

«شناسنامه کتاب»

سرشناسه: احسان اخروی

عنوان و نام پدید آورنده: ریشه در نتورک مارکتینگ / مولف: احسان اخروی

مشخصات نشر: مشهد: مداد مشکی، ۱۴۰۰

مشخصات ظاهری: ۱۶۰ ص / ۱۵ در ۲۱ سانتی متر

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۴۶۲-۱۹-۷

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

موضوع: بازارهای شبکه ای

انتشارات: مداد مشکی

نوبت چاپ: اول / ۱۴۰۰



سازمان اسناد و کتابخانه ملی
جمهوری اسلامی ایران



انشارات مداد مشکی

عنوان کتاب: ریشه در نتورک مارکتینگ

مولف: احسان اخروی

صفحه آرای و طراحی جلد: علی خراسانی

نظارت فنی بر چاپ: علی ارشدی

ناشر: انتشارات مداد مشکی

صحافی و چاپ: اساتید برتر

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ۵۵'۰۰۰ تومان

مرکز پخش: مشهد، وکیل آباد ۱۱، ایستگاه مترو کوثر، بانک کتاب بهار

۰۵۱۳۶۰۲۱۶۶۱ و ۰۹۳۹۵۳۵۶۵۴۱

📧 medad_meshki

🌐 medadmashki.ir

✉ info@medadmashki.ir

☎ 09153070612 ☎ 05136072164

«فهرست کتاب»

- ۲.....پیش‌گفتار
- ۲.....چرا این کتاب را نوشتم؟
- ۳.....آنچه برای‌ت نمی‌خواهم
- ۳.....می‌دانی برای‌ت چه می‌خواهم؟
- ۳.....افراد دربرخورد با مطالب این کتاب به ۳ گروه تقسیم می‌شوند
- ۴.....آیا این کتاب مناسب شما می‌باشد؟
- ۶.....در نتورک جعل نکن!

فصل ۱ (فعالیت حیاتی)

- ۱۰.....کار درست (در تجارت ما چیست؟)
- ۱۱.....چرا (فعالیت حیاتی)؟
- ۱۱.....چند (فعالیت حیاتی) داریم؟
- ۱۴.....رابطه (۴ فعالیت حیاتی) و عملکرد مغز
- ۱۵.....(۴ فعالیت حیاتی) کدام‌ها هستند؟
- ۱۶.....ارتباط (۴ فعالیت حیاتی) و ماتریس آیزنهاور
- ۱۷.....اهمیت فعالیت حیاتی (غیر ضروری)
- ۱۸.....زمان درست شروع (به روزرسانی+ اعتبار سازی)
- ۱۹.....مزایای دیگر به روزرسانی
- ۲۰.....اعتبار سازی
- ۲۱.....مزایای دیگر (اعتبار سازی)
- ۲۴.....الگوی احساس
- ۲۶.....الگوی مشکل
- ۲۹.....نشانه تکمیل اعتبار سازی چیست؟
- ۳۰.....مدت اعتبار سازی چقدر است؟
- ۳۱.....فاصله اعتبار سازی چقدر مناسب است؟
- ۳۱.....سطوح اعتبار سازی چه هستند؟
- ۳۲.....اعتبار احساسی- اعتبار کاری؟
- ۳۴.....سوالات (اعتبار سنجی) (احساسی- کاری)

۳۵..... (ارجاع) کیست؟
۳۵..... الگوی درخواست ارجاع.

فصل ۲ (تماس)..... ۳۹

۴۰..... کنترل
۴۱..... در چرخه شبکه بر کدام اقدام (کنترل) داری؟
۴۲..... برای جذب (ورودی) بایستی چه کار کنی؟
۴۴..... وقتی به کسی می‌گویی فقط (تماس) بگیر عملاً چه اتفاقاتی رخ می‌دهد؟
۴۵..... ارتباط (تماس) و (نتایج)
۴۶..... برنامه ریزی درست چیست؟
۴۹..... اعداد و نتایج.....
۵۰..... چرا کیفیت مهم نیست؟
۵۲..... ارتباط معنادار اعداد و نتایج.....
۵۴..... تفسیر چرخه شبکه
۵۴..... مراحل غیر قابل کنترل در چرخه شبکه
۵۵..... قانون نسبت ها.....
۵۸..... ارزش هر تماس.....
۶۰..... مفهوم (نه).....
۶۲..... ارتباط (نه) و نتایج.....
۶۳..... اشکال مختلف (نه) در فرآیند جذب ورودی.....
۶۳..... در تماس چه بگوئید؟ چه نگوئید؟
۶۴..... چگونه کنجکاو نمائیم؟
۶۵..... روش پایه کنجکاو سازی- دعوت
۶۷..... روش مادر کنجکاو سازی- دعوت

فصل ۳ (DMO)..... ۷۳

۷۳..... معنای DMO
۷۴..... برخی مزایای DMO
۷۵..... DMO و ۴ فعالیت حیاتی.....
۸۰..... DMO و تماس.....
۸۲..... DMO و انحراف مسیر.....
۸۳..... DMO و اصلاح.....
۸۵..... DMO و یکسان سازی.....
۸۵..... DMO و زمان.....

