

اولین میلیون دلار خود را
در بازاریابی شبکه‌ای کسب کنید

مرکز کریستفسن

وبسایت کریستفسن

برگردان سعید گل محمدی

نشر آسیم

تهران، ۱۳۹۳

این کتاب برگردانی است از:

MAKE YOUR FIRST MILLION IN NETWORK MARKETING
Proven Techniques You Can Use to Achieve Financial Success

by

Mary Christensen with Wayne Christensen

Adams Media, Inc., U.S.A., 2001

چاپ اول: ۱۳۹۳

شمار نسخه‌های این چاپ: ۳۰۰۰

حق چاپ برای نشر آسیم محفوظ است

ویراستار: فاطمه حاجی‌آقازاده

حروف‌نگار: مریم یوسفی

آماده‌سازی و اجرا: امیر عباسی

چاپ و صحافی: پیکان

بها: ۱۶۰۰۰۰ ریال

سرشناسه:	کریستنسن، مری، ۱۹۵۱-م. (Christensen, Mary)
عنوان و نام پدیدآور:	اولین میلیون دلار خود را در یک شب بسازید / مری کریستنسن، وین کریستنسن؛ برگردان سعید گل محمدی.
مشخصات نشر:	تهران: آسیم، ۱۳۹۲.
مشخصات ظاهری:	۳۱۲ ص.
شابک:	978-964-418-570-0
فهرست‌نویسی:	فیبیا
یادداشت:	عنوان اصلی: Make your first million in network marketing: proven... 2001.
موضوع:	بازاریابی چندسطحی.
شناسه افزوده:	کریستنسن، وین، ۱۹۴۵-م. (Christensen, Wayne)
شناسه افزوده:	گل محمدی، سید کلان، سعید، ۱۳۶۲-م. مترجم.
رده‌بندی کنگره:	۱۳۹۲ الف ۸ / ک۴ / ۱۲۶ / ۵۴۱۵ HF
رده‌بندی دیویی:	۶۵۸/۸۴
شماره کتابشناسی ملی:	۳۲۶۷۱۵۸

دفتر مرکزی و مرکز توزیع

خیابان استاد مطهری ○ خیابان میرعماد ○ خیابان سیزدهم ○ شماره سیزده

تلفن و دورنگار: ۸۸۷۴-۹۹۲-۴

مستقیم شهرستان: ۸۸۷۵۴۴۲۲

مستقیم تهران: ۸۸۷۵-۳۸۳

www.panberes.ir

شرکت خرید اینترنتی مروارید پنبه‌ریز

فهرست

گفتا.....	هفت
سخن مترجم.....	نه
نامه.....	سیزده

بخش اول: کارفرمای خود باشید

فصل ۱: آیا بازاریابی شبکه‌ای برای شما مناسب است؟.....	۳
فصل ۲: آیا شما به واسطه‌گری بازاریابی شبکه‌ای هستید؟.....	۱۵
فصل ۳: از کجا شروع.....	۲۱
فصل ۴: چرا من به بازاریابی شبکه‌ای علاقه‌مند هستم؟.....	۳۲

بخش دوم: فروش، راه‌ش برای رسیدن به موفقیت

فصل ۵: من نمی‌توانم بفروشم.....	۴۱
فصل ۶: هفت گناه کبیره فروش.....	۴۸
فصل ۷: خدمت‌رسانی تا کامیابی.....	۶۷
فصل ۸: برای کار خود تلاش کنید تا نتیجه بگیرید.....	۷۸

بخش سوم: زیربنای کار خود را پی‌ریزی کنید

فصل ۹: افرادی را که می‌شناسید.....	۸۰
فصل ۱۰: برقراری اولین تماسها.....	۹۶
فصل ۱۱: تنها با قرار ملاقات.....	۱۰۲
فصل ۱۲: نیروی ارجاع.....	۱۱۲
فصل ۱۳: پرونده‌های افراد شما.....	۱۲۰

بخش چهارم: بسط و گسترش سازمان فروش

فصل ۱۴ : معرفی فرصت شغلی	۱۲۷
فصل ۱۵ : مشتریان را وارد سازمان خود کنید	۱۳۵
فصل ۱۶ : کجا یک فرد با استعداد را پیدا می‌کنید؟	۱۴۱
فصل ۱۷ : ابزار سحرآمیز بازاریابی شبکه‌ای	۱۴۷

