

کریستنسن، مری، ۱۹۵۱ - م. Christensen, Mary/

اولین میلیون دلار خود را در بازاریابی شبکه‌ای کسب کنید/ مری کریستنسن، وین کریستنسن؛ برگردان سعید گل محمدی.

تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۵.

۳۱۲ ص؛

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۷۵۲-۸

فیفا

عنوان اصلی: Make your first million in network marketing proven techniques you can use to achieve financial success, 2001.

چاپ قبلی: آسیم ۱۳۹۳.

بازاریابی چندسطحی

کریستنسن، وین، ۱۹۴۵ - م. Christensen, Wayne/

گل محمدی، سعید، ۱۳۶۲ - مترجم

۱۳۹۵ / ۱۲۶ / ۵۴۱۵ HF ۴ الف ۸

۶۵۸/۸۴

۲۰۵۳

## اولین میلیون دلار خود را در بازاریابی شبکه‌ای کسب کنید

نویسندگان: مری کریستنسن، وین کریستنسن

برگردان: سعید گل محمدی

ویراستار: فاطمه حاجی آقازاده، پرورش طلایی

صفحه‌آرا: ساناز صالحی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: دوم (اول ناشر)

سال چاپ: ۱۳۹۵

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۷۵۲-۸

ISBN: 978-964-236-752-8

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۹۰ - ۸۸۹۴۲۲۴۷

[www.naslenowandish.com](http://www.naslenowandish.com)

[info@naslenowandish.com](mailto:info@naslenowandish.com)



**naslenowandish**

انتشارات نسل نواندیش

<https://telegram.me/naslenowandish>

## فهرست

- مقدمه ..... ۱۳
- سخن مترجم ..... ۱۷
- بخش اول: کارفرمای خود باشید ..... ۲۱
- فصل ۱. آیا بازاریابی شبکه‌ای برای شما مناسب است؟ ..... ۲۳
- فصل ۲. آیا شما برای بازاریابی شبکه‌ای فردی مناسب هستید؟ ..... ۳۵
- فصل ۳. از کجا شروع کنید؟ ..... ۴۱
- فصل ۴. چرا من به بازاریابی شبکه‌ای علاقه‌مند هستم؟ ..... ۵۱
- بخش دوم: فروش، راه شما برای رسیدن به موفقیت ..... ۵۷
- فصل ۵. من نمی‌توانم بفروشم! ..... ۵۹
- فصل ۶. هفت گناه کبیره فروش ..... ۶۷
- فصل ۷. خدمات‌رسانی تا کامیابی ..... ۸۳
- فصل ۸. برای کار خود تلاش کنید تا نتیجه بگیرید ..... ۹۳
- بخش سوم: زیربنای کار خود را پی‌ریزی کنید ..... ۹۹
- فصل ۹. افرادی که می‌شناسید ..... ۱۰۱

- فصل ۱۰. برقراری اولین تماس‌ها..... ۱۱۱
- فصل ۱۱. تنها با قرار ملاقات..... ۱۱۷
- فصل ۱۲. نیروی ارجاع..... ۱۲۷
- فصل ۱۳. پرونده‌های افراد شما..... ۱۳۵
- بخش چهارم: بسط و گسترش سازمان فروش..... ۱۳۹
- فصل ۱۴. معرفی فرصت شغلی..... ۱۴۱
- فصل ۱۵. مشتریان را وارد سازمان خود کنید..... ۱۴۹
- فصل ۱۶. با استعداد را پیدا می‌کنید؟..... ۱۵۵
- فصل ۱۷. ابزار و چراغ: بازاریابی شبکه‌ای..... ۱۶۱
- بخش پنجم: در راستای اهداف..... ۱۶۹
- فصل ۱۸. چه کسی می‌خواهد یک مایور باشد؟..... ۱۷۱
- فصل ۱۹. کنترل را در دست بگیرید..... ۱۸۱
- فصل ۲۰. مراقب اوضاع باشید..... ۱۹۵
- فصل ۲۱. به استقبال تکنولوژی بروید..... ۲۰۱
- فصل ۲۲. تبلیغات..... ۲۰۵
- بخش ششم: هیچ کاری مانند اجرای برنامه نیست..... ۲۱۳
- فصل ۲۳. وقت برنامه فروش گروهی است..... ۲۱۵

