

لُبِّ الدُّنْيَا بآزَارِیابی شبکه‌ای

جلد اول

نوشته‌ی

جیم رندل

ترجمه‌ی

مینا امیری

Randel, Jim

سرشناسه : رندل، جیم

عنوان و نام پدیدآور : لبّ مطلب بازاریابی شبکه‌ای: صد روز اول / نوشته‌ی جیم رندل ؛ ترجمه‌ی

مینا امیری.

مشخصات نشر : تهران: شبگون، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری : ۱۳۲ ص: مصور: ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.

شابک : 978-600-8472-02-5

وضعیت فهرست نویسی : فیفا

The skinny on networking : maximizing the : عنوان اصلی :
power of numbers, ©2010

Business networks : موضوع : شبکه‌های کسب و کار

Success in business : موضوع : موفقیت در کسب و کار

Career development : موضوع : معنیت شغل

شناسه افزوده : امیری، مینا ۱۳۴۷ - مترجم

رده بندی کنگره : HD ۶۹۱۳۰۲/۹۱۲/۳

رده بندی دیویی : ۱۳/۶۵۰

شماره کتابشناسی ملی : ۴۲۵۶۵۹۲

لبّ مطلب بازاریابی شبکه‌ای

نوشته‌ی: جیم رندل

ترجمه‌ی: مینا امیری

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۵

ناشر: شبگون - ناظر چاپ: علی کیوان مهر

حروف نگاری: آبان گرافیک

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه - چاپ اول: ۱۳۹۵

شابک : ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۸۴۷۲ - ۰۲ - ۵

انتشارات شبگون: (پخش میعاد) خیابان انقلاب، خیابان دانشگاه،

کوچه قدیری، پلاک ۲۳، طبقه‌ی اول

تلفن: ۸۱ ۴۰ ۹۷ ۶۶ - ۴۰ ۸۳ ۹۷ ۶۶

لبّ مطلب بازاریابی شبکه‌ای

به‌سری جدید انتشارات باعنوان «لبّ مطلب» که با ترکیبی از تصاویر، گفت‌وگوها و متون به هم پیوسته با شکلی موجز و مفید برای تفهیم مطالب مهیا شده است، خوش آمدید.

در فرهنگ ما که زمان محدود و اطلاعات بسیار زیاد است، ما وقت خیلی کمی برای خواندن و فراگیری از متون و پژوهش‌ها در موضوعات مورد علاقه‌ی خود داریم. بنابراین درک ما از مطالب، سطحی و بدون توجه به درونی‌های پیشروان و معلمانی است که سال‌ها روی این موضوعات مطالعه نموده‌اند. مجموعه انتشارات ما بر آن است تا این وضعیت را نشان دهد. تیم مطالعه‌کننده و محققان ما تمرینات بسیاری را در کتاب‌ها برای شما آماده کرده‌اند. ما هر آنچه را که می‌توانستیم در مورد موضوعات موجود بیابیم و با کارشناسان در موردشان صحبت کنیم، مورد مطالعه قرار دادیم. سپس آن‌را با تجربیات خود ترکیب نموده و ماحصل آنچه را که آموخته‌ایم برای منفعت شما در این کتاب «باریک» ارائه نمودیم.

هدف ما این است که به‌جای شما مطالعه کنیم، مطالب مهم را دریابیم، نکات کلیدی را از آن بیرون بیاوریم، و آن‌ها را در این کتاب آموزنده و سرگرم‌کننده ارائه دهیم.

ما هم‌چنین با استفاده از الگوهای بسیار ساده و تکرار شونده با جدیت پیام خود را منتقل می‌نماییم. لطفاً با دیدن شکل ظاهری کتاب در مورد ماهیت آن دچار اشتباه نشوید. چندین و چند برابر زمانی را که به خواندن این کتاب اختصاص دهید به شما برخواهد گشت.

www.ketab.ir

مقدمه

احتمالاً این عبارت را شنیده‌اید: «مهم نیست چه چیزی می‌دانید، مهم این است که چه کسی را می‌شناسید.»

خب، این جمله حقایق بسیاری را در بر می‌گیرد. شما بدون شک همیشه نیاز دارید برای انتخاب «انجمن» که می‌دانید با تمام تلاش خود کار کنید. ارزش شما در دنیای تجارت به آنجایی که شما می‌توانید برای افراد انجام دهید وابسته است. بنابراین شما باید مهارت، اطلاعات، یا تجربه‌ای را داشته باشید که دیگران از آن بهره‌جویند و در ازای آن بهایی بپردازند.

اما اغلب داشتن این مهارت، اطلاعات یا تجربه برای به حداکثر رساندن توانایی‌های بالقوه‌ی شما کافی نیست.

شما به شبکه‌ای از افراد نیازمندید تا به شما کمک کنند مهارت‌هایتان را تعمیم دهید. شما به افرادی نیازمندید که به شما کمک کنند تا شغل، وام، مشتریان، یا شرکای مناسبی پیدا کنید.

این کتاب درباره‌ی ایجاد و حمایت از شبکه شما می‌باشد. امیدوارم ساعاتی را برای خواندن این کتاب به ما اختصاص دهید. من به شما اطمینان می‌دهم که این ساعات یکی از بهترین اوقاتی باشند که شما در زندگی‌تان گذرانده‌اید.

«انایی رسیدن به اهداف، انجام مأموریت‌ها، و همکاری‌های ما در جهان بیشتر از آن‌که به سرمایه‌ی انسانی ما (دانش، خبرگی، و تجربه) وابسته باشد، به سرمایه‌ی اجتماعی ما (منابع موجود در شبکه‌های شخصی و تجاری بستگی دارد. افرادی که شبکه‌های صحیحی می‌سازند، به هنگام نیاز به منابع بهتری دسترسی دارند.»

کسب موفقیت از طریق سرمایه اجتماعی

وین بکر (جوزی - باس، ۲۰۰۰)