

ترفندهای بازاریابی شبکه‌ای

نوشته‌ی

مارک باسل - والری بیتس

درک هال - شلبی هال

ترجمه‌ی

علی یزدانشناس - مریم ادب‌آرازه



عنوان و نام پدیدآور	ترفندهای بازاریابی شبکه‌ای مارک یارنل ... او دیگران ترجمه‌ی علی یزدان‌شناس، مریم ادب‌آوازه.
مشخصات نشر	تهران: سلسله مهر، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	۳۴۴ ص.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۵۲۶۰-۶۲-۵
وضعیت فهرست نویسی	فیمپا
یادداشت	عنوان اصلی: How to become filthy, stinking rich through network marketing.
یادداشت	کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "القای بازاریابی شبکه‌ای" توسط انتشارات رخداد کویر در سال ۱۳۹۴ منتشر شده است.
یادداشت	نوشته‌ی مارک یارنل - والری بیتس - درک هال - شلی هال.
عنوان دیگر	القای بازاریابی شبکه‌ای.
موضوع	بازاریابی چندسطحی Multilevel marketing
موضوع	کسب و کار Business
شناسه افزوده	یارنل، مارک، ۱۹۵۰ - م. Yarnell, Mark
شناسه افزوده	یزدان‌شناس، علی، ۱۳۶۷ - م. مترجم
شناسه افزوده	ادب‌آوازه، مریم، ۱۳۵۴ - م. مترجم
رده بندی کنگره	۱۳۹۵ الف ۷/۱۲۶/۱۵۴۱۵ HF۵۴۱۵
رده بندی دیویی	۶۷۲
شماره کتابشناسی ملی	۱۹۹



ترفندهای بازاریابی شبکه‌ای

نوشته‌ی: مارک یارنل - والری بیتس - درک هال - شلی هال

ترجمه‌ی: علی یزدان‌شناس - مریم ادب‌آوازه

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۶ - تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

ناشر: سلسله مهر - حروف‌نگاری: آبان گرافیک

شابک: ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۵۲۶۰ - ۶۲ - ۵

قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان

مراکز پخش: تهران - خیابان ۱۲ فروردین - کوچه بهشت آیین - شماره ۳۴ طبقه اول

تلفن: ۰۹۱۲۱۲۴۴۹۷۱ - ۶۶ ۴۶ ۱۸ ۸۵ - ۶۶ ۹۶ ۸۸ ۸۵

اصفهان - آمادگاه - کوی سوره - پخش کتاب سوره

تلفن: ۰۹۱۳۳۲۷۷۳۸۷ - ۳۲ ۲۳ ۲۲ ۰۸

فهرست مطالب

پیشگفتار	۱۵
بخش ۱: چرا بازاریابی شبکه‌ای	۲۳
فصل ۱: چگونه یک صنعت رو به رشد می‌تواند شما را ثروتمند کند	۲۵
فصل ۲: بازاریابی شبکه‌ای برای افراد فعال برنامه ثانویه رای بازنشستگی	۳۷
فصل ۳: مهم‌ترین تصمیم در بازاریابی شبکه‌ای انتخاب شرکت مناسب	۵۱
چه کسی این نمایش را می‌گرداند	۵۲
نو یا یا کهنه‌کار	۵۶
رشد کردن یا بالغ شدن	۵۹
آیا محصول تأیید شده است	۶۱
سیستم پشتیبانی چیست	۶۴
پلان سوددهی چیست	۶۵
چه کسی محصولات را تولید می‌کند	۶۶
چشم‌انداز بلند مدت چیست	۶۸

