

دانشکده کسب و کار



روبرت تی. کیوساکی

مترجم:

مهندس الناز قاضی

سرشناسه

: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م.

Kiyosaki, Robert T.

عنوان و نام پدیدآور : دانشکده کسب و کار / روبرت تی. کیوساکی؛ مترجم الناز قاضی.

مشخصات نشر : تبریز: اختر، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری : ۲۰۸ ص.

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۴۸۶-۳۵۴-۴

وضعیت فهرست نویسی : فیپا

یادداشت: عنوان اصلی : The Business school for people who like helping people

عنوان برگزیده : : دانشکده کسب و کار: کتابی برای آن‌ها که دوست دارند به دیگران کمک کنند.

موضوع : بازاریابی چندسطحی

موضوع : Multilevel marketing

موضوع : موفقیت در کسب و کار

موضوع : Success in business

شناسه افزودن : قاضی، الناز، ۱۳۶۳ - مترجم

رده بندی کنگره : HF۵۴۱۲ ۱۲۶

رده بندی دیویی : ۵۵۸/۸۱۲

شماره کتابشناسی ملی : ۰۹۹۷



نشر اختر

دانشکده کسب و کار

روبرت تی. کیوساکی

مترجم: مهندس الناز قاضی

ناشر: نشر اختر

چاپ اول ۱۳۹۸ • ۲۰۸ صفحه • قطع رقعی • ۱۰۰۰ جلد

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۸۶-۳۵۴-۴

تبریز- اول خیابان طالقانی، روبروی مصلی

تلفن: ۳۵۵۵۵۳۹۳-۴۱

قیمت: ۳۸۰۰۰ تومان

فهرست

۴	مقدمه
۷	فصل اول
۲۱	فصل دوم
۴۱	فصل سوم
۵۳	فصل چهارم
۷۴	فصل پنجم
۹۹	فصل ششم
۱۱۱	فصل هفتم
۱۳۵	فصل هشتم
۱۵۱	فصل نهم
۱۷۹	فصل دهم
۱۸۸	پیوست اول
۱۹۲	پیوست دوم
۱۹۷	پیوست سوم
۲۰۳	درباره‌ی نویسنده

مقدمه

به چه علت من بازاریابی شبکه‌ای را به عنوان یک کسب‌وکار پیشنهاد می‌کنم؟

مثال زیر یکی از نمونه نامه‌هایی است که اغلب دریافت می‌کنم.

آقای کیوساکی گرامی

با سلام و آرزوی موفقیت

من سوزان هستم و این نامه را در مورد همسر من آرن می‌نویسم. او تمام کتاب‌های شما را خوانده است و پتانسیل بسیار خوبی برای یک کارآفرین و تاجر شدن را دارد. من به او گفته‌ام که قرار است برای شما نامه بنویسم و درباره موضوعی از شما مشورت بخواهم. تا بحال خودم هیچکدام از کتاب‌هایتان را نخوانده‌ام. بنابراین موضع شما را در چنین مطالبی نمی‌دانم، اما همسر من زمان زیادی را برای شرکتی با نام (نام شرکت حذف شده است) می‌گذارد. یک شرکت هرمی طرح است که ویتامین و دیگر محصولات مرتبط با سلامت را می‌فروشد. نحوه‌ی فروش به این صورت است که فرد پیشین در زنجیره‌ی هرم، دیگری را برای فروش بواسطه‌ی او در اختیار می‌گیرد و زنجیره تا پایین پیش می‌رود. این موضوع من را نگران نمی‌کرد تا این که احساس کردم وقتش هدر می‌رود. چون با

تمام تلاشی که برای تقویت شهرت و شرکت فردی دیگر می‌کند، درنهایت آن فرد سود دسترنجش را درو خواهد کرد. آنان به او می‌فروشند با این عقیده که او در حال شروع کسبوکار خودش است، اما من نام او را روی شرکت نمی‌بینم. این چگونه می‌تواند کسبوکار او باشد در صورتی که اسم همسر من روی ویتامین‌ها نیست؟ از همه مهم‌تر این که، او بیش از یکسال در آن شرکت بصورت نیمه‌وقت کار کرده است و هنوز پول زیادی عایدش نشده است.

