس بزنید این نیز تداوم چندانی نداشت.

پس از گذشت سه ماه از شروع کارم درآمد بازاریابی شبکه‌ای‌ام به‌طور کامل تمام شد. در همین موقع بود که نظر مثبت من نسبت به آن نیز کاملاً تغییر کرد. سرزنش همه‌چیز و همه کس را بابت عدم موفقیت خود آغاز کردم. شخص بالادستی‌ام آن‌طور که باید به من کمک نمی‌کند، شرکت، آموزش کافی نمی‌دهد. افراد زیادی را نمی‌شناسم. هیچ‌کس به دلیل کم سن و سال بودنم برای من احترام قایل نمی‌شود. محصول را سرزنش می‌کردم. شرکت را نکوهش می‌کردم. اقتصاد را سرزنش می‌کردم. در واقع همه را به جز خود نکوهش می‌کردم.

ولی من مشکل بزرگی داشتم؛ سرزنش کردن جهان به پرداخت مخارج من کمکی نمی‌کرد و همچنین مدت‌ها بود که از فضای کاری مستقلات ملکی

نیز فاصله گرفته بودم. گرفتن حق العمل مستغلات ملکی به مدت زمان زیادی نیاز داشت و از سوی دیگر من هیچ‌گونه مدرک دانشگاهی نیز نداشتم. بنابراین، به دست آوردن شغل مناسبی که درآمد خوبی نیز داشته باشد اصلاً امکان‌پذیر نبود. تنها کاری که می‌توانستم برای به دست آوردن پول نقد بکنم بازگشت به بازاریابی شبکه‌ای بود.

بنابراین سر خود را پایین انداخته و به کار خود بازگشتم. در ابتدا، کار چندان ساده نبود. در واقع، در سه سال اول سازمان خود را هفت مرتبه بازسازی کردم! آن را می‌ساختم خراب می‌شد، مجدداً می‌ساختم باز خراب می‌شد و باز می‌ساختم و باز خراب می‌شد. این فرایند بارها تکرار شد.

پس از گذشت آن سال‌ها، کاملاً دل‌سرد شده بودم و تقریباً امید خود را از دست داده بودم. در همین زمان اتفاقی افتاد که زندگی‌ام را عوض کرد. در واقع بهتر بگویم این اتفاق ترکیب دو چیز بود. شب قبل از برگزاری یکی از گردهمایی‌های شرکت بود و من مشغول تماشای اخبار بودم. برنامه، مهمانی داشت که در موضوعی خبره بود که اکنون آن را به خاطر نمی‌آورم. آنچه از ذهن من گذشت این بود: «یک نفر چگونه می‌تواند به فردی خبره در یک زمینه تبدیل شود؟» تنها چیزی که فکر می‌کردم این بود که آنها باید تصمیم گرفته باشند مجرب شوند، تا حد امکان بر هر چیزی اشراف پیدا کنند، هر کتابی را مطالعه کنند، با هر شخصی گفت‌وگو کنند و آنقدر به یادگیری ادامه دهند تا خبره شوند. روز بعد در گردهمایی شرکت، شاهد فوق ستاره‌هایی بودم که این طرف و آن طرف صحنه قدم می‌زدند و بعد، انگار که شما را برق گرفته باشد. سرانجام جرقه‌ای در ذهنم زده شد که اگر واقعاً تصمیم به انجام دادن این کار بگیرم می‌توانم در حوزه‌ی بازاریابی شبکه‌ای خبره شوم. می‌توانم بر روی مهارت‌ها تمرکز کنم. می‌توانم آنقدر تمرین کنم تا خبره شوم و هیچ‌کس نمی‌تواند مرا از این کار باز دارد.

تا آن لحظه همواره به دنبال فرشته‌ی نجاتی بودم. همیشه فکر شانس آوردن بودم. امیدوار بودم از فوق ستاره‌ای حمایت کنم که قرار است همه چیز را

تغییر دهد و همواره می‌ترسیدم مبدا شانس خود را در صورتی که چنین چیزی به سرعت اتفاق نیفتد از دست بدهم.

در یک لحظه همه چیز عوض شد. فهمیدم که اصلاً نباید نگران شانس باشم. زمان‌بندی و جایگاه چیزهای قشنگی هستند، ولی برای موفقیت بلندمدت کافی نیستند. اصلاً نباید نگران بالادستی، شناخت افراد مناسب یا هر چیز دیگری باشم. آنچه باید انجام دهم فقط خبره شدن است.

بنابراین آن روز تصمیم گرفتم کانون توجه خود را تغییر داده و مهارت‌های خود را به گونه‌ای توسعه دهم تا در حوزه‌ی بازاریابی شبکه‌ای به یک حرفه‌ای تبدیل شوم. همین روز بود که زندگی مرا دگرگون کرد.

از آن زمان، زندگی من به یک ماجراجویی شگفت‌انگیز تبدیل شده است. بازاریابی شبکه‌ای، حرفه‌ی من شده است. تمام وقتم آزاد شده است. بیشتر افراد شگفت‌آور اقصی نقاط جهان را ملاقات کرده‌ام. زندگی صدها هزار از مردم جهان را لمس کرده و آنها نیز زندگی مرا لمس کرده‌اند، به همه‌ی نقاط جهان سفر کرده‌ام، به مناسبت‌هایی کمک کرده‌ام که برایم مهم بوده‌اند و بالاتر و مهم‌تر از هر چیز دیگر در این مسیر شخص بهتری شده‌ام.

همه‌ی این چیزها برای من اتفاق افتاده و می‌تواند برای شما نیز اتفاق بیفتد. در این کتاب اصول اساسی‌ای را به شما ارائه خواهم داد که می‌تواند راهنمای شما در جهت حرفه‌ای شدن در حوزه‌ی بازاریابی شبکه‌ای باشد. این اصول ظرف چند دهه‌ی گذشته راهنمای من بوده‌اند و اطمینان کامل دارم که برای شما نیز چنین خواهد بود.

به این ماجراجویی هیجان‌آور جدید خوش آمدید!