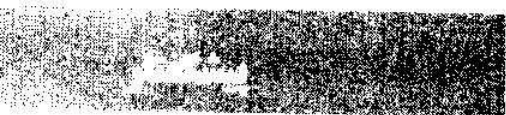
- فصل ۴: نیازی نیست که دوستان و خانواده‌تان را از خودتان بدانید ۷۳
- فصل ۵: چگونه بازاریابان زن ثروتمند می‌شوند کسب و کاری بدون سقفی شیشه‌ای ۸۹
- کسب و کاری بدون تبعیض ۸۹
- دلایلی که زنان در بازاریابی شبکه‌ای دوام می‌آورند و موفق می‌شوند ۹۳
- نسی برای بازگشتن ۹۵
- مهاجرت از شرکت خسته شدن از تبعیض ۹۶
- مدل کسب و کاری ۹۸
- زنان از استعدادهای ذاتی‌شان در این تجارت استفاده می‌کنند ۱۰۱
- شش استعداد ذاتی که بر روی موفقیت تأثیر گذارند ۱۰۱
- استعداد ذاتی ۱: صفات رهبری کلیدی ۱۰۲
- استعداد ذاتی ۲: بازاریابان شبکه‌ای ذاتی ۱۰۴
- استعداد ذاتی ۳: متخصصان محوری ۱۰۵
- استعداد ذاتی ۴: نظم دهنده‌گانی در سطح جهانی ۱۰۶
- استعداد ذاتی ۵: متخصصان چند کاره ۱۰۷
- استعداد ذاتی ۶: احساس محوری ۱۰۸
- مهم‌ترین نگرانی زنان ۱۱۰
- زنان چگونه می‌توانند صنعت بازاریابی شبکه‌ای را ارتقا دهند ۱۱۲
- زمان آن رسیده که تمام پنجره‌ها را باز کنیم ۱۱۳
- فصل ۶: بول تنها کارنامه‌ی انسان‌ها نیست ۱۱۵
- فصل ۷: مدل توزیع برای آینده یک دیدگاه عملی ۵۰۰ ثروتی ۱۲۹
- یک دیدگاه عملی در فرچون ۵۰۰ ۱۲۹
- بخش ۲: ابزارهای شتاب دهنده نود روز نخست ۱۴۵
- نود روز نخست ۱۴۵

فصل ۸: با خودتان مواجه شوید استاد و راهنما را در آینه می‌بینید	۱۴۹
استاد و راهنما را در آینه می‌بینید	۱۴۹
چهار سنگ زیر بنای بنیادی کسب و کار	۱۵۱
اولین سنگ زیر بنایی: منبع کنترل شما	۱۵۲
ابزار ۱: منبع کنترل خودتان را بررسی کنید	۱۵۳
دومین سنگ بنایی: هدف و بینش	۱۵۶
ابزار ۲: وضوح هدف	۱۵۶
ابزار ۳: مهارت بینش و جاسازی آن به طور ناخودآگاه در درونتان	۱۵۸
استفاده از تجسم سازنده برای زنده کردن بینش	۱۶۰
سومین سنگ بنایی: توانایی صاف کردن خودتان با واقعیت فعلی	۱۶۱
ابزار ۴: ارزیابی واقعیت فعلی شما	۱۶۱
چهارمین سنگ بنایی: ایمان و برور	۱۶۳
ابزار ۵: استفاده از قدرت باور	۱۶۳
فصل ۹: تمرین عادات حرفه‌ای محرک موفقیت است	۱۶۷
شش عادت حرفه‌ای	۱۶۹
عادت ۱: خلق رؤیاها و اهداف	۱۷۰
عادت ۲: پرورش افکار درست	۱۷۲
عادت ۳: تجدید روحیه	۱۷۵
عادت ۴: کنار آمدن با احساس رد شدن	۱۷۶
عدل آبارتمان چهار اتاقه	۱۷۸
عادت ۵: شجاع باشید	۱۸۱
داستان امیر و دین در مورد شجاعت	۱۸۳
عادت ۶: تمرین حرفه‌ای پشتکار	۱۸۵