بخش پنجم: در راستای اهداف

فصل ۱۸ : چه کسی می‌خواهد یک میلیونر باشد؟	۱۵۷
فصل ۱۹ : چگونه پول را در دست بگیرید	۱۶۸
فصل ۲۰ : مراقب اوضاع باشید	۱۸۳
فصل ۲۱ : به دنبال تکنولوژی بروید	۱۸۹
فصل ۲۲ : تبلیغات	۱۹۳

بخش ششم: همکاران مانند اجرای برنامه نمی‌شود

فصل ۲۳ : زمان برنامه فروش گروه	۲۰۳
فصل ۲۴ : زمان بی‌نظیر فروش گروه	۲۱۹
فصل ۲۵ : شبکه‌سازی از طریق برنامه‌ها	۲۳۲

بخش هفتم: رهبر

فصل ۲۶ : ممتاز و برجسته باشیم	۲۴۵
فصل ۲۷ : کار آموزشی	۲۵۵
فصل ۲۸ : با کفشهای آنها راه بروید	۲۶۲
فصل ۲۹ : چگونه ملاقاتهای اثربخش داشته باشید	۲۷۲

بخش هشتم: افسون درون شما

فصل ۳۰ : مهارت‌های رهبری خود را بیاموزید	۲۸۵
فصل ۳۱ : موفقیت در دستان خود شماست	۲۹۴

پیشگفتار

اولین میلیون دانه بود که در بازاریابی شبکه‌ای کسب کنید، تنها یک عنوان برای یک کتاب است. اما که تجربه‌ای موفق از شیوه‌ای نوین برای کسب موفقیت در بازار است. کتابی که موفقیت قرین سعادت است، رازی در رگ پنهان زندگی نهفته است. رازی را گنجی نوین، که شرکت خرید اینترنتی پنبه‌ریز، آن را با شما قسمت می‌کند.

در آستانه فصلی نوین در بازار جهانی، شرکت مفتخر است که تجارب خود را در امر تولید و توزیع محصولات آرایشی و بهداشتی بر پایه دانش فنی روز، با ترجمان کتب علمی همچون این کتاب، در اختیار ایرانیان قرار دهد.

بازارهای سنتی، حجره‌های تو در تو، چهارسوقهای قدیم، هرگز نمی‌توانند یادگارهای زیبای حک شده بر قلب بازار امروزند، اما نیاز علم بازاریابی نوین را در عرصه رقابتی تنگاتنگ برآورده نمی‌کنند! استراتژیها و تکنیکهای بازاریابی، عملکرد خلاق ناشی از تجزیه و تحلیل اطلاعات بازار چشم‌اندازی نوین را در برابر چشمان جست‌وجوگران بازار می‌گشاید.

شناخت به موقع و ایجاد زیرساختهای ضروری توسط مسئولین و صاحب‌نظران صنعت، معدن و تجارت جمهوری اسلامی ایران، راهبردی نوین، پیش روی بازرگانان و تولیدکنندگان نهاده تا ضمن حفظ آرمانها و ارزشهای ملی، با برنامه‌ریزی استراتژیک براساس قواعد و اصول حاکمیتی، تجارت نوین، کارآفرینی موفق، بازرگانی اسلامی را بر وفق سترده حماسه اقتصادی ایران اسلامی محقق نمایند.

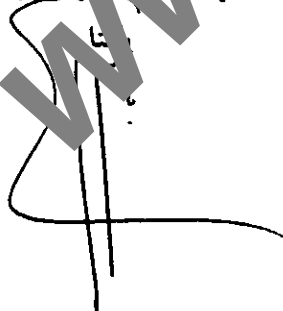
این کتاب، تحفه‌ای از تلاش همکاران و کارشناسان بازاریابی شبکه‌ای است که می‌راند برای بهبود عملکرد بازاریابان، مؤثر واقع شود. ترجمه روان کتاب به گونه‌ای شده کمک می‌کند تا منطبق بر تجارب شخص مؤلف به عنوان بازاریاب شبکه‌ای موفق، مسیری به سوی شکوفایی و تجربیات نوین همگام با مرام معتبر علمی، طی نماید.

