

چگونه ستاره‌ی راک
بازاریابی شبکه‌ای شویم؟

کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای خود را متحول کنید

سارا رایینز
ترجمه‌ی مهر داد فروزنده



... فهرست مطالب ...

۱۱	پیشگفتار مترجم
۱۳	پیشگفتار نویسنده
۱۷	فصل اول: پیش درآمد
۲۷	فصل دوم: قدرت حرفه‌ی ما
۳۷	فصل سوم: آماده‌سازی: مانند یک مدیرعامل فکر کنید
۵۵	فصل چهارم: تبلیغ محصولات
۶۹	فصل پنجم: جست‌وجوی قدرتمند
۸۱	فصل ششم: ارائه‌ی قدرتمند
۹۷	فصل هفتم: پایان قدرتمند
۱۰۵	فصل هشتم: شروع قدرتمند: ثبت‌نام مؤثر و همانندسازی
۱۱۹	فصل نهم: خود را برای رهبری آماده کنید
۱۲۷	فصل دهم: قدرت باور و اعتقاد

فصل اول پیش درآمد

آهای آدم‌های معروف! سارا «راکین» رابینز^۱ اینجاست. به مدرسه‌ی جذب نیروی راک استار^۲ خوش آمدید. این کتاب نظامی را به شما آموزش خواهد داد که کمک کرده من و بسیاری از اعضای تیمم به موفقیت‌های شش یا هفت رقمی دست یابیم. بی‌تردید موفقیت شش و هفت رقمی چیزی نبوده که یک شبه اتفاق بیفتد. آسان نیست و بدون شک ارزش آن را نیز دارد. داستان مرا گوش کنید.

من در گذشته معلمی خجالتی بودم که در یکی از اقتصادهای به شدت درگیر رکود زندگی می‌کردم. ۲۰ ساله بودم که نقل مکان کردم، ازدواج کردم و کار جدید خود را به‌عنوان معلم در یک کودکستان آغاز نمودم. از یک سو علاقه‌ی زیادی به تدریس داشتم و از سوی دیگر با مشکلات مالی مواجه بودم و به سختی از عهده‌ی پرداخت صورت‌حساب‌ها برمی‌آمدم. در همین بین شغل

1. Sarah "Rockin" Robbins

۲. (Rock Star): از این اصطلاح در سراسر کتاب به کرات استفاده می‌شود و منظور چهره‌های مشهور است. م.

و خانه‌ی اول خود را نیز از دست دادم. همین موضوع باعث شد به دنبال منبع جدیدی برای کسب درآمد برآیم که سر از بازاریابی شبکه‌ای در آوردم.

ابتدا در شرکتی مشغول فعالیت شدم که فروشنده‌ی بسیار موفق یک نام تجاری در فروشگاه‌های بزرگ لوکس بود. در آن زمان، به‌عنوان فروشنده‌ی مستقل برای تکمیل حقوق تدریس خود، مشغول فروش این نام تجاری شدم. پس از مدتی مؤسسان شرکت به دنبال راه‌هایی برای بهبود نام تجاری و انتقال آن به توده‌ها در اقتصاد اجتماعی برآمدند. آنها تصمیم گرفتند به یک الگوی اجتماعی فروش دست یابند و به همین دلیل از خرده‌فروشی به بازاریابی شبکه‌ای نقل مکان کردند. آنها از من خواستند با مادرم به آنها ملحق شویم و ما نیز از این کار استقبال کردیم.

ما جزو اولین کسانی بودیم که به شرکت ملحق می‌شدیم و به همین دلیل فاقد آموزش یا سواد بازاریابی لازم بودیم. در واقع باید بگویم حتی برنامه‌ای برای پرداخت حقوق و دستمزد نیز برای ما وجود نداشت! اما همه به یک چیز باور داشتیم. ما به ارائه‌ی فرصت و محصولی که تبلیغات آن را برعهده داشتیم، واقعاً باور داشتیم. اگر کسی از بیرون نگاه می‌کرد این‌طور به نظر می‌رسید که ما فرصت زیاد و چندانی پیش روی خود نداریم، ولی امروز من و مادرم در شرکت خود صاحب درآمدی هفت رقمی شده‌ایم.

ما با ایستادگی و تعهد خود نسبت به رشد شخصی و حرفه‌ای توانسته‌ایم نظام موفق‌تری را بنیان بگذاریم و به دیگران کمک کنیم شروع موفقیت‌آمیزی داشته باشند. در این مسیر تدریس را کنار گذاشتم تا بتوانم رؤیای خود را برای تأسیس بنیاد کودکان تحقق ببخشم. ظرف چهار سال و در بیست‌ونهم سالگی من جزو اولین کسانی در شرکت شدم که درآمد **ماهانه‌ام** شش رقمی شده بود. از همان

زمان آموزش بسیاری از اعضای تیم خود را که صاحب درآمد سالیانه شش و هفت رقمی بوده‌اند، بر عهده داشته‌ام. بسیاری از اعضای تیم صاحب خودروهای رایگان شرکت شده و سفرهایی رؤیایی را به سراسر جهان تجربه کرده‌اند.

از آنچه این حرفه برای افراد انجام داده به خود می‌بالم. بهترین خوشی و لذت ما در این است که چه چیزی را می‌توانیم **ببخشیم**. ما به کسانی که در این الگوی باورنکردنی کسب‌وکار به ما می‌پیوندند امید و آزادی هدیه می‌کنیم و برای سایرین نیز با اختصاص وقت، استعداد و منابع خود امید را به ارمغان می‌آوریم.

برای من موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای کار چندان ساده‌ای نبوده است. من این مسیر را خیلی کند طی کرده و بارها با شکست روبه‌رو شده‌ام؛ ولی راز موفقیت این بوده که هرگز از آن دست نکشیده و همیشه در حال آموختن بوده‌ام.

شکست سر آغاز پیروزی

به تازگی فرصت نوشیدن قهوه با یکی از مربیان و دوستان خود، لِسلی^۱، را پیدا کردم که به من روزهای اولیه را یادآوری می‌کرد که یکی از کم‌درآمدترین رهبران شرکت بودم. لِسلی از زمانی حرف می‌زد که هر دو با هم راهی رستورانی ایتالیایی برای شرکت در یک رویداد شده بودیم. او می‌گوید: «به یاد می‌آورم که چقدر گریه می‌کردی. به این فکر بودی آیا می‌توانی به یک درآمد