- فصل ۲۴. فرصت بی نظیر فروش گروهی ..... ۲۳۱
- فصل ۲۵. شبکه سازی از طریق برنامه ها ..... ۲۴۳
- بخش هفتم: رهبری ..... ۲۵۳
- فصل ۲۶. ممتاز و برجسته باشیم ..... ۲۵۵
- فصل ۲۷. کار آموزشی ..... ۲۶۵
- فصل ۲۸. با کنش های آن ها راه بروید ..... ۲۷۳
- فصل ۲۹. تجربه ملاقات های اثربخش داشته باشید ..... ۲۸۱
- بخش هشتم: افسوز درن شما ..... ۲۹۱
- فصل ۳۰. مهارت های رهبری را یاد بگیرید ..... ۲۹۳
- فصل ۳۱. موفقیت در دستان شماست ..... ۳۰۱

## به نام خداوند جان و خرد

### مقدمه

تقریباً تمام کسانی که با تجارت بازاریابی شبکه‌ای آشنا می‌شوند، در ابتدا پتانسیل این تجارت را دور نمی‌کنند و در ادامه هم وقتی با مفاهیمی چون اهرم، تصاعد و غیره آشنا می‌شوند، آن را یک راه میانبر برای کسب ثروت می‌انگارند.

بیشتر افراد در ابتدای امر این تجارت را قمار پول در برابر پول می‌بینند و صرفاً رسیدن به موفقیت‌های مالی آن‌ها را تشویق به حضور در این تجارت می‌کند. تراژدی دردناک این فرصت تجاری برای افراد تازه‌وارد آنجا آغاز می‌شود که باور به پول‌سازی بازاریابی شبکه‌ای در اولویت قرار می‌گیرد و بدون درک صحیح از این نوع کسب‌وکار به طور جدی فعالیت در این زمینه آغاز می‌شود. اینجاست که اشتباه بزرگ رخ می‌دهد و تمام انرژی افراد صرف ایجاد شبکه بزرگ و پول‌ساز و وارد کردن افراد دیگر به این حرفه می‌شود. خیال خوش یک زندگی رؤیایی جلوی چشم تمام تازه‌کاران را می‌گیرد و هیجانی کاذب اما توأم با استرس، ترس و نگرانی در آن‌ها ایجاد می‌کند؛ فقط به این دلیل که تصویر و درک واقعی از انجام این تجارت برای افراد وجود ندارد و آن‌ها درگیر رؤیاهایی بالاتر از حد و ظرفیت واقعی خود می‌شوند. آن‌ها

به این باور می‌رسند که مثلاً برای رسیدن به رؤیایا (بنزها، پورشه‌ها، خانه‌های رؤیایی) باید بهائی معادل یک سال زندگی خود پرداخت کنند و یک سال دیگر همه سختی‌ها، کمبودها و نگرانی‌ها پایان می‌یابند؛ بدون توجه به اصل و اساس تجارت برای ماندگاری، پویایی و رشد و بازاریابی و فروش؛ بدون توجه به اصل ریشه فقر و ثروت؛ بدون توجه به معنای واقعی موفقیت و بدون توجه به جریان طبیعی خلقت و راز بزرگ کامیابی.

براین کاملاً مشخص است که بعد از مدتی کوتاه بیشتر افرادی که با این دیدگاه وارد این صنعت شده بودند، علی‌رغم تمام مقاومت‌هایشان در برابر عناصر بیرون‌تار و منفی‌بافی‌های دیگران، سرانجام طعم تلخ شکست را می‌چشیدند و به تدریج به آن جایی برمی‌گردند که قبلاً بوده‌اند و یقیناً در معرض طعنه‌ها و صیحه‌ها، کسانی قرار می‌گیرند که تا چند وقت پیش به مقابله با آن‌ها پرداخته بودند. در چنین شرایطی کاملاً مشخص است که بازاریابی شبکه‌ای به تلخ‌ترین تجربه و سطره افراد در زندگی تبدیل می‌شود و فرصتی که می‌توانست به آن‌ها کمک کند از زندگی خود شاهکار بسازند، به راهی تبدیل شده که تلخ‌ترین اتفاقات را به بار می‌آوردی آن‌ها قرار داده است.