- ۱۸۹ استقامت از طریق کاشت بذر در هر روز
- ۱۹۱ فصل ۱۰: راه‌های عملی برای رشد یک کسب و کار بسیار سودآور
- ۱۹۲ پنج توانمندی مهم
- ۱۹۳ توانمندی ۱: چگونه یک شبکه فوق‌العاده بسازید
- ۱۹۴ بازار رشد و توسعه شبکه
- ۱۹۴ راز ۱: به ۲۵ نفر در بالای فهرست شروع کنید
- ۱۹۶ راز ۲: هر پنجشنبه عقاب را می‌شناسد
- ۱۹۶ راز ۳: اسباب‌بازی‌های اجتماعی
- ۱۹۹ راز ۴: ساختن از طریق رویکردی عملی
- ۲۰۰ راز ۵: استفاده از یک دستگاه اسباب‌بازی
- ۲۰۱ راز ۶: خریداران بالقوه را در فهرست خود جای دهید
- ۲۰۲ راز ۷: درک نیازها و خواسته‌ها
- ۲۰۳ راز ۸: ایجاد یک فهرست جهانی
- ۲۰۳ راز ۹: حفظ یک شبکه‌ی کامل برای بهبود وضعیت خودتان
- ۲۰۴ توانمندی ۲: چگونگی ارائه معرفی به کار
- ۲۰۷ اسراری برای کسب مهارت مؤثر معرفی به کار و دعوت
- ۲۰۸ توانمندی ۳: تمام داستان را بگویید
- ۲۰۸ اسرار مؤثر برای معرفی به کار
- ۲۰۹ راز ۱: معرفی به کار مطابق با نیازهای کاندیداها
- ۲۰۹ راز ۲: ارزش‌گذاری شخصیت خودتان
- ۲۱۰ راز ۳: ارزش‌گذاری شرکت
- ۲۱۱ راز ۴: ارزش‌گذاری محصولات و شور و اشتیاق
- ۲۱۲ راز ۵: به آن‌ها نشان دهید چگونه می‌توانند سریع پولدار شوند

- راز ۶: ادامه روند حرکت رو به جلو ۲۱۲
- توانمندی ۴: چگونه پیگیری و تصدیق کنید ۲۱۳
- اسرار مؤثر برای پیگیری با اعتبارسنجی ۲۱۳
- راز ۱: ارائه شواهد ۲۱۴
- راز ۲: ترتیب ملاقات با یک رهبر ۲۱۴
- راز ۳: برای حرکتی داوطلبانه ۲۱۵
- توانمندی ۵: چگونه اعضای گروه‌تان را حمایت کنید ۲۱۶
- اسرار مؤثر برای حمایت ۲۱۶
- راز ۱: به اعضای جدید کمک کنید ۲۱۶
- راز ۳: برگزاری یک جلسه استراتژی ۲۱۶
- راز ۳: به آن‌ها یک دیدگاه را به صورت در نتیجه‌ی سعی و کوشش آموزش دهید ۲۱۷
- چگونه تجارت‌تان را راه‌اندازی کنید ۲۱۸
- فصل ۱۱: چگونگی شرایط افراد و شرایطی که پتانسیل شما را مسموم می‌کند ۲۲۱
- نقشه بمب‌های سمی ۲۲۶
- بمب سمی ۱: لوازم فرعی بی‌فایده ۲۲۶
- بمب سمی ۲: قاضی که زیاد عذر می‌کند ۲۲۸
- بمب سمی ۳: ناتوانی درونی و مادرزادی ۲۳۰
- بمب سمی ۴: جلسات شبکه اجتماعی ۲۳۲
- بمب سمی ۵: کارشناس محصولات شوید ۲۳۴
- بمب سمی ۶: راه میانبر ۲۳۷
- بمب سمی ۷: گیر کردن در مرحله‌ی شروع ۲۳۸
- بمب سمی ۸: اشباع اطلاعاتی ۲۴۱
- بمب سمی ۹: بانکدار ۲۴۳

