

الفبای بازاریابی شبکه‌ای (۲)

چگونه بدون اینکه خانواده و دوستان خود را فراری دهیم

به درآمد کلان برسیم

دِرک هال

مارک یارنل

شِلِبی هال

والِری بیتس

ترجمه‌ی

علی نعمتی

محمد خضرزاده

انتشارات رخداد کویر



۱۳۹۵

سرشناسه:

وور، اریک _ Worre, Eric

عنوان و نام پدیدآور:

(القبای 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:

۹۷۸-۶۰۰-۹۵۱۶۲-۲-۹، 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

القبای بازاریابی شبکه‌ای (جلد دوم)

چگونه بدون اینکه خانواده و دوستان، خویشاوندان، فرزندان و همسران ما را متوجه خودمان نکنیم

How to become filthy, Stinking rich through network
marketing without alienating friends and families.

مؤلف: مارک یارنل، والری بیتس، درک هال، سببی 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 هرچه 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 بازار، بی‌شبکه‌ای 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 نویسندگان به‌زیبایی اصطلاح «سقف شیشه‌ای» و نحوه‌ی برخورد زن‌ها با این سقف را کال شکاف کرد و در ادامه از شش استعداد خداداد زن‌ها که از عوامل و دلایل موفقیت آن‌ها در بازار آبی شبکه‌ای است پرده برداشت. در فصل ۷ گفته شد که پول تنها انگیزه‌ی افراد از شبکه‌ای نیست و آنها اهداف و انگیزه‌هایی فراتر از پول و ثروت دارند.

در بخش دوم با عنوان «جعبه‌بازاری 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 و 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 اوج 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 تباد می‌کنند..... ۵۳
- فصل ۱۲ ابزارها و سازه برای رهبری فوق‌العاده..... ۸۱
- فصل ۱۳ رهبری خادمانه (خداگذاری) برای کسب وفاداری پایدار و رضایت شخصی..... ۹۵
- بخش ۳ جعبه‌ابزار بازاریابی — بعد ۹۰ روز: اهردهای 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