

www.ketab.ir

حرفه‌ای شوید

هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای

نویسنده: اریک ووور

مترجم: مصطفی قائم‌پناه (کارآفرین و رامبر ارشد صنعت بازاریابی شبکه‌ای).

بهرام روحانی (مدرس دانشگاه)، علیرضا اخوان (مدرس دانشگاه)

حرفه‌ای شوید هفت‌گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای



نویسنده: اریک وور

مترجم: مصطفی قائم‌پناه (کارآفرین و راهبر ارشد صنعت بازاریابی شبکه‌ای)،
بهرام روحانی (مدرس دانشگاه)، علیرضا اخوان (مدرس دانشگاه)
ویراستار: بهزاد مردآزاد ناو
طراحی داخلی کتاب: استودیوزاغ - یاسر عزآباد
طراح جلد: کارگاه گرافیک آسار
لیتوگرافی: سحر گرافیک
چاپ و صحافی: کیمیا

نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۴۰۰

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۲۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۸۲۹-۸۲-۳

حق چاپ محفوظ است

این کتاب ترجمه‌ای است از:

Go pro:

7 steps to becoming
a network marketing
professional

سرشناسه: وور، اریک
Worre, Eric

عنوان و نام پدیدآور: حرفه‌ای شوید: هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای /
نویسنده اریک وور؛ مترجم مصطفی قائم‌پناه، بهرام روحانی؛ ویراستار بهزاد مردآزاد ناو.
مشخصات نشر: تهران: بهار سبز، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۵۴ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۸۲۹-۸۲-۳

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: Go pro: 7 steps to becoming a network marketing professional.

عنوان دیگر: هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه‌ای.

عنوان دیگر: مبانی موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای: هفت گام برای حرفه‌ای شدن در بازاریابی شبکه.

موضوع: بازاریابی چندسطحی

Multilevel marketing

شناسه افزوده: قائم‌پناه، مصطفی، ۱۳۶۵-، مترجم

شناسه افزوده: روحانی، بهرام، ۱۳۶۵-، مترجم

شناسه افزوده: اخوان، علیرضا، ۱۳۶۵-، ویراستار

رده بندی کنگره: HF۵۲۱۵/۱۲۶

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۳۷۹۹۱

۷	سپاسگزاری مؤلف
۱۰	مقدمه مؤلف
۱۵	کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای، بدون نقص نیست؛ فقط بهتر است
۳۲	اگر می‌خواهید وارد کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای شوید...
۳۸	در بازاریابی شبکه‌ای، مانند هر کسب و کار دیگری...
۴۱	مهارت شماره یک: یافتن مشتریان احتمالی
۴۸	مهارت شماره دو: دعوت کردن مشتریان احتمالی...
۷۳	مهارت شماره سه: محصولات و یا فرصت کسب و کار خود را...
۸۱	مهارت شماره چهار: پیگیری کردن مشتریان احتمالی
۹۵	مهارت شماره پنج: به مشتریان احتمالی تان کمک کنید تا...
۱۰۱	مهارت شماره شش: به توزیع‌کنندگان تازه‌کار تان کمک کنید تا...
۱۰۹	مهارت شماره هفت: برگزاری رویدادها و همایش‌ها
۱۱۷	رسیدن به هر چیز ارزشمندی، مستلزم صرف زمان است
۱۲۹	ارزش آن را دارد
۱۳۸	درباره مؤلف

مقدمه مؤلف

نخستین باری که با کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای آشنا شدم را به خاطر دارم؛ ژانویه ۱۹۸۸ میلادی بود. در آن زمان، من ۲۳ ساله بودم و در بنگاه معاملات مسکن پدرم و دوست او، جان جوینس، مشغول به کار بودم. به تازگی، متأهل شده بودم و یک پسر کوچک هم داشتم. هنوز اتفاقی نیافتاده، پرداخت قبوضم به تأخیر افتاده بود و من، بسیار مضطرب بودم. یکسال قبل از آن، تمام درآمد من در بنگاه معاملات مسکن، تقریباً ۴۵۰۰۰ دلار بود که البته بسیار درآمد خوبی تلقی می‌شد. مسئله درست در جایی بود که من، تقریباً ۶۰۰۰۰ دلار را به خرج رسانده بودم و پول زیادی هم برای پرداخت مالیاتم که مدت کمی تا فرصت نهایی پرداختش وجود داشت، پس‌انداز نکرده بودم.