امید است این شرکت با انتشار یافته‌های بیشتر از تجارب خود و سایر کارشناسان ملی و بین‌المللی، بتدریج می‌در اجرای اصولی، صحیح و قانونمند این نوع تجارت نوین پرداخته و ساعات حیات را به دقایق موفقیت و ثانیه‌های شوق و امید پیوند زند...

ما می‌خواهیم «همه با هم موفقیت را تجربه کنیم»

سرگشت خدای تعالی پناه ریز

مهرنگار
مهرنگار



به نام خداوند جان آفرین

سخن مترجم

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

پهنه هستی و زمین خداوند آن قدر وسیع و پر گستره است که حتی پرداختن به گوشه‌ای از شگفتی آن و اسرار آن، به محدود و حصرش، سالها زمان می‌برد و مثنوی گرانقدر دیگری می‌شود در مورد بی نظیر. این کتاب، پرده از اسرار گوشه‌ای از همین امکانات و موهبت‌های آسمانی خداوندی برمی‌دارد و راه را بر توانمندی شما در عرصه کار و رونق اقتصادی‌تان می‌گشاید. کلیدی است که سر منشأ دگرگونی‌های عظیم در زندگی شما خواهد شد.

سخن این کتاب و پیام کلیدی آن در عرصه کار و تلاش اقتصادی، معرفی راهی تازه برای رونق اقتصادی شماست؛ بازاریابی شبکه‌ای، صنعتی که چهره زمین را دگرگون کرده است و رشد و شکوفایی را به عرصه زندگی تعداد بی شماری از ساکنان کره خاکی فراخوانده 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 زبانی ساده، شیوه‌هایی از فروش و عرضه کالا است که در آن شرکتها محصولات خود را بدون تبلیغات و بدون واسطه به فروش می‌رسانند، و مشتریان پس از خرید محصول مورد نظر در صورت تمایل می‌توانند در فرایند بازاریابی محصولات آن شرکت سهیم باشند. از سود به دست آمده بهره ببرند. درآمد در بازاریابی شبکه‌ای هم در ازای فروش مستقیم کالا و هم در ازای فروش از طریق زیر شبکه‌ها به دست می‌آید. چیزی که بازاریابان شبکه‌ای برای جذب مشتری و فروش محصولاتشان به کار می‌گیرند، به صورت تبلیغات کلامی یا تبلیغات چهره به چهره است. نکته‌ای که بسیار حائز اهمیت است، تفاوت این نوع بازاریابی با شرکت‌های هرمی است که به اشتباه و در اغلب موارد با آن نوع فروش محصول یکی دانسته می‌شود. شرکت هرمی شرکتی است که به اعضایش به ازای هر فرد جدیدی که به حلقه فروش محصول اضافه کنند، درصدی پول می‌پردازد. این گونه سیستم‌ها واقع محصولی را نمی‌فروشند و پول مشتریان را در یک جا انباشت می‌کنند و با آن کاری انجام نمی‌دهند. این شیوه کسب درآمد در اکثر کشورهای جهان از جمله ایران غیر قانونی است، چون در ازای جذب افراد است که پول می‌دهند و هیچ کاری در این حلقه صورت نمی‌گیرد و فروپاشی آنها امری حتمی است و وقتی هرم از هم بپاشد، به جز معدود بالانشینان هرم، همه دست خالی می‌مانند یا به اصطلاح پول خود را در این روند می‌بازند.

در تاریخ ۱۳۸۸/۹/۱۸ «کمیته نظارت وزارت بازرگانی»، 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 متقاضی برای تحویل درخواستشان براساس دستورالعمل مصوب شده دعوت نمود. در همان ابتدا بیش از ۱۰۰ شرکت تقاضای مجوز کردند و در نهایت پس از ۲ سال بررسی، برای اولین بار در ایران در سال ۹۰ مجوزهای قانونی مالیت بازاریابی شبکه‌ای صادر شد که چند شرکت توانستند این مجوز را دریافت کنند.

اما این رویه بازاریابی شبکه‌ای از کجا سرچشمه گرفته است؟ این ایده از «عزمول» «تصادد» فیثاغورث گرفته شده است که در سده ششم پیش از میلاد را مطرح کرد و در سده سوم پیش از میلاد نیز از سوی «اقلیدس» کتاب معروف مقدمات به جهان معرفی شد.

