



اصول کاربردی برای کسب درآمد  
در تجارت اینترنتی مارکتینگ

# میلیونرهای اینترنت

وقتی همه خوابند

نتورک‌های ایرانی بیدارند

نویسنده: نیما طبری فرد

سرشناسه	طبری فرد، نیما، ۱۳۵۷
عنوان و نام پدیدآور	میلیون‌های دات نت: وقتی همه خوانندگان نتورک‌های ایرانی میدانند / نویسنده تیما طبری فرد
مشخصات نشر	تهران: بهار سبز، ۱۳۹۳
مشخصات ظاهری	۲۶۴ ص
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۵۳۸۴-۸۸-۸
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	بالای عنوان: اصول کاربردی برای کسب درآمد در تجارت نتورک مارکتینگ
یادداشت	کتابنامه: ص ۲۶۱ - ۲۶۲
عنوان دیگر	اصول کاربردی برای کسب درآمد در تجارت نتورک مارکتینگ
موضوع	بازاریابی چندسطحی
موضوع	ارتباط در بازاریابی
موضوع	بازاریابی
موضوع	موفقیت در کسب و کار-- ایران
رده بندی ده گانه	۹۱۳۹۳ م ۲ ط / ۱۲۶ / ۱۱۴۵۴۱۵
رده بندی ده گانه	۸۷۲ / ۶۸۵
نشر کتابخانه ملی	۳۶۰۳۰۳



میلیون‌های دات نت

طبری فرد

طراح روی جلد: محسن شجاعی

صفحه آرا: محسن شجاعی

مشاور و ناظر چاپ: امیرموسی

امور فنی: بهر

نوبت چاپ: اول - تابستان ۱۳۹۳

شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه

لیتوگرافی: صاحب

چاپ: گنج شایگان

قیمت: ۱۳۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۳۸۴-۸۸-۸

تهران، خیابان دکتر شریعتی، روبروی ایستگاه متروی قلهک،

کوچه شهید سرفراز، پلاک ۴، واحد ۱

تلفکس: ۳-۲۲۶۲۲۹۰۱؛ کد پستی: ۱۹۴۱۹۳۳۵۸۴

پست الکترونیک: info@baharesabz.ir

آدرس سایت: www.baharesabz.com

حق چاپ محفوظ است.

۱۰	پیشگفتار
۱۵	راهنمای مطالعه کتاب
۱۹	<b>فصل اول: پای خود را از روی ترمز بردارید</b>
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	تاریخ نتورک مارکتینگ از کجا آغاز شد؟
۴۳	آغاز نتورک مارکتینگ قانونی در ایران
۴۶	چرا نتورک مارکتینگ در تجارت اسلامی چگونه است؟
۵۵	دروغ‌های رایج در بازار نتورک مارکتینگ
۷۳	چرا بعضی مردم در نتورک شکست میخورند؟
۷۹	الگوهای چهارگانه کسب و کار در دنیای امروز
۸۱	نتورک مارکتینگ بر کدام بخش میتواند شما را ثروتمند کند؟
۸۲	اهرمهای ششگانه پوستسازی 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	<b>فصل دوم: دنده را عوض کنید</b>
۱۱۴	خصیصه‌هایی که نتورک‌های حرفه‌ای واجد آن هستند
۱۳۵	<b>فصل سوم: گاز بدهید</b>
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

۱۶۱	قدم ۴: تهیه لیست اسامی مشتریان احتمالی
۱۶۷	قدم ۵: دعوت کردن مشتریان احتمالی
۱۶۹	روش دعوت رودررو
۱۷۱	روش دعوت تلفنی
۱۷۵	الوگ صحبت غیر مستقیم
۱۷۹	دیالوگ صحبت مستقیم
۱۸۳	قدم ۶: برگزاری جلسه جای 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 مشتری امروزی شش مرحله را باید گذراند
۲۰۵	قدم ۹: ثبت نام مشتریها تا خرید محصول
۲۰۵	قدم ۱۰: همانندسازی تکنیکها
۲۰۷	نکات ضمیمه به فصل سوم
۲۰۹	نکات حیاتی در برقراری شبکه ارتباطی
۲۱۳	<b>فصل چهارم: بالذت و اطمینان بخشی کنید</b>
۲۱۵	چرا باید در نتورک مارکتینگ تبدیل شوید؟
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
۲۴۳	رهبری کردن و کسب درآمد
۲۴۳	<b>فصل پنجم: دکمه توربو شارژ را فشار دهید</b>
۲۴۳	۲۱ کلید دستیابی به حداکثر درآمد در نتورک مارکتینگ
۲۴۳	منابع مورد استفاده

## فهرست

## پیشگفتار

خورد و متأسفانه سال قبل تجارت نتورک مارکتینگ<sup>۱</sup> شروع به فعالیت کرد. در آن زمان شرکت رکتس پیش بینی می کرد که روزی این کار بتواند چهره اقتصادی سیاره زمین را دگرگون کند. بیش از سی سال همه انرژی دست اندرکاران این حرفه صرف دفاع از امنیت و مزایای نتورک شد. هم چنین در طول این مدت بسیاری از شرکت ها در برابر دنیای سعی در تکمیل و برطرف کردن اشکالات کارشان داشتند. امروزه در نتیجه این تلاش ها تجارتي بنا نهاده شده است که میلیون ها 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 نظارت بر فعالیت شرکت های نتورک مارکتینگ به تصویب معاونت توسعه بازرگانی داخلی در وزارت بازرگانی رسید. با تصویب این دستور عمل، فصل جدیدی در فعالیت این صنعت در ایران ورق خورد و برای همیشه تجارت نتورک مارکتینگ به رسمیت شناخته شده و داستان شرکت های هرمی و غیر قانونی در ایران به تاریخ پیوست. از این پس شرکت های آبرومند و قانونی می توانند در زیر پرچم این قانون به فعالیت بپردازند. شرکت هایی مثل شرکت بازاریابان ایران زمین،

