



هنر، تجارت، ثروت

پایان عصر استخدام و بازار سازی گروهی

تلفیق هنر

نویسنده: راضیه منشئی

www.ketaboo.ir

سرشناسه	: منشئی، راضیه، ۱۳۵۴ -
عنوان و نام پدیدآور	: هنر، تجارت، ثروت؛ پایان عصر استخدام و بازاریاری گروهی : تالیق هنر / نویسنده راضیه منشئی.
مشخصات نشر	: تهران: نشر بید، ۱۳۹۱.
مشخصات ظاهری	: ۱۵۲ ص. ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۵۹۶۵-۳
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: کتابنامه:س. ۱۵۴.
پایان دیگر	: پایان عصر استخدام و بازاریاری گروهی.
موضوع	: بازاریاری چندسطحی -- ایران
ع	: Multilevel marketing -- Iran
موضوع	: موفقیت در کسب و کار -- ایران
م.ع	: Success in business -- Iran
رده بندی ک	: HF ۵۴۱۵/۱۱.
رده بندی دیویی	: ۳۰۶.۰۰۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۷۱۵۹۶۵-۳

نام کتاب: هنر، تجارت، ثروت؛ پایان عصر استخدام و بازاریاری گروهی

نویسنده: راضیه منشئی

ناشر: بید

چاپ: مجموعه اهل سخن

نوبت چاپ: چاپ اول / ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۵۹۶۵-۳

مبلغ سرمایه گذاری: ۳۴ هزار تومان

تهران- میدان انقلاب- خیابان کارگر شمالی- کوچه رهنما- پلاک ۲- واحد ۵

تلفن: ۶۶۹۶۴۸۱۶-۶۶۴۸۱۴۲۳



فهرست:

مقدمه..... ۱۷

پیشگفتار..... ۲۳

۵ اصل موفقیت در هر شغل و تجارت..... ۲۷

فصل اول بازاریابی شبکه‌ای..... ۳۱

بازاریابی شبکه‌ای در جهان..... ۳۳

بازاریابی شبکه‌ای در ایران..... ۳۴

شروع فرایند قانونی شدن بازاریابی شبکه‌ای..... ۳۵

پایداری شرکت‌های شبکه‌ای..... ۳۵

نکات انتخاب کار در یک سیستم بازاریابی شبکه‌ای..... ۳۶

- چرا بازاریابی شبکه‌ای ۳۶
- دو دلیل برای ورود به بازاریابی شبکه‌ای از نظر رابرت کیوساکی ۴۵
- بازاریابی شبکه‌ای، یک دارایی است نه یک شغل! ۴۵
- فکر می‌کنید چرا افراد قبل از رسیدن به آن بالا خسته می‌شوند؟ ۴۶
- دو دلیل ضروری وارد شدن به یک بیزینس بازاریابی شبکه‌ای ۴۶
- دلایل شکست در بازاریابی شبکه‌ای ۵۰
- هشت دلیل برای شکست افراد در این حرفه ۵۱
- برخی دلایل عمومی شکست افراد در بازاریابی شبکه‌ای ۵۷
- بازاریابی شبکه‌ای یا صفتی ضروری ۶۲

- فصل دوم: چگونه تصمیم‌گیری کنید** ۶۹
- شناخت مسئله ۷۲
- شناخت ارزش‌ها ۷۳
- جمع‌آوری اطلاعات ۷۴
- ۶ کلاه تفکر برای جمع‌آوری اطلاعات ۷۶
- آنالیز هر مطلبی با تحلیل و بررسی ۴ موضوع ۷۷
- جملات برگزیده کتاب: بهشت زیبای خدا، حقیقت دارد ۸۲
- خطاهای تصمیم‌گیری ۸۴

