

اصول و مبانی تکثیر در بازاریابی شبکه‌ای

اولین حلقه

رندی گیج

ترجمه‌ی علیرضا خاکساران





سیرشناسه	: گیج، رندی؛ Gage, Randy
عنوان و نام پدیدآور	: اولین حلقه/ رندی گیج؛ ترجمه‌ی سر رضا خاکیان
مشخصات نشر	: اصفهان: آموخته، ۱۳۹۶
مشخصات ظاهری	: ۸۰ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۸۲۳۷-۲۴-۲
وضعیت فهرستنویسی	: فیفا
یادداشت	: Making the first circle work: the foundation for duplication in network, 2011
موضوع	: بازاریابی چندسطحی
موضوع	: Multilevel marketing
شناسه‌ی افزوده	: خاکساران، علیرضا، مترجم.
رده‌بندی کنگره	: الف ۱۳۹۵/۴۹۵۲/۱۲۶/۱۵ HF۵۴
رده‌بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۷۲
شماره‌ی کتاب‌شناسی ملی	: ۴۵۷۷۹۷۲



انتشارات آموخته

دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان مشتاق دوم، خیابان مهرآباد، کوی ۱۹، پلاک ۴۶
کد پستی: ۸۱۵۸۹۳۸۱۳۱ | صندوق پستی: ۸۱۶۴۵-۶۶۴
تلفن: ۰۲۶۱۶۳۶۰۰۰۰ | ارتباط مستقیم: ۰۲۶۱۶۳۶۰۰۰۰
info@amookhteh.ir | www.amookhteh.ir

اولین حلقه

سول سنان: تکثیر در بازاریابی شبکه‌ای

مندی گنج

ترجمه‌ی علمی: علیرضا خاکساران

ویراستار: محمد عباسی
آماده‌سازی: انتشارات آموخته
صفحه‌آرا: فرزاد همتم
نمونه‌خوانی: فرزانه صادقی
طراحی جلد: کوشا پارسا

لیتوگرافی: طلوع • چاپ: میخک • صحافی: مردانی
چاپ اول: ۱۳۹۶ • شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه • قیمت: ۱۰۰ تومان

© حق چاپ: ۱۳۹۶، انتشارات آموخته

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۲۳۷-۲۴-۲

ISBN: 978-600-8237-24-2

هر گونه استفاده از مطالب این کتاب اعم از بازنویسی، خلاصه‌سازی، نقل مطالب آموزشی، برداشت به صورت دست‌نویس، کپی، تکثیر و یا هر گونه چاپ سنتی و دیجیتال، استفاده به صورت کتاب الکترونیکی، لوح فشرده، قراردادن مطالب بر روی اینترنت و وبسایت‌ها و یا هر گونه شبکه‌ی کامپیوتری دیگر و به طور کل هر گونه استفاده‌ی اشخاص حقیقی و حقوقی در جهت منافع مادی و معنوی خود، بدون اجازه‌ی کتبی ناشر ممنوع و بر اساس بنده ماده‌ی ۲۳ قانون حمایت از حقوق مؤلفان و مصنفان و قوانین مربوط به جرایم رایانه‌ای کشور قابل پیگیری در محاکم قضایی است.



مقدمه‌ی ناشر

تأثیر تحولات اقتصاد جهانی بر عملکرد کسب‌وکارهای امروزی بر هیچ کس پوشیده نیست. در کنار این تحولات، جهانی‌شدن، توسعه‌ی فناوری و شفافیت انزال اطلاعات، دنبال آن مشتریان هوشیار، تنوع الگوهای کسب‌وکار و تشدید رقابت را در پی داشته است و در این فضای رقابتی، تلاش بنگاه‌ها برای سزایش سهم بازار، تلاشی برای تسخیر قلب و روح روان مشتریان بالقوه و بالابیل است. انتشارات آموخته در راستای تحولات و تشدید رقابت جهانی و فرهنگ مبتنی بر اختصاص بهینه‌ی منابع محدود، منظور تأمین حداکثر نیازها که همانا پیام اقتصادی دانش بازاریابی است، وظیفه‌ی خود دانسته با انتشار آموزه‌های مکتوب دانش علمی و نوین بازاریابی، نگاه مفیدی به این حوزه داشته باشد.

امید است تلاش مجموعه‌ی انتشارات بتواند در افق جامع‌ه‌ی کسب‌وکار، سهم بسزایی در توسعه و گسترش روزافزون دانش بازاریابی داشته باشد.

