

رموز موفقیت در

بازاریابی شبکه‌ای

در ۹۰ روز اول موفق شوید یا شکست بخورید

مؤلفان: ریچارد کوک

ترجمان: محمدعلی عزیزی

پژمان ایمانی



سرشناسه: کوئک، ریچارد، ۱۹۵۳ - Quek, Richard
عنوان و نام پدیدآور: رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای: موفقیت
یا شکست در ۹۰ روز اول (به همراه دفترچه پیگیری‌های هفته در
انتهای کتاب) / نویسنده ریچارد کوئک؛ مترجمین پژمان ایمانی،
محمدعلی عزیزی.

مشخصات نشر: تهران: رویای سبز ۱۳۹۶

مشخصات ظاهری: ۱۷۶ ص. نمودار.

شابک: ۳-۲۱-۸۶۳۹-۶۰۰-۹۷۸

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی:

The insider secrets to network marketing: make or
break in your first 90 day!, 2002.

عنوان دیگر: راز و رمزهای بازاریابی شبکه‌ای .

عنوان دیگر: موفقیت یا شکست در ۹۰ روز اول (به همراه دفترچه
پیگیری‌های هفته در انتهای کتاب).

موضوع: بازاریابی چندسطحی

Multilevel Marketing موضوع

روش: الیست در بازاریابی

Communication in marketing موضوع

شناسه افزوده: ایمانی، پژمان، ۱۳۶۵ - مترجم

شناسه افزوده: عزیزی، محمدعلی، ۱۳۶۲ - [مترجم] مترجم

رده‌بندی کنگره: HF۴۰۱۰۴۱ ۱۳۹۶/۳ ۸۶۳۹/ک

رده‌بندی دیویی: ۵۸۰.۵۸

شماره کتابشناسی ملی: ۵۲-۴۰۰۰۰۰۰۰

✓ رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای

نویسنده: ریچارد کوئک

مترجم: محمدعلی عزیزی، پژمان ایمانی

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۶

ناشر: رویای سبز

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ۷۵۰۰ تومان

بایید به حقوق دیگران احترام بگذاریم

دوست عزیز، این کتاب حاصل دسترنج چندین ساله مؤلف، مترجم و ناشر آن است. تکثیر و فروش آن به هر شکلی بدون اجازه از پدیدآورنده، کاری غیراخلاقی، غیرقانونی و غیر شرعی و کسب درآمد از دسترنج دیگران است، نتیجه این عمل نادرست، موجب رواج بی‌اعتمادی در جامعه و بروز پیامدهای ناگوار در زندگی و محیطی ناسالم برای خود و فرزندانمان می‌گردد.

مرکزفروش: خ انقلاب - خ فخررازی پایین تراز خ لبافی نژاد کوچه ماستری فراهانی پلاک ۱۰ واحد ۳

«انتشارات رویای سبز» «مرکز پخش و توسعه کتاب ایران فرهنگ»

تلفن: ۶۶۴۱۱۰۴۳ - ۶۶۱۷۶۶۳ - ۶۶۴۸۱۶۳۵ - ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲ - ۰۹۱۲۳۵۰۳۶۶۶

