

www.ketab.ir

رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای

موفقیت یا شکست در ۹۰ روز نخست

نویسنده: ریچارد کوئک

مترجمان: مصطفی قائم‌پناه (کارآفرین و رامبر ارشد صنعت بازاریابی

شبکه‌ای)، علیرضا اخوان (مدرس دانشگاه)، بهرام روحانی (مدرس دانشگاه)

رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای موفقیت یا شکست در ۹۰ روز نخست

نویسنده: ریچارد کوئک

مترجمان: مصطفی قائم‌پناه (کارآفرین و راهبر ارشد صنعت بازاریابی شبکه‌ای)، علیرضا اخوان (مدرس دانشگاه)، بهرام روحانی (مدرس دانشگاه)

ویراستار: تحریریه بهارسبز

طراحی داخلی کتاب: استودیوزاغ - یاسر عزآباد

طراح جلد: کارگاه گرافیک آسار

لیتوگرافی: سحر گرافیک

چاپ و صحافی: کیمیا



تهران، خیابان انقلاب،
خیابان ۱۲ فروردین، کوچه
بهشت‌آیین، پلاک ۱۰
تلفن: ۰۲۶۲۲۹۰۱-۳
کدپستی: ۱۳۱۴۹۶۳۹۹۳
پست الکترونیک:
info@baharesabz.ir
@baharesabzpub

نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۴۰۰

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۴۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۸۲۹-۹۵-۳

حق چاپ محفوظ است.

سرشناسه: کوئک، ریچارد، ۱۹۵۳-م.
Quek, Richard, 1953-

عنوان و نام پدیدآور: رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای: موفقیت یا شکست در ۹۰ روز نخست/نویسنده ریچارد کوئک؛ مترجمان مصطفی قائم‌پناه، علیرضا اخوان، بهرام روحانی

؛ ویراستار تحریریه بهار سبز.

مشخصات نشر: تهران: بهار سبز، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۶۴ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۸۲۹-۹۵-۳

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: in your first 90 day, 2002.
The insider secrets to network marketing: make or break

یادداشت: کتاب حاضر نخستین بار با عنوان "راز و رمزهای بازار شبکه‌ای" با ترجمه‌ی هومن مجرذزاده کرمانی توسط انتشارات راه بین در سال ۱۳۸۴ منتشر شده است و در سالهای بعد با مترجمین متفاوت توسط ناشرین به چاپ رسیده است.

عنوان دیگر: موفقیت یا شکست در ۹۰ روز نخست.

عنوان دیگر: راز و رمزهای بازار شبکه‌ای

موضوع: بازاریابی چندسطحی

Multilevel marketing

ارتباط در بازاریابی

Communication in marketing

شناسه افزوده: قائم‌پناه، مصطفی، ۱۳۶۵-، مترجم

شناسه افزوده: اخوان، علیرضا، ۱۳۶۵-، مترجم

شناسه افزوده: روحانی، بهرام، ۱۳۶۵-، مترجم

رده بندی کدنگره: HF۵۴۱۵/۱۲۶

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۴۶۳۱۰

این کتاب ترجمه‌ای است از:

The insider secrets
to network
marketing:
make or break in your
first 90 day

۷	درباره مؤلف
۸	مقدمه مؤلف
۱۱	بازاریابی شبکه‌ای چیست؟
۳۱	بازاریابی شبکه‌ای، چه چیزی محسوب نمی‌شود؟
۳۸	مفاهیم بازاریابی شبکه‌ای
۵۰	آغاز کردن
۶۰	پاسخگویی به بهانه‌ها و اعتراض‌ها
۶۷	لیست نویسی و دعوت
۹۰	معرفی
۹۹	اختتامیه
۱۰۵	پیگیری
۱۰۹	هماندسازی
۱۱۴	راهبردهای مجموعه‌سازی
۱۲۹	نگرش، باور، تعهد، و آرزو
۱۳۹	موفقیت، یک انتخاب است
۱۴۶	گفتارهای ریچارد کوئک
۱۵۲	دیدگاه‌های هفتاد استاد دانشگاه و استاد کسب‌وکار

