

ووری، اریک/Worre, Eric

موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای: هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه / نویسنده اریک ووری؛ مترجم فریبا طیب‌نما - سعید گل‌محمدی
تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۳.
۱۴۴ ص.

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۶۰۸-۸

عنوان اصلی: 2013 Go pro: 7 steps to becoming a network marketing professional.

هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه

بازاریابی چندسطحی

طیب‌نما، فریبا، ۱۳۴۱ - مترجم

گل‌محمدی سیه‌کلان، سعید، ۱۳۶۳ - مترجم

۱۳۹۳ ۲۹۹/۱۲۶/۵۴۱۵HF

۷۲/۶۵۸

۳۶۱/۳۰

موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای

هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای

نویسنده: اریک ووری

مترجمان: فریبا طیب‌نما - سعید گل‌محمدی

ویراستار: الناز خجسته - سارا پورنباتی

صفحه‌آرا: الهه ایمنی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۵

قیمت: ۸۹۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۶۰۸-۸

ISBN: 978-964-236-608-8

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com

 naslenowandish

انتشارات نسل نواندیش

<https://telegram.me/naslenowandish>

مقدمه به قلم مهندس سعید وفایی

به نام خدا

بدون شک در ابتدای عصر طلایی بازاریابی شبکه ای قرار داریم. کسانی که این فرصت را غنیمت شمرده و خود را به این موج بسپارند و با فراز و نشیب های آن همراهی کنند قطعاً تا چند سال آینده موفقیت های غیرقابل باوری را تجربه خواهند کرد. به عنوان یک مدرس و مشاور فروش و بازاریابی و رشد شخصی و پس از ۱۳ سال تجربه ارتباط با سازمانها و افراد بیشمار نمی توانم به راحتی از کنار چنین موجی عبور کنم.

امروز که با چنین اعتقادی در این باره صحبت می کنم، هستند متخصصین و استادی که هنوز متوجه قدرت این تجارت نشده اند و بدون تحقیق مناسب بدون درک صحیحی از این فرصت با نگاهی آلوده به شک با چنین موجی برخورد می کنند. به تمامی اهالی نتورک مارکتینگ این نوید را می دهم که اگر با سیستم اصولی و نه سیستم های بوی و نگرش های آدم یابانه هرمی به راهشان ادامه دهند بدون تردید به دستاوردهای بزرگی می رسند.

یکی از اصول موفقیت که توسط بزرگانی همچون ناپلئون هیل بیان شده این است که تنها راه کسب موفقیت واقعی کمک به دیگران برای موفق شدن است و این الگ اساس کار تیم ها در بازاریابی شبکه ای است.

چیزی که ما در دوره های آموزشی برای بازاریابان شبکه ای تاکید داریم این است که بازاریابی شبکه ای سیستم پیچیده ای ندارد ولی از طرفی نباید گول سادگی اش را بخوریم. این کسب و کار همچون کسب و کارهای دیگر اصولی دارد که اگر به درستی رعایت نشود منجر به عدم موفقیت می گردد، گرچه ما در بازاریابی شبکه ای ورشکستگی به آن شکلی که در بازار سنتی با آن روبرو هستیم نداریم. ولی عدم موفقیت می تواند به بهای از دست دادن بهترین فرصت زندگی برای تحولی اساسی و تحقق رویاها و اهداف تمام شود.

کتاب حاضر که توسط دوست خوبم آقای سعید گل محمدی به بازار ارائه شده، یکی از کاربردی ترین و بروز ترین کتابهای منتشر شده در زمینه بازاریابی شبکه ای است و مطالبی که اریک ووری به عنوان یک فرد سرشناس در بازاریابی شبکه ای بیان کرده است می تواند راهگشای تمام نتورکهای خوب ایرانی هم باشد.

این کتاب به خوبی از ابتدایی ترین مراحل یعنی انتخاب شرکت مناسب تا یافتن مشتریان و شرکای تجاری و نحوه دعوت به کار پیگیری و گسترش شبکه و رسیدن به درآمد انفعالی راهنمای شما خواهد بود.

من مطالعه مکرر و به کارگیری مطالب این کتاب را به همه بازاریابان شبکه ای فعال و هدفمند پیشنهاد می کنم.

شاد و دولتمند باشید

مهندس سعید وفائی
سخنران، مدرس، مشاور فروش،
بازاریابی، مدیرین رشد و
تحول شخصی، NLP، بازاریابی شبکه ای

برای دانلود فایل PDF چکیده آثار سعید گل محمدی و مقالات و فیلم های آموزشی در حوزه علم بازاریابی شبکه ای به سایت

www.NimKiloo.com

مراجعه نمایید.

