

حرفه‌ی نو

(جلد ۱)

نوشته: چارلز کینگ

جیمز رابینسن

ترجمه: نیما عربشاهی

فهرست

۳ توضیح
۷ مقدمه مترجم
۹ درباره نویسندگان
۱۱ پیشگفتار
۱۵ فصل ۱: رویکردی جدید به کار، خانواده و سبک زندگی
۳۹ فصل ۲: خطرات و مزایای اقتصاد نوین
۷۹ فصل ۳: در جستجوی وقت آزاد
۱۳۵ فصل ۴: پیدایش بازاریابی شبکه‌ای

مقدمه مترجم

بسم الله الرحمن الرحيم هست کلید در گنج حکیم

خداوند بزرگ را شاکرم که توفیق ترجمه کتابی دیگر را نصیب کرد. بازاریابی شبکه‌ای یکی از جنجالی‌ترین کسب و کارهای ۷۰ سال گذشته است که امروزه به صنعتی موثر در زمینه‌ی توزیع کالا و خدمات در سطح جهان تبدیل شده است. با شناخت صحیح صنعت بازاریابی شبکه‌ای و به‌کار بردن اصول شناخته شده درست آن می‌توانیم از این صنعت به نفع اقتصاد ملی خود استفاده کنیم. در شرایط کنونی به‌نظر می‌رسد نهال صنعت بازاریابی شبکه‌ای در کشور ما - بیشتر به مدد دست باغبانان موافق خود! - در حال ریشه‌کنی و نابودی است. وقت آن رسیده است که نگاهی دوباره به این صنعت داشته باشیم. به قول استاد سهراب: **چشمها را باید شست. جور دیگر باید دید.** بیایید پیش از انتخاب این حرفه‌ی نوین و قبل از پیوستن به خیل **خبرگان نوین**، درباره آن بررسی و کنکاش کنیم و تعریف، تاریخچه، پیشرفت‌ها، چالش‌ها، مشکلات قانونی، مزایا و خطرات، شرکتهای قانونی و مطرح در آن را بشناسیم. گاه آن است که ققنوس سوخته‌ی صنعت بازاریابی شبکه‌ای را جانی دوباره بخشیم که این ممکن نیست مگر به مدد شما خوانندگان عزیز. همگی باید بدانیم که اگر بازاریابی شبکه‌ای، فرصت کاری مناسبی برای ما باشد، نسل فردا چشم به فعالیت صحیح امروز ما دارد.

دیگران کاشتند و ما خوردیم ما بکاریم دیگران بخورند

از شما خواننده عزیز تقاضا دارم نظرات خود را از طریق شماره ۰۹۱۲۵۴۸۵۹۶۹ یا پست الکترونیک nima_arabshahi@yahoo.com با من در میان بگذارید. مشتاقانه منتظر نظرات شما هستم.

در مدت پخش سه کتاب "در قلمرو سکوت" نوشته آقای وی جی اسواران مدیرعامل QI، "بزرگترین بازاریاب شبکه‌ای دنیا" و "گفتگو با بزرگترین بازاریاب شبکه‌ای دنیا" نوشته آقای جان میلتن فاک، که هر سه کتاب توسط همین مترجم، ترجمه و چاپ شده است، خوانندگان و دوستان بسیاری (خوانندگانی که امروز جزو دوستان عزیزم هستند) با من یا پدرم تماس گرفته و لطف و عشق بی دریغ خود را نثار ما کردند. کمک عاطفی شما ما را یاری داد تا موانع بسیاری را که بر سر راه داشتیم، برداریم. از تک‌تک شما عزیزان سپاسگزارم.

ترجمه این کتاب با بازخوانی و تصحیح پدر عزیز و بزرگوام به‌دست آمده است. لازم است تشکری ویژه از ایشان داشته باشم. از همکاری ایشان و خودم بسیار لذت می‌برم و به آن افتخار می‌کنم و در این میان باید به نقش موثر و مفید بازاریابی شبکه‌ای اشاره کنم.

در انتها از خانواده و همسر عزیزم تشکر می‌کنم که در تمام مراحل زندگی یار و یاورم بوده‌اند. این کتاب را به آنها و تمامی ایرانیان و فارسی زبانان تقدیم می‌کنم.

با آرزوی ایرانی بیش از پیش آباد
نیما عربشاهی

درباره‌ی نویسندگان

چارلز دبلیو کینگ، دکترای مدیریت بازرگانی خود را از دانشگاه هاروارد گرفته است. او استاد بازاریابی در دانشگاه ایلینوی واقع در شهر شیکاگو (UIC) است. وی همچنین، مشاوره‌ی است با بیش از بیست و پنج سال تجربه در زمینه‌ی خود اشتغالی و کارآفرینی. تمرکز فعالیت‌های او بر برنامه‌ریزی بازاریابی راهبردی، استقرار در بازار رقابتی و تدبیرهای بازاریابی در خود اشتغالی است. دکتر کینگ، درباره بازاریابی شبکه‌ای تحقیق می‌کند و درباره این صنعت می‌نویسد. همچنین او را در سطح بین‌المللی به‌عنوان سخنگویی می‌شناسند که درباره بازاریابی شبکه‌ای - در نقش یک مجرای قانونی توزیع و یک فرصت مهم برای خود اشتغالی - سخنرانی می‌کند. دکتر کینگ، مشاور بسیاری از شرکتهای بازاریابی شبکه‌ای است. علاوه بر اینها او کارشناس پرونده‌های حقوقی مربوط به بازاریابی شبکه‌ای است.

حرفہی نو

(جلد ۲)

نوشتہ: چارلز کینگ

جیمز اابینسن

ترجمہ: نیما عربشاهی

شکوہ آرونی

فهرست

- درباره نویسندگان ۵
- فصل ۵: چهره‌ی نوین بازاریابی شبکه‌ای ۷
- فصل ۶: شرکتهایی راهبردی آینده‌ی بازاریابی شبکه‌ای حذف شد
- فصل ۷: شرکتهای رو به رشد و مؤثر حذف شد
- فصل ۸: نقشه‌ی اجرا برای خبرگان نوین ۷۹
- فصل ۹: آزمون IQ ۱۱۹

توضیح: از آنجا که مطالب فصول ۶ و ۷ صرفاً به معرفی و اطلاع‌رسانی راجع به شرکتهای فعال آمریکایی پرداخته و به‌منظر می‌رسد برای خواننده‌ی ایرانی جاذبه چندانی نداشته باشد و نیز به‌منظور پائین آوردن حجم کتاب و در نتیجه قیمت آن، تصمیم گرفتیم این دو فصل را حذف نماییم. برای توضیح بیشتر می‌توانید با مترجم تماس بگیرید.