این سرانجام به گمانم یعنی تلف شدن وقت با ارزش او، و من مایلم که همسر من برای خودش راه پانزده خود را سرمایه‌گذاری کند، به جای این که برای دیگران کار کند. من فکر می‌کنم به جای ساختن کسبوکار بازاریابی شبکه‌ای او حالا باید شرکت خودش را راه بیدارد. همچنین گمان می‌کنم افرادی که برایشان کار فروش را انجام می‌دهد، در نهایت از او استفاده می‌کنند. با دانستن این موضوع که او کتاب‌های شما را مطالعه کرده به نظر شما به عنوان یک تاجر بسیار احترام می‌گذارد، شاید او در مورد این مطالب نظرات شما را بپذیرد، زیرا نظر مرا قبول ندارد. چه کسی می‌داند، شاید من در اشتباهم. مشورت با شما برایش خیلی مفید است، همچنان که خیالم را هم راحت می‌کند.

پیشاپیش از این که وقت می‌گذارید و به این نامه پاسخ می‌دهید سپاسگزارم.

با احترام
سوزان. ام

پاسخ من

همان‌طور که شاید برخی از شماها هم می‌دانید، دفتر کار من غرق در ایمیل است. متأسفانه زمان پاسخ دادن به تک‌تک مکاتبه‌هایی که دریافت می‌کنم را ندارم.

من کتاب را با این نامه شروع کردم، به این دلیل که سؤال‌ها و نگرانی‌های این خانم را اغلب از دیگران هم می‌شنوم. این پرسش‌ها و نگرانی‌ها بجا و با اهمیت

هستند. علاوه بر این من تحت تأثیر صداقت و در پی روشن فکری بودن این فرد قرار گرفتم. در دنیای به سرعت در حال تغییر امروزی، روشن فکری اهمیت حیاتی دارد.

یکی از دلایل اصلی که من تصمیم به نگارش کتاب حاضر گرفتم این است که از خیلی ها این قبیل پرسش ها و نگرانی ها را دریافت می کنم. بسیاری از مردم می خواهند بدانند چرا من تجارت بازاریابی شبکه ای را پیشنهاد می کنم، به ویژه، از آنجایی که من با هیچ شرکتی از این نوع در ارتباط نیستم و از تجارت بازاریابی شبکه ای کسب درآمد نداشتم. بنابراین من این کتاب را برای همه و برای پاسخ به سؤال هایشان نگاشتم.

همان طور که از کتاب های من می توانید ببینید، پاسخ من به این نامه یک جواب ساده و درست و غافلگیر نیست.

قبل از پایان، باید بگویم که من معتقد نیستم کسب و کار بازاریابی شبکه ای برای همه مناسب است. با مطالعه این کتاب گمان می کنم شاید بهتر بفهمید آیا کسب و کار بازاریابی شبکه ای برایتان مناسب است یا نه. اگر از قبل کسب و کار بازاریابی شبکه ای دارید، من معتقدم این کتاب آنچه بیش از این می دانستید... و لمس کردید را تصدیق خواهد کرد. اگر شما در فکر شروع کسب و کار بازاریابی شبکه ای هستید، بر این باورم که از طریق این کتاب به برخی از ارزش ها و فرصت های پنهانی که یک کسب و کار بازاریابی شبکه ای به شما عرضه می کند، پی خواهید برد، ارزش هایی که بیشتر افراد موفق نمی شوند آن ها را ببینند. به عبارت دیگر بازاریابی شبکه ای چیزی بیش از یک شانس برای کسب درآمد اضافه است. پیشاپیش بابت مطالعه کتاب و بابت حفظ روشنفکری سپاسگزارم.

با احترام

روبرت تی. کیوساکی