

---

به نام هستی بخش

---

# غول‌های بازاریابی شبکه‌ای

۳۰ مقاله از بزرگان نتورک مارکتینگ جهان

---

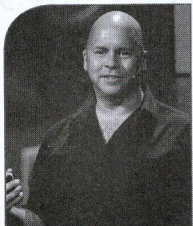
حمید ادگی



# فهرست

۷	فصل ۱ چگونه یک جنبش و موج ایجاد کنیم «درک سیوز»
۱۲	فصل ۲ همیشه تصور می‌کردم که دلیل موفقیتم را می‌دانم، اما اشتباه می‌کردم! «مارک یارنل»
۱۶	فصل ۳ چرا «نتورک مارکتینگ» «رابرت کیوساکی»، «دونالد ترامپ»
۲۴	فصل ۴ تا رسیدن به موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای تنها چند جمله فاصله دارید «تام شرایتر»
۳۱	فصل ۵ چگونه جریان ثابتی از مشتریان را خلق کنیم «زندلی گیج»
۴۲	فصل ۶ چرا دیگران به حرف‌های من گوش نمی‌کنند؟ «کیم کلاور»
۵۲	فصل ۷ مهم‌ترین مهارت بازاریابی شبکه‌ای که هر بازاریاب حرفه‌ای باید ... «استیو سیبولد»
۶۰	فصل ۸ در لحظه زندگی کنید «برایان بیرو»
۷۲	فصل ۹ ایجاد یک روش ساده، اما مؤثر برای خلق نتیجه «آرت جوناک»
۸۴	فصل ۱۰ از چه می‌ترسید؟ روش‌های غلبه بر موانع، مشکلات و ترس‌ها «ری گیبور»
۱۰۳	فصل ۱۱ قدرت یک سیستم حرفه‌ای «مارک استیونز»
۱۱۵	فصل ۱۲ حرکت به سمت درآمد شش رقمی «کاپیتان دیوکلایبور»
۱۲۳	فصل ۱۳ مراحل رسیدن به آزادی‌ای که لایقش هستید «دن کانلون»
۱۳۳	فصل ۱۴ ورودی گرفتن و مشتری‌یابی «دکتر تونی آلساندر»
۱۴۳	فصل ۱۵ آینده‌نگری در رهبری «مایک ملیا»
۱۵۰	فصل ۱۶ چگونه بازار سرد خویش را گرم کنیم «امی پوزنر»

۱۷	فصل ۱۷ نگرش‌های درست را با تجارب کاری خود در بازاریابی شبکه‌ای ادغام کنید «جان ترون»
۱۷۶	فصل ۱۸ فروش ارزش محور «لیندا آوری»
۱۸۴	فصل ۱۹ حس اضطرار «چارلز جونز»
۱۹۳	فصل ۲۰ رهبری، شغل و مسئولیتی داوطلبانه «گرک آنولد»
۲۰۳	فصل ۲۱ ستاره‌ی قطبی خویش را پیدا کنید «شنون انیما»
۲۱۵	فصل ۲۲ روش‌های خلاقانه برای مشتری‌یابی «نیک هچر»
۲۲۶	فصل ۲۳ پیگیری صحیح، گنجینه‌ی پنهان «جف مک»
۲۳۹	فصل ۲۴ جادوی «نتورک مارکتینگ» ساختن یک درآمد مطلوب همیشه «بری فردمن»
۲۴۷	فصل ۲۵ متقاعد کردن افراد منفی «بیتی کارمایکل»
۲۵۲	فصل ۲۶ هنر متقاعد کردن دیگران «نیدو کوپین»
۲۶۶	فصل ۲۷ پیدا کردن انگیزه در تجارت «کتی کوور»
۲۷۴	فصل ۲۸ پاداش نیروی محرکه افراد «برد هاگر»
۲۸۳	فصل ۲۹ عامل مهم‌تر از سرمایه برای موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای «جیم ران»
۲۹۰	فصل ۳۰ جلسات خانگی، مسیر رسیدن به‌قله در بازاریابی شبکه‌ای «جان رو»
۳۰۰	فصل ۳۱ بزرگ‌ترین چالش بازاریابی شبکه‌ای «حمید ادگی»
۳۰۶	فصل ۳۲ «نتورک مارکتینگ» شش بُعدی «نیما طبری فرد»
۳۱۲	فصل ۳۳ بازاریابی شبکه‌ای چگونه زندگی‌تان را تغییر می‌دهد؟ «مسعود لعلی»



