

از سیر تا پیاز بازاریابی شبکه‌ای

زیگ زیگلار / دکتر جان پ. هیز

زینب فرجی / مصطفی عابدینی فرد

www.ketab.ir

نشر درنا قلم

تهران، ۱۴۰۰

(Ziglar, zig)

زیگلار، زیگ
از سیر تا پیاز بازاریابی شبکه‌ای / زیگ زیگلار، جان پ هیز؛
مترجم زینب فرجی، مصطفی عابدینی فرد.
تهران: درنا قلم، ۱۴۰۰.
۴۹۶ ص.: نمودار.

978-600-7377-42-0

Network Marketing for Dummies, c2001

فیبا
عنوان اصلی:
بازاریابی چندسطحی.
هیز، جان پاتریک
۱۹۴۴ - م.
Hayes, John P. - John Patrick
فرجی، زینب ، ۱۳۶۱ - مترجم.
عابدینی فرد، مصطفی. ، ۱۳۵۸ - مترجم.
HF ۵۴۱۵/۱۲۶
۶۵۸/۸۷۲
۸۶۶۴۸۲۴

سرشناسه:
عنوان و نام پدیدآور:
مشخصات نشر:
مشخصات ظاهری:
شابک:
وضعیت فهرست نویسی:
یادداشت:
موضوع:
شناسه افزوده:
شناسه افزوده:
شناسه افزوده:
شناسه افزوده:
رده‌بندی کنگره:
رده‌بندی دیویی:
شماره کتابشناسی ملی:

این کتاب ترجمه‌ای است از:

Network Marketing
for
DUMMIES

از سیر تا پیاز بازاریابی شبکه‌ای
by

Zig Ziglar with John P. Hayes, Ph.D.

Published by Wiley Publishing, Inc. USA, 2006

ویراستار: شهلا ارژنگ

طرح جلد: سوگل علمی

مدیرپیش تولید: پژمان آرایش

چاپ قبلی: نشر ذهن آویز، چاپ هشتم

چاپ اول: انتشارات درنا قلم، زمستان ۱۴۰۰

شمارنسخه‌های این چاپ: ۵۰۰

حق چاپ برای نشر درنا قلم محفوظ است

چاپ و صحافی: جوانه

مدیرتولید: عماد درنایی

تلفن و دورنگار: ۷۷۳۵۴۱۰۵

قیمت: ۱۳۵۰۰۰ تومان

فهرست مطالب در یک نگاه

مقدمه	۱
-------	---

بخش اول: چرا بازاریابی شبکه‌ای؟	۹
---------------------------------	---

فصل ۱: لیشت را ببند! تجارت ۱۰۰ میلیارد دلاری در سال را باید جدی گرفت!	۱۱
فصل ۲: تجارتی با شکوفایی روزافزون: آینده از آن بازاریابی شبکه‌ای است	۳۱
فصل ۳: مشخص کنید که آیا بازاریابی شبکه‌ای به درد شما می‌خورد یا نه!	۵۳

بخش دوم: یافتن فرصت‌ها و ارزیابی آنها	۷۳
---------------------------------------	----

فصل ۴: قبل از هر اقدامی تحقیقات لازم را انجام دهید	۷۵
فصل ۵: ارزیابی شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای	۸۹
فصل ۶: ارزیابی تیم مدیریتی شرکت	۱۰۷
فصل ۷: ارزیابی کالاها و خدمات شرکت	۱۲۳
فصل ۸: ارزیابی توان مالی تجارستان	۱۴۵

بخش سوم: برای موفقیت برنامه‌ریزی کنید	۱۷۱
---------------------------------------	-----

فصل ۹: سازماندهی تجارستان	۱۷۳
فصل ۱۰: بعد از ثبت خرید چه کار کنم؟	۱۹۵
فصل ۱۱: حمایت، آموزش و تشویق افراد سازمان فروشتان	۲۱۹

