

حرفه‌ای شوید

هفت گام

برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای

مؤلف: اریک وو

مترجم: علی معتمدی

انتشارات رخداد کویر



زمستان ۱۳۹۴

وور، اریک _ Worre, Eric

سرشناسه:

(حرفه‌ای شوید _ هفت گام برای حرفه‌ای شدن در
بازاریابی شبکه‌ای) _ اریک وور؛ [مترجم] علی معتمدی.

عنوان و نام پدیدآور:

مهریز، رخداد کویر، ۱۳۹۴.

مشخصات نشر:

۱۶۰ ص، ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.

مشخصات ظاهری:

۹۷۸-۶۰۰-۹۵۵۷۹-۱-۲

شابک:

فیپا

وزنیت فهرست نویسی:

یادداشت:

Go pro :7steps to becoming
a network marketing professional
عنوان اصلی:

معتمدی، علی، ۱۳۶۱، مترجم

شناسه افورده:

۴۰۷۵۲۰۰

شماره کتابخانه ملی:



www.rokhdadkavir.ir

info@rokhdadkavir.ir

حرفه‌ای شوید _ هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای
7steps to becoming a network marketing professional

مؤلف : اریک وور

مترجم : علی معتمدی

طراحی جلد و صفحه آرایی : محبوبه شارقى

شمارگان : ۲۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ : اول

سال چاپ : زمستان ۱۳۹۴

تلفن : ۰۹۱۹۸۰۰۸۴۳۴

مرکز پخش: مؤسسه ی گسترش فرهنگ و مطالعات - تلفن و دورنگار: ۷۷۳۵۴۱۰۵

قیمت : ۱۰۰۰۰ تومان

حق چاپ برای انتشارات رخداد کویر محفوظ است.

فهرست

۴	مقدمه
	فصل اول
۹	بازاریابی شبکه‌ای بی‌نقص نیست... فقط بهتر است
	فصل دوم
۳۱	اگر می‌خواهید در بازاریابی شبکه‌ای مشغول شوید، مثل حرفه‌ای‌ها کار کنید
	فصل سوم
۳۹	مثلاً هر حرفه‌ی دیگری، نیاز دارید که چند مهارت را یاد بگیرید
	فصل چهارم
۴۳	مهارت شماره ۱: یافتن مشتری احتمالی
	فصل پنجم
۵۱	مهارت شماره ۲: دعوت از مشتری احتمالی برای آشنایی درست با محصول یا کارتان
	فصل ششم
۷۹	مهارت شماره ۳: معرفی کردن کار به مشتری احتمالی
	فصل هفتم
۸۹	مهارت شماره ۴: پیگیری کردن مشتری احتمالی
	فصل هشتم
۱۰۵	مهارت شماره ۵: تبدیل کردن مشتری احتمالی به مشتری قطعی با توزیع‌کننده
	فصل نهم
۱۱۳	مهارت شماره ۶: کمک به تازه‌واردان برای شروع درست کار
	فصل دهم
۱۲۳	مهارت شماره ۷: مراسم‌های تبلیغاتی
	فصل یازدهم
۱۳۳	برای رسیدن به هر چیز با ارزشی زمان لازم است
	فصل دوازدهم
۱۴۷	به زحمتش می‌ارزد
۱۵۷	درباره نویسنده

روزی را به یاد می‌آورم که برای اولین بار بازاریابی شبکه‌ای به من معرفی شد. ژانویه‌ی ۱۹۸۸ بود. ۲۳ سالم بود و توی کار فروش املاک بودم و برای شرکت کوچک بابام و دوستش، جان جویس، کار می‌کردم.

تازه ازدواج کرده بودم و یک پسر بچه داشتم. خرجم از دخلم بیشتر شده بود و رس به جانم افتاده بود. سال قبلش من بابت کمیسیون فروش املاک حدود ۴۵,۰۰۰ دلار درآمد داشتم. پول خوبی بود، ولی مشکل این بود که خرجم حدود ۶۰,۰۰۰ دلار شده بود و هیچ پولی برای پرداخت مالیات‌هایم، که چند ماه دیگر می‌رسید، نداشتم.

