

شبکه‌ای بازاریابی رمز و راز

مارک یوئل - والری بیتس
درک من شلبی هال

ترجمه‌ی: محمد علی عزیزی

عنوان و نام پدیدآور	رمز و راز بازاریابی شبکه ای : "از طریق بازاریابی شبکه ای پول پارو کنید" / مارک یارنل ... او دیگران / ترجمه محمدعلی عزیزی.
مشخصات نشر	تهران: رویای سبز، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	۳۶۸ ص، ۱۴/۵×۲۱/۵ م.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۷۶۳۶-۹۵-۵
وضعیت فهرست نویسی	فینیا
یادداشت	عنوان اصلی: How to become filthy, stinking rich through network marketing.
یادداشت	نوشته ی مارک یارنل، والر ییتس، درک هال، شلبی هال.
موضوع	بازاریابی چندسطحی
موضوع	Multilevel marketing
موضوع	کسب و کار
موضوع	Business
شناسه افزوده	یارنل، مارک، ۱۹۵۰- م.
شناسه افزوده	Yarnell, Mark
شناسه افزوده	عزیزی، محمدعلی، ۱۳۶۲- [مترجم]
رده بندی کنگره	HF۴۱۵۴۱۳۶۱۳۹۵/۷۱۷
رده بندی دیویی	۸۷۲/۴۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۴۴۱۶۱۵۸

رمز و راز بازاریابی شبکه ای

«به مهاله» ی این کتاب پول پارو کنید»

نوشته ی: مارک یارنل - والر ییتس - درک هال - شلبی هال

ترجمه: محمدعلی عزیزی

سویت چاپ: ۱۳۹۵

ناشر: رویای سبز

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۹۰۰۰ تومان

مرکز فروش: خ انقلاب - خ فخررازی پایین تراز خ لبافی نژاد کوچه ماسه ۳ - پلاک ۱۰ واحد ۳

«مرکز پیش و توسعه کتاب ایران فرهنگ» «انتشارات رویای سبز»

تلفن: ۰۹۲۱۳۵۰۲۶۹۶ - ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲ - ۰۶۶۴۸۱۶۳۵ - ۰۷۶۶۳۰ - ۱۱۰۴۳ - ۶

نمایندگی فروش:

تلفن: ۰۷۱۵۴۱۰۵	مرکز گسترش فرهنگ و مطالعات
تلفن: ۰۶۶۴۸۱۹۰۹	پخش ارمغان دانش
تلفن: ۰۶۶۹۷۸۵۸۲	پخش صدای معاصر
تلفن: ۰۵۱۳۶۰۱۱۹۷۲	پخش ارسطو (مشهد)
تلفن: ۰۶۶۹۶۶۷۶۵	پخش ایده پرداز
تلفن: ۰۶۶۴۱۲۰۹۴	پخش خانه نو
تلفن: ۰۶۶۹۶۲۸۴۵	کتابفروشی ملودی
تلفن: ۰۶۶۴۶۰۲۳۳	پخش کتاب آثار

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



فهرست

- مقدمه مارک یارنل ۹
- بخش ۱: بازاریابی شبکه‌ای به چه معناست ۱۷
- فصل ۱: یک حرفه در حال پیشرفت چگونه شما را ثروتمند می‌کند ۱۹
- فصل ۲: بازاریابی شبکه‌ای برای جمعیت رشد‌ساز یا همان انفجار جمعیت ۲۳
- فصل ۳: انتخاب شرکت مناسب، مهم‌ترین تصمیم در بازاریابی شبکه‌ای است ۴۵
- فصل ۴: نیاز نیست دیگران را برنجانید ۶۷
- فصل ۵: زنان بازاریاب چه‌طور به پول می‌رسند ۸۵
- فصل ۶: تنها هدف میانسالان پول نیست ۱۱۳
- فصل ۷: الگوی توزیع در آینده ۱۲۶
- بخش ۲: یک جعبه ابزار برای رشد سریع ۹۰ روز اول ۱۴۶
- فصل ۸: روش‌های عملی ایجاد یک تجارت بسیار سودآور ۱۵۲