فصل ۱۲: ابزاری ساده برای رهبری فوق‌العاده	۲۴۷
فصل ۱۳: برای وفاداری پایدار و رضایت شخصی رهبری خدمتگزار باشید	۲۶۳
پیش زمینه رهبری خدمت‌گزارانه	۲۶۵
ویژگی‌های رهبری خدمت‌گزارانه	۲۶۷
نمونه یک رهبری خدمت‌گزارانه در تجارتان به کار بسته می‌شود	۲۷۶
بخش ۳: بسته مخصوص بازاریابی شما بعد از اولین ۹۰ روز	۲۷۹
بعد از اولین نو	۲۷۹
فصل ۱۴: بسته‌های ۱ هزار دلاری	۲۸۳
ابزار ۱: تمرکز	۲۸۴
ابزار ۲: تأثیرگذاری ۱۱	۲۸۶
ابزار ۳: دسترسی به یک بلاگری ماهر	۲۸۷
ابزار ۴: کار بر روی خود	۲۸۹
ابزار ۵: استراتژی گریز از حس بی‌ارزش بودن	۲۹۱
ابزار ۶: راه حل شغلی مطمئن	۲۹۴
فصل ۱۵: عدم پذیرش نهایی	۲۹۷
نتیجه‌گیری: ساختن میراث خانوادگی نهایی	۳۲۵
در مورد نویسندگان	۳۳۷



مارک یارنل

به لطف و کمک بازاریابی شبکه‌ای توانستم منتهی فوق‌العاده‌ای داشته باشم. اگرچه در ابتدای کار شرایط به‌گونه‌ای دیگر بود. در کورکورانیه بر مبنای دروغی بزرگ زندگی را پذیرفته بودم. تا ۳۶ سالگی باور داشتم که باید میان کمیت و کیفیت زندگی یکی را انتخاب کنم. درواقع، تصور این بود که زمان ارزشمند را می‌توانم فقط برای یکی از این دو مورد صرف کنم. یا آن را با کسانی که دوستشان داشتم بگذرانم و یا این‌که شغلی با حداقل درآمد به هیچ علاقه‌ای هم به آن نداشتیم را در ازای از دست دادن آزادی شخصی‌ام، قبول می‌کردم. من از هر این موارد مقداری را داشتم اما همچنان احساس خوشبختی نمی‌کردم.

زمانی که من در اوایل جوانی، از نظر مالی به موفقیت رسیدم، در هفته ۶۰ ساعت کار می‌کردم و ناامیدانه به دنبال زمان بیشتری بودم تا از گذران وقت در کنار خانواده‌ام لذت ببرم. پس از این‌که تغییر شغل دادم و از صنعت اتومبیل بر روی شغل مربوط به وزارتخانه تمرکز کردم، تازه متوجه شدم که زمان آزاد بیشتر، اما درآمد محدودتری دارم. اگر هیچ‌وقت با صنعت بازاریابی شبکه‌ای آشنا نمی‌شدم، مطمئنم من هم مانند اکثر دوستانم در حالی که آن دروغ بزرگ را باور کرده بودم از این دنیا می‌رفتم؛ اما به برکت بازاریابی شبکه‌ای در مدت ۲۵ سال گذشته توانسته‌ام لذت داشتن ثروت و وقت آزاد را به‌طور هم‌زمان تجربه کنم.