وقتی آن روز جان جویس پهلوی میز من آمد و گفت «اریک، فکر کنم یک راهی پیدا کرده‌ام که بتوانیم ما داری پول بیشتر در بیاوریم»، به او گفتم «خب، توضیح بده!» او گفت «ببینی از دوستان خوش می‌خواهد چیزی را به ما نشان بدهد و ما را دعوت کرده که به منزلش برویم. من و جان و بابام سوار ماشین شدیم و رفتیم تا ببینیم قضیه چی هست».

وقتی رسیدیم، دوست جان ما را به اتاق نشیمن برد و یک نوار داخل دستگاه ویدئو گذاشت و دکمه‌ی پخش را زد. نشستیم و این فیلم دیوانه‌کننده را دیدم. توی فیلم مدام ویلا و لیموزین نشان می‌داد و آدم‌هایی که می‌گفتند تقریباً یک‌شبه پولدار شده‌اند. آن قدر فیلم رؤیایی بود که اصلاً باور نمی‌کردم حقیقت داشته باشد. برای همین به بقیه گفتم که به نظرم کار خوبی نیست و از آن خوشم نیامده است. فیلترهای ذهنی من ورودی‌های عقلم را بسته بودند. اما یک اتفاق جالبی افتاد. بابام و جان گفتند «باشه، کار خوبی نیست. ولی ما این کار را انجام می‌دهیم».

این حرف تأثیر زیادی روی من گذاشت، چون تنها چیزی که برای من از ورشکستگی و مقروض بودن بدتر بود این بود که ببینم این دو نفر بدون من پول پارو کنند! برای همین، نظرم را عوض کردم و بابام را کشیدم کنار و ازش پرسیدم که پول به من قرض می‌دهد که وارد آن کار بشوم یا نه. خدا را شکر قبول کرد، چون به محض اینکه وارد بازاریابی شبکه‌ای شدم زندگیم از این رو به آن رو شد.

وقتی کارم را شروع کردم، مثل اکثر مردم به این شغل نگاه کردم، یعنی در واقع اصلاً آن را سرافرازانه نمی‌دیدم. سبب نگردم وارد کار شدم، چندتا تلفن زدم، و امیدوار بودم که با زمان‌سنجی و موفقیت‌سنجی شانس بیاورم و چند دلاری به جیب بزنم. این روش اولش خوب بود، کمی پول درآوردم. کیف کرده بودم. ولی باید یک چیز را اینجا فاش کنم. از چند ماه اول، تنها استراتژی من این بود که خیلی سریع، قبل از اینکه بابام به من و آشنایانم زنگ بزند، من به آنها زنگ بزنم. می‌گفتم اگر با آنها تماس بگیرم و بگویم که بابام و جان جویش هم توی این کار هستند، و آنها را به یک جلسه‌ی حضوری یا تماشای فیلم بکشانم، اگر به کار علاقه‌مند می‌شدند، دیگر بابام مزاحمت نمی‌کرد، چون من زیرشاخه‌ی او بودم. این روش تا حدودی موفق بود، ولی همان‌طور که می‌دانید، دوامی نیاورد.

سه ماه بعد از شروع به کار، درآمد من از بازاریابی شبکه‌ای قطع شد. با قطع شدن درآمد، دیدگاه مثبتم هم کاملاً از بین رفت. به این و آن گیر می‌دادم و می‌گفتم آنها مسئول عدم موفقیت من هستند؛ می‌گفتم سرشاخه‌ام کمک چندانی به من نکرد؛ شرکت آموزش کافی در اختیار من نگذاشت؛ افراد

زیادی را نمی‌شناسم؛ چون سنی ندارم، کسی به حرف من اعتنا نمی‌کند. به محصول شرکت، به خود شرکت، و به اقتصاد کشور گیر می‌دادم. به همه گیر می‌دادم، الا خودم. من یک مشکل بزرگی داشتم. گیر دادن به در و دیوار برای من پول نمی‌شد. بعد از اولین کمیسیون در بازاریابی شبکه‌ای، از کار املاک فاصله گرفته بودم. خیلی طول می‌کشید تا باز با فروش ملک کمیسیون بگیرم. هیچ مدرک دانشگاهی هم نداشتم، برای همین یافتن یک کار با درآمد آبرومندان اساساً غیرممکن بود. تنها جایی که می‌توانستم بروم و مقداری پول نقد درآورم همان بازار بی شبکه‌ای بود.

