



به نام خداوند هستی بخش

اصول کاربردی برای کسب درآمد در تجارت نتورک مارکتینگ

میلیونرهای دات نت

وقتی همه خوابند

نتورکهای ایرانی بیدارند

نویسنده: دکتر نیما طبری فرد

۱۶۱	قدم ۴: تهیه لیست اسامی مشتریان احتمالی
۱۶۷	قدم ۵: دعوت کردن مشتریان احتمالی
۱۶۹	روش دعوت رودررو
۱۷۱	روش دعوت تلفنی
۱۷۵	دیالوگ صحبت غیر مستقیم
۱۷۹	دیالوگ صحبت مستقیم
۱۸۳	قدم ۶: برگزاری جلسه چای نوشی یا معارفه پیش از جلسه پرزنت
۱۸۸	قدم ۷: برگزاری جلسه پرزنت یا جلسه معرفی کار
۱۹۵	قدم ۸: پیگیری مشتریها تا خرید محصول
۲۰۰	برای یک پیگیری اصولی شش مرحله را باید گذراند
۲۰۵	قدم ۹: ثبت نام مشتریها و خرید محصول
۲۰۵	قدم ۱۰: همانندسازی و تکثیر
۲۰۷	نکات ضمیمه به فصل سوم
۲۰۹	نکات حیاتی در برقراری شبکه ارتباطی
۲۱۳	فصل چهارم: بالذت و اطمینان رانندگی کنید
۲۱۵	چرا باید در نتورک مارکتینگ تبدیل به لیدر شوم؟
۲۲۴	لیدرهای نتورک مارکتینگ چه کسانی هستند؟
۲۲۸	اصول اساسی رهبری و مدیریت در تجارت نتورک مارکتینگ
۲۳۶	لیدرهایتان را بزرگ کنید تا آنها هم سازمان شما را بزرگ کنند
۲۴۱	قبل از آنکه تیم را هدایت کنید مسیر عبور تیم را ببینید
۲۴۲	تاپ لیدرها به دنبال افزایش درآمد لیدرهای خود باشند
۲۴۶	رهبری کردن و کسب درآمد
۲۵۱	فصل پنجم: دکمه توربو شارژر را فشار بدهید
۲۵۳	۲۱ کلید دستیابی به حداکثر درآمد در نتورک مارکتینگ
۲۶۳	منابع مورد استفاده

فهرست

۱۰	پیشگفتار
۱۵	راهنمای مطالعه کتاب
۱۹	فصل اول: پای خود را از روی ترمز بردارید
۲۱	تجارت نتورک مارکتینگ چیست؟
۲۵	بازاریابان آماتور چه کسانی هستند؟
۲۵	بازاریابی یا مارکتینگ چیست؟
۲۶	بازاریابان حرفه‌ای چه کسانی هستند؟
۲۷	نتورکرها چه کسانی هستند؟
۴۰	تجارت نتورک مارکتینگ از کجا آغاز شد؟
۴۳	آغاز نتورک مارکتینگ قانونی در ایران
۴۶	جایگاه نتورک مارکتینگ در تجارت اسلامی چگونه است؟
۵۵	دروغ‌های شاخدار درباره نتورک مارکتینگ
۷۳	چرا بعضی از مردم در نتورک شکست میخورند؟
۷۹	الگوهای چهارگانه کسب و کار در دنیای امروز
۸۱	نتورک مارکتینگ به کدام روش میتواند شما را ثروتمند کند؟
۸۲	اهرمهای ششگانه پولسازی در نتورک مارکتینگ
۹۴	چرا شما به نتورک مارکتینگ نیاز دارید؟
۹۶	مزایای نتورک مارکتینگ بسیار است
۹۷	آیا در نتورک مارکتینگ همه جور کالایی عرضه میشود؟
۹۸	در ایران وارد کدام شرکت نتورک مارکتینگ بشوید؟
۱۰۲	پنج چیز که برای موفقیت در نتورک به آنها نیاز ندارید
۱۰۳	پنج چیز که برای موفقیت در نتورک به آنها نیاز دارید
۱۰۷	فصل دوم: دنده را عوض کنید
۱۱۴	خصیصه‌هایی که نتورک‌رهای حرفه‌ای واجد آن هستند
۱۴۵	فصل سوم: گاز بدهید
۱۴۷	ده قدم مؤثر در فرآیند فروش
۱۴۷	قدم ۱: یافتن دلایل و چراها
۱۵۱	قدم ۲: تعیین رؤیایها، دیدگاه و اهداف
۱۵۹	قدم ۳: ایجاد تعهد همه جانبه برای موفقیت

