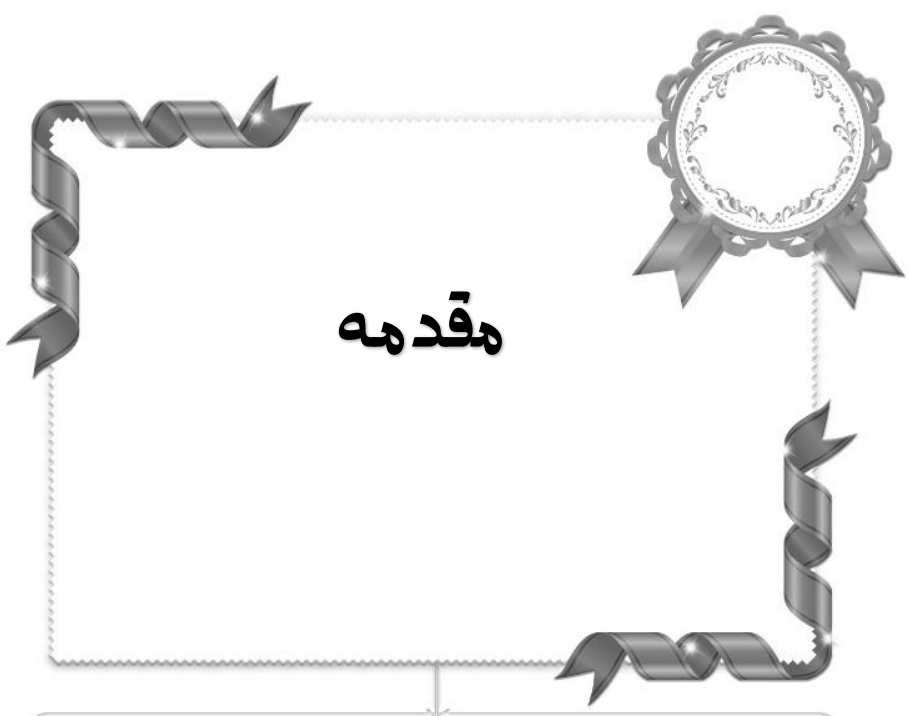


فهرست مطالب

مقدمه	۵
فصل ۱: چرا بازاریابی شبکه‌ای	۱۱
فصل ۲: مقایسه بازاریابی شبکه‌ای با بازاریابی هرمی غیرقانونی	۱۹
فصل ۳: پیش‌نیازهای شما برای موفقیت	۳۷
فصل ۴: انتخاب شرکت مناسب	۵۱
فصل ۵: سیستمی برای موفقیت شما	۸۹
فصل ۶: شروع به کار سریع	۱۰۵
فصل ۷: مسیر جذب مشتری	۱۳۵
فصل ۸: چگونه با موفقیت یک مشتری پیدا کنید	۱۵۱
فصل ۹: ساختن گروه مصرف‌کنندگان	۱۹۳
فصل ۱۰: انجام ارائه‌های قدرتمند	۲۰۵
فصل ۱۱: انجام جلسات موثر و پربازده	۲۳۵
فصل ۱۲: ساختن عمق	۲۵۵
فصل ۱۳: پرورش سرپرستان در گروه	۲۸۷
فصل ۱۴: ساختن خط‌های راه دور	۳۰۷
فصل ۱۵: قدرت اینترنت	۳۲۱

فصل ۱۶: توسعه و پرورش مهم‌ترین منابع شما	۳۳۹
فصل ۱۷: قدرت افکار	۳۵۷
فصل ۱۸: جمع بندی	۳۶۷



مقدمه

برای نکات و راهنمایی‌های بیشتر در زمینه موفقیت، به کانال تلگرام زیر
مراجعه فرمایید:

https://t.me/be_successfull

تجربه من نشان داده است که "شانسی که می‌گویند فقط یک بار در خانه آدم را می‌زند" چندین بار در سال ظاهر می‌شود. با این حال اغلب مردم در کل زندگی خود هیچ وقت این شانس را نمی‌گیرند. دلایل زیادی برای این مسئله وجود دارند اما اغلب به یکدیگر مرتبط هستند: پایین بودن اعتماد به نفس، نبودن هوشیاری، ترس از شکست، ترس از موفقیت، و باور نداشتن این که چیزهای بزرگ و فوق العاده می‌توانند برای آن‌ها رخ دهند.