بخش چهارم: مهارت‌های بازاریابی و فروش کمک می‌کند

۲۳۵	کسب و کار خودت را بنا کنی
۲۳۷	فصل ۱۲: مشتری‌ات را بشناس!
۲۵۱	فصل ۱۳: تعیین ارزش یک مشتری
۲۷۱	فصل ۱۴: هتر دعوت کردن
۲۹۳	فصل ۱۵: جواب مثبت مشتری احتمالی و فریاد خوشی
۳۱۳	فصل ۱۶: بهترین روش‌های جذب مشتری
۳۲۷	فصل ۱۷: فعالیتهای بازاریابی ۱۰۱
۳۴۱	فصل ۱۸: «اما من از فروشنده‌گی خوشم نمی‌آید!»
۳۵۹	فصل ۱۹: تقویت مهارت‌های فروش در سطح عالی
۳۷۵	فصل ۲۰: چگونه مشتریانی را بسازیم؟ وفادار بسازیم؟

بخش پنجم: بخش «ده» ها ۳۹۳

۳۹۵	فصل ۲۱: ۱۰ + ۲ منبع برای بازاریابیهای شبکه‌ای
۴۰۳	فصل ۲۲: ۱۰ ویژگی بازاریابیهای شبکه‌ای موفق
۴۱۵	فصل ۲۳: نظراتی جهت ارتقای کیفیت تجارتان
۴۲۷	فصل ۲۴: ده سؤالی که احتمالاً درباره بازاریابی شبکه‌ای خواهید کرد
۴۳۷	فصل ۲۵: ۱۰ راه برای شروع سریع بازاریابی شبکه‌ای

ضمیمه: فرهنگ اصطلاحات بازاریابی شبکه‌ای ۴۳۵

فهرست جامع

مقدمه ۱

بازاریابی شبکه‌ای چه چیزی نیست؟ ۲

توضیحاتی راجع به کتاب حاضر ۴

اصطلاحات به کار رفته در این کتاب ۵

پیش‌فرض‌های کودکانه ما راجع به شما ۵

قراردادهای به کار رفته در این کتاب ۷

بخش اول: چرا بازاریابی شبکه‌ای؟ ۹

فصل ۱: نیش را ببند! تجارت ۱۰۰ میلیارد دلاری در سال را باید

جدی گرفت! ۱۱

واقعیت‌های بازاریابی شبکه‌ای: حالا وقتش است کمی شگفت‌زده شوید! ۱۳

ساز و کار بازاریابی شبکه‌ای چیست؟ ۱۸

دلایل کارآیی بازاریابی شبکه‌ای ۲۰

انتخاب بازاریابی شبکه‌ای به عنوان یک شغل ۲۲

دلایلی به غیر از پول ۲۳

مفهوم «بازنشستگی» در بازاریابی شبکه‌ای ۲۵

۲۸ هرچه بکاری، همان را هم برداشت می‌کنی!

فصل ۲: تجارتی با شکوفایی روزافزون: آینده از آن بازاریابی شبکه‌ای است ۳۱

۳۱ تجارتی با گذشته تاریک: تعریف بازاریابی شبکه‌ای مشروع

۳۲ فهم تفاوت بین دسیسه‌های هرمی و بازاریابی شبکه‌ای

۳۴ در ضمن، منظور ما دسیسه پونزی هم نیست

۳۵ بازاریابی شبکه‌ای: کسب اعتبار روزافزون

۳۷ نیم‌نگاهی به چالش‌های پیش‌روی بازاریابی شبکه‌ای در هزاره سوم

۳۸ تأثیر اینترنت بر بازاریابی شبکه‌ای

۴۰ دسترسی به فناوری اینترنت فوراً شما را میلیونر نمی‌کند!

۴۱ رفع ۳ نقیصه در بازاریابی شبکه‌ای به کمک اینترنت

۴۳ قانونمند کردن: نظرات موافق و مخالف

۴۵ پیش‌بینی اثرات ادغام (شرکتها) بر بازاریابی شبکه‌ای

۴۷ نگرانی درباره اشباع، وقت تلف کردن است

۴۹ پیدایش حرفه‌ای نوین

فصل ۳: مشخص کنید که آیا بازاریابی شبکه‌ای به درد شما می‌خورد یا نه! ۵۳

۵۳ نقطه شروع موفقیت، خواست و انگیزه است

۵۶ تبدیل شدن به فردی مناسب برای بازاریابی شبکه‌ای (یا هر چیز دیگری!)

