

به نام هستی بخش

شعبان یار، جیب خالی

از بازارهای شبکه‌ای

راهبردها و روش‌های بررگان بازارهای شبکه‌ای،
برای غلبه بر چاله‌ها و پله‌های این تجارت

ترجمه و تالیف:
حمید ادگی

سرشناسه
 عنوان و نام پدیدآور
 : ادگی، حمید، ۱۳۶۲-، گردآورنده، مترجم
 : فنجان پر، جیب خالی در بازاریابی شبکه‌ای: راهبردها و روش‌های بزرگان بازاریابی شبکه‌ای، برای غلبه بر چاله‌ها و چالش‌های این تجارت / ترجمه و تالیف حمید ادگی؛ ویراستار الناز خجسته.
 : تهران: بهار سبز، ۱۳۹۶.
 مشخصات نشر
 مشخصات ظاهری
 شابک
 وضعیت فهرست نویسی: فیپا
 عنوان دیگر
 : راهبردها و روش‌های بزرگان بازاریابی شبکه‌ای، برای غلبه بر چاله‌ها و چالش‌های این تجارت.
 موضوع
 : بازاریابی چندسطحی
 Multilevel marketing :
 موفقیت در کسب و کار
 Success in business :
 HF۵۲۱۵/۱۲۶/۱۲۶/۱۲۶/۱۲۶/۱۲۶ :
 ۶۵۸/۸۷۲ :
 ۴۶۴۳۲۵۶ :
 رده بندی کنگره
 رده بندی دیویی
 شماره کتابشناسی ملی



بهار سبز

فنجان پر، جیب خالی

بازاریابی شبکه‌ای

حمید ادگی

ویراستار: الناز خجسته

طراح جلد: مهدی انوشیروانی

صفحه آرا: محسن شجاعی

امور فنی: شهیر

نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۶

شمارگان: ۱۲۰۰ نسخه

لیتوگرافی: صاحب

چاپ و صحافی: گنج شایگان

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۱۲۴-۴۴-۳

تهران، خیابان دکتر شریعتی، رویروی ایستگاه متروی قلهک، کوچه شهید

سرافراز، پلاک ۴، واحد ۱

تلفکس: ۲۲۶۲۲۹۰۱-۳؛ کد پستی: ۱۹۴۱۹۳۳۵۸۴

پست الکترونیک: info@baharesabz.ir

آدرس سایت و فروشگاه اینترنتی: www.baharesabz.com

حق چاپ محفوظ است.

فهرست

مقدمه

۷

۹

فصل ۱ / چرا در بازاریابی شبکه‌ای شکست می‌خوریم

۱۳

اولین دلیل شکست: عدم پیشنهاد دادن کار به دیگران

۳۰

دومین دلیل شکست: عدم فراگیری مهارت‌ها

۴۸

سومین دلیل شکست: فرسایش

۵۸

چهارمین دلیل شکست: عدم استقامت به میزان لازم (کار را ترک نکنید)

۶۲

پنجمین دلیل شکست: افراد شکست خورده بی‌انگیزه هستند

۶۹

ششمین دلیل شکست: پربودن ظرف ذهنی، مهم‌ترین عامل فردگرایی

۷۹

هفتمین دلیل شکست: عدم احساس تعلق نسبت به تجارت

۸۳

هشتمین دلیل شکست: اختصاص ندادن زمان

فهرست

فصل ۲ / اشتباهات مهلك رهبران

- ۸۷
اولین چالش رهبران: روابط غیر اخلاقی و جنسی با اعضای سازمان
۹۱
دومین چالش رهبران: پذیرش بی چون و چرای ...
۹۶
سومین چالش رهبران: سخت و پیچیده کردن انجام کار ...
۱۰۱
چهارمین چالش رهبران: برهم زدن تمرکز اعضای شبکه
۱۱۶
پنجمین چالش رهبران: برگزاری جلسات بی انگیزه و بی برنامه
۱۲۷
ششمین چالش رهبران: عدم تفویض اختیارات
۱۳۲
هفتمین چالش رهبران: غرق شدن در روزمرگی و «فراموش کردن ...
۱۴۱
هشتمین چالش رهبران: گرفتاری در دام اعتیادها
۱۴۹

مقدمه



و چنان عزم رسیدن کردی به کمتر از ستاره‌ها قانع مباش " کلیله و دمنه "

کتاب پیش رو حاصل ترجمه فیلم‌ها و مطالب گزینش شده در مورد عوامل شکست در بازارهای سرمایه‌ای، و از حرفه‌ای‌ترین متورک‌های جهان می‌باشد که توسط این جانب گردآوری و دسته‌بندی گردیده است. عوامل شکست در بازاریابی شبکه‌ای تقریباً همواره یکسان بوده است، چه در گذشته و چه در حال. سواره‌اسان به علت انجام یک سری خطاهای مشخص، شکست خورده‌اند.

من در این کتاب علاوه بر تشریح چاشنی‌ها و عوامل شکست، راهکارها و راهبردهای بزرگان این حوزه را نیز برای فرار از شکست‌ها مطرح کرده‌ام. تلاش اینجانب بر آن بود که کتابی جامع و کامل در این حوزه طراحی شود که نیاز هر دو قشر (تازه‌واردان و لیدرها) را مرتفع سازد. اما آن را به دو بخش اساسی تقسیم کردم که در بخش اول به چالش‌های دهنه‌ای شروع کار می‌پردازیم و در بخش دوم اشتباهات مهلک رهبران و لیدرها را بررسی می‌کنیم.

امیدوارم این کتاب بتواند چراغ راه شما در این صنعت باشد.

حمید ادگی

۱۳۹۵/۱۱/۲۷