

فوت و فن بازاریابی شبکه‌ای

نوشته‌ی

زیگلا ریگلا - جان پ. هیز

ترجمه‌ی

محمدعلی عزیزی

رسول عزیزی

علی رحمتی

سرشناسه	زیگلار، زیگ
عنوان و نام پدیدآور	Ziglar, Zig
مشخصات نشر	فوت و فن بازاریابی شبکه‌ای/ نوشته‌ی زیگ زیگلار، جان پ. هیز؛ ترجمه‌ی محمدعلی عزیزی، رسول عزیزی، علی رحمتی، تهران: رویای سبز، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	۵۵۲ ص: مصور، ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک	۹۷۸ - ۶۰۰ - ۷۶۲۶ - ۶۶ - ۵
وضعیت فهرست نویسی	فیبیا
یادداشت	عنوان اصلی: Network marketing for dummies, c2001.
موضوع	بازاریابی چندسطحی
شناسه افزوده	هیز، جان پاتریک، ۱۹۴۴ - م.
اسم افزوده	(Hayes, John P. (John Patrick
شناسه افزوده	عزیزی، محمدعلی، ۱۳۶۲ - [مترجم]
شناسه افزوده	عزیزی، رسول، ۱۳۶۵ - مترجم
شناسه افزوده	رحمتی، علی، ۱۳۷۰ - مترجم
رده بندی کنگره	HF۵۴۱۵۴۱۳۶۵۱۳۹۵/۹۴۹
رده ی دیسی	۸/۶۵۸
شماره کتابخانه	۴۲۱۷۶۳۷

فوت و فن بازاریابی شبکه‌ای

زیگ زیگلار - جان پ. هیز

ترجمه‌ی: محمدعلی عزیزی - رسول عزیزی - علی رحمتی

نوبت چاپ: ۱، ۱۳۹۵

ناشر: رویای سبز

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۲۳۰۰۰ تومان

مرکز فروش: خ انقلاب - خ فخررازی پایین تراز خ لبافی نژاد کوچه ماستری فرهنگ پلاک ۱۰ و ۳۰

"مرکز پخش و توسعه کتاب ایران فرهنگ" انتشارات فرهنگی

تلفن: ۰۹۲۱۳۵۰۶۶۹۶ - ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲ - ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲ - ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲ - ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲ - ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲

نماینده‌ی فروش:

تلفن: ۷۷۳۵۴۱۰۵

مرکز گسترش فرهنگ و مطالعات

تلفن: ۶۶۴۸۱۹۰۹

پخش ارمغان دانش

تلفن: ۰۵۱۳۶۰۱۱۹۷۲

پخش ارسطو (مشهد)

تلفن: ۶۶۴۰۰۱۴۴

انتشارات دانش نگار

تلفن: ۶۶۹۶۶۷۶۵

پخش ایده پرداز

تلفن: ۶۶۹۶۵۰۱۲

پخش صدای معاصر

تلفن: ۶۶۴۱۲۰۹۴

پخش خانه نو

تلفن: ۶۶۹۶۶۸۴۵

کتابفروشی ملودی

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به مرکز پخش و توسعه کتاب ایران فرهنگ می‌باشد.

فهرست مطالب

۷	مقدمه
۱۷	بخش اول: چرا بازاریابی شبکه‌ای
۱۹	فصل ۱: تجارت ۱۰۰ میلیارد دلاری ارسال شوخی نیست!
۴۵	فصل ۲: تجارتی با شکوفایی روز افزون
۷۵	فصل ۳: مشخص کنید که آیا بازاریابی شبکه‌ای برای شما
۹۹	بخش دوم: یافتن فرصت‌ها و ارزیابی آن‌ها
۱۰۱	فصل ۴: قبل از هر اقدامی تحقیقات لازم را انجام دهید
۱۱۷	فصل ۵: ارزیابی شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای
۱۴۳	فصل ۶: ارزیابی تیم مدیریتی شرکت
۱۶۳	فصل ۷: ارزیابی کالاهای و خدمات شرکت
۱۹۳	فصل ۸: ارزیابی توان مالی تجارت
۲۲۵	بخش سوم: برای موفقیت برنامه‌ریزی کنید