از شانس خوب بود که در آوریل سال ۱۹۸۶ یکی از اعضای کلیسا که از دوستان نزدیک من نیز بود، به پیشنهاد کاری بازاریابی شبکه‌ای به سراغ من آمد. این ماجرا دقیقاً زمانی اتفاق افتاد که حساسیت بانک مرا دائماً تهدید می‌کرد به خاطر بدهی‌هایم. حساب را می‌خواهد گرفت. با زمان محدودی که برای حل بحران بدهی‌هایم در اختیار داشتم و با توجه به نداشتن هیچ مدرک دانشگاهی، تصمیم گرفتم شانس را در این تجارت امتحان کنم. این کار درست مثل یک قمار با ریسکی فوق‌العاده بالا برای من به حساب می‌آمد. باید مقداری پول قرض می‌کردم تا بتوانم صورتحساب‌های قبض‌هایم را بپردازم. در این شرایط سخت‌کاری جیزی که فشار بیشتری بر من وارد می‌کرد، متحمل شدن قرض بیشتر برای سرمایه‌گذاری در این تجارت بود؛ اما من تصمیم گرفتم و ریسک این کار را قبول کردم؛ و به قول معروف شد آنچه باید می‌شد! در عرض یک سال من توانستم ۱۰ برابر بیشتر از موقعیت‌های شغلی قبلی خود درآمد داشته باشم و همین‌طور زمان کافی که به آن نیاز داشتم را به دست آوردم. پس از آن من به آسپن در کلرادو نقل مکان کردم.

آسین جایی بود که در آنجا می‌توانستم به کارهای مورد علاقه‌ام از جمله اسکی روی برف بپردازم.

بازاریابی شبکه‌ای ابزاری بود که با استفاده از آن می‌توانستم هم در مسائل مالی و هم در وقت و زمان به آزادی کامل دست‌یابم. سال اول تماماً صرف و لخرچی شد، در آن برهه از زمان توجه اصلی‌ام در زندگی به ورزش‌های افراطی و بازنشانی بران قیمت معطوف می‌شد.

اما دقیقاً در انتهای همان سال بود که به تدریج احساس بی‌ارزش بودن به سراغم آمد. سفره خالی بزرگی وجود داشت که به نظر نمی‌رسید بتواند با دارایی‌هایم پر شود؛ احساس می‌کردم که در حال تلف کردن وقتم هستم؛ و آن لحظه‌ای بود که تصمیم گرفتم دوباره کسب‌وکارم را از سر بگیرم.

به دلیل این‌که کار من هم‌کری روی پرورش سازمان بازاریابی شبکه‌ای‌ام بود، با دفتر شرکت تماس گرفتم تا اطلاع شوم کمترین تعداد توزیع‌کننده در کجا قرار دارد، پس از تماس با شرکت فهمیدم که آن مکان جکسون ویل فلوراید است. من به آنجا یافتم و آموزش افراد تازه‌کار کردم.

در طی سال‌های بعد من به دفعات زیادی عازم آن‌جا شدم و درآمد و وقت ازادم همچنان رو به افزایش بود. تصورم این بود که این روش می‌تواند نوعی درمان جغرافیایی، برای ملالت و افسردگی‌ام باشد، چیزی که هرگز به آن دست نیافتم؛ اما در همین مسیر، نوشتن مقالاتی در مورد بازاریابی شبکه‌ای در مجلات را شروع کردم. در سال ۱۹۹۶ شرکت انتشاراتی بزرگی از من خواست کتابی در مورد این صنعت بنویسم.

من در آن زمان حتی تصورش را هم نمی‌کردم این کتاب (که نام آن را اولین سال شما در بازاریابی شبکه‌ای گذاشتم) به یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های بین‌المللی سال تبدیل شود؛ اما این اتفاق افتاد و در نتیجه من در بسیاری از کشورها معروف شدم. تنها تعداد معدودی از نویسندگان هستند که

موفق به چاپ کتابی می‌شوند که بین زمان تألیف و چاپ آن فقط چند ماه فاصله دارد؛ و آن تعداد از ما نویسندگان که موفق به انجام چنین کاری می‌شویم، به‌زودی متوجه واقعیتهای جالب خواهیم شد که ایده‌ها، مانند تکنولوژی، در نهایت منسوخ و از رده خارج می‌شوند. من به همه خواندگانی که بخار می‌کنم و از آن‌ها نهایت تشکر را دارم، اما من آن کتاب را در دوره‌ای نوشتم که کسی نتوانسته بود، حتی یک وب‌سایت بسازد، پیام‌کوتاهی بفرستد و یا ایمیل دریافت کرده باشد. من آن را قبل از ترکیدن حباب تکنولوژی نوشتم، در زمانی که بازاریابی شبکه‌ای ماهیتی متفاوت داشت.