۶۰ کارآمد کردن بازاریابی شبکه‌ای

۶۰ بازاریابی شبکه‌ای جواب می‌دهد، اگر شما از آن بخواهید!

۶۱ بازاریابی شبکه‌ای نتیجه می‌دهد، به شرطی که نگرش شما صحیح باشد

۶۲ بازاریابی شبکه‌ای نتیجه می‌دهد، اگر نظام باورهایتان مستحکم باشد

- بازاریابی شبکه‌ای نتیجه می‌دهد، اگر کلید اشتعال‌تان را بشناسید ۶۳
- اگر به دنبال درآمد اضافی هستید، بازاریابی شبکه‌ای نتیجه می‌دهد ۶۳
- بازاریابی شبکه‌ای نتیجه می‌دهد، اگر بخواهید از دیگران بیاموزید ۶۵
- بازاریابی شبکه‌ای نتیجه می‌دهد، اگر بخواهید برایش هزینه کنید ۶۶
- بازاریابی شبکه‌ای نتیجه می‌دهد، اگر شخصیت مناسب داشته باشید ۶۷
- بازاریابی شبکه‌ای نتیجه می‌دهد، اگر آن را کارِ کارمندی ندانید ۶۸
- فهم مسئله پول و درآمد ۶۹
- مطمئن می‌دانید درآمد خطی چیست؟ ۶۹
- ایجاد درآمد پس‌مانده، ضامن آینده مالی شما ۷۰

بخش دوم: یافتن فرصت‌ها و ارزیابی آنها ۷۳

- فصل ۴: قبل از هر اقدامی تحقیقات لازم را انجام دهید ۷۵
- صنایعی که از بازاریابی شبکه‌ای بهره می‌گیرند: سوددهی و اعتبار ۷۷
- بعضی صنایع از بقیه سودآورترند ۷۹
- مراقب صنایعی که رَجَز می‌خوانند باشید! ۸۲
- کسب اطلاعات از دولت: به این سادگی‌ها نیست! ۸۳
- چگونه درباره فرصت‌های بازاریابی شبکه‌ای تحقیق کنیم تا در نهایت جزو خروجی‌های این تجارت نباشیم؟ ۸۴
- میان‌تان با اینترنت چطور است؟ ۸۵
- از رسانه‌ها کمک بگیرید ۸۵
- با انجمن‌های مرتبط با بازاریابی شبکه‌ای تماس بگیرید ۸۶
- خبرهای داغ را از مشاوران این حرفه بشنوید! ۸۷
- سوالاتی که پیش از ورود به یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای باید از خودتان ... ۸۸

فصل ۵: ارزیابی شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای	۸۹
تحقیق: لازمه انجام دادن کار درست	۸۹
از ظواهر فراتر روید	۹۱
پیش‌بینی آینده شرکت از طریق بررسی گذشته آن	۹۲
با افراد مناسب این کار صحبت کنید	۹۴
صاحبان شرکت	۹۵
وضعیت مالی شرکت	۹۷
اینکه مبدا شرکت تا خرخره در قرض باشد!	۱۰۰
آیا میزان اعتبار مالی شرکت خوب است؟	۱۰۰
دانستن فلسفه شرکت	۱۰۱
دانستن اهداف شرکت	۱۰۲
مطالعه رویه‌ها و خط‌مشی‌های شرکت	۱۰۳
سؤالاتی که باید قبل از پیوستن به هر شرکت بازاریابی شبکه‌ای پرسید	۱۰۵
فصل ۶: ارزیابی تیم مدیریتی شرکت	۱۰۷
چطور بدانیم یک تیم مدیریتی، خوب است؟	۱۰۹
برای شناخت تیم مدیریتی از کجا شروع کنیم؟	۱۰۹
تعهد شرکت برای درست عمل کردن	۱۱۱
تشکیل تیم مدیریتی نیازمند بیش از یک یا دو نفر است	۱۱۲
اعضای تیمهای مدیریتی موفق با یکدیگر همکاری می‌کنند	۱۱۳
یک تیم مدیریتی خوب چشم به آینده دوخته است	۱۱۳
داشتن «تجربه عملی» چیز خوبی است	۱۱۷
تجربه در زمینه تجارت و مدیریت	۱۱۷

