

بازاریابی شبکه ای

زیگ زیگلار

مترجم: حدیث دهقان

سرشناسه : زیگلار، زیگ Ziglar, Zig

عنوان و نام پدیدآور : بازاریابی شبکه‌ای/ زیگ زیگلار؛ مترجم حدیث دهقان.

مشخصات نشر : همگراگان: انتشارات هفت سنگ، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری : ۵۴۴ص. ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۶۷۲۵-۴-۷

وضعیت فهرست نویسی : فیا

یادداشت : عنوان اصلی: Network marketing for dummies, ۲۰۰۱.

یادداشت : این کتاب نخستین بار تحت عنوان "از سیر تا پیاز بازاریابی شبکه‌ای" توسط زینب فرجی،

مصطفی عابدینی فر به فارسی ترجمه و توسط انتشارات ذهن آویز منتشر شده است.

عنوان دیگر : از سیر تا پیاز بازاریابی شبکه‌ای.

موضوع : بازاریابی چندسطحی

موضوع : Multilevel marketing

شناسه افزوده : هیز، جان پاتریک، ۱۹۴۴ - م.

شناسه افزوده : Hayes, John P. (John Patrick)

شناسه ده : دهقان، حدیث، ۱۳۶۴ - مترجم

ه بندی : HF۵۴۱۵/۱۲۶/ز۹ ۱۳۹۵

ده بندی : ۶۵۸/۸

شماره ثبت: ۴۵۸۰۲۲۴



انتشارات هفت سنگ

۰۹۱۱۱۷۰۲۳۷۷ گرگان-نصرآباد

۰۹۳۵۳۸۹۳۹۱ مقابل مسجد جامع

۰۹۳۶۹۶۶۲۷۵۴ انتشارات هفت سنگ

نام کتاب/ بازاریابی شبکه ای زیگ زیگلار

مؤلف/ هیلاری هینتون زیگ زیگلار

مترجم/ حدیث دهقان

ناشر/ هفت سنگ

تیراژ/ ۱۰۰۰

چاپ/ کمال الملک

نوبت و تاریخ چاپ/ اول / ۱۳۹۵

امور فنی/ محمد صالح قربانی نصرآبادی

طراح جلد/ محمد صالح قربانی نصرآبادی

شابک/ ۹۷۸-۶۰۰-۹۶۷۲۵-۴-۷

قیمت / ۲۶۰۰۰ تومان

فهرست

- ۹.....مقدمه
- ۱۱.....بازاریابی شبکه ای چیست؟
- ۱۴.....دوره ی این کتاب
- ۱۵.....بینشی قراردادی مورد استفاده در این کتاب
- ۱۵.....فرضات اصلی
- ۱۷.....این کتاب چهار سانس نهی شده است.
- ۱۸.....بخش اول: چرا بازاریابی شبکه ای کار می کند؟
- ۱۹.....بخش دوم: پیدا کردن و ارزیابی فرصت ها
- ۲۰.....بخش سوم: برای موفقیت آماده شوید
- بخش چهارم: مهارت های بازاریابی و فروش به شما کمک می کند تا در کارتان موفق
باشید.
- ۲۲.....بخش پنجم: بخش مربوط به دهگان ها
- ۲۲.....نمادهای استفاده شده در این کتاب
- ۲۳.....از اینجا به کجا باید رفت؟
- ۲۴.....بخش اول: چرا بازاریابی شبکه ای کار می کند؟
- ۲۵.....فصل اول: نخبندید ۱۰۰ میلیون دلار در سال جدی ست.
- ۴۸.....فصل دوم سابقه دار شدن: آینده به بازاریابی شبکه ای تعلق دارد.