جان پل گتی (۱۹۱۲ - ۱۹۹۱) که ثروتمندترین مرد آمریکایی در سال ۱۹۵۷ میلادی بود، در این باره جمله‌ای ماندگار دارد: «من ترجیح می‌دهم که از ۱ درصد تلاش صد نفر استفاده کنم، تا اینکه از ۱۰۰ درصد تلاش خودم.» این جمله او حاوی بزرگ‌ترین پیام برای رشد و رونق اقتصادی در عرصه زندگی است و به آرمان کلیدی این صنعت بزرگ اشاره می‌کند. اگر شما هم خواهان این دگرگونی هستید و می‌خواهید کار و زندگی‌تان را به عرصه رشد و شکوفایی بنشانید، باید بدانید که پیشرفت در این مسیر با دانستن صرف امکان‌پذیر نخواهد بود. باید دست به کار شوید و نگرش خود را دگرگون سازید؛ عملکرد شما در این راه، بیش از دانستن و بسط اطلاعات صرف، شما را به پیش می‌برد. در اینجا به صورت مختصر سیوه کارکرد بازاریابی شبکه‌ای را با هم مرور می‌کنیم تا ذهنیتی نسبت به این روش رونق اقتصادی پیدا کنیم.

الگوی ساده بازاریابی شبکه‌ای یا چندسطحی این گونه است:

افراد به عنوان مشتری، محصول مورد نظر خود را به قیمت بازار از شرکت خریداری می‌نمایند، سپس اگر مایل بودند به عنوان بازاریاب برای فروش همان محصول به جذب مشتری می‌پردازند و به این طریق درآمد کسب می‌کنند. این شیوه از فروش و بازاریابی بسیار شفاف، سودمند و درآمداست. هزینه تبلیغات هم در آن بسیار پایین می‌آید؛ زیرا همان‌طور که قبلاً به آن اشاره کردیم، شیوه تبلیغات به صورت شفاهی و دهان به دهان و متکی بر نیروی انسانی است و اثربخشی آن نیز به میزان قابل توجهی بیشتر خواهد بود. ضمن اینکه این کار می‌تواند به صورت پاره وقت، ضمن انجام دیگر فعالیتها و در کمترین زمان ممکن صورت بگیرد. استفاده از امکانات فضای مجازی و اینترنت نیز در پیشبرد اهداف بازاریابی شبکه‌ای بسیار مؤثر خواهد بود.

اگر می‌خواهید در این راه گام بگذارید، صبر و شکیبایی را باید چراغ راه و کلید گشایش و رونق کارتان بدانید. عملکرد فرد در این مسیر درست شبیه عملکرد یک کشاورز است. حتی تمام فرایند کاشت، داشت و برداشت محصول را در نظر بگیرید، به همه اینها و ضرورت بردباری در این راه برای رسیدن به محصول نهایی و داشتن نتیجه پرثمر پی خواهید برد. انگیزه و اشتیاق بالای شما برای شکوفایی، حرکت گه‌گاهیتان را در این راه شتاب می‌بخشد. به دنیای جدید رشد و شکوفایی خوش آمدید! این کتاب بهترین کتاب در نوع خود است و در زمینه بازاریابی شبکه‌ای، دریچه‌ای تازه برای موفقیت شماست و به درخواست شرکت «اندریز» تقدیم شما عزیزان می‌شود.

امیدوار هستیم روز به روز شاهد موفقیت‌های چشمگیرتر بازاریابان این شرکت در عرصه رشد و شکوفایی اقتصادی باشیم.

مقدمه

«فکر، پیکان است،

واژه مرکبی که فکر بر آن سوار است؛ مانند کمان.

و عمل، رها ساختن زه کمان.»

وی جی اسواران

سال ۱۳۹۳ با شعار ملی و راهبردی اتصال فرهنگ عرصه نوینی را به سوی بازرگانی و تجارت گشوده است. بر آن اقتضای گره خورده با فرهنگ است... در عرصه تجارت نوین، هر کدام لازم و ملزوم هم هستند و یکی بدون دیگری، معنی و مفهومی ندارد... و این دماندگی را تمایز آشکار اقتصاد امروز در فضای بین‌المللی میان فیرهای نور و اقتصاد دیروز زیر طاق بلند چهارسوقهای قدیمی است... صدای تیک تاک صنعت امروز بدون موتور محرکه اقتصاد و امی ماند و اقتصاد امروز بدون دانش و فرهنگ، چون شیر بدون یال و کوپال است...