فصل ۹: با خودتان تمرین کنید	۱۸۹
فصل ۱۰: عادات مؤثر در موفقیت حرفه‌ای را در خودتان پرورش دهید	۲۱۱
فصل ۱۱: افرادی که کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای را ضایع می‌کنند	۲۴۲
فصل ۱۲: یک رهبری عالی با استفاده از وسایل ساده	۲۷۳
فصل ۱۳: رهبری خدمتگذار برای به‌دست‌آوردن وفاداری استوار و رضایت فردی	۲۹۱
بخش ۳: جعبه ابزار بازاریابی پس از ۹۰ روز نخست	۳۱۱
فصل ۱۴: جعبه ابزار ۱۰۰ هزار دلاری	۳۱۵
فصل ۱۵: به‌ترین روش‌های جلب مشتری بدون مقاومت	۳۲۹
نتیجه‌گیری	۳۵۵



مقدمه مارک یارنل

من زندگی خوبی را با کمک بازاریابی شبکه‌ای تجربه کرده‌ام. در اوایل زندگی چندان خوبی نداشتیم، مانند سایر دوستانم در دوران رشد سریع جمعیت. تا سن ۳۶ سالگی من سرگردان بودم. آن زمان بر این اعتقاد بودم که زندگی‌ام را مطابق با آن شکل می‌دادم. آن زمان بر این اعتقاد بودم که بین ارزش‌های مادی و معنویات زندگی فقط یکی را می‌توانم انتخاب کنم. انتخاب اول این بود که: بهترین لحظات بودن کنار خانواده را از دست بدهم، دومین انتخابم، قبول یک سری محدودیت‌های کاری و داشتن یک شغل معمولی با دستمزد پایین بود. هر دو گزینه را امتحان کردم اما هیچ کدام زندگی موفق‌تری را برایم نداشت.

حدوداً بیست و شش ساله بودم که در هفته ۶۰ ساعت کار می‌کردم و انصافاً از نظر مالی شرایط خوبی داشتم اما با تمام وجود سعی می‌کردم فرصتی را پیدا کنم تا با خانواده‌ام باشم. پس از آن چندین بار تغییر شغل دادم. از کار در زمینه اتومبیل به کشیشی روی آوردم. در این شغل بیشتر

وقتم آزاد بود و با خانواده بودم. اما پول کافی نداشتم. اگر من هم مانند سایر دوستانم با بازاریابی شبکه‌ای آشنا نشده بودم مطمئناً باید با همین تفکر می‌ماندم. اما به لطف بازاریابی شبکه‌ای در عرض ۲۵ سال گذشته هم وقت و زمان کافی داشتم و هم ثروتمند شده بودم.

پس از جنگ جهانی دوم یعنی بین سال‌های ۱۹۴۶ تا ۱۹۶۴ در آمریکا، جمعیت زیادی متولد شدند، که تعداد آن‌ها به ۷۶ میلیون نفر می‌رسد. این جمعیت زمان بر اقتصاد و فرهنگ و اجتماع آمریکا تأثیر بسیاری داشتند. از مهمترین تأثیرات منفی آن به مسائل اقتصادی می‌توان اشاره کرد.

از بحث و اقبال خوبم بکمی در داستان نزدیکم که از اعضای کلیسا بود، در آوریل سال ۱۹۸۶ مرا با بازاریابی شبکه‌ای آشنا کرد. این آشنایی دقیقاً موقعی بود که بانک دائماً برایم اخبار می‌فرستاد که ماشین دست دوم مرا مصادره خواهد کرد. زمان لازم برای حل مشکل را نداشتم از طرفی مدرک دانشگاهی هم در کار نبود، پس دل را به دریا زدم و خواستم وارد بازاریابی شوم. کار خطرناکی بود. هم برای پرداخت صورت حساب‌ها باید پول قرض می‌گرفتم و هم برای سرمایه‌گذاری در کار جدید. اما در هر صورت تصمیم گرفتم که شروع کنم. در مدت یک سال درآمدم تقریباً به اندازه‌ی ۱۰ برابر حقوق شغل‌های قبلی‌ام بود. در ضمن وقت اضافه هم داشتم تا حدی که به اسپین در کلورادو مهاجرت کنم تا بتوانم هر قدر دوست دارم اسکی روی برف و کایت‌سواری کنم.

