جلد نخست

قهرمان بازاریابی شبکه‌ای شوید

مباحث تخصصی ویژه توزیع کنندگان

مولف: منصور سعیدزاده

www.ketab.ir

۱۳۹٤

سرشناسه: سعیدزاده، منصور، ۱۳۵۰ -
عنوان و نام پدیدآور: قهرمان بازاریابی شبکه‌ای شوید : مباحث تخصصی ویژه توزیع کنندگان/مولف منصور سعیدزاده.
مشخصات نشر: اصفهان: نشر دارخوین، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری: ۲۴۸ ص
شابک: دوره: ۹۷۸-۶۰۰-۳۸۰-۳۰۱-۵ ؛ ۹۷۸-۶۰۰-۳۸۰-۲۷۶-۶
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
موضوع: بازاریابی چندسطحی
رده بندی کنگره: ۱۳۹۴ ۹ق۶س/HF۵۴۱۵/۱۲۶
رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابشناسی ملی: ۴۰۰۷۱۱۴

www.ketab.ir

قهرمان بازاریابی شبکه‌ای شوید(جلد نخست)

مباحث تخصصی ویژه توزیع کنندگان

منصور سعیدزاده

ویراستار: فاطمه علی پور دهاقانی
ناشر: دارخوین
نوبت چاپ: اول ۱۳۹۴
تیراژ: ۱۰۰۰
صفحه آرایی: حامد شاه‌مرادی
طرح جلد: مریم علی پور دهاقانی
شابک: ۶-۲۷۶-۳۸۰-۶۰۰-۹۷۸
قیمت: ۱۸۰۰۰ تومان
قیمت دوره: ۷۵۰۰۰ تومان

www.ghahraman-net.ir
info@ghahraman-net.ir
تماس و ارتباط با نویسنده

هرگونه استفاده و کپی از این آثار پیگرد قانونی دارد.

نکاتی که باید در مورد کتاب آموزشی رعایت شود ۹
مقدمه ۱۱
چرا به این دنیا آمده ایم؟ ۱۳
تصمیم گیری و هدف گذاری ۱۷
سیستم و استراتژی‌های سازمانی در بازاریابی شبکه‌ای ۳۱
جلسات و گردهمایی‌های سازمان ۳۳
دانشکده بازاریابی شبکه‌ای ۳۵
اصول و منشور اخلاقی در بازاریابی شبکه‌ای ۳۹
تاریخچه بازاریابی شبکه‌ای ۴۲
موج سوم ۷۶
نگاهی به وضعیت کنونی و چشم انداز آینده ۷۹
بازاریابی چند سطحی ۷۹
ترفندهای صرفه جویی ایجاد وقت ۸۴
ارتقاء رشد شخصی‌تبدیل شدن به فردی مناسب برای بازاریابی شبکه‌ای ۹۸
نگرش‌های یک بازاریاب شبکه‌ای ۱۰۳
شناخت مشتری ۱۰۸
شناسایی مشتری و لیست اسامی ۱۱۰
استفاده از شبکه ارتباطی مردم ۱۱۳
اعتبار و رتبه بندی لیست اسامی ۱۱۴
نیاز افراد به محصولات ۱۵۷
نکات مهم در مورد درست فروختن ۱۵۹
اولین و مهمترین وظیفه در بازاریابی شبکه‌ای ۱۷۵

www.ketab.ir

چند نکته مهم در مورد دعوت که می‌توانید از آن بهره بگیرید. ۱۷۷
تشکیل جلسات فروش با روش کلینیک خانواده ۱۸۰
تکنیک‌های دعوت ۱۸۳
پیگیری ۱۹۱
بهانه‌های شایع و غلبه بر آن ۱۹۸
ارتقاء رشد شخصیتی ۲۲۰
جلسه معرفی انفرادی (پرزنت) ۲۲۱
هفت ویژگی اساسی یک بازاریابی شبکه‌ای ۲۳۵
مربی خوبی باشید ۲۳۷
کشاورزان مدرن ۲۳۸
قانون علت و معلول ۲۳۹
رمزهای گاو صندوق ۲۳۹
کلام آخر ۲۴۳
سخن آخر ۲۴۵
منابع و مآخذ ۲۴۷

www.ketab.ir

www.ketab.ir

نکاتی که باید در مورد کتاب آموزشی رعایت شود

۱- اگر حال با داشتن این بسته آموزشی احساس گیج و منگی دارید، نگران نباشید، این احساس طبیعی است!!.

ممکن است فکر کنید که خیلی از چیزها را نمی‌دانید در این شرایط سریعاً با مربی خود تماس گرفته و مراحل پیگیری و خواندن بسته آموزشی را از او جویا شده و بخواهید که برایتان توضیح بدهد. به یاد داشته باشید که بازاریابی شبکه‌ای همین طور که از اسمش پیداست؛ یعنی کار در شبکه یا دسته جمعی، که در این راه می‌توانید از مربی خود کمک بگیرید.