فصل سوم: تصمیم گیری در این رابطه که آیا بازاریابی شبکه ای برای شما کار خواهد کرد؟.....	۷۳
فصل چهارم: پیش از سرمایه گذاری تحقیق کنید.....	۹۷
فصل پنجم: ارزیابی شرکت های بازاریابی شبکه ای.....	۱۱۳
فصل ششم: ارزیابی تیم مدیریتی یک شرکت.....	۱۳۴
فصل هفتم: ارزیابی محصولات و خدمات شرکت.....	۱۵۵
فصل هشتم: سرمایه گذاری در تان.....	۲۱۹
فصل نهم: بعد از امضاء قرارداد.....	۲۴۵
فصل دوازدهم: مشتری را بشناسید.....	۲۹۵
فصل سیزدهم: تعیین ارزش مشتریان.....	۳۱۱
فصل چهاردهم: هنر جستجو.....	۳۳۰
فصل پانزدهم: وقتی از افراد مورد نظرتان جواب مثبت گرفتید: فریاد بزنید: هوراا.....	۳۵۶
فصل هفدهم: ۱۰۱ فعالیت بازاریابی.....	۳۹۹
فصل هجدهم: اما من نمی خواهم یک فروشنده باشم.....	۴۲۵
فصل نوزدهم: توانایی های فروش تان را به سطحی بالاتر ارتقا دهید.....	۴۴۷
فصل بیستم: تربیت مشتریانی راضی و وفادار.....	۴۶۵
فصل بیست و یکم: ده به اضافه ی دو منبع برای بازاریاب ها.....	۴۸۹
فصل بیست و دوم: شخصیت بازاریاب های موفق.....	۴۹۷

فصل بیست و سوم: ده ایده برای پیشرفت کاری ۵۰۹

فصل بیست و چهارم: سوالاتی که معمولا در مورد بازاریابی شبکه ای می پرسید. ۵۲۳

فصل بیست و پنجم: روشهای شروع سریع در بازاریابی شبکه ای ۵۳۳

www.ketab.ir

مقدمه

تقریباً هر روز، در سراسر جهان، مردم با دوستان یا اعضای خانواده دور میز غذاخوری نشسته اند و چنین جملاتی را می گویند: "دیر و زود می فهمم چه کاری باید انجام دهم تا بتوانم به لحاظ مالی روی پای خودم بایستم. قصد دارم کسب و کار خودم را راه بیندازم". شما هم تا به حال چنین مکالمه ای را داشته اید؟ آیا آغازگر این گفتگو بوده اید؟ خوشبختانه با خوشبختانه شما هم یکی از جمله افراد بی شماری هستید که به دنبال مزاحیت های مالی زندگی شان هستند.

اگر با این شانس را داشتیم که با شما سر یک میز بنشینیم و در این گفتگو شرکت کنیم، حتی از شما می پرسیدیم، "چرا هنوز این موقعیت مالی را پیدا نکرده اید؟" شما احتمالاً یکی یا چند مورد از پاسخ های زیر را می دادید:

- من پول ندارم.
- من بی تجربه هستم.
- من نمی دانم باید چه کنم.
- من بلد نیستم چطور این کار را انجام دهم.

و ما هم به شما می گفتیم، "دوست من، چند لحظه به ما فرصت بده تا به تو نشان دهیم که چطور از پس این چالش بریبایی. ما حتی به شما نشان خواهیم داد که چطور می توانید در عرض چند هفته شرایط مالی تان را

تغییر دهید، و شاید هم فقط در عرض چند روز". و اگر به ما اجازه می دادید که بحث را ادامه دهیم، از کیف مان کتاب "بازاریابی شبکه ای" را در می آوردیم و آن را با شما تقسیم می کردیم. و دیگر طولی نمی کشید که ببینید بد شما و کسب و کار خودتان هیچ چیز فاصله نمی اندازد. چه بخواهید تمام وقت کار کنید چه نیمه وقت، چه بخواهید در طول یک ماه هزاران دلار در بیاورید چه کمتر، به هر حال شروع خواهید کرد، خیلی زود.

حتماً می بینید، ما چطور بدون هیچ شناختی از شما می توانیم اینقدر مطمئن در مورد آینده شما حرف بزنیم؟ ما مطمئنیم، چون افرادی مثل شما را می شناسیم. ما دانیم که چه تردیدهایی دارند، و حتی می دانیم تا به حال چه اقدامات مالی انجام داده اند و چه دستاوردهایی دارند، و ایمان داریم که شما می توانید. سبب اگر بخوانید. اوه بله، شما واقعاً باید بخواهید، زیرا حتی اگر ما بتوانیم راه و چاه پول درآوردن و موفقیت را به شما نشان بدهیم، این اتفاق به سادگی نمی افتد. شما برای شروع به سرمایه ی زیادی نیاز ندارید، و نه حتی به تجربه تحصیلات عالی. چیزی که به آن نیاز دارید سخت کوشی است. هی، حتماً تا به حال سخت کار کرده ای؟ درست است؟ اما احتمالاً این کار را نه برای کسب و کار خودت، نه برای دیگران انجام داده ای.

