

هفت گام
برای حرفه‌ای شدن در
بازاریابی شبکه‌ای

نوشته‌ی

اریک وور

ترجمه‌ی

محمدعلی عزیزی



سرنامه	وور، اریک Worre, Eric
عنوان و نام پدیدآور	هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای / نوشته اریک وور؛ ترجمه محمدعلی عزیزی
مشخصات نشر	تهران: رویای سبز، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	۱۶۰ ص؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
شابک	۹۷۸ - ۶۰۰ - ۷۶۲۶ - ۸۶ - ۳
وضعیت فهرست نویسی	فیب
یادداشت	Go pro: 7 steps to becoming a network marketing professional
یادداشت	این کتاب نخستین بار با عنوان "مبانی موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای: هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه" توسط انتشارات نسل نوآندیش در سال ۱۳۹۲ منتشر شده است.
زبان دیگر	مبانی موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای: هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه
موضوع	بازاریابی چندسطحی
موضوع	Multilevel marketing
شناسه افزوده	عزیزی، محمدعلی، ۱۳۲۲ - مترجم
ردیفی برده	HF۵۴۱۵/۱۲۶/۹م۲ ۱۳۹۵
پندگی دیبا	۶۵۸/۸۷

هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای

نوشته‌ی: اریک وور

ترجمه‌ی: محمدعلی عزیزی

نوبت اول چاپ: ۱۳۹۵

روای سبز

چرا: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۰۰۰ تومان

مرکز فروش: خ انقلاب - خ فخرروزی پایین ترازخ لاهی نواد ترجمه: فرامانی پلاک ۱۰ واحد ۳

"مرکز پخش و توسعه کتاب ایران فرهنگ" "انسان" "روای سبز"

تلفن: ۰۹۲۱۳۵۰۳۶۹۶ - ۰۹۱۲۲۳۴۲۲۲ - ۰۸۱۶۳۵ - ۰۳۰ - ۶۶۱۷ - ۶۶۴۱۱۰۴۳

نمایندگی فروش:

تلفن: ۰۳۵۲۰۵

مرکز گسترش فرهنگ و مطالعات

تلفن: ۰۷۴۸۱۰۰۹

پخش ارمغان دانش

تلفن: ۰۷۸۵۸۲

پخش صدای معاصر

تلفن: ۰۵۱۳۶۰۱۱۹۷۲

پخش ارسطو (مشهد)

تلفن: ۰۳۴۳۲۴۴۹۵۱۰

کانون کتاب کرمان

تلفن: ۰۶۶۹۶۶۷۶۵

پخش ایده پرداز

تلفن: ۰۶۶۴۱۲۰۹۴

پخش خانه نو

تلفن: ۰۶۶۹۶۷۸۴۵

کتابفروشی ملودی

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

در باره نویسنده	۷
سیاسگزاری نویسنده	۹
مقدمه	۱۳
فصل ۱: بازاریابی شبکه‌ای کامل نیست، فقط بهتر است	۱۹
فصل ۱: اگر تصمیم گرفتید که وارد بازاریابی شبکه‌ای شوید، پس عزم‌تان را	
با حرفه‌ای شدن جزم کنید	۴۱
فصل ۲: بازاریابی شبکه‌ای، همانند همه‌ی مشاغل نیازمند یادگیری	
مهارت‌هایی هست	۴۹
فصل ۴: اولین مهارت: پیدا کردن مشتریان احتمالی	۵۳
فصل ۵: دومین مهارت: دعوت از مشتریان احتمالی برای آشنایی با فرصت	
شغلی با محصولات	۶۱
فصل ۶: سومین مهارت: محصولات یا فرصت شغل را به مشتریان احتمالی خود	
معرفی کنید	۸۹
فصل ۷: چهارمین مهارت: پیگیری	۹۷
فصل ۸: پنجمین مهارت: به مشتریان احتمالی کمک کنید - به توزیع‌کننده	
تبدیل شوند	۱۱۳
فصل ۹: ششمین مهارت: به توزیع‌کننده‌ی جدید کمک کنید تا کارش را	
درست شروع کند	۱۲۱
فصل ۱۰: هفتمین مهارت: پیشبرد رویدادها و همایش‌ها	۱۳۱
فصل ۱۱: هر چیز ارزشمندی به زمان نیاز دارد	۱۳۹
فصل ۱۲: ارزش آن را دارد	۱۵۱

درباره‌ی نویسنده

اریک وور با بیش از ۲۵ سال سابقه به‌عنوان یکی از سرآمدان و صاحب‌منصبان صنعت بازاریابی شبکه‌ای شناخته می‌شود.

از جمله افتخارات او در این عرصه می‌توان به موارد زیر اشاره کرد.

- کسب درآمدی بیشتر از ۱۵ میلیون دلار.
- راه‌اندازی سازمان‌ها و مجموعه‌هایی در ۶۰ کشور جهان که دارای ۵۰۰/۰۰۰ توزیع‌کننده هستند.

