

حرفه‌ای‌ها

هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای

نوشته‌ی
اریک وار

ترجمه
رویا شامزادی

ویراستار
بردیا شامزادی

Worre, Eric : وور، اریک

حرفه‌ای‌ها: هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای /

نوشته‌ی اریک وور؛ مترجم رویا خادم‌الرضا؛ ویراستار بردیا شامردی.

: تهران: زمينه، ۱۳۹۵.

: ۱۸۸ ص: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

97A-60-90069-A-F:

وضعیت فهرست نویسی : فایا

Go pro 7 steps to becoming a : عنوان اصلی : یادداشت

۲۰۱۳ network marketing professional,

هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای.

میانموفقیت در بازار رایج شبکه ای: هفت گام برای حرفه ای شدن

در بازاریابی شبکه.

موضوع بازار یابی چند سطحی

رده بندی کشوره : HF/5415/1395126 ۲۹۹۰/

۸۷۲/۵۸ : رده بندی ديوي

[illegible]

* حرفه‌ای‌ها- هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای

ناشر: زمينه

نویسنده: اریک وور

مترجم: رویا خادم الرضا

ویراستار: پردیا شامرا دی

صفحه آرا: روشنگر فتح‌اله‌زاده

طراح جلد: بهداد صالحی

ناظر چاب: فہیمہ امامی

نوبت چاب: اول - ۱۳۹۴

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۲۰۰۰ تومان

کلیه‌ی حقوق این کتاب نزد ناشر محفوظ است.

شاہک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۵۶۹-۸-۴

فهرست

۲۱	پیشگه
۲۳	مقدمه
	بخش اول:
۲۹	بازاریابی شبکه‌ها، عالی نیست... فقط بهتر است
	بخش دوم:
	اگر می‌خواهید وارد بازاریابی شبکه‌ای شوید، تصمیم بگیرید یک حرفه‌ای باشید. تصمیم بگیرید حرفه‌ای عمل کنید
۴۹	بخش سوم:
۵۷	مانند هر شغل دیگری، شما نیازمند یادگیری چند مهارت هستید
	بخش چهارم:
۶۳	مهارت شماره‌ی یک «یافتن مشتری احتمالی»
	بخش پنجم:
	مهارت شماره‌ی دو «مشتري‌های احتمالی را دعوت کنید تا با محصول یا فرصت شغلی شما آشنا شوند»
۷۳	بخش ششم:
	مهارت شماره‌ی سه «محصول یا فرصت پیشنهادی خود را به مشتری احتمالی‌تان معرفی کنید»
۱۰۳	بخش هفتم:
۱۱۳	مهارت شماره‌ی چهار «پی‌گیری مشتری‌های احتمالی»
	بخش هشتم:
	مهارت شماره‌ی پنج «به مشتری احتمالی‌تان کمک کنید تا به مصرف‌کننده یا توزیع‌کننده تبدیل شود»
۱۳۱	

بخش نهم:

مهارت شماری شش «به توزیع‌کننده‌ی تازه‌کار خود کمک کنید
شروع درستی داشته باشد» ۱۳۹

بخش دهم:

مهارت شماری هفت «برگزاری همایش‌ها» ۱۴۹

بخش یازدهم:

دست یافتن به هر چیز باارزشی زمان می‌خواهد ۱۵۹

بخش دوازدهم:

این کار ارزش را دارد ۱۷۵

پیشگفتار

من نویسنده نیستم. بگذارید این را همین اول بگویم. سفری که به نوشتن این کتاب منتهی شد بسیار طولانی و پریچ وخم بود. در حقیقت، بیش از یک دهه این بار سعی کردم آن را بنویسم و حتی عده‌ای را استخدام کردم که در این کار کمک کنند. اما دست آخر، کار درست از آب درنیامد، بنابراین فکر می‌کنم مجبور باشید کلمات نسنجیده‌ی خودم را تحمل کنید.

من بهترین بازاریاب شبکه‌ای هم نیستم. افراد بسیاری بهتر از من هستند، هرچند به قول خیلی‌ها من توانستم به چیزی دست یابم که مردم آن را موفقیت بزرگ شغلی می‌نامند. فکر می‌کنم توانسته‌ام راهی برای فهمیدن این که افراد فوق موفق چه چیزی کنند، بیابم و آن را به روشی ساده و قابل درک ارائه دهم.