به همه کسانی که من و همکارانم کتابی که در دستان شماست را تألیف کرده‌ایم، کتابی که در مورد بازاریابی شبکه‌ای در هزاره‌ای جدید و کاملاً متفاوت است، باوجود هزاران شرکتی که وجود دارند و میلیون‌ها انسانی که در بحران اقتصادی گرفتار شده‌اند، در کنار هزاره‌ای که الان وجود نداشته که تلاش برای روشن شدن مسائل و بهانه‌ها در این حد ضروری و مهم باشد. به همین دلیل با سؤالاتی مهم روبه‌رو می‌شویم که باید به آن‌ها بپردازیم و آنان را پاسخ دهیم. در صفحات بعدی این مجلّه، مطالب و حل خواهند شد.

اجازه دهید با تعدادی از موارد عمومی بحث برانگیز شروع کنیم: انتخاب‌های مالی شما کدامند؟ به غیر از بازاریابی شبکه‌ای شما برای تولید پس‌اندازی که بتواند به‌خوبی دوران بازنشستگی را اداره کند چه برنید به راحتی بازنشست شوید چه راه دیگری را انتخاب می‌کنید؟ برنامه شما برای پرداخت بدهی‌های کنونی‌تان چیست؟ اما از مقدار مالیاتی که می‌پردازید رضایت دارید؟ چه احساسی خواهید داشت اگر این واقعیت را بدانید که مقدار زیادی از مالیات‌ها برای پرداخت حقوق گزاف رهبران شرکت‌هایی در بخش مالی صرف می‌شود، صرفاً به این دلیل که دولت تصمیم گرفته آن شرکت‌ها «نباید شکست بخورند چون بسیار بزرگ هستند»؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر قیمت گاز

تا ۱۰ دلار برای هر گالن بالا رود؟ اگر دچار مصیبتی غیرمنتظره یا بیماری شوید، آیا می‌توانید به مدت چند سال بدون کار کردن زنده بمانید؟ اجازه دهید با سؤالاتی حیاتی‌تر و خاص‌تر ادامه دهیم: اگر متوجه می‌شوید که بازاریابی شبکه‌ای بسیار امن‌تر از وال استریت، معاملات زمین و مستغلات، یا کسب‌وکار روزانه‌تان است، آیا ایده‌ای داشتید که چگونه یک شرکت قانونی انتخاب کنید؟ آیا تفاوت میان یک شرکت هرمی و یک شرکت قانونی فروش مستقیم را می‌دانید؟ آیا می‌دانید یک شرکت چه میزان سرمایه نیاز دارد تا بتواند در سطح بین‌المللی گسترش یابد؟ آیا کار کردن با یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای آشکارا و در انظار عمومی بهتر است یا به صورت محرمانه و خصوصی؟ آیا مزیت‌های مالیاتی یک کسب‌وکار خانگی را می‌دانید؟ و اگر نمی‌دانید چه کسانی این اب شما آموزش می‌دهد؟ بالاسری‌تان، یعنی کسی که شما را در این تجارت ثبت‌نام می‌کند تا چه میزان در موفقیت شما تأثیرگذار است؟ و اگر این شخص تازه‌کار باشد شما چه می‌کنید؟ زمانی که لیست دوستان و آشنایانتان به انتها رسیده باشد و یا در همان ابتدای تجارتتان از نزدیک شدن به آن‌ها امتناع می‌پذیرد، این صورت چگونه مشتریان جدید پیدا می‌کنید؟ چگونه تجارتتان را در روزگردانی از خانواده و دوستان پیش می‌برید؟ آیا شما باید در جلسات خانگی یا ملاقات‌های هتل میزبان باشید؟ آیا می‌توانید تجارتتان را از طریق اینترنت انجام دهید؟ آیا پیش‌بینی دوام یک شرکت از قبل امکان‌پذیر است یا خیر؟