طی دوازده سال فعالیت در این تجارت و آزمایش‌های بسیار زیاد و آزمون و خطاهای مکرر و شکست‌هایی که پشت سر هم متحمل شدم، بالاخره بازاریابی شبکه‌ای روی خوش خود را به من نشان داد و نتایج بسیار ارزنده‌ای را برای من و همچنین تمام کسانی که با من کار می‌کردند رقم زد؛ حوری که بعد از معرفی کتاب حاضر توسط آقای سعید گل‌محمدی عزیز و مطالعه آن، به نظر سطر به سطر تجربیات بنده در این تجارت به رشته تحریر درآمده که بی‌شک حاصل حل‌شدن نویسنده کتاب در این تجربیات بوده است. به‌طور حتم این کتاب بهترین مطالبی را که تا به حال در این حوزه مورد مطالعه قرار داده‌ام در قالب یک دستورالعمل جامع یک‌جا در اختیارمان قرار می‌دهد و

معرفی این تجارت و نوع نگاه به صنعت بازاریابی شبکه‌ای و روش‌های توصیه‌شده در این کتاب، کاملاً مورد تأیید بنده است. موفقیت من و همراهانم در عرصه بازاریابی شبکه‌ای ایران حاصل دیدگاهی است که کاملاً با دیدگاه ارائه‌شده توسط خانم مری کریستنسن در کتاب *اولین میلیون دلار خود را در بازاریابی شبکه‌ای کسب کنید* منطبق است.

از دیدگاه‌های زیبای این کتاب می‌توان مواردی همچون ضرورت کسب درآمد در دوره حاضر از طریق خویش‌فرمایی، معرفی بازاریابی شبکه‌ای به عنوان یک کسب‌وکار بزرگ و غالب در دنیای کارآفرینی، شروع مسیر کارآفرینی و دشواری‌های آن، تعریف رسالت مهم زندگی منطبق بر کسب‌وکار، رابطه مستقیم بزرگرومنش و ظرفیت انسان‌ها با سطح موفقیت و ثروت و سعادت‌مندی آنها، کسب ثروت از طریق خدمتگزاری و... را بر شمرد. پیش از این در کتاب *رشدی* با مواردی نظیر این بینش آشنا شده بودم، اما ظرافت و سادگی بیان این کتاب، در کتاب پیش رو بسیار قابل تحسین است. همچنین راهکارهای عملیاتی، بی‌نظیر، ایجاد یک بازار هدفمند، گسترش بازار مصرف از طریق خرده‌فروشی و بازاریابی راضی، مراحل جذب افراد به این صنعت، حمایت و آموزش و مدیریت راهبردی و دسترسی به منابع نامحدود برای ایجاد یک تجارت جهانی از جمله مواردی هستند که در این کتاب مطرح شده‌اند. شیوه قابل فهم نویسنده در بیان این موارد منجلی از دستورالعملی است که خود او به فهم و درک آن رسیده و بارها اجرا کرده و از همه مهم‌تر، موفقیت‌های ارزنده‌ای را هم به ارمغان آورده است.

نکته قابل تأمل برای استفاده از این کتاب فقط نگاه دقیق و درک عمیق از شرایط فعلی این صنعت در ایران است؛ زیرا کتاب حاضر وسیله کسب اطلاعات و دانش نیست و همچنین مطالب آن به درد شاخ و شانه کشیدن در بحث‌های مربوط به این صنعت نمی‌خورد و صرفاً دیدگاه و دستورالعملی است

که باید بارها مورد مطالعه قرار بگیرد و به سیستمی قابل اجرا در ایران تبدیل شود.

لذا، بهترین کاربرد کتاب برای شما این است که اگر در رأس یک سازمان فروش هستید و قرار است تمام برنامه کاری گام‌به‌گام رشد آن سازمان را تهیه و تدوین کنید، بهتر است بعد از تدوین صحیح برنامه کاری مورد نظر با توجه به دیدگاه‌ها و دستورالعمل‌های گفته‌شده در این کتاب، برنامه‌های خود را به پرسنل رسانی کنید. اگر هم در مجموعه یا سازمان فروشی فعالیت می‌کنید که سیستم کاری آن را خود شرکت یا لیدرهای مافوق تدوین کرده‌اند، بهتر است دستورالعمل‌های گفته‌شده در این کتاب را برای رفع اشکالات شخصی و بسط و گسترش منابع انجام این تجارت به طور موردی به کار ببرید، زیرا تغییر سیستم کاری توسط شما، خسارات جبران‌ناپذیری به شما و سازمانتان وارد خواهد کرد.