- ریاست شرکتی به ارزش ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ دلار در زمینه‌ی فروش

مستقیم

- بنیانگذار شرکت TPN

- دارای امتیاز در میان هفت مشاور برتر سال در حیطه‌ی فروش

مستقیم.

اریک در طی مسیر شغلی خود به یک مربی و راهنمای ماهر در این زمینه تبدیل شده، او توانسته است رویدادها و همایش‌هایی در سراسر جهان برگزار نماید و بیش از ۲۵۰/۰۰۰ نفر شرکت‌کننده را مدیریت کند. وی در این همایش‌ها به افراد می‌آموزد که چگونه می‌توانند در عرصه‌ی بازاریابی شبکه‌ای مراتب پیشرفت را طی کنند.

اریک با افراد صاحب نام بی‌شماری در صنعت بازاریابی شبکه‌ای و آموزش پیشرفت همکاری داشته؛ کسانی مانند جیم ران، آنتونیتی رابینز، بریاز، یسی، استفان کاوی، دنیس وتیلی، تام پتیرز، لس براون، اوگ مانس، دیوید باخ، رابرت کیوساکی، تام هاپکینز، جفری گیتمور، جک کنفیلد، مارک ویکتور هانسن، دنیل پنیک، تام راس، کم بلانچارد، هاروی مک کی، آرت سیامز و...

اریک در سال ۲۰۰۹ وب‌سایتی با عنوان Network marketing program راه‌اندازی نمود که بیشترین بازدید کننده را از میان ۱۳۷ کشور جهان به خود اختصاص داده است. این سایت از هنگام آغاز به کار تاکنون صدها فیلم آموزشی، ده‌ها مصاحبه‌ی مفید با توزیع‌کنندگان موفق، گزارش رویدادهای مهم در این صنعت و مواردی از این دست را در اختیار عموم قرار داده است.

مقدمه

خوب به خاطر دارم، ام‌این بار در ژانویه‌ی سال ۱۹۸۸ و هنگامی‌که ۲۳ سال داشتم با بازاریابی شبکه‌ای آشنا شدم. آن روزگار در شرکت کوچکی که متعلق به پدرم و دوستش جان جویس بود به فروش املاک و مستغلات مشغول بودم. پسر کوچکم به تازگی متولد شده و از عهده‌ی پرداخت مالیات و مخارج روزانه‌ام به من آمدم. سال قبل ۵۴/۰۰۰ دلار کسب کرده بودم اما نکته این‌جا بود که مخارجم از ۶۰/۰۰۰ دلار هم می‌گذشت. علاوه بر این موعد پرداخت مالیات، یکی دو ماه آینده فرا می‌رسید و من هنوز یک سنت هم پس‌انداز نداشتم.

یک روز جان جویس به من گفت که راهی پیدا کرده تا بتوانیم درآمدمان را افزایش دهیم! و این دقیقاً همان چیزی بود که من به آن نیاز داشتم. وقتی توضیحات بیشتری خواستم او گفت که قرار است

عصر به منزل یکی از دوستانش برویم تا راه جدیدی را که یافته نشانمان دهد.

هنگامی که با پدر و جان وارد منزل دوستش شدیم، او ما را به اتاق پذیرایی برد و فیلمی را داخل دستگاه گذاشت که کاملاً احمقانه بود! عملاً انتظار نداشتیم راه فرار من از این مخمصه اقتصادی چنین چیزهای غیرقابل قبولی باشد، آن‌ها ادعا می‌کردند که تمام قصرها و کاخ‌های مریین و اتومبیل‌های تشریفاتی‌شان را واقعاً یک شبه به دست آوردند! قصرها، شان به قدری بلندپروازانه بود که به هیچ عنوان با عقل و منطق هانگفتی داشت و از صافی‌های مغزی من نمی‌گذشت. همان‌جا مخالفت‌م را اعلام کردم، اما پدرم و جان گفتند که: «خوب نیست اما ما می‌خواهیم امتحانش کنیم!» اصلاً نمی‌توانستم ببینم آن دو بدون من مال و مکنّت هانگفتی‌شان خودشان دست و پا کنند و من هنوز هم در همان شرکت مشغول روش ملاک باشم، برای همین پدرم را به کناری کشیدم و پرسیدم که آیا می‌تواند من پول به من قرض بدهد؟ او هم خوشبختانه پذیرفت و به این ترتیب من وارد بازاریابی شبکه‌ای شدم.

وقتی کار جدیدم را شروع کردم، درست مثل خیلی‌های دیگر با کسب و کار و تجارت‌م رفتار کردم، یعنی اصلاً آن را به چشم یک شغل جدی نمی‌دیدم. یکی دو ماه اول، خیلی سریع با دوستان پدرم تماس می‌گرفتم تا او قبل از من این کار را نکند! فکر می‌کردم وقتی بگویم

که با جان و پدر مشغول هستم می‌توانم راحت‌تر پذیرش آن‌ها را بگیرم و پدرم هم ناراحت نخواهد شد چون زیر مجموعه او هستم. اما همان‌طور که قابل حدس است این شیوه‌ی من فقط برای همان یکی دو ماه جواب داد و ماه سوم به طور کامل درآمد قطع شد!