به لطف بازاریابی شبکه‌ای توانستم به راحتی هم وقت و زمان کافی را به دست آورم و هم ثروت و پول لازم را. اولین سال را صرف خوش‌گذرانی و لذت بردن کردم. وسایل ورزشی و سرگرمی گران‌قیمت خریدم. اما در پایان سال احساس پوچی زیادی کردم. حسی داشتم که قادر نبودم با مسائل مادی آن را برطرف کنم. داشتم وقت و زمانم را تباه می‌کردم پس تصمیم گرفتم سرکار بروم. تمام تمرکز خود را روی ساخت مجموعه بازاریابی شبکه‌ای گذاشته بودم. با دفترم از خانه تماس گرفتم و درخواست کردم محل کوچک‌ترین گروه توزیع مجموعه را اطلاع دهند. این گروه در حکم ویل فلوریدا بود. به آن‌جا سفر کردم و تقریباً یک سال را به جذب افراد اختصاص دادم.

پس از آن نیز چندین بار به جرت کردم. وقت و درآمد مدام بیشتر می‌شد. احتمالاً آن زمان دنبال جایی برای آرامش بودم. که هیچ‌گاه آن را نیافتم. ولی هم زمان با این سفرها، مطالبی را نیز می‌نوشتم. این مطالب برای جراید در مورد بازاریابی شبکه‌ای بود سال ۱۹۹۶ بود که ناشر بزرگی از من خواست کتابی در همین مورد بنویسم.

نام کتاب من «دوام آوردن در اولین سال بازاریابی شبکه‌ای» بود، حتی تصور نمی‌کردم که کتابم پرفروش‌ترین کتاب بین‌المللی شود. اولین اتفاق افتاد. من نیز معروف شدم. خیلی کم پیش می‌آید که کتابی بیشتر از چند ماه عمر مفید داشته باشد. نویسندگان سریعاً متوجه می‌شوند که ایده‌ها و نظرات آن‌ها همانند تکنولوژی از رده خارج می‌شود. من به تعداد زیاد خوانندگان کتابم می‌بالم و از آن‌ها متشکرم. موقع نگارش آن کتاب هیچ

وب‌سایتی در این باره ساخته نشده بود، پیامی ارسال نشده بود و ایمیلی نیز دریافت نشده بود. من کتابم را قبل از ۱۱ سپتامبر نوشتم آن زمان هنوز هیچ جرقه‌ای در فناوری زده نشده بود. به واقع بازاریابی شبکه‌ای این‌گونه نبود.

من به همراه سایر مؤلفین این کتاب، سعی کرده‌ایم به طور اساسی متفاوت و جدید باشد. شاید هزاران شرکت برای این کار وجود داشته باشند و سیلیون‌ها نفر دچار مشکلات اقتصادی باشند. پس تلاش و سعی مضاعف و شفاف سازی لازم و ضروری است. تمام قصد و سعی ما بر این است تا سؤال‌های شما را این باره را پاسخ دهیم.