بازاریابی شبکه‌ای اصطلاحات مخصوص به خود را دارد. برخی شرکت‌ها افراد خود را توزیع‌کننده می‌نامند و برخی آنان را نتورکر، مشاور، اعضای تیم، همکاران برند، گسترش‌دهنده، ه‌کس و ... خطاب می‌کنند.

این که در شرکت شما نام توزیع‌کننده یا هر نام دیگری برای تان برگزیده‌اند اهمیتی ندارد. خواهش می‌کنم نگذارید هنگام خواندن این کتاب این موضوع ذهن تان را منحرف سازد. روی مفاهیم تمرکز

کنید، نه روی اسم‌ها. مفاهیم هرگز تغییر نمی‌کنند، اما اسم‌ها همواره در حال تغییرند.

هم‌چنان که این سفر را با هم آغاز می‌کنیم، چند شخص بسیار مهم هستند که می‌خواهم از ایشان سپاسگزاری کنم:

از همسر ماریئا، خداوند روزی که به دنیا آمدیم به ما برکت داد و روزی که من او را یافتم برکت من را افزون کرد.

از فرزندانم تیلور، الکساندرا، دنیلا، چندلر و دامینیک و نوهام ایتن، من به همه‌ی شما افتخار می‌کنم. تردیدی ندارم که شما کارهای بزرگی در این دنیا انجام خواهید داد.

از والدین و باقی اعضای خانواده‌ام، نمی‌دانم چطور به خاطر عشقی که به من دادید و حمایت‌هایی که در تمام عمر از من کردید از شما تشکر کنم. من عاشق خانواده‌ام هستم.

از هزاران نفر از دوستانم در سراسر دنیا، شما خانواده‌ی مرا وسیع کردید. شنیده‌ام که می‌گویند: «وَسْئَلُكَ ثَرَوَاتُكَ» و فکر می‌کنم حقیقت دارد و من به خاطر وجود شما مرد ثروتمندی هستم.

از چاد پُرتِر، بازاریابی شبکه‌ای بدون تو پا نمی‌گرفت. به خاطر تمام تلاش‌های سخت و روزافزونت سپاسگزارم. از تو بسیار ممنونم.

از ملودی مارلر فورش، از تو به خاطر این که ریراستارم بودی و در سازمان‌دهی این کتاب مرا یاری کردی سپاسگزارم. بدون تو از عهده‌اش بر نمی‌آمدم.

و از شغل بازاریابی شبکه‌ای، سپاسگزارم که در سال ۱۹۸۸ زندگی‌ام را نجات دادی. تو باعث شدی مرد بهتری باشم و من از این بابت تا ابد قدردارم.

مقدمه

رزی را که برای نخستین بار با بازاریابی شبکه‌ای^۱ آشنا شدم خوب به یاد دارم. ژانویه ۱۹۸۸ بود. آن موقع بیست و سه سال داشتم و در بنگاه معاملات ملکی کوچک پدرم و دوستش جان جویس^۲ کار می‌کردم.

تازه ازدواج کرده بودم و یک پسر کوچولو داشتم. هنوز هیچی نشده پرداخت قرض وام عقب افتاده بود و من حسابی نگران بودم. سال پیش از آن، کل درآمد من در بنگاه معاملات ملکی حدود ۴۵۰۰۰ دلار بود که البته در حد خوبی به شمار می‌رفت. مشکل آنجا بود که من حدود ۶۰۰۰۰ دلار خرج کرده بودم و هیچ پولی هم برای مالیاتم که تنها چند ماه تا آخرین فرصت پرداختش باقی مانده بود پس انداز نکرده بودم.

آن روز وقتی جان جویس کنار میز کارم آمد و گفت: «اریک،^۳ می‌کنم راهی برای بالا بردن درآمدمان پیدا کرده‌ام...» بلافاصله گفتم: «بیشتر توضیح بده!» او در ادامه گفت که یکی از دوستان نزدیکش می‌خواهد چیزی را به ما نشان دهد و به همین منظور ما را به خانه‌اش دعوت کرده است. بنابراین، من به همراه جان و پدرم سوار ماشین شدم و رفتم تا بینم موضوع از چه قرار است.