امروزه در عرصه تجارت شاهد تغییرات چشمگیری هستیم؛ بالا رفتن سرعت مبادلات الکترونیکی اطلاعات، تکنیکهای خلاقانه و روشهای

بدیع و متنوع فروش کالا و خدمات را در این عرصه پدید آورده است. در این میان، فروش مستقیم که فروش محصولات به دور از محل ثابت تجاری تعریف شده است، به سرعت و در سطح گسترده در حال رشد می‌باشد. بازاریابی چند سطحی و یا شبکه‌ای، شیوه‌ای مبتکرانه از فروش مستقیم مبتنی بر ارتباط رودررو می‌باشد و بازاریابان در این تجارت از شیوه‌های فروش شخص به شخص و گروهی و همچنین قدرت تبلیغات کلامی به‌کار می‌برند. در این شرایط اغلب بازاریابان با یک سؤال مشترک به چالش کشیده شده‌اند و آن پیاده‌سازی استراتژیهای مؤثر در این عرصه وسیع می‌باشد. به‌تازگی مستقیم به کاربرد تکنیکهای بازاریابی، عملکرد خلاق و آنالیز اطلاعات بدون دارد.

تحقیقات بازاریابی از سالهای علوم است که در سالهای اخیر مورد توجه کسب و کارهای کوچک و بزرگ قرار گرفته و گسترش و نفوذ این دانش همواره با فراز و نشیب‌ها همراه بوده است. نخستین آموزه‌ای که در منابع آموزشی این حوزه باید به مخاطبان القا شود، تبیین کارکرد و اهمیت این نوع تجارت الکترونیک و ضرورت آموختن و به‌کار گرفتن درست قاعده‌های عملی آن است.

شایان توجه است که سیستم نظام‌مند بازاریابی شبکه‌ای متفاوت با بی‌قاعدگی شرکت غیر قانونی هرمی است، اما متأسفانه در کشور ما هنوز آن‌چنان که شایسته می‌باشد آموزش داده نشده است. امروزه جامع در خصوص بازاریابی شبکه‌ای و فرهنگ‌سازی اصول قانونی این تجارت می‌تواند آن را از یک تهدید به فرصتی بی‌بدیل تبدیل کند. در این کتاب تلاش کرده‌ایم که به جای ارائه کلی نامرتبط از آموزه‌ها، آنها را به صورت استنتاجی ارائه کرده و تا حد امکان، به جای ارائه آموزه‌های انبوه، مطالب دسته‌بندی شده و منظم به مخاطب ارائه شود که منتج از تجربه شخصی

نگارنده براساس واقعیتهای بازرگانی و اجتماعی از فعالیت در این صنعت می باشد.

شرکت خرید اینترنتی مروارید پنبه ریز با سابقه ای موفق در زمینه تولید و توزیع محصولات بهداشتی، اقدام به ترجمه، تألیف و نشر کتاب حاضر عنوان اولین میلیون دلار خود را در بازاریابی شبکه ای کسب کنید، نموده و امیدوار است در سایه لطف بی کران خداوند منان بتواند موفقیتی روزافزون را با هم وطنان عزیزمان قسمت کند.

خوب بختان با توجه به زیرساختهای مهم و مؤثری که در بخش صنعت، معادن و تجارت ایران ایجاد شده است، تعداد شرکتهای قانونی و فعال این حوزه در ایران به افزایش است؛ از این رو نیاز به شناخت الگوهای رو به تکامل بازاریابی و تنظیم راهبردهای خود براساس آن برای این شرکتهای الزامی بوده و اجرای واجب است تا ضمن داشتن آراء و عقاید مترقی، مدرن و گرایش های کسب آفرینانه، با برنامه ریزی استراتژیک براساس قواعد و مسیرهای ایجاد شده، اهداف ملی را که همان رسیدن به اقتصاد روشن ایران اسلامی در افق بیست ساله است، محقق سازند.