آن‌ها بودند که سرزنش کائنات و هستی و همه‌ی عوامل دخیل در بدبختی‌م را شروع کردم، همه‌ی عوامل به جز عامل اصلی! فرد بالادستی‌ام به طور کامل کمک نمی‌کند، شرکت آموزش‌های مفید نمی‌دهد، محصولات به دردخور هستند، افراد زیادی را نمی‌شناسم، هیچ‌کس به خاطر سرنوشت من حرف‌هایم را جدی نمی‌گیرد، اقتصاد وضع خوبی ندارد... خلاصه همه چیز را مقصر می‌دانستم به غیر از خودم که عامل اصلی این بدبختی بودم.

ولی مشکل بزرگی که داشتم این بود نه ملاً هیچ کار دیگری نمی‌توانستم انجام دهم، مدت‌ها بود در کارهای املاک فعالیت نداشتیم و نمی‌توانستم هیچ حق‌العمل یا دستمزدی بگیرم. مدرک دانشگاهی هم نداشتیم که به پشوانه‌ی آن دنبال شغل دیگری کردم، کار دیگری را هم بلد نبودم پس باید مثل یک پسر خوب سرم را پایین می‌انداختم و به بازاریابی شبکه‌ای برمی‌گشتم. و همین کار را هم کردم.

در سال‌های اول اصلاً کار ساده‌ای نبود، طی سه سال من هفت مرتبه سازمان خود را ساختم و هر بار خراب می‌شد. کاملاً دلسرد و

مایوس شده بودم و تقریباً هیچ امیدی نداشتم، تا این که اتفاقی افتاد و زندگی مرا از این رو به آن رو کرد.

شب قبل یکی از گردهمایی‌های شرکت، مشغول تماشای اخبار بودم که یکی از افراد خبره در یکی از حوزه‌های خاص را به برنامه او ده بودند. حالا اصلاً موضوع مورد بحث آن شب اخبار را به خاطر نمی‌آورم اما یادم هست که درست همان شب یک فکر مثل ستاره‌ای دنباله‌دار در ذهنم گذشت. «چطور کسی می‌تواند در یک زمینه‌ی خاص خبره شود؟» فکر کردم حتماً تصمیم گرفته‌اند و آن قدر برای رسیدن به هدفشان تلاش کرده‌اند تا موفق شده‌اند. به یقین آن‌ها مطالعه‌های زیادی داشته‌اند، با افراد موفق زیادی گفت‌وگو کرده‌اند و خلاصه کارهای زیادی برای یادگیری کرده‌اند تا بتوانند پیشرو باشند.

روز بعد در جلسه‌ی گردهمایی شرکت افرادی را می‌دیدم که همگی فوق ستاره بودند! آن‌ها در اطراف صحنه قدم می‌زدند و در مغز من جرقه‌های نوینی زده می‌شد. حالا تصمیم گرفتم باید آن قدر روی مهارت‌هایم تمرکز کنم و تمرین داشته باشم که به یک فوق حرفه‌ای تبدیل شوم. هیچ کس دیگر نمی‌توانست جلوی مرا بگیرد. تمام اعتقاد به شانس و فرشته‌ی نجات به یک باره فرو ریخت. فهمیدم که به هیچ وجه نباید منتظر باشم تا دیگران کاری برایم انجام دهند. بلکه فقط باید بکوشم تا خبره شوم.

شناخت آدم‌های فراوان، آموزش‌های شرکت، کمک‌های فرد بالادستی و... همه‌ی این‌ها مهم هستند. اما چیز مهم‌تری هم وجود دارد، اراده و انگیزه‌ی من برای موفقیت چیزی بود که می‌توانست همه‌ی ناکامی‌ها را پشت سر بگذارد و از همان روز تصمیم گرفتم تمرکز روی مهارت‌هایم منعطف کنم و به گونه‌ای آن‌ها را پرورش دهم که یک سرآمد بازاریابی شبکه‌ای شوم. از آن زمان تاکنون زندگی من درست مثل یک فیلم ماجراجویی مهیج شده است. به نقاط بسیاری سفر کرده و زندگی مردم را از نزدیک دیده‌ام، با بیشتر افراد موفق در سراسر دنیا ملاقات داشته‌ام و از همه مهم‌تر این‌که در این مسیر توانستم آدم بهتری باشم.

تمام این اتفاق‌های خوب برای شما هم می‌تواند بیفتد، در این کتاب می‌خواهم اصول اساسی و مهمی را به شما بیاموزم که در راه حرفه‌ای شدن راهنمایان باشد. اصولی که در چند دهه‌ی گذشته کمک‌های شایانی به من کردند و اطمینان دارم برای شما هم مفید خواهد بود.

به یک زندگی هیجان‌انگیز خوش آمدید!