ایرانیان شرکت بازاریابان ایران زمین، شرکت تلاشگران سرمایه وزین، شرکت خرید اینترنتی مروارید پنبه ریز، شرکت پارس نیوشا نیک، شرکت کارآفرینان پیشرو باورس، شرکت سیمرخ و شرکت شبکه بادران گستران ایران تا زمانی که از قوانین تجارت نتورک در ایران پیروی نمایند می‌توانند به فروش محصولات خود ادامه دهند. شاید بیست سال قبل مهم‌ترین سؤالاتی که مشتریان از نتورکرها^۱ می‌پرسیدند این بود که:

- آیا می‌توانم به تجارت و شرکت شما اعتماد کنم؟
 - آیا واقعاً می‌توانم در این تجارت پولدار شوم؟
 - اگر شرکت شما فردا ورشکست شود آن وقت من باید چکار کنم؟
- خبر خوب این است که شرکت‌های فعال در نتورک قانونی و نتورک‌های حقیقی توانسته‌اند با تلاش خود و نتایجی که به بار آورده‌اند و همچنین با نمایش رفتاری حرفه‌ای به تمامی این پرسش‌ها و ابهامات پاسخ درست داده و به نگرانی‌ها خاتمه دهند. جنس سؤالاتی که امروز مطرح می‌شود تغییر کرده و حاکی از اعتماد مردم سراسر دنیا به این تجارت است. سؤالاتی که امروز ذهن نتورکرها و مشتریان را به خود مشغول کرده به مراتب قدرتمندتر و هوشمندانه‌تر است:

- چگونه من هم می‌توانم از طریق این تجارت پولدار شوم؟
- چگونه می‌توانم به فروشنده‌ای حرفه‌ای تبدیل شوم؟
- چگونه می‌توانم به حداکثر درآمد دست پیدا کنم؟

به راستی چرا نتورکرها در ایران به دنبال رسیدن به حداکثر درآمد هستند؟ با نگاهی به فهرست اسامی یکصد نفر اول پردرآمدترین نتورک‌های جهان، می‌توان به این دغدغه نتورک‌های ایرانی پی برد. در سال ۲۰۱۳ میلادی و در ابتدای این لیست، تاپ لیدر شرکت اورگانو گلد^۲ به نام هولتون باگز^۳ قرار

1-Networker
2-Organo Gold
3-Holton Buggs

بیشگفتار

حدود هفتاد سال قبل تجارت نتورک مارکتینگ^۱ شروع به فعالیت کرد. در آن زمان کمتر کسی پیش‌بینی می‌کرد که روزی این کار بتواند چهره اقتصادی سیاره زمین را دگرگون کند. بیش از سی سال همه انرژی دست‌اندرکاران این حرفه صرف دفاع از ماهیت و مزایای نتورک شد. هم‌چنین در طول این مدت بسیاری از شرکت‌ها در سراسر دنیا سعی در تکمیل و برطرف کردن اشکالات کارشان داشتند. امروزه در نتیجه این تلاش‌ها تجارتي بنا نهاده شده است که میلیون‌ها انسان با امنیت خاطر به آن مشغولند. خوشبختانه در کشور عزیز ما ایران نیز چند شرکت نتورک با اخذ مجوز فعالیت از وزارت صنعت، معدن و تجارت مشغول به کار هستند. در تاریخ هجدهم آذرماه ۱۳۸۸ شمسی نخستین دستورالعمل نحوه صدور مجوز و نظارت بر فعالیت شرکت‌های نتورک مارکتینگ به تصویب معاونت توسعه بازرگانی داخلی در وزارت بازرگانی رسید. با تصویب این دستور عمل، فصل جدیدی از فعالیت این صنعت در ایران ورق خورد و برای همیشه تجارت نتورک مارکتینگ به رسمیت شناخته شده و داستان شرکت‌های هرمی و غیرقانونی در ایران به تاریخ پیوست. از این پس شرکت‌های آبرومند و قانونی می‌توانند در زیر پرچم این قانون به فعالیت بپردازند. شرکت‌هایی مثل شرکت آرسن بازاریاسازان

1-Network Marketing Business

دارد. مجموع درآمد هولتون در این سال مبلغ پانزده میلیون دلار یعنی به طور متوسط ماهیانه بیش از یک میلیون دلار بوده است. اگر به ردیف یکصدم هم نگاه کنیم جالب خواهد بود. دانا داگلاس^۱ از شرکت ای.سی.ان^۲ با درآمد یک و نیم میلیون دلار قرار دارد که به طور متوسط در هر ماه یکصد و سی هزار دلار درآمد داشته است. تعداد زیادی از تاپ‌لیدرهای شرکت‌های مطرح دنیا در این لیست یکصد نفره قرار دارند.