تجربه در زمینه بازاریابی شبکه‌ای	۱۱۸
آگاه شدن از نظرات افراد متخصص در صورت نیاز	۱۱۹
تعهد شرکت به کارمندان: طرز نگرش، اصول اخلاقی و ویژگی‌های فردی	۱۲۰
تیم مدیریتی‌ای که عاشق کارش است، طرز نگرش صحیحی دارد	۱۲۰
انصاف و ایجاد شرایطی یکسان: ویژگی‌های بارز هر تیم مدیریتی خوب	۱۲۱
سؤالاتی که بعد از انجام تحقیق می‌توانید از خودتان بکنید	۱۲۲

فصل ۷: ارزیابی کالاها و خدمات شرکت ۱۲۳

چه کالایی را بفروشیم؟	۱۲۴
کالایمان را به چه کسی بفروشیم؟	۱۲۶
قابلیت عرضه و فروش کالا	۱۲۸
خرید مکرر: قوانین مصرف	۱۲۸
ببینید آیا خریداران از مزایای کالاها کاملاً مطلع هستند	۱۳۰
شما باید بتوانید مزایای کالاها یا خدماتتان را عملاً به بقیه نشان دهید	۱۳۰
محک زدن بازار	۱۳۱
برای محک زدن بازار از اینترنت کمک بگیرید	۱۳۲
بررسی دیگر عاملهای مؤثر در بازار	۱۳۲
گرفتن رد یک بازار: چه بلایی سر آن بازار آمد؟	۱۳۳
خطراتی که بازار را تهدید می‌کند	۱۳۵
عقل سلیم خود را قاضی کنید: آیا کالا می‌تواند به وعده‌هایش عمل کند؟	۱۳۷
هیچ چیز نمی‌تواند جایگزین «کیفیت» شود	۱۳۸
مطمئن شوید کالا یا خدمت موردنظر گارانتی دارد	۱۳۹
درجه اطمینان کالا را بررسی کنید	۱۳۹

مقدمه

شاید بتوان گفت تقریباً همه روزه در همه کشورهای دنیا، افرادی در کنار دوستان و اعضای خانواده خود دور میز آشپزخانه می‌نشینند و حرف‌هایی از این قبیل می‌زنند: «دیر یا زود باید به فکر یه راهی باشم که بتونم خودم واسه خودم پول دربیارم. می‌خوام کسب و کار خودمو راه بندازم.» آیا شما تا به حال در چنین جمعی بوده‌اید؟ اصلاً آیا خودتان چنین حرفی زده‌اید؟ به احتمال زیاد پاسخ‌تان مثبت است. احتمالش زیاد است که شما هم جزو کسانی باشید که به دنبال فرصتی عالی می‌گردید.

اگر ما هم در طول چنین گفتگویی در جمع شما بودیم، از شما می‌پرسیدیم: «چرا تا حالا موفق نشدین فرصتی گیر بیارین؟» و احتمالاً شما هم یک یا چند تا از این جواب‌ها را به ما می‌دادید:

✓ «آخه پولش رو ندارم.»

✓ «آخه تجربه کافی ندارم.»

✓ «راستش نمی‌دونم چه جوری.»

✓ «نمی‌دونم چیکار کنم.»

