

جلد اول

قهرمان بازاریابی شبکه ای شوید

مباحث تخصصی ویژه‌ی توزیع کنندگان

تألیف: انیسور سعید زاده



۱۳۹۶

سرشناسه : سعیدزاده، منصور، ۱۳۵۰ -
 عنوان و نام پدیدآور : قهرمان بازاریابی شبکه‌ای شوید/ تالیف منصور سعیدزاده.
 مشخصات نشر : اصفهان: انتشارات افسر، ۱۳۹۶.
 مشخصات ظاهری : ۳ج: جدول، نمودار؛ ۲۲×۲۹ س.م.
 شابک : ۶۰۰۰۰۰ ریال : دوره : ۲-۲۴-۸۰۹۸-۹۶۴-۹۷۸ ؛ ۲۳۰۰۰۰ ریال : ج. ۱ : ۱۵-۰۰-۸۰۹۸-۹۶۴-۹۷۸
 ۲۲۰۰۰۰ ریال : ج. ۲ : ۷-۱۶-۸۰۹۸-۹۶۴-۹۷۸ ؛ ۱۵۰۰۰۰ ریال : ج. ۳ : ۴-۲۰-۸۰۹۸-۹۶۴-۹۷۸
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا
 یادداشت : ج. ۲ و ۳ (چاپ اول: ۱۳۹۶) (فیبا).
 یادداشت : چاپ قبلی: نشر دارخوین، ۱۳۹۴.
 مندرجات : ج. ۱ و ۲. مباحث تخصصی ویژه توزیع کنندگان- ج. ۳. مباحث تخصصی ویژه شبکه‌سازان.
 موضوع : بازاریابی چندسطحی
 موضوع : Multilevel marketing
 رده بندی کنگره : ۱۳۹۶ ق ۷ س ۱۲۶ / HF۵۴۱۵
 رده بندی دیویی : ۶۵۸/۸۷۲
 شماره کتابشناسی ملی : ۴۷۱۹۵۴۷

قهرمان بازاریابی شبکه‌ای شوید (جلد اول) مباحث تخصصی ویژه توزیع کنندگان

منصور سعیدزاده

با توجه به استقبال مشتاقان ورود به بازاریابی شبکه‌ای و کاربرد کتاب‌های چاپ قبلی بر آن شدم که با ویرایش جدید
 و بازنگری کلی مجلدات قبلی را در سه جلد تقدیم شما علاقه‌مندان نمایم. امید است با مطالعه‌ی این دوره‌ی سه
 جلدی در امر بازاریابی شبکه‌ای موفق و پیروز گردید.

ناشر: افسر	لیتوگرافی: طلوع
نوبت چاپ: اول ۱۳۹۶	چاپ: سینا طرح اصفهان
تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه	ویراستار: اسماعیل افسر طه
طرح جلد و صفحه‌آرایی: محمد صفری	تعداد صفحات: ۲۴۸
شابک: ۱۵-۰۰-۸۰۹۸-۹۶۴-۹۷۸	شابک دوره: ۲-۲۴-۸۰۹۸-۹۶۴-۹۷۸
قیمت: ۲۳۰۰۰ تومان	قیمت دوره: ۶۰۰۰۰ تومان

صفحه	عنوان
۱۱	هنگام مطالعه ی این کتاب آموزشی به نکات زیر دقت نمائید.....
۱۲	مقدمه.....
۱۴	بازاریابی چند سطحی یا MLM.....
۱۶	چرا به دنیا آمده ایم؟.....
۲۰	تصمیم گیری و هدف گذاری.....
۳۷	سیستم ها و استراتژی های سازمانی در بازاریابی شبکه ای.....
۳۹	جلسات و گردهمایی های سازمان.....
۴۲	دانشکده بازاریابی شبکه ای.....
۴۴	اصول و منشور اخلاقی بازاریابی شبکه ای.....
۴۶	تاریخچه بازاریابی شبکه ای.....
۷۸	موج سوم.....
۸۶	ترندهای صرفه جویی برای ایجاد وقت.....
۹۰	تعهد به مربیان و مجموعه (سازمان فروش).....
۱۰۰	ارتقاء رشد شخصیتی و تبدیل شدن به فردی مناسب برای بازاریابی شبکه ای.....
۱۰۴	نگرش های یک بازاریاب شبکه ای.....
۱۰۹	شناخت مشتری.....
۱۱۱	شناسایی مشتری و لیست اسامی.....
۱۱۶	استفاده از شبکه ارتباطی مردم.....
۱۶۴	نیاز افراد به محصولات.....
۱۷۷	اولین و مهم ترین وظیفه در بازاریابی شبکه ای.....
۱۷۷	هر چه زودتر با مشتری احتمالی خود روبرو شوید.....
۱۸۵	تکنیک های دعوت.....

۱۸۵	تمرین دعوت تلفنی الف:
۱۸۷	تمرین دعوت ب:
۱۸۸	تمرین دعوت ج
۱۸۸	تمرین دعوت د
۱۸۹	تمرین دعوت ه
۱۹۱	کارگاه دعوت
۱۹۳	پیگیری
۲۰۰	چگونگی غلبه بر بهانه ها
۲۰۱	نکته ی مهم
۲۲۴	ارتقاء رشد شخصیتی
۲۲۵	جلسه ی معرفی انفرادی و انجام آداب معرفی
۲۳۹	هفت ویژگی اساسی برای یک بازاریابی شبکه ای
۲۴۰	مربی خوبی باشید
۲۴۱	کشاورزان مدرن
۲۴۳	قانون علت و معلول
۲۴۳	رموز گشایش گاو صندوق
۲۴۷	کلام آخر

با درود فراوان به شما که تصمیم بزرگی گرفتید و پا به عرصه ی بازاریابی شبکه‌ای ایران گذاشتید.

