

دایره‌ی اول

اصول تکثیر و همانندسازی در بازاریابی شبکه‌ای

(به همراه: دیدگاه‌های هفتاد استاد دانشگاه و استاد
کسب و کار در ارتباط با بازاریابی شبکه‌ای)

از سری کتاب‌های MLM

مترجم:

محمدعلی عزیزی

مصطفی قائم‌پناه

علیرضا اخوان

نویسنده:

رندی گیج



سرشناسه: گیج، رندی Gage, Rendy.

عنوان و نام پدیدآور: دایره‌ی اول: اصول تکثیر و همانندسازی در بازاریابی شبکه‌ای / نویسنده:

رندی گیج؛ مترجم: محمدعلی عزیزی، مصطفی قائم‌پناه، علیرضا اخوان.

مشخصات نشر: تهران: سامان سنجش، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۲۰ ص: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

فروست: ... سری کتاب‌های MLM.

شابک: ۱ - ۵ - ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۷۵۵

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت: عنوان اصلی: Marketing the first circle work: the foundation for duplication in network marketing, 2011.

یادداشت: کتاب حاضر در سال‌های مختلف توسط مترجمان و ناشران متفاوت منتشر شده است.

عنوان دیگر: اصول تکثیر و همانندسازی در بازاریابی شبکه‌ای...

موضوع: بازاریابی چندسطحی

موضوع: Multilevel marketing

شناسه افزوده: عزیزی، محمدعلی، ۱۳۶۲- [مترجم]

شناسه افزوده: اخوان، علیرضا، ۱۳۶۵- [مترجم]

شناسه افزوده: قائم‌پناه، مصطفی، ۱۳۶۵- [مترجم]

رده‌بندی کنگره: HF۵۴۱۵/۱۲۶

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲

شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۸۹۸۳۳

دایره‌ی اول

نویسنده: رندی گیج

ترجمه‌ی: محمدعلی عزیزی، مصطفی قائم‌پناه، علیرضا اخوان

ناشر: انتشارات سامان سنجش

مدیر تولید و ناظر فنی چاپ: محمدعلی عزیزی

تیراژ: ۲۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰

قیمت: ۶۰۰۰۰ تومان

دوست عزیز، این کتاب حاصل دسترنج چندین ساله مؤلف، مترجم و ناشر آن است. تکثیر و فروش آن به هر شکلی بدون اجازه از پدیدآورنده کاری غیراخلاقی، غیرقانونی و غیرشرعی و کسب درآمد از دسترنج دیگران است. نتیجه این عمل نادرست، موجب رواج بی‌اعتمادی در جامعه و بروز پی‌آمدهای ناگوار در زندگی و محیطی ناسالم برای خود و فرزندانمان می‌گردد.

باید به حقوق دیگران احترام بگذاریم

مرکز فروش: خ انقلاب، خ ۱۲ فروردین، پایین‌تر از خیابان وحید نظری، بن‌بست حقیقت، پلاک ۴، واحد ۲

«انتشارات سامان سنجش» و «انتشارات رویای سبز»

تلفن: ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲-۰۹۱۲۲۲۰۱۴۶۳-۰۶۶۴۸۱۶۳۵-۰۶۶۴۱۱۰۴۳-۰۶۶۴۱۱۰۴۳-۰۶۶۴۱۱۰۴۳

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به انتشارات سامان سنجش می‌باشد.

فهرست مطالب

۶	مقدمه
	فصل ۱:
۸	جایگاه فرآیند تکثیر در بازاریابی شبکه ای کجاست؟
	فصل ۲:
۱۳	قدرت ذهن
	فصل ۳:
۲۵	بهترین کار را انجام دهید
	فصل ۴:
۳۱	حجم فروش خود را افزایش دهید
	فصل ۵:
۴۱	درآمدزایی کنید
	فصل ۶:
۴۷	مجموعه خود را از پایه و اساس گسترش دهید
	فصل ۷:
۵۱	انعطاف پذیر باشید
	فصل ۸:
۶۳	به فکر ارتقا باشید و اظهار نظر نکنید
	فصل ۹:
۷۵	پرهیز از شانه خالی کردن
	فصل ۱۰:
۸۷	الگوی خوبی برای نزدیکانت باش
	دیدگاه‌های هفتاد استاد دانشگاه و استاد کسب‌وکار در ارتباط با بازاریابی شبکه‌ای
۱۰۳	

مقدمه

زمانی در تور مسافرتی در آمریکای جنوبی بسر می بردم و در فرودگاهی با جوز لویز همراه بودم. ما با لذت سرگرم خوردن سینه مرغ، لوبیا و یوکو بودیم که او در مورد گردهمایی ای با من صحبت کرد که دیروز غروب آنرا رهبری کرده بودم.

او می گفت: شیوه آموزش شما در اولین دایره می تواند ایده ای مناسب برای نوشتن کتاب باشد. شما باید اینکار را انجام دهید. من به او یادآوری کردم که قبلاً نیز برای نوشتن تعدادی کتاب برنامه ریزی کرده ام. او با تأیید حرف های من به ادامه این بحث پرداخت. اما تصور من این است که نوشتن کتاب، ایده بسیار جالبی است و مردم نیز به آن نیاز دارند. بسیار ضروری است که تکثیر و همانندسازی آغاز شود.

هرچه بیشتر به این موضوع می اندیشم، معنای بیشتری می یابم...

تاکنون مردم به تکثیر دیدگاه نادرستی داشتند و نگران بودند که این موضوع رونق یابد. آنها حامیان خود و اعضای گروه خود را به دلیل دستیابی به دست آوردهای نامطلوب سرزنش می کردند. اما آن موضوع نمی توانست به درستی مسئله اصلی را نشان دهد. مسئله اصلی این بود که تکثیر می تواند به گونه ای بر سازمان ما و مدلسازی رفتار آن تأثیر بگذارد.

و متأسفانه به دلیل ماهیت ذات انسان بنظر می رسد که اغلب، ۹۰ درصد از رفتارهای نامناسب تکثیر می شوند و تنها ۴۰ یا ۵۰ درصد از رفتارهای خوب تکثیر می شوند. بنابراین، آنچه ما در سطوح بالا در هر سازمان انجام می دهیم، تأثیر فراوانی بر رفتارهایی دارد که افراد در سطوح پایینتر از خود نشان می دهند.