پیشگفتار

ساعت ۴:۴۴ صبح ۱ دی ۹۹ می باشد!

دوست عزیز، فقط ۱۳ ثانیه چشم‌هایت را ببند و به این ۳ خط عمیقاً فکر کن!

۱ خط ۱ روز!

۱ صفحه ۱ ماه!

۱ کتاب ۱۳ سال!

۲

با خودت میگی معنای این ۳ جمله چیست؟! بگذار کمکت کنم:

یعنی برای نوشتن هر ۱ خط این کتاب ۱ روز، هر ۱ صفحه این کتاب ۱ ماه و این کتاب ۱۳ سال در این صنعت زمان صرف کردم.

بنابراین با کوله پاری از تجربه با تو حرف می‌زنم، تجاربی تلخ و شیرین، گرم و سرد، که طبیعتاً بهایش را با حداقل ۱۳ بهار زندگی‌ام داده‌ام. حالا فکر نمیکنی ارزشش را دارد ۱۳

ثانیه چشم‌هایت را ببندی و عمیقاً به این ۳ سوال فکر کنی؟

۱- ۱۳ سال تجربه یعنی چی؟

۲- با عمل کردن به این ۱۳ سال تجربه، چه سودهایی خواهی کرد؟

۳- با عمل نکردن به این ۱۳ سال تجربه، چه ضررهایی خواهی کرد؟

حُب پس، ۱۳ ثانیه چشم‌هایت را ببند.

می‌خواهم باهات صادق باشم، اگر تا همینجای کتاب به حرفم گوش نکردی و چشم‌هایت را نبستی:

حداقل الان به درد این تجارت نمیخوری!

حداقل الان از نکات این کتاب بهره‌نخواهی برد!

می‌پرسی چرا؟ چون فوجانیت پُر است! چون پذیرش نداری! چون ...

آخه چطور می‌شود به کسی کمک کرد که حتی حاضر نیست ۱۳ ثانیه حرف گوش کند!

چون اگه می‌دانستی چه چیزهایی در انتظارت است، درنگ نمی‌کردی.

چرا این کتاب را نوشتم؟

چون در تمام این سال‌ها دیدم و دیدم:

ی نوشتن هر
خط این کتاب
هر ۱ صفحه
کتاب ۱ ماه و
کتاب ۱۳ سال
صنعت زمان
صرف کردم.

• مردان و زنان با پتانسیلی که این صنعت را شروع نکردند ← چون مسیر برایشان روشن نشد!

• مردان و زنان با پتانسیلی که این صنعت را شروع کردند، ادامه ندادند ← چون مسیر برایشان تاریک شد!

ایکاش به همین جا ختم می‌شد! چرا که بارها شاهد بودم هر ۲ گروه بالا دست کشیدند، کوتاه آمدند، از چی؟ از حق مسلم‌شان و آن رسیدن به اهداف و خواسته‌های زیبایشان هست.

بیشتر آن جایی دلم می‌سوزد که این نشدن‌ها و نرسیدن‌ها فقط به خود این افراد محدود نمی‌شود چرا که پدر - مادر - همسر - فرزند و ... آن‌ها نیز طعم تلخ حسرت خوردن را خواهند چشید.

نمی‌توانم بپذیرم شخصی که می‌توانست با شروع این کسب و کار نه تنها زندگی خودش را متحول کند بلکه بر زندگی انسان‌های زیادی اثرگذار باشد صرفاً بخاطر (ابهام) از تمام این مزایا محروم شود.

آنچه برای من می‌خواهم:

نمی‌خواهم شرمنده عزیزانت بشی که چشم امید پت بستند!

نمی‌خواهم پدر - مادرت رضایت کامل ازت نداشته باشند!

نمی‌خواهم همسر - فرزندت خواسته‌ای داشته باشند و نتوانی!

آیا این‌ها برای تو هم مهم است؟ دوباره می‌پرسم مهم است؟ چند درصد؟

می‌دانی برایت چه می‌خواهم؟

می‌خواهم در حین انجام این تجارت حال دلت خوب باشه!

می‌خواهم در حین انجام این تجارت مسیر برات روشن باشه!

می‌خواهم در حین انجام این تجارت فکرت آرامش داشته باشه!

خلاصه می‌خواهم نتیجه‌گیری، نتیجه تضمین شده.

افراد در برخورد با مطالب این کتاب به ۳ گروه تقسیم می‌شوند:

۱- افرادی که (توهم) دارند: این گروه (توپ) ندارند! عبارتی فکر می‌کنند راه تیم سازی، صرفاً نشستن در خانه و خیال پردازی می‌باشد. با این امید که قرار است شبکه‌شان را در

سینی طلا و دستی تقدیم شان کنند!

۲- افرادی که (توقع) دارند: این گروه (توپ) دارند اما توپ شان در زمین دیگران است! عبارتی فکرمی کنند تنها کارشان در نتورک فقط ثبت نام بوده و از حالا به بعد این وظیفه سازمان است که تلاش کند و تیم سازی نماید!