فهرست مطالب

در باره ی نویسنده.....	۱۱
دوره ی حرفه ی بازاریابی شبکه ای.....	۱۳
سازگاری ها.....	۱۵
پیشگفتار.....	۱۷
فصل اول: بازاریابی شبکه ای بی کم و کاست نیست، بلکه صرفاً شیوه ای مناسب تر است.....	۲۱
فصل دوم: اگر قصد دارید وارد حرفه ی بازاریابی شبکه ای شوید؛ تصمیم بگیرید که حرفه ای باشید؛ با عزمی راسخ.....	۳۹
فصل سوم: همچون دیگر مشاغل باید برخی مهارت ها را بیاموزید.....	۴۵
فصل چهارم: مهارت شماره ی ۱- مشتری یابی کنید.....	۴۹
فصل پنجم: مهارت شماره ی ۲- از مشتریان دعوت کنید - محصول یا موقعیت شما را بشناسند.....	۵۵
فصل ششم: مهارت شماره ی ۳- محصول یا فرصت های کاری خود را به مشتری معرفی کنید.....	۷۹
فصل هفتم: مهارت شماره ی ۴- مشتریان را دنبال کنید.....	۸۷
فصل هشتم: مهارت شماره ی ۵- به مشتریان کمک کنید تا خریدار یا فروشنده شوند.....	۱۰۱

- فصل نهم. مهارت شماره‌ی ۶- به فروشندگان جدید کمک کنید تا بی‌درنگ دست‌به‌کار شوند** ۱۰۷
- فصل دهم. مهارت شماره‌ی ۷- برگزاری همایش‌های تبلیغی** ۱۱۵
- فصل یازدهم. تحقق هر چیز ارزشمند زمان می‌برد** ۱۲۳
- فصل دوازدهم. با این وجود به زحمتش می‌ارزد!** ۱۳۵

درباره‌ی نویسنده

«آر. ک. وور» به مدت ۲۵ سال، پیشگام حرفه بازاریابی شبکه‌ای بوده است. چک‌های از موفقیت‌های او به عنوان متخصص حرفه‌ای ارزشمند با بهره‌وری بالا از این قرار است:

کسب درآمد بیش از پانزده میلیون دلار
مؤسس سازمان‌های فروش با بیش از ۵۰۰/۰۰۰ فروشنده در بیش از شصت کشور دنیا

ریاست شرکتی با دوستان میدان دلار فروش مستقیم
بنیانگذار و رئیس شرکت (TDN) شبکه‌ی اجتماعی
مشاور بازاریابی با درآمد هفت رقمی در سال و ارتقا دادن این فعالیت به سمت فروش مستقیم.

اریک در این مسیر به گونه‌ای هدفمند به مربی بزرگی تبدیل شد و مجری همایش‌های زنده‌ای با حضور بیش از ۲۵۰ هزار شرکت‌کننده در سراسر جهان بود تا به آن‌ها بیاموزد که چگونه متخصص بازاریابی شبکه‌ای شوند. او با آنتونی رابینز، مرحوم جیم رون، برایان تریسی، دنیس ویتلی، مرحوم استفان کاوی، تام پیترز، لس براون، مرحوم آگ ماندیو، دیوید بچ، رابرت کیوزاکی، هاروی مک کی، آرت ویلیامز، کن بلانچارد، تام رت، دنیل پینک، مارک ویکتور هنس، جک کنفیلد، جفری گیتومر، تام هاپکینز و بسیاری افراد برجسته‌ی دیگر برنامه‌ی مشترک اجرا کرده است.

اریک در سال ۲۰۰۹، پایگاه اطلاع‌رسانی بازاریابی شبکه‌ای را بنیان گذاشت که پربیننده‌ترین پایگاه اینترنتی آموزشی در حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای حرفه‌ای در ۱۳۷ کشور جهان است. که از آغاز تاکنون صدها ویدئوی آموزشی را به رایگان ارائه کرده است و مصاحبه‌های بیشماری را با موفق‌ترین و بزرگ‌ترین مدیران فروش جهانی انجام داده و مؤثرترین هدایای آموزشی را در حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای برگزار کرده است. او ویدئوهایش را با این عبارت به پایان می‌برد:

«خانم‌ها، آقایان، آرزو می‌کنم متخصص بازاریابی شبکه‌ای شوید. پس عزمتان را جزم کنید که این حرفه را برگزینید و مسلم بدانید که ما راه بهتری در پیش گرفته‌ایم. بیایید جهان را باخبر کنیم.»