اینک چند سؤال می‌رسد در مسائل مالی چند گزینه برای انتخاب دارید؟ آیا راه دیگری به جز بازاریابی شبکه‌ای سراغ دارید که با آن بتوانید سرمایه لازم را پس‌انداز کنید و به راحتی رزق داشته شوید؟ برای بدهی‌های خود چه فکری کرده‌اید؟ از پرداخت مالیات خود راضی هستید؟ بسیاری از مالیات‌هایی که شما می‌دهید برای کمک هزینه به هزاران شرکت‌ها خرج می‌شود. زیرا دولت معتقد است بعضی از شرکت‌ها به اندازه‌ای بزرگ است که هرگز نباید ورشکست شود. نظر شما راجع به این قضیه چیست؟ اگر بنزین هر گالن ۱۰ دلار شود، چه خواهد شد؟ اگر به بیماری یا اتفاق خاصی روبه‌رو شوید، قادرید چندین سال بدون حقوق امرار معاش کنید؟

و حالا می‌رسیم به یک سری از پرسش‌های مربوط به کتاب: فرض کنید شما به این موضوع پی‌برده‌اید که بازاریابی شبکه‌ای از وال استریت، املاک و یا خرید و فروش یک روزه بهتر است. حال شما نحوه انتخاب

شرکت مجاز بازاریابی شبکه‌ای را می‌دانید؟ تفاوت بین شرکت فروش مستقیم و قانونی را با توطئه‌های هرمی تشخیص می‌دهید؟ سرمایه مورد نیاز شرکت برای گسترش در سطح بین‌المللی را می‌دانید؟ در شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای نوع خصوصی آن سود بیشتری دارد یا سهامی عام آن؟ می‌دانید کسب و کار خانگی چه مزایای مالیاتی دارد؟ اگر اطلاع ندارید چه کسی باید شما را آگاه کند؟ اشخاصی که شما را وارد شبکه می‌کنند یا همان فرد بالادست شما، چه نقشی در موفقیت شما دارند؟ آیا او تازه وارد است؟ اگر درست یا فردی از نزدیکان خود را پیدا نکردید که وارد شبکه شود چه کمکی می‌تواند پیدا می‌کنید و چگونه بدون دور کردن اعضای خانواده و استایان کسب و کارتان را رونق می‌بخشید؟ جلسات را در کجا بنا می‌کنید خانگی یا بیرون؟ جای دیگری؟ آیا امکان گسترش اینترنتی کار نیز وجود دارد؟ آیا می‌شود دانست که یک شرکت دوام می‌آورد یا خیر؟

اکنون به سومین سری از سؤالات رسیدیم که به اشخاص فعال و توانایی‌های لازم در این زمینه، پرداخته می‌شود: بهترین روش برای جذب افراد جدید چیست؟ چرا و چگونه زنان در این زمینه بسیارها دلار صاحب می‌شوند؟ چگونه می‌توان بر ترس و مقاومت‌های موجود در راه رسیدن به کسب و کار غلبه کرد؟ برای راه‌اندازی کسب و کار به چه توانایی‌هایی نیاز دارید؟ افرادی هستند که مانع پیشرفت و ترقی شما می‌شوند، با آن‌ها چه می‌کنید؟ چگونه به بهترین وضع موجود افراد را رهبری کنید و به زیرمجموعه‌های خود کمک کنید؟ چگونه با شنیدن نه

مقابله کنیم؟ بازاریابی شبکه‌ای فقط مختص مسائل مالی است یا از آن بالاتر هم می‌رود؟

این کتاب به تمام این پرسش‌ها، پاسخ‌هایی حساب شده و کامل می‌دهد. هم‌چنین راه‌کارهایی برای پیشرفت به شما نشان خواهد داد.