انتشارات آموخته

فهرست مطالب

۹	پیشگفتار مترجم
۱۱	درباره‌ی نویسنده
۱۳	پیشگفتار نویسنده
۱۵	فصل اوّل: چگونگی می‌توان به تکثیر دست یافت
۱۹	فصل دوم: قدرت ذهن
۲۷	فصل سوم: کار درست را انتخاب کن
۳۱	فصل چهارم: افزایش حجم فکری
۳۷	فصل پنجم: به اصل کار بپرداز؛ به فرعیان
۴۱	فصل ششم: پایه‌ی کار را محکم کنید
۴۵	فصل هفتم: رویندهای محلی برگزار کنید
۵۱	فصل هشتم: رویندها را ترویج کنید و فقط به اهداف به اشتغال نکنید
۵۷	فصل نهم: دوری از دست‌اندازها
۶۵	فصل دهم: رهبری قبیله

پیشگفتار مترجم

بیشتر افراد در مکان‌های اشتباه به دنبال موفقیت می‌گردند. آن‌ها تصور می‌کنند مسئولیت موفقیت‌شان برعهده‌ی حامیان آن‌ها و اعضای تیم‌شان است. اولین و مهم‌ترین نکته‌ای که کتاب «اولین حلقه» به ما یاد می‌دهد این است که مسئولیت موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای را خودمان برعهده بگیریم.

رهبری «زنجیر» هرگز به معنای دستور دادن به دیگران نیست. اولین فردی که باید رهبری کند، خود ما هستیم. اولین گام‌ها از خود ما شروع می‌شود، و اولین رفتار اعضا از خود ما الگو راری می‌شود. پس مهم است چگونه رفتار کنیم، چه الگویی را به اعضای تیم‌مان معرفی کنیم، و در نهایت شاهد تکثیر چه الگویی در سراسر سازمان و تیم‌مان باشیم.

معمولاً انسان‌ها بیشتر ایل به تکرار و تکرار رفتارهای نامناسب هستند و همین نشان از اهمیت رفتار ما در رأس سازمان است. به عنوان اولین حلقه از یک زنجیره‌ی موفق دارد. فرهنگ سازمان ما نشأت گرفته از رفتار و عملکرد خود ماست. خود ما هستیم که فرهنگ تیم را تعیین می‌کنیم و همین فرهنگ است که به شکل مثبت یا منفی در سراسر سازمان ما تکثیر می‌شود.

کتاب «اولین حلقه» ابتدا ماهیت تکثیر و همانندسازی را شرح می‌کند، و سپس نحوه‌ی استفاده از آن را به منظور افزایش حجم فروش، افزایش تعداد رهبران، و در نهایت افزایش پاداش مالی می‌آموزد. همه‌ی فعالان حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای می‌توانند از آموزه‌های ناب این کتاب برای ساختن کسب‌وکار موفق‌شان بهره ببرند. این کتاب درباره‌ی چیزی است که همیشه به دنبال آن بوده‌ایم: یعنی «رشد و توسعه‌ی شبکه‌ی ما». و چه کسی بهتر از رندی گیج می‌توانست این درس را به ما بیاموزد؟ رندگی گیج این چهره‌ی نام‌آشنای حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای با تکیه بر سال‌ها تجربه و موفقیت بی‌بدیل خود، دست روی همین مفهوم کلیدی گذاشته است. اصلی‌ترین نکته‌ای که رندی گیج در کتاب «اولین حلقه» بر آن تأکید دارد، توجه به خود افراد به عنوان الگو و اولین حلقه‌ی یک زنجیره‌ی طولانی است. الگویی که در نهایت، خوب یا بد، در سراسر سازمان و تیم تکثیر و بازتولید خواهد شد.

بی تردید رندی گیج امروزه بیش از هر کس دیگری میلیونرهای بازاریابی شبکه‌ای را آموزش داده است. پس ما نیز می‌توانیم با تکیه بر آموزه‌های ناب و ثمربخش او، قدم در همین مسیر بگذاریم و شبکه‌ای بزرگ و موفق بسازیم. شبکه‌ای که با تکیه بر اصول صحیح تکثیر و همانندسازی، برای سال‌های سال درآمد مستمری برای ما به همراه داشته باشد.

کتاب «اولین حلقه» کتابی ساده، گیرا و با مفهومی منحصر به فرد است. این کتاب ۱۰ نکته پرباری در زمینه‌ی نحوه‌ی تعیین سرعت تیم، تعیین میزان سرعت تشکیل تیم، اصولی که سازمان بر مبنای آن پیش می‌رود، و میزان تکثیری است که در سطوح پایین‌تر تحمیل خواهد کرد. بنابراین اگر مسئولیت کسب و کارتان را شخصاً بر عهده بگیرید و پای کار بایستد و حلقه‌ی اول را درست بنا کنید، موفقیت خود را تضمین کرده‌اید. اگر می‌خواهید، کنگره تلاش و دانش‌تان را در سراسر تیم و سازمان‌تان تکثیر کنید، ابتدا آن را به بهترین شکل ممکن، در خودتان ایجاد کنید و سپس این الگو را در تمام سازمان و تیم‌تان نهادینه کنید. حالا زمر آن است که از موفقیت لذت ببرید...

فروردین ۱۳۹۶

علیرضا خاکساران