درباره‌ی حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای

سایت اینترنتی بازاریابی شبکه‌ای در سال ۲۰۰۹ با هدف ارائه‌ی یک منبع رایگان کمک آموزشی و ارتقای حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای راه‌اندازی شد و هزاران وبینوی آموزشی رایگان و مصاحبه‌های میلیون‌دلاری با کارآفرینان و دیگر سازمان‌ها را با اطلاعاتی ارزشمند در اختیار همگان قرار دارد.

هدف ما این است که تا حد امکان این کتاب را به دست همگان برسانیم. برای تحقق این امر، خرید کلان را برنامه‌ریزی کردیم تا بازاریابان در هر لحظه امکان دسترسی به شاخص‌های مهم را داشته باشند. پیشنهاد می‌کنیم: کتاب را در اختیار تمام افراد گروه‌تان بگذارید.

نسخه‌ای از کتاب را در اختیار هر عضو تازه‌وارد قرار دهید.

در تمام همایش‌ها این کتاب را در دسترس همگان بگذارید.

پیشگفتار

روز را که برای نخستین بار با بازاریابی شبکه‌ای آشنا شدم به خاطر می‌آورم. آن سال بودم که در شرکت پدرم و دوستش جان جویس، به فروش مستغلات مشغول شده بودم. از دواج کرده بودم و به درآمدم به شدت نیاز داشتم.

یک سال پیش از آن که درآمدی ۴۵۰۰۰ دلاری از کمیسیون معاملات املاک به دست آورم که البته رقم خوبی بود، با مشکل هزینه‌هایم مواجه بودم که بالغ بر ۶۰/۰۰۰ دلار بود و برای پرداخت مالیاتی که فقط چندماه به موعد سر رسیدش مانده بود نیز پس‌انداز نداشتم.

آن روز را به خاطر می‌آورم که جان جویس نزد من آمد و گفت: «اریک! راهی برای افزایش درآمد به ذهنم رسیده!» از او خواستم بیشتر توضیح بدهد. قضیه از این قرار بود که یکی از دوستانش در تماشای کرده بود تا برای شنیدن ایده‌های جدیدش به خانه‌اش برویم. من نیز همراه جان و پدرم به منزل او رفتم.

دوست جویس ما را به اتاق نشیمن راهنمایی و فیلمی برای نمایش گذاشت. ما نیز در سراسر شب فیلمی احمقانه را تماشا کردیم که فقط خانه‌های عیانی و لیموزین‌های ثروتمندان را نشان می‌داد و چنان اغراق‌آمیز و باور نکردنی بود که به دیگران گفتم به نظر من ایده‌ی خوبی نیست و من علاقه‌ای به آن ندارم. گویی ذهن من اجازه‌ی ورود چنین داده‌هایی را نمی‌داد.

این‌جا بود که حادثه‌ای جالب رخ داد. جان و پدرم گفتند: «درست است که موضوع خیلی خیلی بدی بود؛ اما به هر حال ما قصد داریم آن را عملی کنیم.» رفتار آن‌ها تأثیری عمیق بر من گذاشت. تصور این‌که پدرم و شریکش می‌خواستند بدون من پولدار شوند از ورشکستگی و بدهکاری‌ام در آن روزها مصیبت‌بارتر بود! بنابراین روش خود را عوض کردم، و از پدرم خواستم برای امضای قرارداد مقداری پول به من قرض بدهد. خدا را شکر می‌کنم که پیشنهادم را پذیرفت، زیرا حرفه فروشندگی بازاریابی شبکه‌ای زندگی‌ام را به کلی دگرگون ساخت.

هنگامی که کار را شروع کردم، رفتارم به اغلب کسانی شباهت داشت که ادعا می‌کنند شما را در مذاکرات در ماه‌های نخست چند تماس تلفنی گرفتم و امیدوار بودم با دست‌شویی و موقعیتیابی شانس بیاورم کسب درآمد کنم. البته در ابتدا همین‌گونه بود. به استی پول در می‌آوردم و برایم جذاب بود؛ اما اذعان می‌کنم که:

چند ماه اول، تنها خط مشی‌ام این بود که در تماس با دوستان پدرم، پیش‌دستی کنم. گمان می‌بردم اگر پدرم و جان جیس را در این کار مشارکت دهم و آن‌ها را به تماشای یک فیلم یا شرکت در یک همایش دعوت و نظرشان را جلب کنم، پدرم از کسب اعتبار من ناراحت نمی‌شود چون من نیز عضوی از تشکیلات او هستم.

