

رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای

موفقیت، انکسار در ۹ روز اول

نویسنده: کوئک
سازنده: بهبودی



کوئک، ریچارد، ۱۹۵۳-م. Quek, Richard, ۱۹۵۳-
 رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای: موفقیت یا شکست در ۹۰ روز
 اول / ریچارد کوئک؛ ساناز بهبودی.
 تهران: ادبیات معاصر، ۱۳۹۸.
 ۱۵۲ص.
 978-622-95268-9-7

فیبا
 عنوان اصلی: The insider secrets to network marketing : make or break in your first 90 day
 موفقیت یا شکست در ۹۰ روز اول

بازاریابی چندسطحی Multilevel marketing
 موفقیت در کسب و کار Success in business

بهبودی، ساناز، ۱۳۶۳- مترجم

۱۲۶/۵۴۱۵HF

۸۷۲/۶۵۸

۵۷۲۱۳۸۶

سرشناسه

عنوان و نام پدیدآور

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

شابک

وضعیت فهرست نویسی

یادداشت

عنوان دیگر

موضوع

موضوع

شماره افزوده

نوع دسترسی

به بند دیویدی

شماره کتابخانه



رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای

ریچارد کوئک

ساناز بهبودی

اول ۱۳۹۸

۱۰۰۰ نسخه

ادبیات معاصر

آبان گرافیک

۹۷۸ - ۶۲۲ - ۹۵۲۶۸ - ۹ - ۷

۲۷۰۰۰ تومان

عنوان

نوشته‌ی

ترجمه‌ی

نوبت چاپ

تیراژ

ناشر

حروف‌نگاری

شابک

قیمت

فهرست مطالب

۹	پیش‌گفتار
۱۵	فصل ۱: بازاریابی شبکه‌ای چیست؟
۱۵	پیشینه و تحولات
۱۹	روش کار
۲۲	کانال‌های توزیع
۲۴	طرح هرمی چیست
۲۴	سازمان بازاریابی شبکه‌ای
۲۷	انتخاب شرکت مورد نظر
۳۰	فواید بازاریابی شبکه‌ای
۳۳	فصل ۲: چه چیزهایی بازاریابی شبکه‌ای نیست؟
۳۳	طرح هرمی
۳۴	طرح ثروتمند شدن در یک شب
۳۴	یک شغل راحت و ساده
۳۴	تعداد اندکی را جذب کنید و به موفقیت برسید
۳۵	سرمایه گذاری ثابتی را نمی‌خواهد

۳۵	 برای انجام این کار هیچ ریسکی وجود ندارد
۳۵	 احتیاجی به فروختن کالاها نیست
۳۶	 لیدرهای بالا دستی مرا یاری می‌کنند
۳۷	 برای رسیدن به موفقیت باید به صورت تمام وقت کار کنید
۳۹	 فصل ۳: مفاهیم مربوط به بازاریابی شبکه‌ای
۳۹	 رشد صاعدی
۴۰	 نیروی تکثیر
۴۱	 معنی هاینده فروش
۴۲	 نیروی انسانی
۴۳	 درآمد مرکب
۴۵	 درآمد خطی
۴۹	 فصل ۴: شروع کار
۴۹	 ثبت نام
۵۰	 ردیف اسپانسری
۵۱	 ملاقات برای آغاز به کار
۵۱	 ابزارها
۵۳	 اصول اخلاقی
۵۷	 تعهد
۶۱	 فصل ۵: مقابله با مخالفت‌ها
۶۷	 فصل ۶: جلب مشتری احتمالی
۶۹	 دعوت کردن
۶۹	 راه‌های دعوت کردن
۹۱	 فصل ۷: پرزنت کردن

۹۲	انواع مختلف روش‌های پرزنت کردن
۹۳	اصول و مبانی پرزنت کردن
۹۴	روش پیشنهادی برای پرزنت کردن
۱۰۱	فصل ۸: پایان دادن به معرفی کار
۱۰۲	اصول و مبانی پایان دادن به معرفی کار
۱۰۵	راه‌کارهای پایان دادن به کار
۱۰۷	فصل ۹: پیگیری
۱۰۸	راه‌های پیگیری
۱۱۰	اهمیت پیگیری
۱۱۳	فصل ۱۰: تکثیر
۱۱۹	فصل ۱۱: استراتژی‌های راه‌اندازی سب و کار
۱۲۵	مدیریت زمان و برنامه‌ریزی
۱۲۶	مدیریت مالی
۱۲۸	گروه بندی افراد
۱۲۸	چرخه‌ی موفقیت
۱۳۵	فصل ۱۲: نگرش‌ها، باور، تعهد، اشتیاق و علاقه
۱۴۵	فصل ۱۳: موفقیت یک انتخاب است
۱۴۶	فرمول موفقیت