مدیریت شرکت..... ورود شما را به این عرصه خیر مقدم می‌گوید و نیز خوشحالیم که شما به عنوان شریک تجاری ما در این عرصه فعالیت می‌کنید.

به تیم..... و هم چنین، به بازاریابی شبکه‌ای؛ این کارخانه ی انسان سازی خوش آمدید. به خاطر تصمیم بزرگی که اتخاذ نمودید و وارد این تجارت بزرگ شده اید به شما تبریک می‌گوییم. شما اکنون وارد انقلاب بزرگ توزیع کالا در کشور شده و پرچم دار این صنعت بزرگ در ایران هستید.

قبل از هر چیز خرسندیم که این فرصت در اختیار ما است تا گفتگوی کوتاهی با شما دوست عزیز داشته باشیم. شاید این فرصت اولین و تنها فرصت زندگی شما نباشد، اما مطمئن باشید یکی از بزرگترین و برجسته‌ترین فرصت‌هایی است که برای شما در زندگی پیش آمده است.

اطمینان داشته باشید هیچ محدودیتی برای تحقق آرزوها و رویاهای شما وجود ندارد. به شما قول می‌دهیم در تمام مراحل این مسیر در کنار تان بوده و از شما حمایت کنیم.

هدف اصلی ما آموزش و حمایت از شما و سازمان تان برای رسیدن به اهداف تان می‌باشد!

در این کتاب کارگاهی، اصول اولیه ی تکنیک‌ها، روش‌ها، موفقیت در این تجارت به شما آموزش داده خواهد شد. به طوری که شما توزیع کنندگان عزیز می‌توانید با خواندن، گوش دادن، تماشا کردن و اجرای بخش‌های عملی آن و رعایت تمامی این اصول، حرفه‌ای شده و در این تجارت به موفقیت‌های چشمگیری دست یابید.

توجه داشته باشید که اینجا بودن شما یک تصادف نیست!، باور داشته باشید در جای درست و زمانی درست قرار گرفته‌اید، همه‌ی ما برای یک هدف؛ یک آرمان و یک عشق در زندگی مبارزه می‌کنیم پس باید یکی شویم و از تجربیات افراد موفق استفاده کنیم.

فراموش نکنید که یکی از دلایل نگارش و تدوین این اثر آموزشی «شما» هستید و لذا با عمل به مطالب این کتاب می‌توانید یکی از موفق‌ترین افراد و قهرمان این حرفه باشید.

هدف از نگارش و تدوین این کتاب کار، راهنمایی بیشتر در مسیر موفقیت است پس به نکات و راهنمایی‌های آن با دقت توجه کنید.

ما راهکارهای این کتاب را به کسی تحمیل نمی‌کنیم. هر کس در این تجارت مسئول کار خویش است. ما بنا بر قاعده ی (برنده برنده) که در بازاریابی شبکه‌ای وجود دارد تمام اطلاعات و تجربیات خود را نوشته ایم تا شما بتوانید بهتر و سریع‌تر به نتیجه برسید.

در این کتاب کار از تجربیات متخصصین بازاریابی شبکه‌ای جهان؛ همچون جیم ران، زیگ زیگلار، جان ملیتن فاگ، ه. ه. کوئیک، رندی گیج، خانم مری کریستنسن و ریچارد پولا استفاده شده و در اختیار شما قرار گرفته است. پس در واقع

این کتاب یک روال علمی، عملی و روانشناسی بازاریابی شبکه ای را دنبال می کند که رعایت کردن و دقت در آن، شما را در رسیدن به اهداف تان هدایت و یاری می کند.

پس ظرف ذهنی خودتان را از هر نظر با توجه به شغل، تخصص و تحصیلات خالی کنید تا جایی برای مطالب این کتاب ایجاد گردد سپس کلیه مراحل را جزء به جزء و با تمرین و تکرار فراوان، ملکه ی ذهن تان کنید.

این کتاب، با همه ی کتاب هایی که در این زمینه تا به حال خوانده اید متفاوت است، زیرا رمان و داستان خیالی نیست!!

این کتاب؛ کتابی سیستمی است، یک موتور محرک و راهنمای یک ماشین پول ساز و یک نسخه ی جادویی است. اگر تا دیروز از مطالعه ی دیگر کتاب ها خسته می شدید، از این یکی غافل نشوید که برخلاف همه ی کتاب های داستان، هنر پیشه اصلی آن خودتان هستید.

در واقع کسی که می خواهد در این کتاب به پیروزی برسد و تمام سختی ها را پشت سر بگذارد، خود شما هستید! این کتاب سیستمی است که شما کمک می کند که خود و زندگی تان را تغییر دهید، این موضوع در حالی اتفاق خواهد افتاد که شما سطر به سطر به رشته های آن توجه نموده و آن را به مرحله ی اجرا در آورید.

این کتاب؛ ماشین پر سرعتی است که با راندن آن می خواهید در جاده ی موفقیت بازاریابی شبکه ای حرکت کنید. باک سوخت این ماشین را با آرزوها و اسداف تان پر کنید و مواظب باشید در طول مسیر بدون هدف نشوید که کنار جاده موفقیت می مانید.

وقتی هدف تان را معلوم کردید با یاد خداوند متعال، ی تان را از روی ترس بردارید، سپس با تمرکز بر روی جاده ی آینده حرکت کنید، این کتاب سیستمی مثل دفترچه راهنمای این ماشین پر قدرت و جدید است، فقط کافی است در طول مسیر با مربی خودتان مشورت کنید و مطالب این کتاب را تمرین و تکرار کنید تا صد در صد موفق شده و به یک قهرمان بازاریابی شبکه ای تبدیل شوید.

((بخوان، تمرین کن، تکرار کن))