فصل ۹: سازماندهی تجارت‌تان.....	۲۲۷
فصل ۱۰: بعد از ثبت خرید چه کار کنم؟.....	۲۵۱
فصل ۱۱: حمایت، آموزش و تشویق افراد سازمان فروشتان.....	۲۸۱

بخش چهارم: مهارت‌های بازاریابی و فروش کمک می‌کند تا کسب و کار

خوبان را بسازید.....	۳۰۱
فصل ۱۲: مشتریان را بشناس.....	۳۰۳
فصل ۱۳: تعیین ارزش یک مشتری.....	۳۱۹
فصل ۱۴: هنر دعوت کردن.....	۳۳۹
فصل ۱۵: پاسخ مثبت مشتری احتمالی و شادمانی شما.....	۳۶۳
فصل ۱۶: بهترین روش‌های جذب مشتری.....	۳۸۷
فصل ۱۷: فعالیت‌های بازاریابی.....	۴۰۳
فصل ۱۸: اما من از فروشندگی خوسم بی‌ایم.....	۴۲۱
فصل ۱۹: تقویت مهارت‌های فروش.....	۴۴۳
فصل ۲۰: چگونه مشتریانی راضی و وفادار بسازیم.....	۴۶۱

بخش پنجم: بخش «ده» ها

فصل ۲۱: ۱۰ + ۲ منبع برای بازاریاب‌های شبکه‌ای.....	۴۸۳
فصل ۲۲: ۱۰ ویژگی بازاریاب‌های شبکه‌ای موفق.....	۴۹۱
فصل ۲۳: نظراتی درباره ارتقای کیفیت تجارت‌تان.....	۵۰۳
فصل ۲۴: ده سؤالی که احتمالاً درباره‌ی بازاریابی شبکه‌ای می‌پرسید!.....	۵۱۷
فصل ۲۵: ۱۰ راه برای شروع سریع بازاریابی شبکه‌ای.....	۵۲۹
ضمیمه.....	۵۴۱



مقدمه

تقریباً همه بدم دنیاهایی را در خاطر دارند که کنار دوستان خود نشسته و آرزوی راه انداختن یک کسب و کار عالی برای خودشان در سر پرورانده اند آیا شما هم چنین رؤیایی داشته اید؟ آیا تاکنون دنبال فرصت های طلایی زندگی تان بوده اید؟

اگر ما در این گفت وگوها کنار شما بودیم حتماً می پرسیدیم که چرا هنوز نتوانسته اید جامه عمل به رؤیاهای خود بپوشید؟ و پاسخ های احتمالی شما هم کاملاً قابل پیش بینی است؛ پاسخی از این قبیل:

- پول از کجا بیارم؟
- من که تجربه ندارم برای این کارها!!!
- اصلاً چطور باید شروع کنم؟
- واقعاً نمی دونم چکار باید انجام بدم!!!

ما اگر این سؤال‌ها را بشنویم بلافاصله کتاب، «فوت و فن بازاریابی شبکه‌ای» را معرفی خواهیم کرد، کتابی که به شما نشان می‌دهد چطور وضعیت مالی خود را تغییر دهید و یک تجارت فوق‌العاده برای خودتان راه بیندازید. انتخاب کنید، پاره‌وقت مشغول کار باشید و یا نهم ماه وقت! چند صد دلار کافی است و یا به چند هزار دلار فکر می‌کنید؟ صمیمی با خودتان است!!