پیش‌گفتار

این کتاب، راهنمای آموزشی درباره‌ی «روش» اوج موفقیت رسیدن در کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای و بازاریابی چندسطحی است. ایده‌ها و استراتژی‌های راه‌اندازی کسب‌وکار که در این کتاب توضیح داده می‌شوند، به سرعت و در عین حال، بسیار مؤثر و نتیجه‌محور هستند. خواه در بازاریابی شبکه‌ای تازه‌کار باشید یا خواه حرفه‌ای، این کتاب به‌عنوان راهنمای موفقیت، مفید خواهد بود. کتاب «روش موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای»، روش و استراتژی ساده‌ای را که برای به اوج موفقیت رسیدن در ۹۰ روز اول بازاریابی شبکه‌ای مورد نیاز است، به تازه‌کارها نشان می‌دهد. «روش» اولین سرنوشت‌ساز است. اگر بتوانید ۹۰ روز اول را با موفقیت پشت سر بگذارید، احتمالش هست که برای مدتی طولانی، یک بازاریاب شبکه‌ای حرفه‌ای باشید.

کتاب حاضر، با این هدف نوشته شده است که ایده‌ها و استراتژی‌های ساده‌ای را در اختیار بازاریابان شبکه‌ای قرار دهد تا فرصت کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای آسان، لذت‌بخش، و هیجان‌انگیز شود. و البته، بسیار پرمفعت باشد.

اولین بخش کتاب، از فصل ۱ تا فصل ۳، حقیقت مربوط به بازاریابی شبکه‌ای را نشان می‌دهد. دید شما را نسبت به واقعیت مربوط به بازاریابی شبکه‌ای باز می‌کند. هم‌چنین، نشان‌دهنده‌ی بسیاری از تصورات غلط درباره‌ی بازاریابی شبکه‌ای است. مفاهیم اصلی بازاریابی شبکه‌ای در این اولین بخش کتاب توضیح داده می‌شوند.

دومین بخش کتاب، از فصل ۴ تا فصل ۹، درباره‌ی نحوه‌ی شروع کار و ابزار لازم توضیح می‌دهد. این بخش از کتاب، نشان‌دهنده‌ی نحوه‌ی مشتری‌یابی، پرزنت کردن و ارتباطی ارتباط با مشتری، و پیگیری است.

سومین بخش کتاب، فصل‌های ۱۰ و ۱۱، با مفاهیم تکثیر در بازاریابی شبکه‌ای سروکار دارد. بخش مذکور، دربرگیرنده‌ی استراتژی‌های کسب‌وکار است که همه می‌توانند برای دستیابی به موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای، آن‌ها را به کار گیرند.

چهارمین بخش و بخش آخر کتاب، فصل‌های ۱۲ و ۱۳، به طرز تفکر، اشتیاق، نگرش‌ها و ضرورت تعهد برای رسیدن به اوج موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای، اشاره می‌کند.

هدفم این نیست که به شما- مخصوصاً آن‌هایی که بازاریابان شبکه‌ای حرفه‌ای هستند، درباره‌ی موضوع بازاریابی شبکه‌ای آموزش دهم. برای تلاش، تعهد، پیروزی و موفقیت شما، احترام قائلم و آن را تحسین می‌کنم. هدفم از نوشتن کتاب حاضر این است که تجربه و دانشم را که در طی بیش از ۱۰ سال فعالیت در این کسب‌وکار شگفت‌انگیز کسب کرده‌ام، با شما در میان بگذارم.

واقعاً امیدوارم که این کتاب به شما کمک کند تا بازاریابی شبکه‌ای و بازاریابی چند سطحی را به کاری آسان، لذت‌بخش، هیجان‌انگیز و پرمفعت تبدیل کنید. دلم

۱. معرفی فرصت شغلی؛ معرفی محصول؛ جلسه‌ی سخنرانی‌ای که به‌منظور معرفی فرصت شغلی یا محصول، برگزار می‌شود/م.

می‌خواهد شما هم پویا و امیدوار باشید که یک روزی بتوانید تجربه و داستان‌های موفقیت خود را با من در میان بگذارید.

www.ketab.ir