

زیگلار، زیگ Ziglar, Zig
بازاریابی شبکه‌ای: برای افراد مبتدی تا حرفه‌ای/ نویسندگان زیگ زیگلار،
جان هایز؛ مترجم: علی پناهی.

تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۷.

۴۰۸ ص: ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۹۶۸-۳

فیفا

عنوان اصلی: Network marketing for dummies, c2001.

بازاریابی چندسطحی / Multilevel marketing

هیز، جان پاتریک، ۱۹۴۴ - م. / Hayes, John P. John Patrick

علی پناهی، علی، ۱۳۲۸ -

HF۵۴۱۵/۱۲۶/۹۰۰۲۱۱۰۷

۶۰۰/۸۷۱

۵۲۵۷۰۰۳

بازاریابی شبکه‌ای

(برای افراد مبتدی تا حرفه‌ای)

نویسندگان: زیگ زیگلار دکتر جارج هاین

مترجم: دکتر علی علی پناهی

ویراستار: پیروش طلایی

صفحه‌آرا: الهه ایمنی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۷

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۹۶۸-۳

ISBN: 978-964-236-968-3

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

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

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com



NasleNowAndish

انتشارات نسل نواندیش

<https://telegram.me/naslenowandish>

فهرست

مقدمه مترجم.....	۱۱
مقدمه نویسنده.....	۱۳
بخش ۱. اهمیت بازاریابی شبکه‌ای.....	۱۷
فصل ۱. کسب درآمد بالا.....	۲۱
فصل ۲. آینده از آن بازاریابی شبکه‌ای است.....	۳۳
فصل ۳. استفاده از بازاریابی شبکه‌ای به نفع شماست.....	۴۹
بخش ۲. یافتن فرصت‌ها و ارزیابی آن‌ها.....	۶۷
فصل ۴. بررسی‌های لازم قبل از سرمایه‌گذاری.....	۶۹
فصل ۵. ارزیابی شرکت‌هایی که در حوزه بازاریابی شبکه‌ای فعال هستند.....	۷۹
فصل ۶. ارزیابی مدیران شرکت.....	۹۵
فصل ۷. ارزیابی کالاها و خدمات شرکت.....	۱۱۱
فصل ۸. ارزیابی امکان موفقیت مالی شما.....	۱۲۹
بخش ۳. امضای قرارداد و آغاز همکاری.....	۱۵۷
فصل ۹. کسب و کارتان را مدیریت کنید.....	۱۶۱
فصل ۱۰. وظیفه شما بعد از امضای قرارداد همکاری.....	۱۷۷
فصل ۱۱. پشتیبانی، آموزش و تشویق افراد تحت مدیریت شما.....	۱۹۱
بخش ۴. مهارت‌های فروش و بازاریابی برای رونق دادن به کسب و کار.....	۲۰۵
فصل ۱۲. مشتریان خود را بشناسید.....	۲۰۷
فصل ۱۳. تعیین کارمزد یا مبلغی که از هر مشتری نصیب شما می‌شود.....	۲۱۷
فصل ۱۴. هنر جذب مشتری.....	۲۳۳
فصل ۱۵. پاسخ مثبت مشتری و خوشحالی شما.....	۲۵۳

فصل ۱۶. بهترین راه جذب مشتری.....	۲۷۱
فصل ۱۷. روش‌های بازاریابی.....	۲۸۵
فصل ۱۸. «من نمی‌خواهم فروشنده باشم!».....	۳۰۱
فصل ۱۹. مهارت‌های فروش خود را بالا ببرید.....	۳۲۳
فصل ۲۰. چگونه مشتری راضی و دائمی داشته باشیم.....	۳۴۱
بخش ۵. بخش نکات ۱۰ تایی	۳۶۱
فصل ۲۱. ۱۰ به علاوه ۲ منبع برای بازاریابان شبکه‌ای.....	۳۶۳
فصل ۲۲. ۱۰ ویژگی افراد موفق در حوزه بازاریابی شبکه‌ای.....	۳۶۹
فصل ۲۳. ۱۰ ایده برای بهبود و توسعه کسب‌وکار.....	۳۸۱
فصل ۲۴. ۱۰ سؤالی که احتمالاً در مورد بازاریابی شبکه‌ای می‌پرسید.....	۳۹۳
فصل ۲۵. ۱۰ روش برای شروع سریع بازاریابی شبکه‌ای.....	۳۹۹

مقدمه نویسنده

بسیاری از مردم سراسر جهان به این موضوع فکر می‌کنند که خودشان حرفه‌ای را شروع کنند و بتوانند صاحب درآمدی مطلوب باشند. شاید شما هم یکی از همین افراد باشید و دنبال فرصت مناسب برای کسب درآمد مورد نظرتان هستید.