فصل ۱/ بازاریابی شبکه‌ای چیست؟ ۱۰

"چیز واقعی" ۱۰

پیشینه و تحولات ۱۱

چگونه کار می‌کند؟ ۱۴

کانال‌های توزیع ۱۹

طرح هرمی چیست؟ ۲۰

انتخاب شرکت‌ها ۲۳

مزایای بازاریابی شبکه‌ای ۲۶

آیا بازاریابی شبکه‌ای برای شما است؟ ۲۸

فصل ۲/ بازاریابی شبکه‌ای چه چیزی نیست؟ ۳۰

"دوقلوی سلطان" ۳۰

کلاهبرداری هرمی ۳۱

طرح سریع پولدار شدن ۳۱

کسب و کار آسان ۳۱

چند نفر را استخدام کنید و شما موفق خواهید شد ۳۲

سرمایه‌گذاری ثابت نیاز ندارد ۳۲

هیچ خطری وجود ندارد (ریسک ندارد) ۳۳

نیازی به فروش محصولات نیست ۳۳

رهبران بالاسری به من کمک خواهند کرد ۳۴

شما می‌توانید کار را متوقف کنید و جریان درآمدها برای همیشه حفظ خواهد شد ۳۴

..... ۳۴

من کار می‌کنم تا رهبران بالاسری من موفق باشند ۳۵

من یک تاجر موفق هستم و خودم می‌توانم آن را انجام دهم ۳۵

برای رسیدن به موفقیت باید تمام وقت کار کنید ۳۶



فصل ۳ / مفاهیم بازاریابی شبکه ای	۳۸
"بزرگترین فرصت"	۳۸
رشد نمایی یا تصاعدی	۳۹
قدرت تکثیر و همانندسازی	۳۹
مفهوم فرانیش (نمابندگی)	۴۱
قدرت اعمال نفوذ	۴۲
زمان	۴۳
درآمد چندگانه (مرکب)	۴۴
باوت بی - درآمد خطی و درآمد چندگانه (مرکب)	۴۵
همه به همه - همکاری - کار را انجام می دهند	۴۷
فصل ۴ / شروع کردن	۵۰
"فقط آن است که کار را انجام دهید"	۵۰
ثبت نام	۵۱
خط حمایت بالاسری ها	۵۱
سیستم پشتیبانی	۵۲
جلسه ی شروع و معارفه	۵۲
ابزار کار	۵۳
اصول اخلاقی	۵۵
تعهد	۵۹
یادآوری	۶۲
فصل ۵ / مواجهه با اعتراضات و بهانه ها	۶۴
"سپر رزم قرار دهید"	۶۴
فصل ۶ / مشتری یابی	۷۳
"ماهگیری"	۷۳
دعوت نامه	۷۶



۷۷	راه‌های دعوت کردن
۸۲	خانواده
۸۲	شغل
۸۲	تفریح
۸۲	پیام
۸۴	مشاوران بالقوه برای ایجاد کسب و کار
۸۶	استراتژی دعوت کردن
۸۷	کسب کار برپاره‌ای چیست ؟
۸۸	سرمه‌های کوچک
۹۷	بهانه‌ها و اعترافاتی که ممکن است پیش بیاید
۹۷	بهانه‌ها و اعتراضات دیگر
۱۰۰	نکاتی مفید برای تجدید حافظه
۱۰۶	فصل ۷ / ارائه
۱۰۶	"ارائه‌ی نمایش"
۱۰۷	انواع ارائه در کسب و کار
۱۰۸	اصول ارائه کسب و کار مؤثر
۱۱۰	سبک توصیه شده برای ارائه
۱۱۲	جلسات خانگی
۱۱۵	داستان خود را بگویید
۱۱۷	فصل ۸ / اختتامیه
۱۱۷	"حاشیه"
۱۱۸	اصول اختتامیه
۱۲۲	متن اختتامیه
۱۲۵	فصل ۹ / پیگیری
۱۲۵	"عامل تداوم"



دسته‌بندی‌های ورود و جذب افراد	۱۲۶
راه‌هایی برای پیگیری	۱۲۷
دستورالعمل‌هایی برای پیگیری مؤثر	۱۲۷
اهمیت پیگیری	۱۲۹
فصل ۱۰/ تکثیر و همانندسازی	۱۳۱
"ماشین تکثیر"	۱۳۱
باید یک سیستم در محل وجود داشته باشد	۱۳۳
سیستم باید ساده باشد	۱۳۴
سیستم باید در همه جا مشابه هم و یکسان باشد	۱۳۵
فصل ۱۱/ استراتژی‌های ایجاد کسب و کار در مجموعه	۱۳۷
"جادوی استراتژی"	۱۳۷
رؤیاها و اهداف	۱۳۸
عرض در مقابل عمق	۱۴۱
احترام و تشویق	۱۴۳
برنامه‌ریزی و مدیریت زمان	۱۴۴
مدیریت مالی	۱۴۵
حفظ رابطه‌ی دوستانه با رهبران خود (لیدرشیپ)	۱۴۷
مرتب‌سازی افراد خود	۱۴۸
ویژگی بنیادین	۱۴۹
بایدها و نبایدها	۱۵۲
بایدها	۱۵۲
نبایدها	۱۵۳
فصل ۱۲/ نگرش، اعتقاد، تعهد و آرزو	۱۵۶
"سوخت موفقیت"	۱۵۶
نگرش	۱۵۷



۱۵۷	نگرش ذهنی مثبت.....
۱۵۸	قدرشناسی.....
۱۵۸	فروتنی.....
۱۵۹	تمایل به یادگیری.....
۱۵۹	کار گروهی.....
۱۶۰	باه و اعتقاد.....
۱۶۳	تعهد.....
۱۶۶	ارزو.....
۱۶۸	فصل ۳: کیفیت یک انتخاب است.....
۱۶۸	"بزرگترین هدیه به شما".....
۱۶۹	چرخه‌ی موفقیت.....
۱۷۰	فرمول موفقیت.....