در این کار موفقیت نسبی نیز به‌دست آوردم؛ اما شاید حدس زده باشید که این باور چندان دوام نیافت. سه ماه پس از فعالیت در بازاریابی شبکه‌ای، درآمدم به‌شدت افت و سپس رفتارم کاملاً تغییر کرد. از این‌رو همه‌چیز و همه‌کس را به‌خاطر عدم موفقیت‌م سرزنش می‌کردم. مدیر ارشدم نیز کمک

چندانی نمی‌کرد شرکت آموزش کافی نمی‌داد. به دلیل جوان بودن مشتری چندانی نیز نداشتیم، موقعیت کاری خوبی نیز نداشتیم.

جز خودم، خط تولید، شرکت، اوضاع اقتصادی و همه چیز و همه کس را سرزنش می‌کردم. مسأله این بود که مقصر دانستن همه‌ی دنیا کمکی به پرداخت صورت حساب‌هایم نمی‌کرد و پس از دریافت اولین چک کمیسیون فروش، عملاً از چرخه‌ی معاملات خارج شده بودم و چون مدرک دانشگاهی نداشتم، بی‌شک شغلی کم‌درآمد نصیبم می‌شد. در نتیجه تنها شغلی که می‌توانستم انجام داختم به آن درآمدی مختصر دست‌وپا کنم بازگشت به بازاریابی شبکه‌ای بود.

از این روی بی‌عبار و بهانه‌ای کار را از سر گرفتم. ابتدا کار آسانی نبود. درواقع سه سال اول هفته‌بار سیستم سازمانی خود را بازسازی کردم. من می‌ساختم و شرکت ورشکست می‌شد و بارها این روند تکرار شد.

پس از گذشت آن سه سال پشت به پیشه ناامید و سرخورده شدم. ناگهان حادثه‌ای رخ داد که زندگی‌ام را دگرگون کرد. رواقع دو چیز با هم مصادف شد. شب قبل از یک گردهمایی در برنامه‌ی خبری تلویزیون یکی از کارشناسان درباره‌ی موضوعی صحبت می‌کرد. نامش را به‌خاطر نمی‌آورم. آنچه فکرم را مشغول می‌کرد این بود که چگونه شناسایی رانندگان زمینه‌ها خبره می‌شود؟

تنها چیزی که به ذهنم می‌رسید این بود که آن‌ها تصمیم گرفته‌اند. تجربه بیندوزند، تا حد توان بیاموزند، بخوانند و گفتگو کنند تا در آن زمینه خبره شوند.

در گردهمایی بعدی شرکت، با تماشای افراد برجسته‌ای که یکی پس از دیگری به روی صحنه می‌آمدند جرقه‌ای در ذهنم زده شد و مصمم شدم در

بازاریابی شبکه‌ای خبره شوم. پس به تمرین مهارت‌هایم پرداختم تا متخصص شوم و هیچ‌کس نتواند در این راه مرا باز دارد.

تا آن زمان همواره در جستجوی فرشته‌ای بودم تا برایم موفقیت به‌ارمغان آورد. همچنین امیدوار بودم از شخص برجسته‌ای حمایت کن تا همه چیز را دگرگون کند و نگران بودم که اگر چنین واقعه‌ای خیلی زود رخ ندهد، شانسم را از دست بدهم؛ اما بی‌درنگ اوضاع تغییر کرد و دریافتم که نباید نگران نوشتن می‌باشم.

زمان سختی درک موفقیت شغلی عالی است؛ اما نه لزوماً برای موفقیت در بلندمدت. مجبور نبودم راجع به مدیر ارشدم، شناختن افراد به‌درد بخور یا هر چیزی نگران شوم. مهم آن بود که خبره و متخصص شوم.

پس تصمیم گرفتم به موضوعاتی دیگر بپردازم و مهارت‌هایی را کسب کنم تا بتوانم در حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای خبره شوم. در همین زمان بود که زندگی‌ام دگرگون شد.

از آن پس زندگی‌م ماجرای حیرت‌انگیز و بازاریابی شبکه‌ای حرفه‌ی من شده است. وقتم نیز کاملاً آزاد است و با افراد مختلفی در سراسر جهان ملاقات کرده‌ام. علاوه بر آن توانستم با صدها هزار نفر آشنا شوم و خود را نیز به آن‌ها بشناسانم و به سراسر جهان سفر کنم.

پس اهداف مهم خود را ترویج کردم و در این فرایند، به شخص بهتری تبدیل شده‌ام. همه‌ی این وقایع برای من رخ داد و چه بسا برای شما هم پیش بیاید. در این کتاب، می‌خواهم مبانی اساسی‌ای را شرح دهم تا به کمک آن متخصص بازاریابی شبکه‌ای شوید. این اصول در چند دهه‌ی گذشته برای من کارساز بوده و اطمینان دارم که به درد شما نیز می‌خورند.

پس به این دنیای جذاب و شگفتانگیز خوش آمدید!