با مشاهده این آمار و ارقام می‌توان به یک نتیجه منطقی رسید. اینکه اگر هولتون باگزو دانا داگلاس به این درآمدها رسیده‌اند پس نتورکرهای ایرانی هم می‌توانند این‌گونه عمل کنند. این اعتقاد قلبی من است. چون شاهد تلاش‌ها و زحمات‌های هموطنانم در تجارت نتورک بوده‌ام و بالا بودن سطح هوشمندی و استعداد آن‌ها را تحسین می‌کنم.

بیش از ده سال در این تجارت و در خارج از ایران برای بسیاری از شرکت‌های نامدار دنیا به کار آموزش نتورک مارکتینگ پرداخته‌ام و به طور محسوس با فرهنگ‌ها و زبان‌های مختلف دنیا برخورد داشته‌ام. از یک سو به این مسأله ایمان دارم که نتورکرهای ایرانی می‌توانند تا بیست سال آینده قله‌های آمار و ارقام را فتح کنند و از سوی دیگر به نقطه ضعف‌های جدی این تجارت در ایران هم واقفم. حقیقتاً نمی‌توان از کمبود دانش تخصصی در زمینه فروش مستقیم کالا در ایران غافل بود. این کمبود دانش تخصصی موجب شده است که ایرانی‌ها به جای تمرکز بر روی بازاریابی و چهارپراکندگی فکری شده و به جای بزرگ اندیشیدن دنباله روی اهداف کوتاه مدت و بسیار کوچک باشند. شاید هنوز هم بزرگ‌ترین آرزوی یک نتورکر ایرانی دستیابی به یک اتومبیل پورشه باشد. شاید هنوز هم نتورک ایران دچار یک بیماری جدی باشد که نام آن را «سندروم یک شبه پولدار شدن» می‌گذارم. چند بار تا به حال این عبارات را شنیده‌اید؟ «دو سال نتورک می‌کنم و یک میلیارد تومان درآمد

کسب می‌کنم سپس آن را در بانک ذخیره کرده و ماهیانه هفده میلیون تومان درآمد خواهم داشت. در آخر هم نتورک را رها می‌کنم و تاروژی که مرگم فرا برسد به استراحت می‌پردازم!»

ولی تاریخچه این تجارت نشان داده که هیچ نتورکر حقیقی تا به حال این کار را رها نکرده است. آیا می‌توان برای این مسأله جوابی پیدا کرد؟ بله! تمام نتورکرهای پولدار می‌دانند که ثروت حقیقی در نتورک در طول زمان به دست می‌آید نه در عرض آن. آن‌هایی که می‌خواهند به طور عرضی پولدار شوند برای سه یا چهار سال برنامه‌ریزی دارند ولی نفراتی که به صورت طولی پولدار می‌شوند برای بیست یا سی سال آینده خود برنامه‌کاری دارند. به فهرست اسامی نتورکرهای حرفه‌ای دنیا در اینترنت مراجعه کنید تا به حقیقتی محض در این تجارت پی ببرید:

خیلی‌ها پولدار به نظر می‌رسند ولی فقط بعضی‌ها واقعاً پولدارند. نتورک‌هایی که پس از رسیدن به اولین اهداف و درآمدها شروع به خرج کردن پول‌ها نموده و کار را رها کرده و وارد منطقه آرامش می‌شوند کسانی هستند که پولدار به نظر می‌رسند. اما پولدارهای حقیقی در این تجارت هنوز هم با داشتن هزاران نفر لیدر در سازمان خود به این کار ادامه داده و هر روز فعالیت دارند. شاید جسم این لیدرها درگیر کار نیست ولی قدرت ذهن و رهبری این افراد باعث شده تا سازمان‌شان هم چنان درآمدزا باشد.

بیا بید سخن را کوتاه کنیم. این کتاب حاصل تجربه‌های شخصی یک نتورکر ایرانی در خارج از مرزهای ایران است. این تجربه‌ها بعضاً نادانسته و بعضاً آگاهانه کسب شده است. تلاشی که منجر به تغییر زندگی مادی و معنوی بسیاری از انسان‌ها در ترکیه، مالزی، تایلند، تاجیکستان، افغانستان، پاکستان، ازبکستان، گرجستان، قرقیزستان و امارات متحده عربی شد.

ده سال پیش و در آغاز کار تنها هزار و پانصد دلار در کیسه‌ام داشتم. اولین بار برای شرکت در یک سمینار آموزشی در استانبول ترکیه لباس مناسبی نداشتم و مجبور شدم کت و شلوار یکی از دوستان ایتالیایی خودم را به امانت

1-Dana Douglas

2-ACN