و آن وقت ما به شما می‌گفتیم: «دوست عزیز، اگر یه لحظه به ما فرصت بدهی، بهت نشون می‌دیم چطور بر این مشکل غلبه کنی. در ضمن بهت نشون می‌دیم چطور می‌تونی ظرف مدت چند هفته — و یا شاید هم چند روز — بنای تغییر وضعیت مالی‌ات رو بگذاری.» بعد از آن اگر اجازه می‌دادی به صحبت‌مان ادامه بدهیم، کتاب *از سیر تا پیاز بازاریابی شبکه‌ای* را از داخل کیف‌مان بیرون می‌آوردیم و به تو معرفی می‌کردیم. و خیلی زود متوجه می‌شدی که بین تو و داشتن تجارتی از آن خودت هیچ فاصله‌ای نیست. آن وقت می‌توانستی فوراً کارت را شروع کنی، حال چه مایل بودی به صورت تمام‌وقت کار

کنی و چه پاره‌وقت، و خواه به درآمد چندصد دلاری در ماه فکر می‌کردی یا به درآمد هزاران دلاری در ماه.

لابد می‌پرسی چطور ما که حتی شما را ندیده و نمی‌شناسیم این قدر با اطمینان راجع به آینده مالی شما حرف می‌زنیم؟ ما با اطمینان صحبت می‌کنیم زیرا آدمهایی مثل شما را می‌شناسیم. می‌دانیم که آنها هم درست مثل شما شک و تردیدهایی داشتند. در ضمن می‌دانیم که آنها الآن از لحاظ مالی و شغلی به چه موفقیت‌هایی رسیده‌اند و یقین داریم که شما هم قادرید همان کار را بکنید — همان‌گونه که اگر آنها را می‌دیدید، آنها هم همین نظر را داشتند. البته به شرط این که بخواهید. بلکه واقعاً لازم است که خواهان باشید، زیرا درست است که ما می‌توانیم به شما یاد بدهیم چطور کسب و کار شخصی خود را راه بیندازید ولی موفقیت به آسانی به دست نمی‌آید. لازم نیست برای شروع، یک عالم پول داشته باشید؛ به تجربه یا تحصیلات خاص هم نیازی ندارید، اما قطعاً لازم است که سخت کار کنید. راستی، بگویید ببینم، نکند همین حالا هم دارید همین کار را می‌کنید؟ منظورم این است که به سختی کار می‌کنید. اینطور نیست؟ فرقی این است که الآن دارید برای پیشبرد تجارت کس دیگری زحمت می‌کشید، در صورتی که می‌توانید همین کار را برای خودتان انجام دهید. آیا دوست دارید در آینده بیشتر بدانید؟ پس اجازه بدهید فرصتهای موجود در بازاریابی شبکه‌ای را به شما نشان دهم. تازه، کجایش را دیده‌اید! بگذارید شما را با بیش از ۵۰ بازاریاب شبکه‌ای موفق (که به عقیده ما استادان این کار هستند) و همچنین چندین متخصص این حوزه آشنا کنیم؛ کسانی که در طول کتاب به شما خواهند گفت که چه کاری بکنید و چطور آن را انجام بدهید تا بتوانید تجارتی موفق و سودآور برای خودتان بسازید. هم‌اکنون حدود ۱۰۰ میلیارد دلار از کل فروش دنیا از طریق بازاریابی شبکه‌ای انجام می‌شود. بازاریابهای شبکه‌ای هر روز هزاران محصول و خدمات را می‌فروشند. نگرانی‌هایتان و هر جمله‌ای را که با «من نمی‌...» شروع می‌شود کنار بگذارید و شروع به ساختن آینده مالی درخشان‌تان در تجارتی به نام بازاریابی شبکه‌ای بکنید.

بازاریابی شبکه‌ای چه چیزی نیست؟

اگر شما این کتاب را به توصیه کسی می‌خوانید (که امیدوارم چنین باشد)، این کار یعنی بازاریابی شبکه‌ای. اگر شما این کتاب را بخوانید و بعد به فرد دیگری توصیه کنید که او هم بخواند (که واقعاً امیدوارم اینطور باشد) این هم همان بازاریابی شبکه‌ای است. در حقیقت، هر وقت که ما درباره چیزهای مورد پسندمان یا چیزهایی که از آنها خوشمان نمی‌آید به بقیه