

از سیر تا پیاز بازاریابی شبکه‌ای

زیگ زیگلار / دکتر جان پ. هیز

زینب فرجی / مصطفی عابدینی فرد

نشر ذهن آویز

تهران، ۱۳۹۸

فهرست مطالب در یک نگاه

.....

مقدمه ۱

بخش اول: چرا بازاریابی شبکه‌ای؟ ۹

فصل ۱: نیست را ببند! تجارت ۱۰۰ میلیارد دلاری در سال را باید جدی گرفت! ... ۱۱

فصل ۲: تجارتی با شکوفایی روزافزون: آینده از آن بازاریابی شبکه‌ای است ۳۱

فصل ۳: مشخص کنید که آیا بازاریابی شبکه‌ای به درد شما می‌خورد یا نه! ۵۳

بخش دوم: یافتن فرصتها و ارزیابی آنها ۷۳

فصل ۴: قبل از هر اقدامی تحقیقات لازم را انجام دهید ۷۵

فصل ۵: ارزیابی شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای ۸۹

فصل ۶: ارزیابی تیم مدیریتی شرکت ۱۰۷

فصل ۷: ارزیابی کالاها و خدمات شرکت ۱۲۳

فصل ۸: ارزیابی توان مالی تجارستان ۱۴۵

بخش سوم: برای موفقیت برنامه‌ریزی کنید ۱۷۱

فصل ۹: سازماندهی تجارستان ۱۷۳

فصل ۱۰: بعد از ثبت خرید چه کارکنم؟ ۱۹۵

فصل ۱۱: حمایت، آموزش و تشویق افراد سازمان فروشتان ۲۱۹

بخش چهارم: مهارت‌های بازاریابی و فروش کمک می‌کند

- کسب و کار خودت را بنا کنی ۲۳۵
- فصل ۱۲: مشتری‌ات را بشناس! ۲۳۷
- فصل ۱۳: تعیین ارزش یک مشتری ۲۵۱
- فصل ۱۴: هنر دعوت کردن ۲۷۱
- فصل ۱۵: جواب مثبت مشتری احتمالی و فریاد خوشی ۲۹۳
- فصل ۱۶: بهترین روش‌های جذب مشتری ۳۱۳
- فصل ۱۷: فعالیتهای بازاریابی ۱۰۱ ۳۲۷
- فصل ۱۸: «اما من از فروشندگی خوشم نمی‌آید!» ۳۴۱
- فصل ۱۹: تقویت مهارت‌های فروش در سطح عالی ۳۵۹
- فصل ۲۰: چگونه مشتریانی راضی و وفادار بسازیم؟ ۳۷۵

بخش پنجم: بخش «ده» ها ۳۹۳

- فصل ۲۱: ۱۰ + ۲ منبع برای بازاریابهای شبکه‌ای ۳۹۵
- فصل ۲۲: ۱۰ ویژگی بازاریابهای شبکه‌ای موفق ۴۰۳
- فصل ۲۳: نظراتی جهت ارتقای کیفیت تجارتتان ۴۱۵
- فصل ۲۴: ده سؤالی که احتمالاً درباره بازاریابی شبکه‌ای خواهید کرد ۴۲۷
- فصل ۲۵: ۱۰ راه برای شروع سریع بازاریابی شبکه‌ای ۴۳۷
- ضمیمه: فرهنگ اصطلاحات بازاریابی شبکه‌ای ۴۴۵**

در این بخش ...

وقتی مردم از بازاریابی شبکه‌ای — که به بازاریابی چندسطحی هم معروف است — حرف می‌زنند، اغلب نمی‌دانند در مورد چه چیزی صحبت می‌کنند. حتی وقتی به طرفداری از این تجارت می‌پردازند، غالباً نظراتشان اشتباه است. و این مایه تأسف است؛ چون بازاریابی شبکه‌ای حرفه‌ای پویا و پرهیجان است و در سرتاسر دنیا به سرعت در حال گسترش است. بعلاوه این تجارت، حرفه‌ای قانونی است که برای میلیون‌ها نفر امکان تولید ثروت را فراهم می‌کند و به جامعه جهانی ما به نحو مثبتی یاری می‌رساند (ولو این که برخی افراد سعی دارند شما را قانع کنند که چنین نیست). شما در پی یافتن حقیقت بازاریابی شبکه‌ای هستید، و وقتی این بخش از کتاب را بخوانید می‌توانید به درستی و با اطمینان در مورد آن اظهارنظر کنید. مهمتر این که می‌توانید با دیدگاهی انتقادی این تجارت را بررسی کنید و در مورد فعالیت یا عدم فعالیتتان در بازاریابی شبکه‌ای تصمیم بگیرید.