لابد می‌پرسید: «فوت و فن» شما را ندیده و نمی‌شناسیم چطور می‌توانیم درباره‌ی آینده مالی شما صحبت کنیم. اطمینان ما نشأت از شناخت‌مان می‌گیرد، شناخت افرادی که در گذشته هم‌چون شما بوده‌اند و اکنون به موفقیت‌هایی چشمگیر رسیده‌اند. به یقین می‌گوییم شما هم اگر بخواهید می‌توانید زندگی‌تان را متحول کنید، تکرار می‌کنم «اگر بخواهید» ما در سر داریم به شما بیاموزیم که این نیست برای شروع سرمایه‌ای کلان و یا تحصیلات زیادی داشته باشید، تنها کافی است به سختی بکوشید، این جاست که خواست شما مهم‌ترین مؤلفه پیشرفت خواهد بود. شما می‌توانید با تلاش‌های‌تان تجارت خود را رونق بدهید، نه این‌که بکوشید و باعث پیشرفت شغلی صاحب کارتان شوید.

اگر مایل هستید که بیشتر در این رابطه بدانید با ما همراه شوید تا در طول این کتاب به شما نشان دهیم چگونه تجارتی موفق و سودآور برای خود بسازید. هم اکنون حدود ۱۰۰ میلیارد دلار از کل فروش

دنیا متعلق به بازاریابی شبکه‌ای است که هر روزه هزاران نوع خدمات و محصولات را به فروش می‌رساند.

نگرانی‌های تان را دور بریزید و تمام جمله‌های مایوس کننده را کنار بگذارید: «شما می‌توانید چون می‌خواهید!» با همین ایده‌ی طلایی آینده مالی خود را درخشان سازید.

بازاریابی شبکه‌ای چه چیزی نیست؟

اگر کسی با شما توصیه کرده باشد که این کتاب را بخوانید و شما هم پس از مطالعه آن را به کس دیگری پیشنهاد بدهید، یعنی بازاریابی شبکه‌ای و حال تصور کنید برای این کار پول و حق‌الزحمه هم دریافت کنید، این همان بازاریابی شبکه‌ای حرفه‌ای است، در واقع زمانی که ما چیزی مورد پسند قرار می‌گیرد و یا برعکس آن را دوست نداریم و به دیگران هم اطلاعاتی درباره‌اش می‌دهیم بازاریابی شبکه‌ای انجام داده‌ایم که یک تجارت عالی است.

می‌خواهیم تعریف علمی بازاریابی شبکه‌ای را بگوییم، سیستمی که در آن هزاران فروشنده مستقل، کالاها و خدمات مشخصی را توزیع می‌کنند. این توزیع کننده‌ها از طریق فروش کالاها و خدمات و همچنین معرفی فروشندگان دیگر و حمایت از آنها کسب درآمد می‌کنند، درآمدشان را هم سود حاصل از فروش زیر مجموعه‌هایشان تأمین می‌کند.

شتابزده قضاوت نکنید! برای ایجاد یک شبکه بازاریابی نیازی به سابقه حرفه‌ای ندارید حتی لازم نیست یک فروشنده قهار باشید. فقط کافی است بخواهید درباره محصولات و خدمات مورد علاقه‌تان با دیگران صحبت کرده‌ایم، از این فرصت بهره ببرید و این حرفه را بیاموزید.

و اما ببینیم بازاریابی شبکه‌ای چه چیزی نیست:

- ❖ یک تجارت غیر قانونی، غیر اخلاقی و مبتنی بر دوز و کلک نیست.
- ❖ فرصتی نیست که از طریق پول دیگران یک شبکه پولدار شویم، این دسیسه‌ی هرمی است.
- ❖ اصلاً طرح یک شبه راه میانبر رفتن و یک شبه پولدار شدن نیست.
- ❖ نمی‌خواهیم کلاه عده‌ی زیادی را برداریم و سر عده‌ی را کلاه بگذاریم. این هم همان دسیسه هرمی است.
- ❖ قرار نیست در این تجارت دیگران عرق بریزند و شما پولدار شوید.
- ❖ تنها متعلق به فروشنده‌ها نیست.
- ❖ بر خلاف سایر تجارت‌ها و مشاغل نیاز به سرمایه زیادی ندارد و در واقع تجارتي پرهزینه نیست. برای راه‌اندازی با سرمایه‌ای بسیار کم می‌توان شروع کرد.