## چگونه یک جنبش و موج ایجاد کنیم «درک سیورز»

شاید در هیچ تجارتی مانند بازاریابی شبکه‌ای نتوان مردمی را دید که در پی خلق و ایجاد یک موج و یک جنبش قدرتمند باشند. تمام آموزش‌هایی را که فرامی‌گیرند و کارهایی را که انجام می‌دهند به این دلیل است که بتوانند حرکتی عظیم به راه بیندازند تا به واسطه‌ی آن موج، به ثروت برسند. و البته، تقریباً می‌توان گفت که اکثر راهبران و پیشروان در بازاریابی شبکه‌ای کسانی هستند که توانسته‌اند این موج را خلق کنند! جنبشی را ایجاد کرده‌اند و دیگران را با خودشان همصدا و همراه کرده‌اند.

در اینجا قصد داریم تا طی یک داستان، نحوه‌ی ساختن و خلق یک موج و همچنین، نحوه‌ی حرکت کردن آن را بررسی کنیم. کار را با یک داستان واقعی شروع می‌کنیم.

در یکی از پارک‌های آمریکا، پسری در کنار ساحل شروع به رقصیدن می‌کند. نحوه‌ی جنب و جوش و حرکات پسر آن قدر خنده‌دار و احمقانه است که موجب خنده‌ی افراد کنار ساحل و تماشاچی‌ها می‌شود. پسر نوجوان در تنهایی خود به رقصیدن ادامه می‌دهد و

۱. Derek Sivers «درک سیورز» نویسنده، کارآفرین، نوازنده و مدیر شرکت CD baby برای آشنایی بیشتر با او به وب‌سایت [www.sivers.org](http://www.sivers.org) مراجعه کنید.



فعالیت خود را از سال ۱۳۸۰ آغاز و بواسطه همکاری با نویسندگان جوان و خوش ذوق کشورمان و بهره جستن از موج روانشناسی موفقیت و مثبت گرا که بتازگی وارد کشور شده بود، در زمره ناشران روانشناسی و ادبی جای گرفت.

این نشر با گزینش دقیق و سرلوحه قراردادن مرامنامه داخلی خود، سعی در انتخاب و چاپ موضوعات پرمحتوا، غیرتکراری، کاربردی، منطبق بر نیاز فرهنگی - اجتماعی جامعه امروز و دارای ارزش‌های انسانی و اسلامی و در نهایت برخوردار از نبوغ و نوآوری در سبک نگارش و موضوع داشته و دارد.

بررسی عناوین کتاب‌های ما، حاکی از آنست که بیش از آنکه به ترجمه اندیشه‌های نویسندگان سایر کشورها تکیه کنیم به تقویت و رشد قلم جوانان اندیشمند کشورمان بها داده‌ایم و افتخارات کارنامه نشر ما، مدیون همین اندیشه‌های جوان و پویا بوده است.

خوش بختانه اقشار مختلف مردم اعم از دانش‌آموزان، دانشجویان، معلمان و اساتید دانشگاهها، مدیران سازمانها و شرکتها، صاحب نظران و صاحبان قلم و اندیشه و حتی کسانی که با کتاب اندک الفتی داشتند این نشر و آثارش را، هم از نظر مادی و هم از نظر معنوی حمایت نموده تا بتوانیم با شمارگان مطلوب و چاپ مکرر آنها، نقشی هرچند اندک در ارتقا سطح فرهنگی جامعه و ترویج و توسعه فرهنگ کتاب و کتابخوانی داشته باشیم.

دستان یکایک تان را می‌بوسیم و به پاس فرهنگ دوستی تان  
سرتعظیم فرود می‌آوریم.