

حرفه‌ای شوید

با مطالعه کردن این کتاب می‌توانید به تمام
دیدگاه‌ها و خواسته‌های تان در بازاریابی برسید
کتابی که مستقیم به هدف می‌پردازد و شما را
در راه حرفه‌ای شدن راهنمایی می‌نماید

اثر: اریک وور

مترجم: محمد رضا حبیبی

ویراستار: ناصر آقا براتی

عنوان و نام پدیدآور : حرفه‌ای شوید با مطالعه کردن این کتاب می‌توانید به تمام... اثر اریک وورر :
 مترجم : محمدرضا حبیبی : ویراستار ناصر آقا براتی.
 مشخصات نشر : تهران: آثار برات ، ۱۴۰۰.
 مشخصات ظاهری : ۱۹۲ ص. : ۱۲/۵ × ۲۱/۵ سم.
 شابک : 978-622-6631-63-1
 وضعیت فهرست نویسی : فیا
 یادداشت : Go pro : 7 steps to becoming a network . عنوان اصلی : marketing professional
 عنوان دیگر : مبانی موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای : هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه .
 موضوع : Multilevel marketing : بازاریابی چندسطحی :
 موضوع : Success in business : موفقیت در کسب و کار :
 موضوع : Success : موفقیت :
 شناسه افزوده : حبیبی، محمدرضا، ۱۳۳۲ - مترجم
 رده بندی کنگره : ۱۳۶/H۴۵۴۱۵ :
 رده بندی دیوبی : ۸۷۲/۶۵۸ :
 شماره کتابشناسی ملی : ۸۰۲۸۸۲۷ :
 اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیا



حرفه‌ای شوید

هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای

نویسنده :..... اریک وورر
 مترجم : محمدرضا حبیبی..... ویراستار : ناصر آقا براتی
 ناشر :..... انتشارات آثار برات
 نوبت چاپ: اول - ۱۴۰۰..... تیراژ : ۲۰۰ نسخه
 شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۶۳۱-۶۳-۱..... قیمت: ۴۰۰۰ تومان

مراکز پخش : تهران، میدان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین،
 تقاطع خیابان شهدای ژاندارمری، روبروی اداره پست، پلاک ۱۲۶
 انتشارات آثار برات تلفن: ۰۱ ۹۷۵۵۵۶۶ ۷۱۱۴ ۴۸۰ ۹۱۲

baratbooks.ir

@entesharatebarat

0903 765 5963

entesharateasarebarat

حق چاپ برای ناشر محفوظ است. کلیه حقوق و حق چاپ متن، طرح روی جلد و عنوان کتاب
 یا تگش به قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۶۸ برای انتشارات
 آثار برات محفوظ است و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.

فهرست مطالب

۵	درباره نویسنده
۷	سپاسگزاری
۹	مقدمه
۱۵	تقدیم
۱۷	هفت مرحله تا حرفه‌ای شدن
۱۷	نظر دیگران درباره این کتاب

۲۵	۱- بازاریابی شبکه‌ای کامل نیست - فقط کمی بهتر است
۴۹	۲- اگر می‌خواهید در بازاریابی شبکه‌ای شرکت کنید
۵۷	۳- مانند هر حرفه‌ی دیگری، باید مقداری مهارت یاد بگیرید
۶۱	۴- مهارت اول: چشم‌انداز
۶۹	۵- مهارت دوم: دعوت از افراد برای دیدار
۱۰۳	۶- مهارت سوم: ارائه محصول یا فرصت خود
۱۱۳	۷- مهارت چهارم: پیگیری چشم‌اندازها
۱۳۳	۸- مهارت پنجم: کمک کردن به خریدارانی که به مشتری
۱۴۳	۹- مهارت ششم: به عامل پخش جدید کمک کنید
۱۵۵	۱۰- مهارت هفتم: ترویج رویدادها
۱۶۵	۱۱- هر چیز ارزشمندی، زمان می‌برد
۱۸۱	۱۲- همه این‌ها ارزشش را دارند

سخن ناشر

به امید موفقیت روزافزون برای همه‌ی عزیزان فرهیخته که خواندن این کتاب خوب و انگیزی را انتخاب نموده و خواهان بهترین‌ها هستند. امید آن که با انتشار این کتاب - با ترجمه‌ی روان و ویرایش رسا - توانسته باشیم تا این مهم را در دسترس شما عزیزان و یاران همیشگی قرار بدهیم تا سهمی در حد جرقه‌ای کوچک برای انفجاری بزرگ در این راستا در زندگی پرثمر شما دوستان وفادار و کتاب‌خوان داشته باشیم.