به امید موفقیت روزافزون تمام ایرانی‌های فعال در این صنعت مقدس و ظهور در بازارهای جهانی. بازاریابی شبکه‌ای می‌تواند چهره ایران اسلامی عزیزمان را از نظر اقتصادی، فرهنگی و ناشی از دگرگون سازد و بدون شک نقش هر کدام از ما به عنوان فعالان این صنعت بزرگ تأثیرگذار و ماندگار خواهد بود.

رضا سمیعی، دی ماه ۱۳۹۴



## سخن مترجم

وقت را غنیمت دان آنقدر که بتوانی  
حاصل از حیات ای جان این دم است تا دانی  
حافظ

پهنه هستی و زمین خداوند آنقدر وسیع و پرگستره است که حتی پرداختن به گوشه‌ای از شگفتی آن و امکانات بر حد و حصرش، سال‌ها زمان می‌برد و مثنوی گران‌قدر دیگری می‌شود در نوع خودی نظیر.

کتاب پیش روی پرده اسرار گوشه‌ای از امکانات و موهبت‌های آسمانی خداوند را کنار می‌زند و راه را بر توانمندی شما در عرصه کار و رونق اقتصادی می‌گشاید. کلیدی است که سرمنشأ دگرگونی‌ها و عظم در زندگی شما خواهد شد.

سخن این کتاب و پیام کلیدی آن در عرصه کار و تلاش اقتصادی، صرف راهی تازه برای رونق اقتصادی شماست؛ «بازاریابی شبکه‌ای» صنعتی است که چهره زمین را دگرگون کرده و رشد و شکوفایی را به عرصه زندگی تعداد بی‌شماری از ساکنان کره خاکی فرا خوانده است. اما این جادوی صنعت و توسعه دقیقاً چیست و کارکرد آن به چه صورت است؟

بازاریابی شبکه‌ای یا Network Marketing که آن را «بازاریابی چندسطحی» نیز می‌خوانند به زبان ساده، شیوه‌های فروش و عرضه کالا است

که در آن شرکت‌ها محصولات خود را بدون تبلیغات و واسطه به فروش می‌رسانند و مشتریان پس از خرید محصول مورد نظر در صورت تمایل می‌توانند در فرایند بازاریابی محصولات آن شرکت سهیم شوند و از سود به‌دست‌آمده بهره ببرند. درآمد در بازاریابی شبکه‌ای هم در ازای فروش مستقیم کالا و هم در ازای فروش از طریق زیرشبکه‌ها به دست می‌آید. هشی که بازاریابان شبکه‌ای برای جذب مشتری و فروش محصولاتشان به کار می‌گیرند، به صورت تبلیغات کلامی یا تبلیغات چهره‌به‌چهره است. نکته‌ای که بسیار مهم است، اهمیت است، تفاوت این نوع بازاریابی با بازاریابی شرکت‌های هرمی است که به اشتباه و در اغلب موارد آن‌ها را یکی تلقی می‌کنند. شرکت هرمی به اعضای خود در ازای اضافه کردن هر فرد جدید به حلقه فروش محصول، درصدی پول می‌پردازد. این شرکت‌ها در واقع محصولی نمی‌فروشند بلکه پول مشتریان را انباشته می‌کنند و با آن کاری انجام نمی‌دهند. این شیوه کسب درآمد در اکثر کشورهای دنیا از جمله ایران غیرقانونی است، چون در ازای جذب افراد پول می‌دهند نه در ازای کار انجام‌شده و فروپاشی آن‌ها هم امری حتمی است؛ وقتی هم هرم از هم پاشد، به جز معدود بالانشینان هرم، همه دست خالی می‌مانند یا به اصطلاح پول خود را از دست می‌دهند.