برای همین، سه سال ساختن پایین و رفتن سر کار. اولش سخت بود. در واقع، در سه سال اول، من مجموعه‌ام را هفت بار بازسازی کردم! آن را می‌ساختم، ولی زود از هم می‌پاشید. می‌ساختم، باز از هم می‌پاشید. این ساختن و متلاشی شدن مدام تکرار می‌شد.

بعد از این سه سال، حسابی دلسرد شده بودم. تقریباً هیچ امیدی برایم باقی نمانده بود. ناگهان اتفاقی افتاد که زندگی را از این رو به آن رو کرد. این اتفاق ترکیبی از دو عامل بود. شب قبل از ترک همکاری شرکت بود و من داشتم یک برنامه‌ی خبری از تلویزیون می‌دیدم. برنامه یک مصاحبه‌ی داشت که متخصص موضوعی بود که الان به خاطر ندارم. در ذهنم این گفت‌وگو که «چطور یک نفر می‌تواند در آن موضوع متخصص بشود؟» تنها پاسخی که به ذهنم رسید این بود که آن شخص باید تصمیم گرفته باشد که باتجربه بشود، تا آنجا که می‌تواند یاد بگیرد، مرتب کتاب بخواند، با دیگران [درباره‌ی آن موضوع] صحبت کند، و آن قدر آن را خوب یاد بگیرد که متخصص و خبره‌ی

آن موضوع شود.

فردای آن شب به گردهمایی شرکت رفتم و فوق‌ستاره‌ها را می‌دیدم که پشت سر هم روی صحنه می‌آمدند. ناگهان به خودم آمدم. متوجه شدم که اگر واقعاً طالب باشم، می‌توانم متخصص بازاریابی شبکه‌ای بشوم. باید روی مهارت‌ها تمرکز می‌کردم. باید حسابی تمرین می‌کردم تا متخصص شوم و هیچ‌کس نتواند جلودارم شود.

قبلاً از این لحظه، همیشه منتظر یک فرشته‌ی نجات بودم. منتظر بودم شانس به من برسد. امید داشتم که یک فوق‌ستاره وارد مجموعه‌ام بشود و اوضاع را به نفع من تغییر دهد. از طرف دیگر، می‌ترسیدم اگر این اتفاق به‌زودی نیفتد، فرصت را از دست بدهم. در یک لحظه همه‌چیز تغییر کرد. متوجه شدم که نباید دل‌نگران بخت و اقبال باشم. زمان‌سنجی و موقعیت‌سنجی خوب بودند، ولی برای موفقیت بلندمدت لازم نبودند. نباید نگران بالاخواهی خودم می‌بودم یا در به‌در دنبال آدم مناسب این کار می‌گشتم. نباید نگران هیچ‌چیز می‌بودم. فقط باید در این کار متخصص و خبره می‌شدم. آن روز تصمیم گرفتم که هدفم را تغییر دهم و مهارت‌های لازم را برای تبدیل شدن به یک حرفه‌ای در بازاریابی شبکه‌ای در خودم تقویت کنم. این روز حال زندگی‌ام را زیرورو کرد. از آن وقت تا حالا زندگی‌م هم‌ه‌اش ماجراجویی شگفت‌انگیز بوده است. بازاریابی شبکه‌ای شغل من شد. من آزادی زمان کامل دارم. حقوق‌العاده‌ترین آدم‌ها در سرتاسر جهان ملاقات کرده‌ام. توانسته‌ام بر زندگی صدها هزار نفر تأثیر بگذارم و از آنها تأثیر بگیرم، به همه جای دنیا بروم، به اهداف مهم خودم برسم، و از همه مهم‌تر، در این مسیر فرد بهتری بشوم. همه‌ی اینها برای من

اتفاق افتاد و می‌تواند برای شما هم اتفاق بیفتد. در این کتاب، اصول بنیادی‌ای را در اختیار شما می‌گذارم که با راهنمایی آنها می‌توانید در بازاریابی شبکه‌ای حرفه‌ای شوید. این اصول در چند دهه‌ی گذشته حسابی به کار من آمده‌اند و می‌دانم که خیلی خوب به کار شما هم خواهند آمد.

به دنیای حوادث شگفت‌انگیز خوش آمدید!

www.ketab.ir