

رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای

«موفقیت یا شکست در ۹۰ روز اول»

ریچارد کوئک

محسن خادمی

www.ketab.ir

سرشناسه	کوک، ریچارد، ۱۹۵۳ - م Quek, Richard
عنوان و نام پدیدآور	رموز موفقیت در بازاریابی شبکه ای «موفقیت یا شکست در ۹۰ روز اول»/ نوشته‌ی ریچارد کوک؛ ترجمه‌ی محسن خادمی.
مشخصات نشر	تهران: پارسینه، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	۱۶۰ ص؛ ۱۴×۲۱/۲۱ ش.م.
شابک	978-600-7369-64-7
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی: The insider secrets to network marketing : make or break in your first 90 day!, 2002
موضوع	بازاریابی چندسطحی/ Communication in marketing
موضوع	ارتباط در بازاریابی/ Multilevel marketing
نسخه افزوده	خادمی، محسن، ۱۳۵۹ - مترجم
رده بندی کنگره	۱۳۹۵ ۲۱۳۶/۱۲۶/ک۸۶ HF۵۴۱۵
رده بندی دیسی	۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابشناسی	۴۳۶۰۹۵۱



پارسینه

رموز موفقیت در بازاریابی شبکه ای «موفقیت یا شکست در ۹۰ روز اول» ریچارد کوک

ترجمه‌ی: محسن خادمی

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۵ تیراژ: ۵۰۰ نسخه

حروف‌نگاری: آبان گرافیک - ناشر: پارسینه

شابک: ۷-۶۴-۷۳۶۹-۶۰۰-۹۷۸

قیمت: ۸۵۰۰ تومان

مراکز پخش: تهران - خیابان ۱۲ فروردین - کوچه بهشت آیین - شماره ۳۴ طبقه اول

تلفن: ۶۰ ۱۸ ۴۶ - ۶۶ ۸۸ ۸۵ - ۹۶ ۹۶ ۹۷۱ - ۹۱۲۱۲۴۴۹۷۱

اصفهان - آمادگاه - کوی سوره - پخش کتاب سوره

تلفن: ۰۸ ۲۲ ۳۲ - ۳۲ ۲۳ ۳۸۷ - ۹۱۳۳۲۷۳۳۸۷

فهرست مطالب

پیش‌گفتار	۷
فصل ۱: بازاریابی شبکه‌ای چیست؟	۱۱
فصل ۲: چه چیزهایی بازاریابی شبکه‌ای نیست؟	۲۹
فصل ۳: مفاهیم موجود در بازاریابی شبکه‌ای	۳۵
فصل ۴: شروع کار	۴۷
فصل ۵: رویارویی با مخالفت‌ها	۵۹
فصل ۶: جذب مشتری احتمالی	۶۷
فصل ۷: پرزنت کردن	۹۱
فصل ۸: پایان دادن به کار	۱۰۱
فصل ۹: پیگیری	۱۰۹

- فصل ۱۰: تکثیر ۱۱۵
- فصل ۱۱: استراتژی‌های راه اندازی کار ۱۲۱
- فصل ۱۲: نگرش‌ها، باورها، تعهد و علاقه ۱۳۹
- فصل ۱۳: موفقیت یک انتخاب است ۱۴۹

www.ketab.ir

پیش‌گفتار

این کتاب به شما خواهد گفت که چگونه در بازاریابی شبکه‌ای و بازاریابی چندسطحی عملکردی عالی داشته باشید. ایده‌ها و استراتژی‌های راه‌اندازی یک کسب و کار موفق با زبانی ساده، با کمترین سرمایه و کمترین ریسک بیان شده است. چه در بازاریابی شبکه‌ای و چه در بازاریابی فرد حرفه‌ای، استفاده از این کتاب برای شما مفید خواهد بود. «رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای» سیستم و استراتژی‌های ساده‌ای ارائه می‌دهد که برای رسیدن به موفقیت در ۹۰ روز نخست این حرفه را، برای کسانی که تازه کار هستند، بیان می‌کند. ۹۰ روز اول از اهمیت بالایی برخوردار است. اگر در ۹۰ روز نخست به موفقیت برسید، احتمالاً به یک بازاریاب شبکه‌ای حرفه‌ای تبدیل خواهید شد. هدف از نگارش این کتاب، فراهم آوردن ایده‌ها و استراتژی‌های ساده برای بازاریاب‌های شبکه‌ای بوده است تا بدین ترتیب بازاریابی شبکه‌ای به حرفه‌ای ساده، لذت‌بخش و مهیج، و البته بسیار سودآور، تبدیل شود.

بخش اول این کتاب، از فصل ۱ تا ۳، به بررسی واقعیت‌های موجود پیرامون بازاریابی شبکه‌ای می‌پردازد. این بخش‌ها ذهنیت شما را نسبت به واقعیت‌های

این حرفه روشن می‌سازند. هم‌چنین به شما کمک می‌کند تا از برداشت‌های نادرستی که نسبت به بازاریابی شبکه‌ای وجود دارد، آگاهی پیدا کنید. مفاهیم اصلی بازاریابی شبکه‌ای در بخش نخست این کتاب مورد بررسی قرار گرفته‌اند. بخش دوم کتاب، از فصل ۴ تا ۹، به بررسی روش شروع به کار و ابزارهای مورد نیاز می‌پردازد. در این بخش به شما نحوه‌ی جذب افراد جدید، پرزنت کردن، پایان دادن به کار و پیگیری را یاد خواهیم داد.

بخش سوم کتاب، فصل‌های ۱۰ و ۱۱، با مفاهیم تکثیر در بازاریابی شبکه‌ای سروکار دارد. در این فصل‌ها به بررسی استراتژی‌هایی می‌پردازیم که همه‌ی افراد می‌توانند آن‌ها را برای رسیدن به موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای کمک بگیرند.

بخش چهارم و پایانی کتاب فصل‌های ۱۲ و ۱۳، موضوعاتی هم‌چون طرز تفکر، علاقه، نگرش و تعهد لازم برای رسیدن به موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای را مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد.

من در این کتاب قصد ندارم در مورد بازاریابی شبکه‌ای به شما آموزش دهم، به‌خصوص به کسانی که خود یک بازاریاب شبکه‌ای حرفه‌ای هستند. من به‌خاطر تلاش، تعهد و موفقیتی که این افراد در این حرفه دارند از آن‌ها سپاسگزارم. هدف من از نوشتن این کتاب این است که تجربه و دانش را که در طول بیش از ۱۰ سال در این حرفه به‌دست آورده‌ام را با شما نیز به اشتراک بگذارم. امید دارم این کتاب به شما کمک کند تا بازاریابی شبکه و پندسطحی به حرفه‌ای آسان، لذت‌بخش، مهیج و درآمدزا برای شما تبدیل شود. آرزو می‌کنم شما نیز روزی بتوانید تجربه‌ها و داستان‌های موفقیت خود را با دیگران در میان بگذارید.