یک سوم این سؤالات مربوط به افرادی می‌شود که در این عرصه خاص فعالیت می‌کنند. این افراد باید بدانند: بهترین استراتژی برای ثبت‌نام افرادی که در دوره اوج جمعیت هستند چیست؟ آیا می‌دانید چرا و چگونه تعدادی زیادی از زنان، میلیون‌ها دلار در این صنعت درآمد کسب می‌کنند؟ چگونه به بهترین طریق می‌توانید بر اینرسی و ترسی غلبه کنید که بسیاری از صاحبان

تجارت را به ستوه می‌آورد؟ چه عادت‌های حیاتی و بسیار مهمی باعث موفقیت در این صنعت می‌شود؟ چه ویژگی‌های شخصیتی برای انجام هر چه بهتر این تجارت، نیاز است؟ چگونه با افراد و شرایطی که موجب متوقف شدن پیشرفت شما می‌شوند، روبه‌رو شوید؟ چگونه می‌توانید به بهترین نحو گروهان را رهبری کنید و به آن‌ها انگیزه دهید؟ چگونه بر ترس حاصل از عدم پذیرش، غلبه کنید؟ آیا در بازاریابی شبکه‌ای تنها پول مهم است یا این تجارت، بسیاری فایده‌های دیگر از مسائل مالی است؟

این کتاب به هر یک از این سوالات پاسخ خواهد داد و راه‌حل‌هایی اثبات شده و عملی را برای کمک به پیشرفت و موفقیت شما ارائه می‌دهد.

به احتمال زیاد، شما به چنین، ما چهار نفر یعنی نویسندگان این کتاب در سال ۲۰۵۰ در قید حیات نخواهیم بود. در حالی که غیرممکن است ما بتوانیم با نگاه کردن درون جام کریستال آینده، وضاع اقتصادی و شرایط سرمایه‌داری را پیش‌بینی کنیم؛ اما به هر حال می‌توانیم به شما دیدگاهی خوش‌بینانه از واقعیت و شرایط کنونی ارائه دهیم و با قطعیتی بالا بگوییم که هیچ زمانی بهتر از اکنون برای پیوستن به این تجارت وجود نخواهد داشت. این واقعیت که وضعیت کنونی چقدر دوام خواهد داشت برای هر کسی مهم و پوشیده است. اما موضوع واضح و روشن، این است که اکنون این تبدیل وجود دارد که بتوان با بازاریابی شبکه‌ای آزادی مالی و آزادی زمان را به دست آورد.

این کتاب حاوی استراتژی‌های قابل درک برای شما و هم‌سایان است. نتیجه تمام گمانه‌زنی‌ها و پیش‌بینی‌ها در طی سال‌های آینده مشخص خواهد شد؛ اما در شرایط کنونی بازاریابی شبکه‌ای، بهتر از هر زمان دیگری می‌تواند فرصتی قانونی برای کسب ثروت را در اختیارتان قرار دهد. شما نقشه‌ای برای گام نهادن در مسیر موفقیت در دست دارید.

دروغ بزرگ را باور نکنید و آن را متوقف نمایید. این واقعیت را متوجه شوید که داشتن کیفیت و کمیت به صورت هم‌زمان با هم در زندگی تان امکان پذیر است. نیاز نیست که یکی را برای به دست آوردن دیگری فدا کنید. من به تمام بهانه‌ها به مدت ۲۵ سال گوش کردم. تعدادی از دوستان صمیمی ام مرا مسخره می کردند و به من می گفتند «تو هم یکی از همان فعالان هرمی احمقانه را دنبال می کنی». عده زیادی از مردم در طول ۲۵ سال گذشته، روزهای زیادی از عمر خود را با اتلاف زمانشان در ترافیک می گذراندند در حالی که من همان زمان را در خانه ام صرف می کردم. اکثر افرادی که در طول این سفر با آنان روبه رو شدم حتی گذرنامه هم نداشتند، در حالی که من دو عدد داشتم. مجبور بودم به هردوی آنها صفحاتی اضافه کنم. زیرا آنها از مهرها، برچسبها، اداره مهاجرت در کشورهای مختلف در هر قاره پر شده بودند!