روزی وقتی که جان جوینس آمد و گفت: «اریک، یک راه خوب برای ارتقای درآمدتان در زندگی پیدا کرده‌ام.» به سرعت گفتم: «نیاز به توضیح بیشتری دارم!» وی در ادامه بیان داشت که یکی از دوستان صمیمی‌اش، تصمیم دارد مسیر جدیدی را به ما نشان بدهد و به همین دلیل، ما را به منزلش دعوت کرده

است؛ در نتیجه، من همراه با جان و پدرم، سوار بر اتومبیل شدیم و رفتیم تا ببینیم پیشنهاد او چیست.

زمانی که وارد منزل دوست جان شدیم، او ما را به اتاق پذیرایی دعوت کرد. بعد از مدت کوتاهی، نواری را در دستگاه ویدئو قرار داد و من، آن فیلم خاص را دیدم. فیلم، سرشار از ساختمان‌ها، اتومبیل‌های تشریفاتی، و انسان‌هایی که در یک شب، آینده خود را ساخته بودند، بود. آن فیلم در حدی شگفت‌انگیز به نظر می‌رسید که باورش برایم سخت بود و به‌همه گفتم که ماجرای آن فیلم برایم جذاب نبوده است. مقاومت‌های ذهنی من، اجازه وارد شدن به چنین چیزهایی را به من نمی‌داد. بعد از آن، ماجرای جالبی اتفاق افتاد؛ پدرم و جان، به اتفاق ابراز داشتند: «هیچ مشکلی نیست، ولی افسوس زبوا ما تصمیم داریم که این کار را انجام دهیم.» سخن آنها، تأثیر شگرفی روی من گذاشت، چون تنها مسئله‌ای که برای من، از بدهکاری و ورشکستگی بدتر بود، این بود که آنها، بدون من ثروتمند شوند؛ از این‌رو، رفتار خودم را عوض کردم، پدرم را به گوشه‌ای برده و از او خواستم تا اگر امکان دارد، مقداری پول برای ورود به آن کسب‌وکار، به‌صورت قرض به من بدهد. شاکر خداوند هستم که او پیشنهادم را پذیرفت، چون این تصمیم‌گیری، زندگی من را به‌طور کامل متحول کرد.

زمانی که کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای را شروع کردم، همچون بسیاری از مردم دیگر، با کسب‌وکار خودم روبه‌رو می‌شدم؛ آنگونه که این کسب‌وکار را خیلی جلدی نمی‌گرفتم.

من، به کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای ورود پیدا کردم و تماس‌هایی هم گرفتم؛ به امید اینکه با شرایطی که من داشتم، بتوانم چند دلاری درآمد داشته باشم. بدیهی است که این شیوه، در آغاز راهگشا بود. من، مقداری درآمد کسب کردم و این برای من، بسیار شگفت‌انگیز بود؛ کما اینکه می‌بایست به‌موردی نیز اقرار

کنم. در ماه‌های ابتدایی، راهبردم این بود که قبل از پدرم، با دوستان او تماس حاصل کنم. گمان می‌کردم که اگر من با آنها تماس گرفته و مطرح کنم پدرم و جان جویس، مشغله کاری دارند، می‌توانم قرار ملاقاتی با آنها تنظیم کنم تا فیلم مربوطه را تماشا کرده و وارد این کسب‌وکار شوند و پدرم نیز به دلیل این که من در سازمان او بودم، برای اینکه از اعتبار او استفاده کرده‌ام، عصبانی نخواهد شد. البته با موفقیت اندکی مواجه شدم، اما همان‌طور که تصور می‌کنید، این موفقیت، آنطور که باید طول نکشید.

سه ماه بعد از شروع کار، درآمد من از کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای، کاملاً قطع شد و همه انرژی مثبت من نیز از بین رفت. در آن زمان، همه را مقصر می‌دانستم و سرزنش می‌کردم؛ اینکه بالاسری‌های من، آنطور که باید و شاید حامی من نبودند؛ و یا اینکه شرکت به من آموزش چندانی نداد. اینکه خیلی‌ها را نمی‌شناختم و یا اینکه به دلیل سن پایینم، از اعتبار لازم برخوردار نبودم. محصولات شرکت را مورد شمات قرار می‌دادم. شرکت، اوضاع اقتصادی، و همه چیز را به غیر از خودم شمات کردم، ولی من با مسئله بزرگی مواجه بودم و شمات کردن دنیا، هیچ کمکی به پرداخت قبوضم نمی‌کرد و باید اظهار کنم که بعد از دریافت اولین پاداشم در بازاریابی شبکه‌ای، کارم را در بنگاه معاملات مسکن نیز ترک کرده بودم. یافتن کار در یک بنگاه جدید، وقت زیادی می‌گرفت و من، فاقد مدارک دانشگاهی لازم بودم؛ از این رو، نمی‌توانستم کسب‌وکار مناسبی بیابم. تنها جایی که می‌توانستم در آن کار کنم و مقداری درآمد داشته باشم، همان کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای بود؛ برای همین سرم را پایین انداختم و کار را شروع کردم. در ابتدا ساده نبود؛ در واقع، در سه سال اول کاری‌ام، به تعداد هفت بار سازمانم را بازسازی کردم. من، سازمانم را می‌ساختم و مجدداً از هم می‌پاشید. این ساختن و فروپاشیدن، مدام تکرار می‌شد. پس از این سه سال، همه امید و جرأت‌م را از دست دادم، اما پس از آن، ناگهان