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

چگونه می‌توانم به تجارت و شرکت شما اعتماد کنم؟

- آیا واقعاً می‌توانم در این تجارت پولدار شوم؟

- اگر شرکت شما سودآور شکست شود آن وقت من باید چکار کنم؟

خبر خوب این است که شرکت‌های فعال در نتورک قانونی و نتورک‌های حقیقی توانستند با تلاش خود و نتایجی که به بار آورده‌اند و همچنین با نمایش رفتاری حرفه‌ای به تملی 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 است عبارتند از: 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<sup>۲</sup> به نام هولتون باگز<sup>۳</sup> قرار دارد. مجموع درآمد هولتون در این سال مبلغ پانزده میلیون دلاری یعنی به طور

1-Networker

2-Organo Gold

3-Holton Buggs

متوسط ماهیانه بیش از یک میلیون دلار بوده است. اگر به ردیف یکصدم هم نگاه کنیم جالب خواهد بود. دانا داگلاس<sup>۱</sup> از شرکت ای.سی.ان<sup>۲</sup> با درآمد یک و نیم میلیون دلار قرار دارد که به طور متوسط در هر ماه یکصدوسی هزار دلار درآمد داشته است. تعداد زیادی از تاب‌لیدرهای 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 و دانا داگلاس به این درآمدها رسیده‌اند پس نتورک‌های 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 پولدار دنیا کار آموزش نتورک مارکتینگ پرداخته‌ام و به طور محسوس با فرهنگ‌ها، زبان‌های مختلف دنیا برخورد داشته‌ام. از یک سو به این مسأله ایمان دارم که نتورک‌های 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 می‌توان از کمبود دانش تخصصی در زمینه فروش مستقیم کالا در ایران یاد کرد. این کمبود دانش تخصصی موجب شده است که ایرانی‌ها به جای تمکین و آرزوی برآر سازی دچار پراکندگی فکری شده و به جای بزرگ اندیشیدن دنباله روی‌ها را با کوتاه مدت و بسیار کوچک باشند. شاید هنوز هم بزرگ‌ترین آرزوی یک نتورک‌های ایرانی دستیابی به یک اتومبیل پورشه باشد. شاید هنوز هم نتورک ایران دچار یک مسأله جدی باشد که نام آن را «سندروم یک شبه پولدار شدن» می‌گذارم. چند بار تا بحال 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

1-Dana Douglas

2-ACN

درآمد خواهیم 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 نتورک‌های پولدار می‌دانند که ثروت حقیقی در نتورک در طول زمان به دست می‌آید نه در عرض آن. آن‌هایی که می‌خواهند به‌طور عرضی پولدار شوند برای سه یا چهار سال برنامه‌ریزی دارند ولی نفراتی که به‌صورت طولی پولدار می‌شوند برای بیست یا سی سال آینده خود برنامه‌کشی دارند. به فهرست اسامی نتورک‌های جهان در اینترنت مراجعه کنید تا به حقیقتی محض در این تجارت پی ببرید:

خیلی‌ها پولدار به‌نظر 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 وارد مرحله آلمش می‌شوند کسانی هستند که پولدار به‌نظر 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 رهبری این افراد باعث شده تا سازمان‌شان هم‌چنان درآمدزا باشد.

بیا بید سخن را کوتاه کنیم. این کتاب ماحصل تجربه‌های شخصی یک نتورکر ایرانی در خارج از مرزهای ایران است. این تجربه‌ها بی‌سابقه است و بعضاً آگاهانه کسب شده است. تلاشی که منجر به تغییر زندگی مادر من 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 بگیرم. بزرگ‌ترین حامیان من پس از خداوند و دعا‌های مادرم فقط راننده‌های



تا کسی در استانبول بودند. راننده‌هایی که با دیدن جوانی خارجی و بی پول و از روی انسان دوستی مرا بدون دریافت کرایه تاکسی به جلسه‌های کاری ام می‌رساندند. به یاد دارم سه وعده غذایی به خاطر صرفه جویی در هزینه‌ها تبدیل به یک وعده شده بود. هیچ وقت موفقیت‌هایم را در این تجارت بدون وجود مردم تصور نکردم. به یاد دارم در ابتدای کارم پولی برای خرید مواد غذایی نداشتم. چون پول آن را صرف تهیه کارت‌های ویزیت کرده بودم. امروز این تجربه‌ها را تبدیل به کتابی کردم که امیدوارم با وجود تمام کمبودهای احتمالی بتواند راه‌گشای نتورکرهای عزیز ایرانی برای دستیابی به اهداف و آرزوهایشان باشد.

ایستادم خواندن آن لذت ببرید.

نیما طبری فرد  
تابستان ۹۳

millionairedotnet@gmail.com