هیچ مدرک یا گواهی دانشگاهی، مدرسه، آموزش بازاریابی شبکه‌ای به من اعطا نشد. در هیچ کلاس دانشگاهی مربوط به تألیف کتاب شرکت نکردم که از طریق آن بتوانم کتابی بین‌المللی و پرفروش بنویسم. من سهامداری خوش‌شانس در وال‌استریت نبودم که با ثروت به دست آمده بتوانم یک سال تمام را در سوئیس زندگی کنم، همین‌طور هیچ روابطی سیاسی هم در کار نبود که باعث شود من و همسرم، (والری) این شانس را دسته باشیم که در جایگاه مخصوص بیل و هیلاری کلینتون در سالن اپرا در اوکراین بنشینیم. ما والدین ثروتمندی نداشتیم که از این راه بتوانیم پول مورد نیاز برای خرید قایق تفریحی جهت مسافرت به جزایر بریتیش ورجین را تهیه کنیم.

ما می‌توانیم یک فصل کامل را به دارایی‌های نهان شغل بازاریابی شبکه‌ای اختصاص دهیم. دارایی‌هایی که یکی از آنها دوستی‌های ابدی است که در حین پیش رفتن در این تجارت به وجود آمده‌اند. در این زمینه مثال جالبی از

خانواده تنسی یعنی دانی و دیانا واکر، بچه‌ها و نوه‌هایشان، برایمان پیش آمد. سال‌ها قبل ما و خانواده تنسی مدت‌زمان محدودی در یک شرکت همکار بودیم. پس از آن هر کدام به مسیرهای متفاوتی قدم گذاشتیم. هنوز هم پس از سال‌ها ما مرتباً با هم در ارتباط هستیم. ارزش‌هایی مشابه داریم و سعی می‌کنیم زمانی مفید را با هم بگذرانیم. رابطه دوستانه ما فراتر از کلمات و جملات است و به قدری برایمان ارزشمند است که نمی‌توانیم بر روی آن قیمت بگذاریم. در دنیای ما دوستی‌ها بسیار مهم‌تر از پول هستند. خانواده واکر با اربابان بزرگ و انسان‌هایی فوق‌العاده هستند. به لطف بازاریابی شبکه‌ای آن‌ها زندگی شخصی‌مان نیز سهیم شده‌اند.

تمام این تجربیات فوق‌العاده به خاطر بازاریابی شبکه‌ای نصیب ما شده‌اند. کتابی که در دستتان دارید مجموعه‌ای از نکات و آموزه‌هایی است که حاصل تلاش بی‌وقفه و صرف زمانی صرفی در این حرفه می‌باشد. آنچه شما با اطلاعات ارائه شده در این کتاب انجام می‌دهید به خودتان بستگی دارد، اما در اینجا می‌خواهم به نکته‌ای ظریف اشاره کنم. باوجود اینکه زندگی من فوق‌العاده بوده، اما اگر به جای آموختن این مطالب با آزمون و خطا، می‌توانستم آن‌ها را از همان ابتدا به‌طور کامل فرا بگیرم، در این صورت قادر بودم در نصف زمانی که صرف کردم به دو برابر نتایج کنونی دست یابم. من این نقشه راه را در اختیار نداشتم، اما شما به راحتی می‌توانید از آن استفاده کنید، آن را بخوانید و به کار بگیرید. در صورتی که از آن استفاده نمی‌کنید، می‌توانیم همدیگر را در قه‌های موفقیت ملاقات کنیم.