



www.ketab.ir

رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای

موفقیت یا شکست در ۹۰ روز نخست

نویسنده: ریچارد کوئک

مترجمان: مصطفی قائم‌پناه،

علیرضا اخوان، بهرام روحانی



رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای موفقیت یا شکست در ۹۰ روز نخست



تهران، خیابان انقلاب، خیابان
دانشگاه، کوچه قدیری
پلاک ۱۶، واحد اول
تلفن: ۶۶۴۹۸۷۲۸-۶۶۹۶۳۸۴۵-
۶۶۴۹۸۵۷۹
کدپستی: ۱۳۱۴۷۸۳۷۱۱
baharesabz.com
@baharesabzpub

نویسنده: ریچارد کوئک

مترجمان: مصطفی قائم‌پناه (کارآفرین و راهبر ارشد صنعت
بازاریابی شبکه‌ای)، علیرضا اخوان (مدرس دانشگاه)، بهرام
روحانی (مدرس دانشگاه)

ویراستار: تحریریه بهارسبز

طراحی داخلی کتاب: استودیوزاغ - یاسر عزآباد

طراح جلد: کارگاه گرافیک آسار

لیتوگرافی: سحر گرافیک

چاپ و صحافی: ناژو

این کتاب ترجمه‌ای است از:

The insider secrets to
network marketing:
make or break in your
first 90 day

نویسنده: ریچارد کوئک، تابستان ۱۴۰۳

ترجمه: بهرام روحانی

ویراستار: علیرضا اخوان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۸۲۹-۹۵-۳

حق چاپ محفوظ است

سرشناسه: کوئک، ریچارد، ۱۹۵۳-م.

Quek, Richard, ۱۹۵۳-

عنوان و نام پدیدآور: رموز موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای: موفقیت یا شکست در ۹۰ روز
نخست/نویسنده ریچارد کوئک؛ مترجمان مصطفی قائم‌پناه، علیرضا اخوان، بهرام روحانی

ویراستار تحریریه بهارسبز.

مشخصات نشر: تهران: بهارسبز، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۶۴ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۸۲۹-۹۵-۳

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: The insider secrets to network marketing: make or break in your first ۹۰ day

یادداشت: کتاب حاضر نخستین بار با عنوان "راز و رمزهای بازار شبکه‌ای" با ترجمه‌ی هومن
مجددزاده کرمانی توسط انتشارات راه بین در سال ۱۳۸۴ منتشر شده است و در سالهای بعد با
مترجمین متفاوت توسط ناشرین به چاپ رسیده است.

عنوان دیگر: موفقیت یا شکست در ۹۰ روز نخست.

عنوان دیگر: راز و رمزهای بازار شبکه‌ای

موضوع: بازاریابی چندسطحی

Multilevel marketing

ارتباط در بازاریابی

Communication in marketing

شناسه افزوده: قائم‌پناه، مصطفی، ۱۳۶۵-، مترجم

شناسه افزوده: اخوان، علیرضا، ۱۳۶۵-، مترجم

شناسه افزوده: روحانی، بهرام، ۱۳۶۵-، مترجم

رده بندی کنگره: HF۵۴۱۵/۱۱۶

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۴۶۳۱۰

فهرست

فصل یکم

فصل دوم

فصل سوم

فصل چهارم

فصل پنجم

فصل ششم

فصل هفتم

فصل هشتم

فصل نهم

فصل دهم

فصل یازدهم

فصل دوازدهم

فصل سیزدهم

۷	درباره مؤلف
۸	مقدمه مؤلف
۱۱	بازاریابی شبکه‌ای چیست؟
۳۱	بازاریابی شبکه‌ای، چه چیزی محسوب نمی‌شود؟
۳۸	مفاهیم بازاریابی شبکه‌ای
۵۰	آغاز کردن
۶۰	پاسخگویی به بهانه‌ها و اعتراضات
۶۷	لیست‌نویسی و دعوت
۹۰	معرفی
۹۹	اختتامیه
۱۰۵	پیگیری
۱۰۹	همانندسازی
۱۱۴	راهنماهای مجموعه‌سازی
۱۲۹	نگرش، باور، تعهد، و آرزو
۱۳۹	موفقیت، یک انتخاب است
۱۴۶	گفتارهای ریچارد کوئک
۱۵۲	دیدگاه‌های هفتاد استاد دانشگاه و استاد کسب‌وکار

درباره مؤلف

ریچارد کوئک، در سال ۱۹۵۳ میلادی در کشور مالزی متولد شده است. وی به مدت بیست سال در حوزه خدمات مالی، مشغول به فعالیت بود که پس از بازنشستگی، فعالیت حرفه‌ای خودش در زمینه کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای و بازاریابی اینترنتی را آغاز کرد که در حال حاضر در مطرح‌ترین و بهترین مربیان و نویسندگان بازاریابی شبکه‌ای در سطح جهان است. به گفته خودش، قبل از فعالیت در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای، بدهی‌های بسیار سنگینی داشته است، اما بعد از ورود به کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای، موفق شد طی ده ماه، نه تنها بدهی‌هایش را بپردازد، بلکه زندگی خود را نیز تغییر دهد.