فصل سوم: چگونه اقدام کنید..... ۹۱

داستان پهلوان لاف زن از مولانا..... ۹۵

طرح کسب و کار خود و اقداماتی که باید انجام دهید..... ۹۸

همکاران و مشتریان خود را پیدا کنید..... ۱۰۰

فصل چهارم: چرا تلفیق هنر؟..... ۱۰۳

جایگاه صنایع دستی در توسعه اقتصادی..... ۱۰۷

دلایل جایگاه والا صنایع دستی ایران در توسعه اقتصاد کشور..... ۱۰۷

داستان ورود من به سیستم تلفیق هنر..... ۱۰۸

معرفی شرکت تلفیق هنر..... ۱۱۳

پاسخ آقای مرتضوی به سؤال اعضای شرکت در مورد مجوز شرکت..... ۱۱۶

آیین نامه موضوع ماده ۸۷ قانون نظام صنفی، شرکت های بازرگانی..... ۱۱۹

تنوع صنایع دستی در ایران..... ۱۲۹

قوانینی که باید دوباره بازنویسی شوند..... ۱۳۱

بزرگ ترین انبار کاملاً مکانیزه صنایع دستی خاورمیانه در ایران..... ۱۳۲

صنایع دستی بهترین کالا برای جایگزینی نفت..... ۱۳۲

قوانین مانع از فعالیت بازاریابی شبکه ای..... ۱۳۴



این کتاب برای کسانی نوشته شده که در هر شرایط اجتماعی و اقتصادی با هر ریسک و جنسیت و تحصیلاتی دوست دارند برای خودشان کار کرده و طعم مسیر موفقیت مالی را تجربه کنند.

من با وجودی که در دانشگاه تدریس می‌کردم و از کارم لذت می‌بردم ولی تصمیم گرفتم خودم را به این بخش دعوت کنم و مسیری متفاوت را تجربه کنم و نشان دهم که برای رسیدن به موفقیت و احساس رضایت از زندگی هرگز نباید خود را محدود به یک جای شغلی و رشته خاص کنیم. در دهه ۱۹۵۰ میلادی ژان پل گتی تا به امروز بر روی آمریکایی مطلب مهمی را به مردم دنیا گوشزد کرد. وی گفت: «برای کسب موفقیت مالی باید صاحب کار خودتان باشید.» در این صورت می‌توانید انتخاب کنید که کجا و چگونه و با چه کسی کار کنید و میزان درآمد شما چقدر باشد. رسیدن به این هدف به سادگی میسر نیست به همین دلیل اکثر افراد زندگی بدون ریسک کارمندی و کار برای دیگران را ترجیح می‌دهند و همیشه با مشکلات مالی دست و پنجه نرم می‌کنند. ارباب خود بودن نیاز به ریسک دارد ولی تنها راه رسیدن به استقلال مالی است. همین که



در قدم اول انتخاب کنید که برای خودتان کار کنید و با تمام وجود آن را بخواهید قدمی مؤثر برداشته‌اید. این بدان معنی نیست که هیچ کس نباید کارمند شود بلکه منظور این است که برای ثروتمند شدن کارمندی جوابگو نیست و می‌توان در کنار آن کار دیگری انجام داد.

جامعه مدرن امروزی، توسعه خود را مدیون کسانی است که توانستند رویای خود و ایده‌های خلاقانه‌ی خود را به حقیقت تبدیل کنند و از شجاعت و جرأت کافی برای مبارزه با روش‌های متداول و جا افتاده قدیمی که دیگر پاسخگوی «آندهای اقتصادی نیست، برخوردار بوده‌اند. این افراد، شخصیت و رویه‌های الهی داشته‌اند که به آن کارآفرینی گفته می‌شود. به زبان ساده «کآفرین» همان فرآیند تأسیس یک کسب و کار (شرکت) بر مبنای یک فکر و ایده‌ی جدید و یا متفاوت است.

با توجه به روند رو به رشد فارالتحصیلان دانشگاهی و ورود آن‌ها به بازار کار و طبیعتاً وجود مشکلات جذب تمام این افراد در کارهای دولتی و خصوصی موجود، و عدم تعادل مناسب در بخش عرضه و تقاضای نیروی کار و افزایش افراد بیکار جامعه و محدوداً بانوان علاقه‌مند به اشتغال جهت کمک به اوضاع اقتصادی خانوار نیاز به نوشتن چنین کتابی را حس کردم تا راهنما و انگیزه‌ای باشد برای همه کسانی که جویای کار هستند فارغ از جنس، سن و تحصیلات آن‌ها و از طرفی طرز فکری برای علاقه‌مندان به کارآفرینی و ایجاد کسب و کار در زمینه‌ی مختلف ایجاد گردد.

در فصل اول این کتاب بازاریابی شبکه‌ای و دلایل انتخاب آن به عنوان یک سیستم کاری و همچنین دلایل شکست بیشتر افراد در این سیستم بررسی شده است.