می خواهی بیشتر بدانی؟ پس اجازه بده موقعیت هایی را که در بازاریابی شبکه ای وجود دارد به شما نشان بدهیم. و همینطور چیزی را که شما با عنوان "بازاریابی چندقانیه" می شناسید. این تمام چیزی است که در این کتاب می خوانید. اجازه دهید بیش از پنجاه نفر را که در این رشته موفق بوده اند به شما معرفی کنیم. کسانی که ما آنها را بازاریاب های شبکه ای موفق می دانیم. و تعداد زیادی متخصص، که در جریان این کتاب به شما

خواهند گفت چطور کسب و کار و موفقیت شخصی خودتان را رقم بزنید. بازاریاب های شبکه ای روزانه هزاران نوع محصول و خدمات را در سراسر جهان به فروش می رسانند، و صدها شرکت وجود دارند که منتظرند شما به آنها ملحق شوید. هر ترس و بهانه ای را که با این جمله شروع می شود کنار بگذارید، "من انجاش نمی دهم" و آینده ی خود را در بازاریابی شبکه ای متوجه شوید.

بازاریابی شبکه ای چیست؟

اگر شما این کتاب را به توصیه ی کسی می خوانید (که ما امیدواریم همینطور باشد) این بازاریابی شبکه ای است. اگر شما این کتاب را می خوانید و آن را به کسی پیشنهاد می کنید (که ما واقعا امیدواریم این اتفاق بیافتد)، این هم یک نوع بازاریابی شبکه ای است. در واقع ما هر زمان که اطلاعاتی را در مورد چیزهایی که می پسندیم یا نمی پسندیم با دیگران تقسیم می کنیم، بازاریابی شبکه ای اتفاق می افتد. حالا تصور کنید که برای این کار پول پرداخت شود. این اتفاق بازاریابی شبکه ای "حرفه ای" است! و این موضوع کتاب ماست.

به یک تعریف تکنیکی نیاز دارید؟ بازاریابی شبکه ای نظامی است برای عرضه ی کالاها و خدمات به هزاران فرشنده یا پخش کننده. عرضه کننده ها با فروش کالا و خدمات پول در می آورند، و یا از طریق استخدام و حمایت از فروشندگانی که بخشی از نظام فروش و بازاریابی شان شده اند. درآمد ماهانه توضیح کننده ها از راه حق کمیسیون، سود قرضه، و سود کالاهایی است که در اختیار فروشندگان شبکه شان قرار داده اند.

حالا یک دقیقه صبر کنید. ما می توانیم بعضی از افکار شما را حدس بزنیم، "اوه، بازاریابی شبکه ای. این که به درد فروشنده ها می خورد، به من ربطی ندارد." اما این فکر بدبینانه ای ست دوست من! این یک نتیجه گیری سریع و اشتباه است. برای بازاریابی شبکه ای نیازی نیست که شما یک ابر فروشنده باشید. تجربه هم مهم نیست. اگر شما توانایی برقراری ارتباط با مردم و متقاعد کردن آنها برای خرید و مصرف کالا و خدمات خود را داشته باشید می توانید کسب و کار شبکه ای محور خود را راه بیاندازید. این کتاب موضوعات بسیار مفیدی را پوشش می دهد. به خودتان این فرصت را بدهید که از نکات مفیدی استفاده کنید.