مری کریستینسن^۱، نویسنده کتاب پیش رو، تمرکز بر یک فرد خود را در نگارش مطالب، بر اجرای عملی بازاریابی شبکه ای اعلا می کند و آن را بر تعامل مستقیم و رودررو، ارتباط سازی و ایجاد فرآیندی ارتباطی و بستگی عمیق تر با مصرف کننده استوار می داند. وی معتقد است بیشتر کسانی که وارد این کار می شوند ممکن است به دلیل بی اطلاعی از نحوه انجام درست این تجارت به اهداف خود نرسند و این کتاب فرصتی است تا خواننده عزیز ایرانی بتواند با این تجارت به طور کامل و صحیح آشنا شده و بدون

تعصب و پیش‌داوری به موفقیتی مطلوب دست یابد. نویسنده کتاب یکی از مشهورترین سخنرانان انگیزشی و آموزگاران دنیا در زمینه بازاریابی شبکه‌ای است که در کشورهای مختلف به آموزش بازاریابها و فروشندگان شرکتهای مختلف در زمینه فروش مستقیم پرداخته است. او در این کتاب در سهای ارزشمندی را که طی سالها فعالیت با کسب موفقیت‌های پیاپی کوشته است، در اختیار همگان قرار می‌دهد؛ درس‌هایی غنی برای موفقیت در این تجارت شگفت‌انگیز! وی با مثالهایی ساده بسیاری از روشهای موفقیت‌یافته را به شکست سازمانهای تجاری را تشریح کرده است که به فهم بهتر مطالب همچنین غنای بیشتر آن کمک می‌کند.

این کتاب را بخوانید و به تشریح بازاریابی شبکه‌ای به عنوان انقلابی در کسب و کار می‌پردازد و در نتیجه آن را پاسخگویی مناسب برای سؤالات در زمینه پی‌ریزی زیربنای این تجارت مدرن می‌توان دانست. از نکات مثبت و مؤثر این کتاب، لحن ساده و روانانه و استفاده از کلمات آسان در جملات است که همین موضوع مخاطب را بر روان‌خوانی یاری رسانده و به او در برقراری ارتباطی خوب با مصوب می‌آید. این کتاب کمک می‌کند. با مطالعه کتاب به خوبی می‌توان به شکل جزئی‌تر و در نمونه‌وار، تجربیات نویسنده را به صورت سرفصلهای آموزشی پیدا کرد.

- «کارفرمای خود باشید»
- «فروش، راه شما برای رسیدن به موفقیت»
- «زیربنای کار خود را پی‌ریزی کنید»
- «بسط و گسترش سازمان فروش»
- «در راستای اهداف»
- «هیچ کاری مانند اجرای برنامه نمی‌شود»

— «رهبری»

— «افسون درون شما»

هشت بخش اصلی این کتاب را تشکیل می‌دهند که هر یک شامل چندین فصل مجزا و اصولی می‌باشند. خواننده با مطالعه هر فصل از فصول ارائه شده در این کتاب، ایده‌ای تازه برای اجرا در عمل پیدا می‌کند.

پیدا است با استفاده از این کتاب، به عنوان دستورالعمل کاری برای برار با بهای صبر حدید، یعنی بازاریابان شبکه‌ای، شاهد پیشرفت این تجارت را اجتناب صحیح و اصولی آن در کشور عزیزمان باشیم.

درباره گروه صنعتی پلید

گروه صنعتی پلید، پوشش و حکایت شگرف تحقق آرزوهای بزرگ با روایت ایمان، عشق و استقامت است. گروهی متشکل از شرکتهایی که هر کدام چون نگینی رخشان بر درگاه و شکوفایی میهن اسلامی ایران می‌درخشند.

این گروه در سال ۱۳۶۲ تأسیس و با تکیه بر تخصص و تجربه مدیران، مهندسين و تکنسین‌های کار آزموده، و بهره‌گیری از دانش فنی روز توانسته است نسبت به ایجاد واحدهای تولیدی و صنعتی گماشته و طی بیست سال، ۲۲ واحد تولیدی را احداث نماید و با سرمایه حدود ۲۶۰۰ نفر مهندس، تکنسین و کارگر و تولید صدها نوع محصول به پاس استانداردهای ملی و بین‌المللی گامی نوین در صنعت را از دست نماند. ملی تا سکوهای افتخارات و آرزوهای ملی طی نماید. واحدهای تحت پوشش گروه موفق به کسب گواهینامه مدیریت کیفیت همچون ISO ۹۰۰۱-۲۰۰۰ تا سال هشتاد و پنج شده‌اند که این مهم اصالت بیش مدیریت سیستمی را در تفکر مدیران گروه روشن می‌سازد. امروز گروه

صنعتی پلیمر بوشهر، بر کرانه خلیج همیشه فارس به خضوع است و چونان امواج خروشان برای شکوفایی میهن اسلامی، هر صخره‌ای را نرم می‌کند که حاصل آن اجرا و برنامه‌ریزی چندین طرح صنعتی ملی می‌باشد.