اگر از شما بپرسم چرا تاکنون به چنین فرصتی دست نیافته‌اید، احتمالاً پاسخ شما یکی از عبارات زیر خواهد بود:

- ✓ پول کافی برای سرمایه‌گذاری ندارم.
- ✓ تجربه کافی ندارم.
- ✓ نمی‌دانم چگونه شروع کنم.
- ✓ نمی‌دانم چه کار باید بکنم.

در این صورت پاسخ ما این است: «اگر چند لحظه همراه ما باشید، به شما خواهیم گفت چگونه بر این مشکلات فائق آید. همچنین به شما خواهیم گفت چگونه در عرض چند هفته شرایط مالی خود را تغییر دهید.» اگر هم به ما اجازه دهید، موضوع بازاریابی شبکه‌ای را به‌طور مفصل با شما در میان خواهیم گذاشت و دیرین‌ترین نمونه‌های گذشت که متوجه خواهید شد مانعی بر سر راه شما و کسب‌وکار مورد علاقه‌تان نیست و می‌توانید کارتان را شروع کنید. اگر هم مایل باشید و اراده کنید، شما نیز مانند دیگران می‌توانید موفق باشید. البته موفقیت آسان به دست نمی‌آید، ضمن اینکه برای شروع کار نه به پول فراوان نیاز هست نه مدارج تحصیلی بالا، بلکه کافی است آدمی سخت‌کوش باشید. شاید هم شما اکنون در حال تلاش و سخت‌کوشی هستید، با این تفاوت که اگر در حال حاضر برای دیگران کار می‌کنید، می‌توانید با تغییر شرایط برای خودتان کار کنید.

اگر خواهان اطلاعات بیشتر هستید، ما فرصت‌های موجود در بازاریابی شبکه‌ای را در اختیار شما قرار خواهیم داد. ما تعداد زیادی بازاریاب شبکه‌ای موفق را - که در واقع خبرگان بازاریابی شبکه‌ای هستند - معرفی خواهیم کرد. افزون‌براین نظر کارشناسان متعدد را در این کتاب خواهیم آورد که به شما خواهند گفت چگونه کسب‌وکاری موفق برای خودتان راه‌اندازی کنید. برآوردها نشان می‌دهند که بازاریابی شبکه‌ای در سراسر جهان صد میلیارد دلار فروش دارد. افراد بازاریاب در شبکه هر روز هزاران نوع کالا و خدمات را می‌فروشند. شما نیز می‌توانید بدون هیچ‌گونه نگرانی وارد این مجموعه شوید.

بازاریابی شبکه‌ای چیست؟

همه ما هر روز با انواع مختلفی از فعالیت بازاریابی شبکه‌ای مشارکت داریم، زیرا دائم در مورد کالاها و خدماتی که مورد توجه ما قرار می‌گیرند یا به هر دلیلی از آن‌ها رضایت نداریم، اظهارنظر می‌کنیم و اطلاعات خود را در اختیار یکدیگر قرار می‌دهیم. نکته مهم این است که:

اگر در قبال دریافت اطلاعات در مورد کالاها و خدمات مورد نظر خود هزینه‌ای پرداخت کنیم، در این صورت در بازاریابی شبکه‌ای حرفه‌ای وارد شده‌ایم.

تعریف جامع و حرفه‌ای بازاریابی شبکه‌ای

بازاریابی شبکه‌ای سازمان یا مجموعه‌ای است برای توزیع کالاها و خدمات از طریق شبکه‌ای از هزاران فروشنده تا توزیع‌کننده مستقل. توزیع‌کنندگان با فروش کالا و خدمات و نیز به کار گرفتن و پشتیبانی فروشندگان دیگری که بخش‌های رنجیره فروش آن‌ها هستند، درآمد کسب می‌کنند.