❖ قرار نیست در بازاریابی شبکه‌ای مقادیر عظیمی محصولات

شرکت‌ها برخلاف میل توزیع کنندگان به آن‌ها تحمیل شود و یا

شرکت‌ها اجناس بی‌مصرف خود را به توزیع‌کنندگان به اجبار بفروشند.

◀ هم‌چنین بازاریابی شبکه‌ای فرصتی برای گران‌فروشی کالاها و خدمات نیست.

◀ بازاریابی شبکه‌ای مناسب افراد تنبل که اهل تلاش و کوشش نیستند، نخواهد بود.

◀ بازاریابی شبکه‌ای برای کسانی که نمی‌خواهند یا نمی‌توانند از یک سیستم ام‌ان‌ان شده پیروی کنند کارآیی نخواهد داشت.

بازاریابی شبکه‌ای شغلی است که صرف‌نظر از جنسیت، تجربه‌های شغلی و حرفه‌ای، تحصیلات و یا وضع مالی با عامه‌ی مردم را دعوت می‌کند تا آستین‌های دست را بالا بزنند و تجارتی پرسود و بی‌نظیر برای خودشان دست و پا کنند. بعد از مطالعه این کتاب خواهید دانست که چرا عده‌ای علی‌رغم خواست‌شان نمی‌توانند به موفقیت دست‌یابند، آن‌ها نتوانسته‌اند سخت‌کوشی‌ها و از خودگذشتگی‌های لازمه این کار را به جان بخرند. پس از دانستن این موضوعات مهم و فراگیری مراحل این کتاب، موفقیت در این حرفه کاملاً در خودتان بستگی دارد.

توضیحاتی در باره کتاب پیش‌رو

کتاب حاضر به گونه‌ای تألیف شده است که هر زمان نیاز داشتید به آن مراجعه کرده و بخش‌ها یا فصل‌های مورد نیاز را بخوانید. هم‌چون کتاب‌های مرجع که لازم نیست از اولین فصل شروع کرده و تا انتها پیش بروید. برای مثال اگر می‌خواهید بدانید بازاریاب‌های شبکه‌ای چگونه کسب درآمد می‌کنند یک‌راست به سراغ فصل هشتم بروید، یا مثلاً در فصل سوم ویژگی‌های لازم برای موفقیت در این حرفه بیان شده است. اگر می‌خواهید به یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای بپیوندد فصل‌های چهارم و هشتم را مطالعه نمایید. به هر حال کتاب متعلق به شماست از هر کجا که می‌دانید شروع کنید و هر طور که مایل هستید آن را به اتمام برسانید. با اطمینان می‌گوییم به اندازه‌ی مطالب مفید پیش‌رویتان هست که به نتایج تازه‌تان برسید.

اصطلاحات به کار رفته در کتاب

بازاریابی شبکه‌ای، بازاریابی چندسطحی، بازاریابی ارجاعی، بازاریابی مبتنی بر رابطه، تمام این اصطلاحات و ترکیب‌ها مترادف‌هایی هم معنی هستند که به یک مفهوم خاص اشاره دارند و ما در این کتاب از همان بازاریابی شبکه‌ای استفاده کرده‌ایم. این شغل هم مانند سایر حرفه‌ها، اصطلاحات و واژه‌هایی دارد که تنها برای کاربران خودش مفهوم دارند کلماتی هم‌چون نماینده مستقل فروش، مشتری فعال و یا

مشاور که این جا ما از واژه‌ی توزیع کننده بهره جسته‌ایم. طرح مربوط به جبران زحمات توزیع کنندگان را، طرح بازپرداخت نامیده‌ایم. نگران نباشید! انتهای جلد دوم کتاب واژه‌نامه‌ای گنجانده شده است که در آن همه این واژه‌ها و تعاریفشان بیان شده است.

بخش فرض‌های کودکانه ما درباره‌ی شما!