1 Network marketing

2 John Joyce

3 Eric

وارد خانه که شدیم، میزبان ما را به اتاق نشیمن راهنمایی کرد، سپس نواری در دستگاه ویدئو گذاشته و دکمه‌ی نمایش را فشار داد. من هم نشستم و آن فیلم دیوانه‌کننده را تماشا کردم. فیلم پر بود از عمارت‌ها، لیموزین‌ها و آدم‌هایی بود که یک شبه آینده‌ی خود را ساخته بودند. آن‌قدر اغراق‌آمیز به نظر می‌رسید که نمی‌توانستم باورش کنم و به همه اعلام کردم که ماجرا برایم جالب نیست. مقاومت‌های طبیعی ذهنم اجازه‌ی ورود به چنین چیزهایی را نمی‌داد.

سپس اتفاق جالبی رخ داد. جان و پدرم هم‌زمان گفتند: «بسیار خراب، اما حرفه‌ای شد، چون ما می‌خواهیم این کار را انجام بدهیم.» این حرف تأثیر عمیقی بر من گذاشت، زیرا تنها چیزی که برایم از ورشکستگی و بزه‌کاری بدتر به نظر می‌رسید این بود که آن دو نفر بدون من پولدار شده‌اند! بنابراین رفتارم را تغییر دادم، پدرم را کنار کشیدم و از او خواستم به صورت امکان کمی پول برای وارد شدن به آن تجارت به من قرض دهد. خدا را شکر که او قبول کرد، زیرا این تصمیم زندگی‌ام را به‌طور کامل دگرگون ساخت.

هنگامی که کار را آغاز کردم، مانند بیشتر مردم با تجارت‌م برخورد می‌کردم، به این معنا که این کسب‌وکار را آن‌طور که باید جدی نمی‌گرفتم. من وارد شدم و چند تماس گرفتم، به این امید که سن و موقعیتی که داشتم بخت خواب‌آلودم را بیدار کند و چند دلاری پول درآورم. باید بگویم که این روش در ابتدا کارساز بود! من کمی پول درآوردم و این بسیار هیجان‌انگیز بود، هرچند که باید موضوعی را اعتراف کنم. در ماه‌های نخست، تمام استراتژی کاری‌ام این بود که پیش از پدرم با دوستان او تماس بگیرم. فکر می‌کردم اگر با آن‌ها تماس بگیرم و بگویم که پدرم و جان جویس گرفتار هستند و قراری تنظیم کنم تا آن ویدئو را ببینند و وارد سیستم شوند، آن‌وقت پدرم به این دلیل که من در سازمان او بودم، بر سر این که از اعتبارش استفاده

کرده‌ام خشمگین نخواهد شد. البته موفقیت کمی به دست آوردم، اما همان‌طور که می‌توانید تصور کنید این موفقیت چندان ادامه نیافت. سه ماه پس از آغاز فعالیت، درآمد تجارت‌م به‌کل از بین رفت و همه‌ی نیروی مثبت‌م را نیز با خود برد. آن هنگام بود که همه‌چیز و همه‌کس را به باد سرزنش گرفتم، این‌که بالاسری‌هایم به‌اندازه‌ی کافی حمایت نکردند یا این‌که شرکت به‌قدر کافی آموزش نداد، این‌که افراد زیادی را نمی‌شناختم و یا این‌که به دلیل جوان بودنم اعتبار لازم را نداشتم. محصول را سرزنش کردم. شرکت را سرزنش کردم. اوضاع اقتصادی را سرزنش کردم. خلاصه همه‌چیز و همه‌کس را سرزنش کردم به‌جز خودم.

اما من مشکل بزرگی داشتم و سرزنش کردن دنیا کمکی به پرداخت قبض‌هایم نمی‌کرد. و باید با تویم که پس از نقد کردن نخستین چک پاداشم، کار در بنگاه معاملات ملکی را نیز رها کرده بودم. پیدا کردن کار در یک بنگاه جدید زمان زیادی می‌برد و من مدرک دانشگاهی لازم را هم نداشتم، بنابراین شل خرابی نمی‌توانستم پیدا کنم. تنها جایی که می‌توانستم در آن کار کنم رادیو بود و درآورم همان بازاریابی شبکه‌ای بود و بس.