موفقیت همگان را از درگاه ایزدمنان خواستارم

انتشارات آثار برات

baratbooks.ir



مقدمه

روزی را که با بازاریابی شبکه‌ای برای اولین بار آشنا شدم، خوب به یاد می‌آورم. ژانویه سال ۱۹۸۸ بود و من ۲۳ ساله بودم و در معاملات ملکی پدرم و شریکش جان جویس به کار خرید و فروش و اجاره مشغول بودم. تازه ازدواج کرده بودم و یک پسر کوچک داشتم و هنوز از عهده پرداخت صورت حساب‌ها و قبض‌هایم برنمی‌آمدم و کمی ترسیده بودم. سال قبل به خاطر کمیسیون‌ها و حق‌العمل‌کاری‌ها در معاملات املاک و مستغلات ۴۵۰۰۰ دلار به دست آورده بودم که درآمد خوبی بود، مشکل این‌جا بود که حدود ۶۰/۰۰۰ دلار خرج کرده بودم و هیچ‌گونه پس‌اندازی برای پرداخت مالیات‌ها که چند ماه دیگر موعدشان سر می‌رسید نداشتم.

هنگامی جان جویس به میز من نزدیک شد و گفت: «اریک، فکر می‌کنم راهی برای خودمان پیدا کرده‌ام که پول بیشتری به دست بیاوریم.» گفتم: «بیشتر برایم بگو.»

جان ادامه داد که یکی از دوستانش ما را به خانه‌اش دعوت کرده تا چیزی را به ما نشان بدهد. بنابراین با جان سوار ماشین شدیم و پدرم به طرف منزل مورد نظر رانندگی کرد تا ته و توی قضیه را در بیاورد.

هنگامی که به مقصد رسیدیم، میزبان ما را به اتاق نشیمن دعوت کرد و

نواری درون دستگاه وی سی آر گذاشت و آن را راه انداخت. نشستم و ویدیو را تماشا کردم که پر از عمارت‌ها و اتومبیل‌های لیموزین و شرح توصیف مردمی بود که یک شبه ثروتمند می‌شدند. نمایش آنقدر اغراق‌آمیز بود که نمی‌شد باور کرد که واقعی باشد، بنابراین پیش‌دستی کردم و به همه گفتم که این نمایش جالبی نیست و من علاقه‌ای به آن ندارم. فیلترهای ذهنی طبیعی من به این‌گونه مطالب اجازه ورود نمی‌دهند.

سپس مطلب جالبی اتفاق افتاد. جان و پدرم گفتند: «همین‌طور است، ایده بسیار بدی است ولی ما می‌خواهیم به هر حال آن را انجام دهیم.» این مسأله تأثیر عمیقی روی من گذاشت چون تنها چیزی که به نظرم بدتر از ورشکست شدن و تا خرخره در بدهی فرورفتن بود، فکر کردن به این مسأله بود که داشتم می‌دیدم که این دو نفر می‌خواهند بدون من پول زیادی به چنگ بیاورند. بنابراین حالت‌م را تغییر دادم، پدرم را به کناری بردم و از او خواش کردم که کمی پول به من بدهد تا بتوانم در آن شبکه ثبت‌نام کنم. خدا را شکر که پدرم جواب مثبت داد چون تصمیم گرفتن روی این مسأله که عامل پخش بازاریابی شبکه‌ای شوم زندگی‌ام را دگرگون کرد. هنگامی که دست به کار شدم، کسب و کارم را درست مانند سایر مردم راه انداختم، به طوری که انگار با آن، رفتاری شبیه به نوعی تجارت نداشتم.

وارد کار شدم، چند تلفن به این طرف و آن طرف زدم، به این امید که زمان‌بندی و موقعیت برایم آنقدر کافی باشد که شانس بیاورم و مقداری پول پیدا کنم و در همان اول کار همین‌طور هم شد! مقداری پول به دست آوردم که خیلی هیجان‌انگیز بود، هر چند باید رازی را پیش شما افشا کنم. برای آن چند ماه اول، استراتژی تمام و کمال من این بود که به تمام دوستان و کسانی که پدرم آن‌ها را می‌شناخت تلفن کنم قبل از این‌که

خودش وقت پیدا کند و سری به وضعیت آن‌ها بزند. فکر کردم اگر من با آن‌ها تماس می‌گرفتم و می‌گفتم پدرم و جان جویس خیلی مشغله کاری دارند و از آن‌ها می‌خواستم که در ملاقاتی شرکت کنند، تا ویدیویی را تماشا نمایند و این‌که اگر به کاری که کرده بودم علاقمند می‌شدند و نظر به این‌که خودم هم در سازمان بودم، پدرم به خاطر اعتباری که کسب کرده بودم جنگ راه نمی‌انداخت. با این راهکار، موفقیت اندکی به دست آوردم ولی همان طور که می‌توانید تصور کنید، این موفقیت خیلی طول نکشید.

بنابراین سه ماه پس از زمانی که شروع به کار کرده بودم، در آمدم از بازاربایی شبکه‌ای ته کشید و خشک شد و وقتی این اتفاق افتاد، طرز رفتارم تغییر کرد.

در نتیجه به خاطر عدم موفقیت همه کس و همه چیز را سرزنش کردم و مقصر دانستم. مقام رده بالایی سازمان کمک چندانی به من نکرد و شرکت آموزش لازم را تدارک ندید.