بازاریابی شبکه‌ای، چه در دوران رکود و چه در دوران رونق اقتصادی، فرصتهای اقتصادی بسیار مطلوبی برای افرادی نظیر شما فراهم می‌کند. درست است که این حرفه ممکن است به درد همه نخورد ولی ما معتقدیم حرفه‌ای است که ارزش اختصاص دادن وقت و تلاش به آن را دارد، چون اگر با دانش و آگاهی کافی به آن پردازید، هر آنچه را از زندگی بخواهید دودستی تقدیمتان می‌کند. آینده پیشرفت‌های چشمگیری را برای بازاریابی شبکه‌ای نوید می‌دهد و اگر تصمیم گرفته‌اید که سر از کار این تجارت درآورید، فصلهای این بخش از کتاب به شما کمک می‌کند تا بتوانید از این تجارت بیشترین بهره را ببرید.

فصل ۱

نیشت را ببند! تجارت ۱۰۰ میلیارد دلاری در سال را باید جدی گرفت!

در این فصل:

- ◀ از برخی حقایق راجع به بازاریابی شبکه‌ای آگاه می‌شوید
- ◀ با پیشینه تاریخی این حرفه آشنا می‌شوید
- ◀ به نحوه عملکرد این تجارت پی می‌برید
- ◀ و پاره‌ای از دلایل جذب افراد به بازاریابی شبکه‌ای را خواهید دانست

احتمالاً این کتاب را به این دلیل انتخاب کرده‌اید که بدانید چطور یک بازاریاب شبکه‌ای شوید؛ اما باید بگویم خبر ندارید که شما مدتهاست بازاریاب شبکه‌ای هستید و در این کار خیلی هم خبره‌اید، هر چند که مهارتی در این حرفه ندارید. لابد می‌پرسید چطور؟ سر کار موقع صحبت با رئیس‌تان، یا در مرکز خرید به هنگام برخورد اتفاقی با یکی از همسایه‌هایتان و یا در تماس تلفنی با بستگانتان احتمال انجام بازاریابی شبکه‌ای وجود دارد. در واقع هر وقت کسی از شما نظرتان را راجع به چیزی می‌پرسد، این احتمال وجود دارد. به عبارت دیگر، وقتی هر یک از جمله‌های زیر را به زبان می‌آورید، در حقیقت بازاریابی شبکه‌ای کرده‌اید:

«من اینو قبلاً امتحان کرده‌ام، به درد نمی‌خوره. اون یکی بهتره.»

«اون توی کارش استاده. از این به بعد فقط پیش اون می‌روم.»

«از وقتی که دارم از اون استفاده می‌کنم، پرنرزی‌تر شده‌ام. به امتحانش می‌ارزه.»

«مثل آب روی آتیشه. شرط می‌بندم تو هم ازش خوشت می‌یاد.»

«مطمئنم از اون خوشت می‌یاد. تو هر آشپزخونه‌ای حداقل یکی باید باشه.»

«به خاطر خدمات بیشتر این شرکت، اون رو انتخاب کردم. شک نکن و تو هم

این کارو بکن.»

لابد حالا می‌گویند این که بازاریابی شبکه‌ای نیست! این کار یعنی دادن اطلاعات به مردم، کمک به آنها برای تصمیم‌گیری بهتر و راهنمایی کردن آنها برای بهبود کیفیت زندگی‌شان. درست است؟

دقیقاً همین است که شما می‌گویید! دادن اطلاعات به مردم، کمک به آنها برای تصمیم‌گیری بهتر و راهنمایی آنها برای بهبود کیفیت زندگی‌شان همان بازاریابی شبکه‌ای. احتمالاً این کار را هر روز انجام می‌دهید، چون این کار یک رفتار طبیعی است که از آدمیزاد جماعت سر می‌زند. تنها یک مشکل وجود دارد: شما به عنوان مثال بابت لکه‌تری که توصیه کرده‌اید، وکیلی که از کارش تعریف کرده‌اید، شربت پروتئینی که نیرویتان را زیاد کرده، کمربند طبی‌ای که دردتان را از بین برده، وسیله آشپزخانه‌ای که پیشنهاد داده‌اید و یا خدمات اینترنتی که استفاده کرده‌اید، مزدی دریافت نمی‌کنید. همه این پیشنهادها را شما داده‌اید، ولی بابت هیچ کدام از آنها حق‌الزحمه‌ای عایدتان نمی‌شود.