هیچ کس از شما انتظار ندارد یک شبِ به کتاب بازاریابی شبکه‌ای مسلط شوید، پس شما را حمایت می‌کنند تا مسلط بشوید.

۲- هنگامی که مشغول خواندن یا گوش دادن CDهای بسته آموزشی خود هستید سؤالاتی را که به ذهنتان می‌رسد بنویسید و سپس با مربی خود تماس گرفته و وقتی را تعیین کنید تا به بررسی سؤالات و اطلاعات شما بپردازد.

۳- کلیه جاهای خالی و ثبت اطلاعات در کتاب را با مداد پر کنید.

۴- کتاب را به همراه CDهای صوتی آموزشی آن فرا بگیرید.

مقدمه

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

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

به تیم..... خوش آمدید، به بازاریابی شبکه‌ای؛ این کارخانه انسان سازی خوش آمدید. به شما تبریک می‌گویم به خاطر تصمیم بزرگی که گرفته و وارد این تجارت بزرگ شدید. شما حال وارد انقلاب بزرگ توزیع کالا در ایران شده و پرچم دار این صنعت بزرگ در ایران هستید.

قبل از هر چیز خوشحالیم که این فرصت را در اختیار داریم تا گفتگوی کوتاهی با شما دوست عزیز داشته باشیم. شاید این فرصت اولین و تنهاترین 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 و به شما قول می‌دهیم در تمام مراحل این مسیر در کنارتان بوده و از شما حمایت کنیم.

هدف اصلی ما آموزش و حمایت از شما و سازمان‌تان برای رسیدن به اهدافتان می‌باشد.

در این کتاب کارگاهی اصول اولیه، تکنیک‌ها و روش‌های موفقیت در این تجارت به شما آموزش داده خواهد شد. و شما توزیع کنندگان عزیز می‌توانید با خواندن، گوش دادن، تماشا کردن و اجرای بخش‌های عملی آن و رعایت کردن 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 نکید که دلیل نگارش و تدوین این اثر آموزشی «شما» هستید و قطعاً 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 خوب دقت کنید.

www.ketab.ir

ما راهکارهای این کتاب را به کسی تحمیل نمی‌کنیم. هر کس در این تجارت مسئول کار خودش است. ما بنا بر قاعده (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 ریچاردپو! استفاده شده است و در اختیار شما قرار گرفته شده. پس در واقع یک روال علمی، عملی و روانشناسی بازاریابی شبکه‌ای را دنبال می‌کند که رعایت کردن و دقت در آن، شما را در رسیدن اهدافتان هدایت و یاری می‌کند.

پس ظرف ذهنی خودتان را از هر نظر با توجه به شغل، تخصیص و تحصیلات خالی کنید که جایی برای مطالب این کتاب به وجود بیاید تا کلیه مراحل را جزء به جزء و با تمرین و تکرار فراوان، ملکه ذهن خودتان کنید.

این کتاب، با همه کتاب‌هایی که تا به حال خوانده‌اید فرق دارد، این کتاب رمان و داستان‌های خیالی نیست!!

این کتاب؛ کتابی سیستمی است، یک موتور متحرک و راهنمای یک ماشین پول ساز و یک نسخه جادویی است.

اگر تا دیروز از مطالعه کتاب‌ها خسته می‌شدید، از این یکی غافل نشوید که برعکس همه‌ی کتاب‌های داستان، هنر پیشه اصلی آن خودتان هستید.

در واقع کسی که می‌خواهد در این کتاب به پیروزی برسد و تمام سختی‌ها را پشت سر بگذارد، خود شما هستید!

این کتاب سیستمی به شما کمک می‌کند که خود و زندگیتان را تغییر بدهید، این درحالی به واقعیت خواهد پیوست که شما خط به خط به نوشته‌های آن توجه کرده و به مرحله اجرا در بیآورید.

این کتاب که در دست دارید و صفحات آن را ورق می‌زنید؛ ماشین پر سرعتی است که پشتش نشستید و می‌خواهید در جاده موفقیت بازاریابی شبکه‌ای با آن حرکت کنید. پاک سوخت این ماشین را با آرزوها و اهدافتان پر کنید فقط مواظب باشید در طول مسیر بدون هدف نشوید که کنار جاده موفقیت پیاده شوید.

وقتی هدفتان را معلوم کردید با یاد خداوند متعال پایتان را از روی ترمز برداشته، سپس با تمرکز بر روی جاده آینده حرکت کنید، این کتاب سیستمی مثل دفترچه راهنمای این ماشین پر قدرت و جدید است، فقط کافیست در طول مسیر با مربی خودتان مشورت کنید و مطالب این کتاب را تمرین و تکرار کنید تا شما در صد موفق شده و به یک قهرمان بازاریابی شبکه‌ای تبدیل شوید.

«بخوان، تمرین کن، تکرار کن»

منصور سعیدزاده

مهرماه ۱۳۹۴

www.ketab.ir