ما گمان می‌کنیم که شما از کارکردن برای دیگران خسته شده‌اید و می‌خواهید دیگر «آقا بالاسر» نداشته باشید. بازاریاب‌های شبکه‌ای به اندازه‌ی صاحبان تمام مشاغل دیگر عاشق کارشان هستند.

شما می‌خواهید بیش از حد از درآمد داشته باشید، مقداری از بازاریاب‌های شبکه‌ای ماهی، چند صد دلار و عده‌ای هم چند هزار دلار در ماه درآمد دارند. این کتاب بهترین راهنما برای‌تان خواهد بود.

شاید شما از چند و چون بازاریابی شبکه‌ای بی‌خبر می‌آورید و حالا می‌خواهید با آن آشنا شوید و یا اکنون به صورت نیمه وقت در شرکت‌های بازاریابی مشغول هستید اما در سر دارید که به صورت تمام وقت کار کنید و در پی راه و چاه‌های آن هستید. در هر دو صورت کتاب مناسبی برگزیده‌اید.

شما اطلاعاتی منفی درباره بازاریابی شبکه‌ای دارید که سبب می‌شود تا مطالعه این کتاب را کتمان کنید. اگر شما از آن دسته افرادی هستید که می‌ترسید دیگران علایق و سلیقه‌هایتان را بخیر کنند، پس هرگز شما را در مجامع عمومی در حال مطالعه این کتاب نخواهیم دید. اما ما قصد کرده‌ایم همه‌ی مهمات رایج درباره بازاریابی شبکه‌ای را از اذهان پاک کنیم. به عقیده‌ی ما شما هم بعد از دانستن حقایق این کتاب درباره بازاریابی شبکه‌ای و درست زمانی که بازاریاب حرفه‌ای شدید، همیشه آن را در خانه کنار دستتان خواهید داشت.

شما آرزوهایی در سر دارید که با توجه به شغل و درآمد فعلی از خیرشان گذشته‌اید، رؤیاهایتان را محک بچسبید، ما به شما خواهیم گفت چگونه جامه‌عمل بر آن بپوشانید. درست مانند کسانی که با آن‌ها مصاحبه کرده‌ایم، برخی بدهی‌های کلان داشته‌اند، برخی ورشکسته بوده‌اند و وضع مالی بسیار بدی داشته‌اند تا این‌که وارد این حرفه شده و به طور کل رصاع مالی خود را تغییر داده‌اند.

شما ترسیده‌اید، بسیار خب با آن روبه‌رو شوید و بپذیرید که ترس یعنی «شواهدی که کاذب است اما به نظر واقعی می‌رسد» تا زمانی که نتوانید ترس خود را از بین ببرید ذهن و جسم خود را

فلج کرده‌اید. حقیقت‌های این حرفه را بیاموزید تا وحشت بی‌موردتان از میان برود.

قراردادهای به کار رفته در کتاب

در حاشیه‌های کتاب از تیتروایی استفاده کرده‌ایم تا اطلاعاتی مفید، داستان‌هایی الهام‌بخش و یا پیام‌های آموزنده از زبان زیگزینگلار به شما خاطر نشان کنیم. عناوین تیتورها به این قرار است:

نکته با این اصطلاح نظر شما را به مطالبی جلب می‌کنیم که می‌تواند در ساختن یک تجارت سودآور کمک حال‌تان باشد.



یادآوری: برای یادآوری نکاتی که قبلاً ذکر شده.



اندیشه‌های ناب: جهت اشاره به اندیشه‌ها و تفکرات طلایی استادان این حرفه که قبلاً استفاده کرده‌اند.



داستان واقعی: داستان‌های واقعی چکیده‌ای از سرگذشت بازاریاب‌های موفق است که با آن‌ها مصاحبه کرده‌ایم.



هشدار: در واقع خواسته‌ایم شما از مسیر اصلی منحرف نشوید و در ورطه‌ی مشکلات گرفتار نشوید.



از زبان زیگ: نشان می‌دهد که زیگ زیگلار مستقیماً با شما صحبت می‌کند و پیام می‌دهد.



www.ketab.ir