در صورتی که می‌توانستید بابت همه اینها پول بگیرید. البته در آینده این کار را خواهید کرد، به شرطی که تصمیم بگیرید به جرگه بازاریابهای شبکه‌ای حرفه‌ای بپیوندید که در پرسرعت‌ترین معراج توزیع کالا و خدمات در دنیا مشغول به کارند. ما این کتاب را برای کمک به شما می‌نویسیم که همین هدف را دارید. بازاریابی شبکه‌ای از همه کسانی که قصد فعالیت در این حرفه را دارند (صرف‌نظر از نژاد، جنسیت، تحصیلات، موقعیت اجتماعی و یا وضعیت اقتصادی آنها) استقبال می‌کند. به همین ترتیب، شما نیز موقعیت مشابهی برای کسب موفقیت و ساختن زندگی‌ای توأم با آزادی مالی، رفاه و رضایت شخصی در اختیار دارید. — که همگی می‌توانند اسباب شادی شما را فراهم آورند.

اگر رؤیای چنین سبک زندگی‌ای را در سر پروراندیده‌اید و خواهان آن هستید که به حرفه بازاریابی شبکه‌ای مشغول شوید، پس مطمئن باشید که موفقیت‌تان دیر یا زود دارد اما سوخت

و سوز ندارد. خواه شما بازاریابی شبکه‌ای را به صورت پاره‌وقت و به هدف کسب چندصد دلار در ماه انجام دهید (کاری که اکثر بازاریابهای شبکه‌ای انجام می‌دهند) و چه به صورت تمام‌وقت برای درآمد ماهانه هزار دلاری (و گاهی اوقات چندهزار دلاری) هیچ فرقی نمی‌کند؛ در هر صورت، هر آنچه را لازم است بدانید تا در این حرفه موفق شوید در این کتاب آورده‌ایم — از انتخاب شرکت بازاریابی شبکه‌ای و یافتن کالا و / یا خدماتی که می‌خواهید تبلیغ کنید گرفته تا جذب مشتریان دائمی و حتی تأسیس شبکه فروش پُر درآمد و مادام‌العمر خودتان. اما این نکته را فراموش نکنید که: صرف مطالعه کتاب از سیر تا پیاز بازاریابی شبکه‌ای منجر به موفقیت شما نمی‌شود؛ بلکه زمانی موفقیت‌تان حتمی است که به اصول و رویه‌هایی که توضیح خواهیم داد عمل کنید.

شاید پرسید ما از کجا مطمئنیم که این اصول به موفقیت شما کمک خواهد کرد؟ کاملاً صادقانه بگوییم: به این دلیل که این قوانین در توفیق بازاریابهای شبکه‌ای برجسته‌ای در سراسر دنیا (از جمله ایالات متحده و چندین کشور دیگر)، مؤثر بوده است. در هر حرفه‌ای فراد برجسته‌ای هستند که وقتی به اوج موفقیت‌شان می‌رسند، به عقب برمی‌گردند و دست کسانی را می‌گیرند که دوست دارند به آنها ملحق شوند. در بخشهای آتی، سرگذشت‌های شگفت‌انگیز بعضی از این افراد برجسته در بازاریابی شبکه‌ای را خواهید خواند. این افراد سرگذشتشان را برای ما تعریف کرده و آگاهی‌هایشان را در اختیار ما گذاشته‌اند تا ما هم به نوبه خود برای رسیدن در موفقیت به شما کمک کنیم. حالا تنها کاری که باید بکنید این است که تصمیم بگیرید آیا می‌خواهید به این افراد بپیوندید یا نه؟ اگر جوابتان «بله» است، پس به خواندن ادامه دهید.

تدبیرهای ناب: تام شرایتر یا «آل بزرگ»، مربی حرفه‌ای و بازاریابی شبکه‌ای شرکت نوتریشن فور لایف / اینترنشنال که یک شرکت مواد غذایی بزرگ است می‌گوید: «همه ما چه بخواهیم و چه نخواهیم هر روز مشغول بازاریابی شبکه‌ای هستیم و این کار چیزی نیست جز توصیه و تبلیغ کلاهایی که از نظر ما ارزشمندند. حال چه این کار را برای کسب درآمد انجام دهیم و چه مجانی، در هر حال باید قبول کنیم که بازاریابی شبکه‌ای دنیا را بهتر از قبل کرده است.»

واقعیت‌های بازاریابی شبکه‌ای: حالا وقتش است کمی شگفت‌زده شوید!

بازاریابی شبکه‌ای یک صنعت نیست، بلکه یک روش توزیع کالا است که بسیاری از صنایع