افتخارات مجموعه پلیمر

- دریافت لوح صادرکننده نمونه کشور در سال ۸۲
- انتخاب به عنوان سرمایه‌گذار نمونه در سال ۸۴ از سوی وزارت صنایع و معادن.
- دریافت نشان کار و تولید از رئیس‌جمهور محترم، جناب آقای خاتمی در سال ۸۴.
- دریافت لوح تقدیر از بلورین تولید در سال ۷۴ توسط شرکت پنبه‌ریز از وزارت صنایع و معادن.
- اخذ گواهینامه بین‌المللی ISO 9001 - 2000 از مؤسسه SGS سوئیس توسط شرکت پنبه‌ریز.
- اولین تولیدکننده در صنایع سلولزی بهداشتی ایران.
- معرفی پنبه‌ریز به عنوان واحد تولیدی نمونه در سال ۸۳ از سوی وزارت صنایع و معادن.
- اعطای لوح تقدیر به شرکت مروارید پنبه‌ریز از سوی وزارت صنایع و معادن در سال ۸۴.

اهداف سازمانی

- ایجاد و توسعه واحدهای تولیدی جهت اشتغال‌زایی در جهت شکوفایی و به‌کارگیری توان تخصصی کشور.
- استفاده از آخرین دانش فنی و تکنولوژی روز در صنعت.

- الزام به رعایت اصول کیفیت و استانداردهای ملی و بین‌المللی.
- نظارت بر تولید، بهره‌برداری از خطوط تولید تمام اتوماتیک.
- تأمین مواد اولیه استاندارد از تأمین‌کنندگان مطرح جهان.
- تأمین نیازهای داخلی و توسعه صادرات.
- بالا بردن سطح بهداشت و سلامتی جامعه.
- حفظ رضایت مشتریان و عرضه محصولات متناسب با تقاضای بازار.

شرکت مروارید پنبه‌ریز

شرکت مروارید پنبه‌ریز اولین تولیدکننده انواع پوشک کامل و نوار بالدار نازک (Air Laid) در ایران، همچنین تولیدکننده هفت نوع نوار بهداشتی بالدار و معمولی در اندازه‌های مختلف، پوشک بچه معمولی و انواع دستمال کاغذی با نام تجاری پنبه‌ریز می‌باشد. این شرکت موفق به اخذ نشان استاندارد از مؤسسه استاندارد ملی ایران برای کلیه محصولات (انواع نوار بهداشتی و...) شده است.

شرکت مروارید پنبه‌ریز در سال ۱۳۶۳ به هدف ارتقاء سطح بهداشت و سلامت جامعه، اقدام به تولید انواع محصولات بهداشتی، سلولزی و غذایی نمود و با بیش از ربع قرن سابقه توانسته کارنامه درخشانی را در امر تولید، فروش و توزیع مویرگی محصولات خود در سراسر کشور از خود بر جای گذارد و با ایجاد کارخانه‌های متعدد، جزء اولین تولیدکنندگان محصولات بهداشتی و غذایی کشور باشد.

شرکت پنبه‌ریز در سال ۱۳۸۸ با هدف ترویج فرهنگ تجارت الکترونیک، شرکت خرید اینترنتی پنبه‌ریز را بنیانهاد و سیستم فروش مستقیم از طریق سایت اینترنتی به مصرف‌کنندگان راه‌اندازی نمود.

این شرکت در سال ۱۳۹۰ موفق به دریافت مجوز بازاریابی شبکه‌ای از دولت جمهوری اسلامی ایران گردیده و در سال ۱۳۹۲ موفق شد برای دومین بار متوالی مجوز بازاریابی شبکه‌ای را تمدید کند و در تلاش است با اجرای درست و اصولی بازاریابی شبکه‌ای در ایران، تحت نظارت وزارت بازرگانی (صنعت، معدن، تجارت) گام بزرگی در جهت ایجاد شغال و گسترش تولید داخلی بردارد.

شرکت خرید اینترنتی پنبه‌ریز

www.ketab.ir