۳- افرادی که (توکل) دارند: این گروه (توپ) دارند و توپ شان در زمین خودشان است. عبارتی خود را مسئول صد در صد تجارت شان می دانند. آن ها نهایت تلاش خود را انجام می دهند و نتیجه را به خدا می سپارند.

عکس العمل این ۳ گروه:

گروه اول وقتی این کتاب را بخوانند (البته اگر کتاب خوان باشند) با خود خواهند گفت (مگر قرار کار کنم؟! پس این کتاب مناسب من نیست!)

گروه دوم وقتی این کتاب را بخوانند (احتمال کتاب خواندنشان بیشتر است.) با خود خواهند گفت (مگر قرار من کار کنم؟! پس این کتاب را به زیر مجموعه خود خواهم داد (البته اگر سازمانی داشته باشند!))

گروه سوم وقتی این کتاب را بخوانند (طبیعتاً بیشتر از ۲ گروه قبل نیاز دارند) با خود خواهند گفت (این همان کتابی است که دنبالش بودم). پس بعد از عمل به تک تک نکات این کتاب، آنرا به رهبران خود پیشنهاد داده تا بعنوان جراغ راه، روشنگر مسیرشان باشد.

مطمئنأً تا اینجا متوجه شدید این کتاب برای ۲ گروه اول نوشته نشده بنابراین اگر فکر می کنید جزء یکی از آن ها هستید ۲ پیشنهاد برایت دارم، اول: تصمیم به تغییر بگیر - دوم: کتاب را ببند و نخوان!

چرا که این کتاب فقط مخصوص گروه سوم (توکل) می باشد. افرادی با (پشتکار) و (جدی) که تکلیف شان را با خود روشن کرده و تصمیم گرفتند ۱۰۰٪ در این صنعت موفق گردند و ورق زندگی شان را برگردانند.

حالا جزء کدام گروه هستی یا می خواهی باشی؟ ○ توهم ○ توقع ○ توکل

آیا این کتاب مناسب شما می باشد؟

یک خبر خوب! برای اینکه از اصول این کتاب جهت رشد تجارت استفاده کنی اصلاً مهم

کدام گروه
یا می خواهی
باشی؟

- توهم
- توقع
- توکل

نیست چه جنسیتی داری؟ چه تجربه‌ای داری؟ چه نتایجی داشتی؟ آنچه اهمیت دارد فقط الان توسل. ذهنیت الانت و تصمیم الانت.

بنابراین ازت می‌خواهم فکر تو با چنین سوالاتی مشغول نکن:

- ۱- یعنی با داشتن ۲ تاپچه از عهده‌اش برمیام؟
- ۲- یعنی برای من که اعتماد به نفس پائینی دارم مناسب هست؟
- ۳- یعنی با اینکه ۲ سال دارم کار می‌کنم ولی نتیجه خاصی نگرفتم، توان شو دارم؟
- ۴- یعنی واقعاً من با (۱۸ سال - ۶۸ سال) سن می‌تونم انجامش بدم؟
- ۵- یعنی حالا که نصف روز کار می‌کنم و کلاً ۴ ساعت بیشتر زمان آزاد ندارم، امکان دارد موفق شوم؟

یقین ۱۰۰٪ دارم اگه به اصول بسیار ساده این کتاب مو به مو و با وسواس عمل کنی به دستاوردهایی فراتر از انتظارات خواهی رسید. تأکید می‌کنم تک به تک این نکات را رعایت کن. چرا که مثل دندان‌های کلید هستند، برای باز کردن قفل حتماً بایستی تمام دندان‌ها عمل نمایند و اگر در انجام خط به خط این موارد کوتاهی کنی بهت قول میدم قفل کسب و کارت باز نخواهد شد و هرگز نتایج باثبات نخواهی گرفت. از طرفی خوش به حال فردی که صحبت مراد رک کنه و کار درست را به درستی انجام دهد در چنین حالتی نه تنها در ۸ بعد زندگی غنی خواهد شد که در بعد مالی به استقلال و آزادی متفاوتی دست پیدا خواهد کرد چرا که من برای شما پول واقعی می‌خواهم نه پول خیالی. خلاصه بگم آرزوم برات اینه که از حالا به بعد: نگی (می‌خوام در بیارم) بگی (دارم در میارم) / نگی (قرار در بیارم) بگی (در آوردم). نگی (فلانی در آورده) بگی (خودم در آوردم).

لحظه‌ای تصور کن موقعی که درباره پول با اطرافیان اینطور صحبت کنی؟ چه حسی خواهی داشت وقتی سرت و بالا بگیری و به خودت افتخار کنی و قدم هاتو محکم و با اطمینان بر زمین بگذاری چرا که بالاخره انجامش دادی و به آنچه حرف شو زده بودی عمل کردی؟

✓ کدامیک از (مشکلات) ذیل را داشتی؟

- ۱- سازمانت دیر رشد می‌کنه!
- ۲- ریزش در تیمت بیش از حد است!

یقین ۱۰۰٪ دارم اگه به اصول بسیار ساده این کتاب مو به مو و با وسواس عمل کنی به دستاوردهایی فراتر از انتظارات خواهی رسید