بنابراین سرم را پایین انداختم و شروع به کار کردم. در ابتدا آسان نبود. در حقیقت، در سه سال نخست، هفت بار سرم‌انم را از نو ساختم! من می‌ساختم و آن فرو می‌ریخت، من دوباره می‌ساختم و همه‌چیز دوباره از دست می‌رفت. دوباره و دوباره و دوباره...

پس از سه سال، تمام شهامت‌م را از دست دادم. همین‌طور امیدم را. اما بعد اتفاقی افتاد که زندگی‌ام را دگرگون کرد. در واقع دو اتفاق هم‌زمان بود. یک شب پیش از همایش شرکت بود و من داشتم برنامه‌ی خبری تلویزیون را تماشا می‌کردم. آن‌ها مهمانی داشتند که کارشناس

موضوعی بود که حالا در خاطر من نیست. پرسشی که آن لحظه از ذهنم گذشت آن بود که «چگونه یک نفر می‌تواند کارشناس چنان موضوعی باشد!» تنها پاسخی که به فکر من رسید این بود که آن مرد باید تصمیم گرفته باشد در آن موضوع خاص تجربه کسب کند، همه چیز را درباره‌اش بیاموزد، تمام کتاب‌های مربوط به آن را بخواند، با دیگران درباره‌اش صحبت کند و آن قدر همه چیز را کامل و جامع یاد بگیرد تا به یک کارشناس تبدیل شود.

روز بعد، به همایش شرکت رفتم و ابر ستارگانی را که یکی پس از دیگری روی صحنه می‌رفتند تماشا کردم. و بعد، گویی صاعقه به من زد و حقایق در مغزم مرا به این فکر انداخت که اگر واقعاً بخواهم و تصمیم جنس بگیرم، می‌توانم کارشناس بازاریابی شبکه‌ای بشوم. می‌توانستم روی مهارت‌هایم تمرکز کنم. می‌توانستم آن قدر تمرین کنم تا سرانجام به یک کارشناس تبدیل شوم و هیچ کس هم نمی‌توانست مانع شود.

تا آن لحظه، فقط دنبال مجزه بودم. امیدوار بودم بختم از خواب بیدار شود. امیدوار بودم حامی^۱ آن بر ستاره‌ای شوم که قرار بود همه چیز زندگی‌ام را تغییر دهد و می‌رسیدم اگر به زودی این اتفاق نیفتد برای همیشه این شانس را از دست بدهم.

در یک آن، همه چیز تغییر کرد. متوجه شدم نه دیگر نیازی نیست نگران بخت و اقبال باشم. زمان و موقعیت چیزهای خوب بودند، اما برای موفقیت‌های درازمدت من ضروری نبودند. دیگر لازم نبود نگران بالاسری‌هایم باشم، افراد درستی را بشناسم یا هر چیز دیگری. تنها کاری که باید انجام می‌دادم این بود که یک کارشناس شوم.

بنابراین، از همان روز تصمیم گرفتم تمرکز و مهارت‌هایم را برای تبدیل شدن به یک فرد حرفه‌ای در بازاریابی شبکه‌ای اختصاص دهم. این همان روزی بود که زندگی‌ام را دگرگون ساخت.

از آن زمان به بعد، زندگی‌ام به یک ماجراجویی شگفت‌انگیز بدل گشت. ازاریابی شبکه‌ای شغل اصلی‌ام شد و به این ترتیب زمان آزاد زیادی یافت. من با شگفت‌انگیزترین آدم‌های دنیا ملاقات کردم. با صدها هزار نفر از نزدیک آشنا شدم، دور دنیا سفر کردم، در گردهمایی‌ها و همایش‌هایی که برایم اهمیت داشت شرکت کردم و از همه مهم‌تر، در این مسیر آدم بهتری شدم.

همه‌ی این‌ها برای من اتفاق افتاد و می‌تواند برای شما هم اتفاق بیفتد. در این کتاب، قصد دارم اصول پایه‌ای که می‌تواند شما را به یک کارشناس حرفه‌ای در بازاریابی شبکه‌ای تبدیل کند، توضیح بدهم. در چند دهه‌ی اخیر این اصول کمک زیادی به من کردند و حتم دارم به شما هم کمک خواهند کرد.

به یک ماجراجویی جدید و شگفت‌انگیز خوش آمدید!