مقدمه مؤلف

این کتاب، یک راهنمای علمی و کاربردی در مورد چگونه به موفقیت رسیدن در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای (بازاریابی چندسطحی / بازاریابی چندوجهی) است. ایده‌ها و راهکارهای مجموعه بسیاری در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای که در این کتاب تشریح شده است، ساده، اما بسیار ثمربخش و نتیجه‌بخش هستند. کتاب حاضر، هم برای اشخاص تازه‌وارد در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای و هم برای اشخاص حرفه‌ای و باتجربه در این کسب و کار، یک راهنمای راهگشا محسوب می‌شود. در این کتاب، به راهبردها، تکنیک‌ها، و تاکتیک‌های ساده بازاریابی شبکه‌ای که مورد نیاز اشخاص تازه‌وارد برای موفق شدن در نود و نخست فعالیت‌شان در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای است، پرداخته می‌شود. نود و نخست در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای، بسیار مهم و ضروری است، زیرا اگر موفق شوید که در نود و نخست فعالیت‌تان به دستاورد برسید، امکان آن وجود دارد که برای مدتی طولانی، در این کسب و کار ماندگار شوید.

کتاب حاضر، با این هدف تألیف شده است که ایده‌ها و راهکارهای ساده‌ای را که برای موفقیت در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای لازم است، در اختیار

بازاریابان شبکه‌ای قرار داده تا کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای را برای آنها تبدیل به کسب‌وکاری ساده، لذت‌آفرین، تحول‌آفرین، و ارزش‌آفرین کند.

در بخش نخست کتاب، حقیقت‌هایی درباره کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای ذکر شده تا از طریق آن بسیاری از کج‌فهمی‌ها و بدفهمی‌های مرسوم، برطرف شود. همچنین در این بخش، مفاهیم مربوط به کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای نیز تشریح شده است.

در بخش دوم این کتاب، درباره چگونگی لیست‌نویسی و دعوت از اشخاص، معرفی کسب‌وکار، اختتامیه، و پیگیری ثمربخش، مطالبی کاربردی ارائه شده است.

در بخش سوم کتاب، مفاهیم همانندسازی و راهبردهای مجموعه‌سازی در کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای، مورد تجزیه و تحلیل، قرار گرفته است. این مفاهیم، شامل راهکارهایی برای مجموعه‌سازی بوده که هر بازاریاب شبکه‌ای، می‌تواند با عملیاتی کردن آنها به موفقیت‌هایی قابل توجه دست یابد.

در نهایت در بخش چهارم کتاب، به ارکان اساسی موفقیت در کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای، یعنی نگرش، باور، تعهد، و آرزو، پرداخته شده است.

من تحت هیچ شرایطی تصمیم ندارم که به شما به‌ویژه بازاریابان شبکه‌ای حرفه‌ای و باتجربه، مطلبی را آموزش بدهم. برای من تلاش، تعهد، پیشرفت، و موفقیت شما بسیار قابل احترام و تحسین‌برانگیز است. هدف من از تألیف کتاب حاضر این است که تجربه‌ها و دانش‌هایی را که در بیش از ده سال فعالیت مداوم و مستمر در کسب‌وکار بی‌نظیر بازاریابی شبکه‌ای به دست آورده‌ام با شما عزیزان به اشتراک بگذارم.

امیدوارم که این کتاب، بتواند به شما کمک کند تا بازاریابی شبکه‌ای، کسب‌وکاری لذت‌آفرین؛ تحول‌آفرین؛ و ارزش‌آفرین برایتان باشد. آرزو مندم که در این مسیر، موفقیت‌ها و پیروزی‌های فراوانی کسب کرده و روزی فرا برسد که

شما نیز بتوانید، داستان تجربیات و موفقیت‌هایتان را با من به اشتراک بگذارید. این کتاب را به همسر عزیز و سه فرزند دوست‌داشتنی‌ام تقدیم می‌کنم که صبورانه و عاشقانه، حامی من بودند. همچنین این کتاب را به خداوند مهربان که از صمیم قلب، به او عشق می‌ورزم؛ خداوندی که نام و یادش، آرامش‌بخش جان‌هاست، هدیه می‌کنم.

ریچارد کوئک

www.ketab.ir