ممکن است بگویید این موضوع ربطی به من ندارد، زیرا من فروشنده بزرگی نیستم که نیاز به چنین شبکه‌ای داشته باشم. اگر بتوانید در مورد کالاها و خدمات مورد نیاز خودتان با دیگران ارتباط برقرار کنید، در این صورت با موفقیت وارد کسب‌وکار شبکه‌ای شده‌اید. در این کتاب به اندازه کافی در این مورد صحبت خواهیم کرد و برای شما این

فرصت فراهم است تا اطلاعات کافی از این حرفه را به دست آورید، لذا بهتر است به نکات زیر توجه کنید:

- ✓ بازاریابی شبکه‌ای محیط غیرقانونی و غیراخلاقی نیست.
- ✓ قرار نیست در بازاریابی شبکه‌ای با پول دیگران به سرعت ثروتمند شویم.
- ✓ بازاریابی شبکه‌ای هیچ وجه تشابهی با شرکت‌های هرمی غیرقانونی و غیراخلاقی ندارد.
- ✓ ورود به بازاریابی شبکه‌ای مستلزم سرمایه‌گذاری سنگین نیست.
- ✓ بازاریابی شبکه‌ای محل فروش کالاهای بُنجل یا فروش با قیمت‌های کاذب نیست.
- ✓ برای موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای باید سخت تلاش کرد.

در بازاریابی شبکه‌ای همه افراد بدون توجه به جنسیت، تجربیات، تحصیلات و شرایط مالی می‌توانند شرکت کنند و با تلاش و کسب‌وکاری موفق داشته باشند. بعد از خواندن این کتاب دقیقاً متوجه خواهید شد که برای موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای باید اهل تلاش و تعهد باشید.

نحوه مطالعه کتاب

لزومی ندارد مطالعه این کتاب را از فصل نخست شروع کنید و مطالب را صفحه به صفحه بخوانید. کتاب طوری نوشته شده است که شما براساس نیاز و دقتان می‌توانید بخش یا فصلی از کتاب را برای مطالعه انتخاب کنید. به عنوان مثال اگر می‌خواهید بدانید برای موفقیت در این حرفه چه ویژگی‌هایی باید داشته باشید، ابتدا به ص ۳ سپس به فصل ۲۲ رجوع کنید که فهرست ویژگی‌های افراد موفق در بازاریابی شبکه‌ای را ارائه داده است. برای اینکه بدانید چگونه یک شرکت خوب را در بازاریابی شبکه‌ای انتخاب کنید، فصل ۴ تا ۸ را مطالعه کنید، از این رو مهم نیست از کجا شروع کنید، مهم این است که شروع کنید تا به نتایج دلخواهتان برسید.

نکته مهم: نکته مهم در مورد افرادی که در بازاریابی شبکه‌ای کار می‌کنند این است که این افراد مانند هر حرفه دیگری مستقل از یکدیگر کار می‌کنند؛ اما بنابه حرفه خود زنجیروار با یکدیگر در ارتباط هستند. با توضیحات فوق می‌توانید کتاب را آغاز کنید.

این نماد توجه شما را به ایده‌ها و اطلاعاتی جلب می‌کند که با کمک آن‌ها می‌توانید کسب‌وکاری را راه‌اندازی کنید که با رضایت خاطر بیشتر و سود بیشتر همراه باشد.



با استفاده از این نماد قصد داریم نکته‌ای را به شما یادآوری کنیم که قبلاً در همین کتاب به آن اشاره کرده‌ایم.



با این نماد توجه شما را به نظر یکی از کارشناسان خبره ازجمله زیگلار در زمینه بازاریابی شبکه‌ای جلب می‌کنیم.



به جای اینکه کتابی جداگانه از نظر کارشناسان بازاریابی شبکه‌ای بنویسیم، این نظرات را خلاصه کردیم و به کمک این نماد آن‌ها را به شما منتقل می‌کنیم.



این نماد نمی‌گذارد شما در مورد بازاریابی شبکه‌ای خطا کنید! اگر موردی وجود داشته باشد که احتمالاً برای شما ایجاد دردسر و خسارت کند، موضوع را به شما یادآوری می‌کنیم تا از آن اجتناب کنید.



این نماد نشان می‌دهد که خود زیگلار مستقیم با شما سخن می‌گوید.