به اندازه کافی مردم را نمی‌شناختم. از آن جایی که خیلی جوان بودم کسی توجهی به من نمی‌کرد. تولید را مقصر دانستم و سرزنش کردم. شرکت را سرزنش کردم. اقتصاد را مقصر تلقی کردم. به غیر از خودم، همه را ملامت کردم.

ولی مشکل بزرگی داشتم. حتی اگر تمام دنیا را سرزنش می‌کردم برای پرداخت صورت حساب‌هایم کمکی نمی‌کرد و پس از دریافت آن چک اول کمیسیون، از معاملات ملکی هم بیرون آمده بودم. خیلی طول می‌کشید تا دوباره بتوانم از طریق خرید و فروش املاک، کمیسیون بگیرم و هیچ مدرک دانشگاهی نداشتم. بنابراین پیدا کردن شغلی که درآمد کافی داشته باشد، به هیچ وجه محل بحث نبود. تنها جایی که می‌توانستم به

آنجا بروم و مقداری پول نقد به جریان بیندازم، بازاریابی شبکه‌ای بود. بنابراین، سرم را زیر انداختم و مشغول کار شدم. در ابتدا کار راحتی نبود. در حقیقت در سه سال اول، سازمانم را هفت بار بازسازی کردم! سپس سروسامانی به آن می‌دادم که دوباره فرو می‌ریخت و دوباره و دوباره آن را سرپا می‌کردم و باز هم سقوط می‌کرد و این جریان بارها و بارها اتفاق افتاد.

پس از آن سه سال، خیلی ناامید و دلسرد شده بودم. تقریباً امیدم را از دست داده بودم سپس اتفاقی افتاد که زندگی‌ام را تغییر داد. در واقع این رویداد، ترکیب دو مطلب بود. شب قبل از گردهم‌آیی شرکت داشتم اخبار تلویزیون را تماشا می‌کردم. آن شب پدرم یک مهمان داشت که کارشناس در موضوعی بود که الان به خاطر نمی‌آورم. چیزی که به ذهنم می‌رسید این بود که «چگونه شخصی می‌تواند روی آن موضوع متخصص شود؟» تنها چیزی که می‌توانستم به آن فکر کنم این بود که آن شخص باید تصمیم می‌گرفت که تجربه کسب کند، هرچه را می‌توانست یاد بگیرد، تا می‌تواند کتاب بخواند، با افراد مختلف گفتگو کند و انقدر این موارد را به صورت کامل یاد بگیرد تا متخصص شود.

روز بعد در گرد هم‌آیی کمپانی حاضر شدم و به تماشای سوپرستار پس از سوپرستار نشستم که روی صحنه راه می‌رفتند و سپس انگار که رعد و برقی به من اصابت کرد.

سرانجام به نظرم صدایی شنیدم که می‌گفت اگر واقعاً تصمیم گرفتی که این کار را انجام دهی، باید در بازاریابی شبکه‌ای متخصص شوی. می‌توانستم روی مهارت‌ها تمرکز کنم و می‌توانستم آنقدر تمرین کنم تا متخصص شوم و هیچکس نمی‌توانست مانع من شود.

در چشم برهم زدن، همه چیز تغییر کرد. فهمیدم نباید دلوایس بخت

و اقبال باشم. زمان بندی و موقعیت یابی موارد خوبی بودند ولی برای موفقیت بلند مدت به درد من نمی خوردند. لزومی نداشت نگران مقام بالا باشم، مردی شایسته با سایر موارد را می شناختم. همه ی این ها برای این بودند که تبدیل به فردی متخصص شوم.

بنابراین آن روز تصمیم گرفتم که نحوه تمرکز را تغییر داده و مهارت های لازم برای متخصص شدن در بازاریابی شبکه ای را گسترش دهم. این همان روزی بود که زندگی ام را متحول کرد.

از آن زمان تا کنون، زندگی ام نوعی ماجراجویی حیرت آور بوده است. بازاریابی شبکه ای برایم تبدیل به شغل شد. اوقات فراغت بیشتری داشتم. بیشتر افراد سرشناس در سراسر جهان را ملاقات کردم. زندگی افراد بی شماری را لمس کردم و آن ها هم به همین منوال زندگی را لمس کردند، به سراسر جهان سفر کردم، به مسائلی کمک کردم که برایم مهم بودند و از همه مهم تر در روند این کارها به انسان بهتری تبدیل شدم. همه این مطالبی که برای من اتفاق افتادند می توانند برای شما هم روی بدهند.

در این کتاب، می خواهم اصولی اساسی را در اختیارتان بگذارم که در بازاریابی شبکه ای متخصص شوید. این اصول اساسی در چند دهه گذشته به من خدمت کرده اند و می دانم به شما هم کمک خواهند کرد. به این ماجراجویی جدید و هیجان انگیز خوش آمدید.