اتفاقی رخ داد که زندگی ام را متحول کرد؛ در واقع، این اتفاق، تلفیقی از دو عامل بود. شب پیش از همایش شرکت بود و من در حین تماشای اخبار تلویزیون بودم. آنها، میهمانی داشتند که کارشناس یک موضوع بخصوص بود که در حال حاضر آن را به یاد ندارم. پرسشی که در آن هنگام در ذهنم خطور کرد، این بود که چطور یک شخص می‌تواند کارشناس چنین موضوعی باشد؟ و تنها پاسخی که به ذهنم خطور کرد، این بود که آن مرد باید تصمیم گرفته باشد که در آن موضوع خاص، صاحب تجربه شود، همه چیز را پیرامون آن بیاموزد، تمام کتب مربوط به آن را مطالعه کند، با دیگران در مورد آن صحبت کند و به میزانی همه چیز را کامل یاد بگیرد تا به یک شخص متخصص و کاربلد تبدیل شود.

فردای آن شب، به همایش رفتم و فوق‌ستارگانی را که یکی بعد از دیگری روی صحنه می‌رفتند، دیدم و بعد، انگار حرقه‌ای در ذهنم، من را به این فکر انداخت که اگر به معنای واقعی چیزی را بخواهم، و برای آن تصمیمی جدی بگیرم، می‌توانم یک متخصص بازاریابی شبکه‌ای شوم. می‌توانستم روی مهارت‌هایم متمرکز شوم. می‌توانستم آنقدر تمرین کنم تا عاقبت، به یک متخصص مبدل شوم و احدی هم نمی‌توانست جلودارم باشد.

تا آن زمان، فقط به دنبال یک معجزه بودم. امید داشتم که سرنوشتم متحول شود. امید داشتم که حمایت‌کننده آن فوق‌ستاره‌ای باشم که بنا بود همه چیز را در زندگی ام دگرگون سازد. واهمه داشتم که اگر به‌زودی این اتفاق نیفتد، تا ابد این فرصت را از دست بدهم.

در آن واحد، همه چیز دگرگون شد. من، دریافتم که دیگر نیازی نیست نگران بخت و اقبال خود باشم. زمان‌سنجی و موقعیت‌سنجی، خوب بودند، اما برای پیروزی‌های بلندمدت من، ضروری نبودند. دیگر لازم نبود نگران بالاسری‌هایم باشم، اشخاص مختلف را بشناسم یا هر چیز دیگر. تنها کاری که باید انجام

می‌دادم این بود که یک متخصص شوم؛ از این رو، از همان روز تصمیم گرفتم که روی مهارت‌هایم برای تبدیل شدن به یک شخص حرفه‌ای در بازاریابی شبکه‌ای، متمرکز شوم.

از آن هنگام به بعد، زندگی من، تبدیل به یک ماجراجویی شگفت‌انگیز شد. بازاریابی شبکه‌ای، کسب‌وکار اصلی من شد و به این ترتیب، زمان آزادتری به دست آوردم. من، با خاص‌ترین اشخاص در دنیا دیدار کردم. با صدها هزار شخص، آشنا شدم، دور دنیا سفر کردم، در همایش‌هایی که برایم مهم بودند، شرکت کردم و مهم‌تر از هر چیزی، در این مدت، انسانی جهت‌مند شدم.

همه این اتفاقات برای من رخ داد و می‌تواند برای شما هم رخ دهد. در کتاب حاضر، تصمیم دارم اصولی بنیادین که می‌تواند شما را به یک متخصص حرفه‌ای در بازاریابی شبکه‌ای مبدل کند، تشریح کنم. در چند دهه گذشته، این اصول بنیادین، نقش بسزایی در زندگی من داشتند و اطمینان دارم که تأثیر مثبتی نیز در زندگی شما خواهند داشت.

به جهان ماجراجویی‌های شگفت‌انگیز، خوش آمدید!