ریچارد کوئک، همواره دغدغه کمک کردن و الهام بخشیدن به دیگران را داشته است؛ در این راستا، به عنوان یک مربی انگیزه‌دهنده و سخنران بین‌المللی، به کشورهای متعددی سفر کرده و توانسته است کارآفرینان و افراد زیادی را برای دستیابی به موفقیت، آموزش و پرورش دهد.

بدیهی از دیگر آثار ارزشمند ریچارد کوئک، می‌توان به کتاب «کاپوچینو و موفقیت» اشاره کرد.

مقدمه مؤلف

این کتاب یک راهنمای علمی و کاربردی در مورد چگونه به موفقیت رسیدن در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای (بازاریابی چندسطحی/بازاریابی چندوجهی) است. ایده‌ها و راهکارهای مجموعه‌سازی در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای که در این کتاب تشریح شده است، ایده‌ها بسیار ثمربخش و نتیجه‌بخش هستند. کتاب حاضر، هم برای اشخاص تازه‌وارد در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای و هم برای اشخاص حرفه‌ای و باتجربه در این کسب و کار، یک راهنمای راهگشا محسوب می‌شود. در این کتاب، به راهبردها، تکنیک‌ها، و تاکتیک‌های ساده بازاریابی شبکه‌ای که مورد نیاز اشخاص تازه‌وارد برای موفق شدن در نود روز نخست فعالیت‌شان در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای است، پرداخته می‌شود. نود روز نخست در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای، بسیار مهم و ضروری است، زیرا اگر موفق شوید که در نود روز نخست فعالیت‌تان به دستاورد برسید، امکان آن وجود دارد که برای مدتی طولانی، در این کسب و کار ماندگار شوید.

کتاب حاضر، با این هدف تألیف شده است که ایده‌ها و راهکارهای ساده‌ای را که برای موفقیت در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای لازم است، در اختیار

بازاریابان شبکه‌ای قرار داده تا کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای را برای آنها تبدیل به کسب و کاری ساده، لذت‌آفرین، تحول‌آفرین، و ارزش‌آفرین کند.

در بخش نخست کتاب، حقیقت‌هایی درباره کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای ذکر شده تا از طریق آن بسیاری از کج‌فهمی‌ها و بدفهمی‌های مرسوم، برطرف شود. همچنین در این بخش، مفاهیم مربوط به کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای نیز تشریح شده است.

در بخش دوم این کتاب، درباره چگونگی لیست‌نویسی و دعوت از اشخاص، معرفی کسب و کار، اختتامیه، و پیگیری ثمربخش، مطالبی کاربردی ارائه شده است.

در بخش سوم کتاب، مفاهیم همانندسازی و راهبردهای مجموعه‌سازی در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای، مورد تجزیه و تحلیل، قرار گرفته است. این مفاهیم، شامل راهکارهایی برای مجموعه‌سازی بوده که هر بازاریاب شبکه‌ای، می‌تواند با عملیاتی کردن آنها به موفقیت‌هایی قابل توجه دست یابد.

در نهایت در بخش چهارم کتاب، به ارکان اساسی موفقیت در کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای، یعنی نگرش، باور، تعهد، و آرزو، پرداخته شده است.

من تحت هیچ شرایطی تصمیم ندارم که به شما به‌ویژه بازاریابان شبکه‌ای حرفه‌ای و باتجربه، مطلبی را آموزش بدهم. برای من تلاش، تعهد، پیشرفت، و موفقیت شما بسیار قابل احترام و تحسین‌برانگیز است. هدف من از تألیف کتاب حاضر این است که تجربه‌ها و دانش‌هایی را که در بیش از ده سال فعالیت مداوم و مستمر در کسب و کار بی‌نظیر بازاریابی شبکه‌ای به دست آورده‌ام با شما عزیزان به اشتراک بگذارم.

امیدوارم که این کتاب، بتواند به شما کمک کند تا بازاریابی شبکه‌ای، کسب و کاری لذت‌آفرین؛ تحول‌آفرین؛ و ارزش‌آفرین برایتان باشد. آرزومندم که در این مسیر، موفقیت‌ها و پیروزی‌های فراوانی کسب کرده و روزی فرا برسد که

شما نیز بتوانید، داستان تجربیات و موفقیت‌هایتان را با من به اشتراک بگذارید. این کتاب را به همسر عزیز و سه فرزند دوست داشتنی‌ام تقدیم می‌کنم که صبورانه و عاشقانه، حامی من بودند. همچنین این کتاب را به خداوند مهربان که از صمیم قلب، به او عشق می‌ورزم؛ خداوندی که نام و یادش، آرامش‌بخش جان‌هاست، هدیه می‌کنم.

ریچارد کوئک

www.ketab.ir