ما ۴ مؤلف هستیم که احتمالاً تا سال ۲۰۵۰ هیچ یک زنده نخواهیم بود. این که بتوان آینده‌ی سرمایه‌داری را پیش‌بینی کرد، یک امر غیر ممکن است. اما با نگاهی به واقعیت می‌شود فهمید همین حالا زمان وارد شدن به این کسب و کار است. هیچ کس نمی‌داند این کار تا چه زمانی معتبر و قابل انجام است. اما چیزی که معلوم است، به دست آوردن پول و داشتن زمان کافی در این شعبه آسان‌تر از آن است. ما سعی کرده‌ایم در این کتاب شما را کاملاً ساده و قابل فهم راهنمایی کنیم. هیچ وقت شرایط ثبات ندارد و دائمی نخواهد بود. اما این روش در حال حاضر بهترین راه برای به دست آوردن ثروت مجاز است. این فنل به منزله‌ی نقشه‌ای آسان برای رسیدن به مقصد موفقیت است. داشتن یکی از این سه یعنی وقت یا پول با هم ممکن است. دیگر احتیاج نیست یکی را قربانی دیگری کنید. من ۲۵ سال همه این کنایه‌ها را تحمل کردم. عده‌ای از آشنایان مرا به دلیل کار در شرکت‌های هرمی به تمسخر گرفتند. اما در این ۲۵ سال افراد زیادی زندگی خود را در شلوغی‌های روزمره هدر دادند. اما من وقت خود را کنار خانواده‌ام سپری کردم. بیشتر افرادی که با آن‌ها برخورد داشتم تا به حال رنگ پاسپورت را ندیده‌اند اما من تا به حال دوبار

پاسپورتم را تعویض کرده‌ام و صفحاتی به آن اضافه نموده‌ام. زیرا از مهر مسئولین پر شده بود و از تمام قاره‌ها روی آن وجود داشت.

من با مدرک دانشگاهی نبود که توانستم دوره‌ی بازاریابی شبکه‌ای را تدریس کنم. من در رشته‌ی روزنامه‌نگاری تحصیل نکردم ولی توانستم پرفروش‌ترین کتاب در سطح جهان را بنویسم. در وال استریت هم سهام نداشتم تا ثروتی پیدا کنم اما توانستم یک سال در جی‌استاد سوئیس زندگی کنم. بدون داشتن روابط سیاسی من و همسرم (والری) در اپرایی در اکراین کنار هادری کلینتون در لژ بیل نشستیم. ارثیه پدری نداشتم، اما توانستم یک تیتلی تفریحی بخرم و لحظات شادی را با دوستانم در جزایر بریتیش بگذرانم. تمام این‌ها را مدیون بازاریابی شبکه‌ای هستم.

می‌شد یک فصل از کتاب را به اموال پنهانی بازاریابی شبکه‌ای اختصاص داد. روابط با دوستان یکی از کوچک‌ترین این اموال است. برای مثال خانواده‌ی دونی و داین واکر، فرزندان و نوادگان آن‌ها هستند. چندین سال قبل ما در شرکت مدتی با هم بودیم ولی بعد راهمان جدا شد. اما دائماً با هم معاشرت داریم. ارزش‌هایمان شبیه به هم هستند و می‌خواهیم حتماً بعد از کار به همراه خانواده‌هایمان دست بگذاریم. دوستی‌ها قابل قیمت‌گذاری نیستند. ما دوستی‌ها را با پول نمی‌سنجیم. خانواده‌ی واکر از بازاریابان بزرگ و حرفه‌ای و هم‌چنین انسان‌های بی‌نظیری هستند. به خاطر همین بازاریابی شبکه‌ای است که آنان وارد زندگی ما شدند.

تمام این تجارت حیرت انگیز و دوست داشتنی را از بازاریابی شبکه‌ای به دست آوردیم. کتاب مذکور حاصل چندین دهه فعالیت و تلاش مستمر در این کار است. به خودتان ربط دارد که با این اطلاعات چه می‌کنید. ما می‌خواهیم یک موضوع را گوشزد کنیم. زندگی من عالی و فوق‌العاده بود. ما هیچ اطلاعاتی نداشتیم، خودم از روش آزمون و خطا آن‌ها را به دست آوردم. اما شما این کتاب را در دست دارید. من اگر این اطلاعات را در ابتدا داشتم می‌توانستم در نیمی از این زمان دوبرابر این موفقیت را به دست آورم. من هیچ نقشه‌ی راهنمایی نداشتیم، اما شما آن را دارید. آن را مطالعه کنید. ما موفقیت و سروزی شما را ضمانت می‌کنیم.