این چیزی ست که بازار یابی شبکه ای هست و نیست:

- بازاریابی شبکه ای با بازاریابی چندگانه (MLM)، کلاهبرداری، غیراخلاقی و غیرقانونی نیست.
- بازاریابی شبکه ای راهی برای پولدار شدن از طریق سرمایه ی دیگران نیست، بلکه این یک سرمایه گذاری شخصی است.
- بازاریابی شبکه ای یک طرح هرمی غیرقانونی و غیراخلاقی نیست.
- بازاریابی شبکه ای یک موقعیت دوره ای برای سریع پولدار شدن نیست.
- بازاریابی شبکه ای جایی نیست که در آن تعدادی برنده به عده ی کمی برنده پول می دهند، این هم یک طرح همی ست.
- بازاریابی شبکه ای موقعیتی نیست که در آن به کسی اجازه دهید برای شما نظام کاری تشکیل دهد.
- بازاریابی شبکه ای فقط مختص فروشنده ها نیست.

- بازاریابی شبکه ای پرهزینه نیست. مثل بسیاری دیگر از مشاغل و تجارت ها هزینه ی اولیه ی کمی نیاز دارد، تقریباً اکثر اوقات کمتر از 500 دلار، و در بعضی موارد نادر حتی زیر 100 دلار.
- بازاریابی شبکه ای فرصتی برای شرکت های بزرگ نیست تا بتوانند محموله های عظیم محصولات شان را به توزیع کننده ها بفروشند.
- بازاریابی شبکه ای فرصتی برای توزیع کننده ها نیست تا به وسیله محصولات و خدماتی که می فروشند، به مشتریان خود دسترسی پیدا کنند.
- بازاریابی شبکه ای به معنی فروش محصولات و خدمات به قیمت گزاف نیست.
- بازاریابی شبکه ای نمی تواند برای افرادی که سخت کوش و مشتاق نیستند کاری انجام دهد.
- بازاریابی شبکه ای برای افرادی نیست که نمی توانند یا نمی خواهند یک روش کارآمد که به دنبال موفق منتهی می شود را دنبال کنند.

به عنوان یک حرفه، بازاریابی شبکه ای هم مانند هر شغل دیگری که در این دنیا وجود دارد، نیازمند تجربه، تحصیلات، سرمایه و قشر خاص دعوت به همکاری می کند، تا به سمت کسب و کاری دلخواه و موفق شیرجه بزنند. البته این حرفه برای همه ی افراد نیز جواب نمی دهد، برای کسانی که نمی خواهند یا نمی توانند به موفقیت هزینه ی لازم را پردازند، و چیزهایی که در این راه مورد نیاز است قربانی کنند. بعد از خواندن این کتاب می فهمید که چه چیزهایی را باید قربانی کرده و تا چه اندازه تعهد در این کار مورد نیاز شماست. و نیز خواهید

دانست که چه پله هایی را برای رسیدن به استادی در این حرفه باید طی کنید. بنابراین، موفقیت در این کار کاملاً به خودتان بستگی دارد.

درباره ی این کتاب

مجبور نیستید این کتاب را از فصل اول بخوانید، و همینطور مجبور نیستید صفحه به صفحه آن را دنبال کنید. ما این کتاب را شبیه به یک دایره المعارف نوشته ایم. بنابراین، شما می توانید هر چیزی را هر زمان که خواستید در آن بخوانید. به عنوان مثال اگر خواستید بدانید بازاریاب های شبکه ای چگونه پول درمی آورند، چقدر در می آورند، به فصل 8 مراجعه کنید. و یا اگر می خواهید بدانید چه سرائی برای موفقیت در این حرفه لازم است ابتدا به فصل 3 و بعد به فصل 22 رجوع کنید که 10 ویژگی را برای افراد واجد شرایط در نظر گرفته است. اگر شما بخواهید تا به یک شرکت بازاریابی شبکه ای ملحق شوید از فصل 4 تا 8 را مطالعه کنید تا بفهمید که باید چگونه شرکت مورد نظرتان را انتخاب کنید. اگر یک بازاریاب شبکه ای هستید و میخواهید برای بهتر شدن و تقویت مهارت های تان از کتاب بگیریید فصول 14، 18 و چند فصل دیگر را مطالعه نمایید. شما ایده های دارید، دست است؟ این کتاب متعلق به شماست، پس خودتان انتخاب کنید. چطور آن را بخوانید. مهم نیست که از کجا خواندن را آغاز می کنید؛ فقط شروع کنید، از هر کجا که دلتان می خواهد. در این کتاب به اندازه ی کافی اطلاعات برای موفق شدن در این حرفه وجود دارد.