«کمیته نظارت و وزارت بازرگانی» در تاریخ ۱۳۸۸/۰۱/۰۱ دستورالعمل نحوه صدور مجوز و نظارت بر فعالیت شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای را در ۱۲ ماده و ۸ تبصره تصویب و ابلاغ کرد و از شرکت‌های متفحص دعوت نمود برای تحویل درخواست خود براساس دستورالعمل مصوب اقدام کنند. همان ابتدای امر بیش از صد شرکت تقاضای صدور مجوز کردند و در نهایت پس از دو سال بررسی، سال ۱۳۹۰ اولین بار در ایران مجوزهای قانونی فعالیت بازاریابی شبکه‌ای صادر شد و چند شرکت توانستند مجوز دریافت کنند.

اما ایده اولیه بازاریابی شبکه‌ای از کجا سرچشمه گرفته است؟

این ایده از فرمول «تصادف» فیثاغورث گرفته شده است که در سده ششم پیش از میلاد آن را مطرح کرد و در سده سوم پیش از میلاد نیز از سوی اقلیدس در کتاب معروف مقدمات به جهان معرفی شد.

جان پل گتی (۱۸۹۲-۱۹۷۶)، ثروتمندترین آمریکایی سال ۱۹۵۷ میلادی، در این رابطه جمله‌ای ماندگار بدین مضمون دارد: «من ترجیح می‌دهم از یک درصد لاش صد نفر استفاده کنم تا ۱۰۰ درصد تلاش خودم.» جمله او بزرگترین پیام برای رشد و رونق اقتصادی در عرصه زندگی است و به آرمان کلیدی این صنف بزرگ اشاره می‌کند. اگر شما هم خواهان این دگرگونی هستید و می‌خواهید کار و زندگی‌تان را وارد عرصه رشد و شکوفایی کنید، باید بدانید پیشرفت در این مسیر با دانش صرف امکان‌پذیر نیست. باید دست به کار شوید و نگرش خود را دگرگون سازید؛ عملکرد شما در این راه بیش از دانستن و کسب اطلاعات محض شما را به پیش می‌برد. در اینجا به‌طور مختصر شیوه کارکرد بازاریابی شبکه‌ای را مرور می‌کنیم تا از این روش رونق اقتصادی ذهنیتی پیدا کنیم.

الگوی ساده بازاریابی شبکه‌ای یا چندسطحی این‌گونه است:

افراد در مقام مشتری محصول مورد نظر خود را به قیمت بازار از شرکت خریداری می‌نمایند، سپس اگر مایل بودند برای فروش همان محصول در مقام بازاریاب به جذب مشتری می‌پردازند و به این طریق درآمد کسب می‌کنند. این شیوه بازاریابی بسیار شفاف، سودمند و درآمدزا است؛ هزینه تبلیغات آن هم بسیار پایین است، زیرا همان‌طور که قبلاً به آن اشاره کردیم، تبلیغات به صورت شفاهی و دهان به دهان و متکی به نیروی انسانی است و اثربخشی آن نیز به میزان قابل توجهی بیشتر خواهد بود. ضمن این‌که می‌توان به طور پاره‌وقت و ضمن انجام دیگر فعالیت‌ها و در کمترین زمان

ممکن به آن پرداخت. استفاده از امکانات مجازی و اینترنت نیز در پیشبرد اهداف بازاریابی شبکه‌ای بسیار مؤثر خواهد بود.

اگر می‌خواهید در این راه گام بگذارید، باید صبر و شکیبایی را چراغ راه و کلید گشایش و رونق کارتان بسازید. عملکرد فرد در این مسیر درست شبیه عملکرد یک کشاورز است. وقتی تمام فرایند کاشت، داشت و برداشت محصول را در نظر بگیرید، به اهمیت و ضرورت بردباری در این راه برای رسیدن به محصول نهایی و داشتن زمینی پرثمر پی خواهید برد. انگیزه و اشتیاق بالای شما برای شکوفایی، سرعت گام‌ها، تابان در این راه را شتاب می‌بخشد. به دنیای جدید رشد و شکوفایی خوش آمدید! این کتاب بهترین کتاب در نوع خود است و در زمینه بازاریابی شبکه‌ای در جهان تا به امروز برای موفقیت شماست که تقدیم شما عزیزان می‌گردد.

سعید گل محمدی