همانند اغلب مردم، من هم شانس‌های زیادی که به سمت می‌آمدند را از دست دادم به استثنای یک مورد. بازاریابی شبکه‌ای. در نگاه اول، چیزی در من طنین انداخت. من یکی از آن افرادی بودم که دایره‌های رسم شده که در هم ضرب می‌شدند را دیدم و تحت تاثیر احتمالات قرار گرفتم.

جنبه عقلی من منطق بی عیب و نقص رشد تصاعدی آن را تشخیص داد. جنبه احساسی من نیز قدرت رویا و تصویرسازی را دید. رویایی داشتم، برای به دست آوردن آن حرکت کردم و بازاریابی شبکه‌ای وسیله‌ای عالی برای رسیدن به آن بود. ثروت تنها چند روز با من فاصله داشت....

نمی‌دانستم چند روز. پنج سال بعد، هنوز کاری انجام نداده بودم و تنها پول خود را از دست داده بودم و به دفعات بین شرکت‌های مختلف جابجا می‌شدم. سرانجام متوجه شدم که موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای امکان‌پذیر است اما بدون وجود نوعی سیستم قابل انجام نیست. بنابراین شروع کردم به مطالعه چیزهایی که کار می‌کردند و چیزهایی که کار نمی‌کردند. یاد گرفتم که افراد با موفقیت طولانی مدت چه کاری انجام می‌دهند و دلیل آن کار چیست. رازهای ارائه‌های موثر را کشف کردم و دیدم چه چیزی مشتری‌ها را وسوسه می‌کند تا به آن ملحق شوند. بنابراین شروع کردم به اضافه کردن اولین افراد به

سیستمی که به شما یاد خواهم داد. تنها بعد از آن بود که توانستم به درجه‌های بالای موفقیت برسم. اما این آخر کار نبود... با این که توانستم جلسه‌ها را راه بیندازم، ارائه‌هایی انجام دهم، و از تعداد زیادی از افراد پشتیبانی کنم.. اغلب توزیع کنندگان من قادر به این کار نبودند. هرچه پشتیبان افراد بیشتری می‌شدم، سریع‌تر از دور خارج می‌شدند. آن‌ها نمی‌توانستند کارهای من را انجام دهند. خیلی زود متوجه شدم که موفقیت بدون تکرار آن باعث ایجاد خطا و شکست در آینده می‌شود. بنابراین به سیستم خود بازگشتم و آن را تنظیم و بهینه و ساده کردم تا تکرار آن ساده‌تر شود. نه تنها بعد از آن، سیستم به خوبی کار می‌کرد بلکه به خوبی هم تکثیر می‌شد. این همان سیستمی بود (با پالایش مداوم) که به چندین هزار نفر در تمام دنیا کمک کرد تا به سطح‌های بالاتری در بازاریابی شبکه‌ای برسند. این همان سیستمی است که اکنون در این کتاب با شما در میان می‌گذارم.

این کتاب می‌تواند چه کاری برای شما انجام دهد؟

این کتاب می‌تواند شما را از شکست‌ها و خطاهای زیادی که من با آن‌ها مواجه شدم نجات دهد. با استفاده از این کتاب که بر مبنای موفقیت من ساخته شده است می‌توانید چندین سال از منحنی رشد خود را کوتاه کنید و شبکه خود را سریع‌تر ایجاد نمایید. یاد خواهید گرفت که چه چیزی مشتری را به سمت شما جلب می‌کند و چگونه باید به شکل موثر برای آن‌ها ارائه انجام دهید. نوع افرادی که می‌خواهید اسپانسر آن‌ها شوید را پیدا می‌کنید و متوجه می‌شوید که در کار باید کدام یک را حذف کنید.

وقتی به خوبی در فرآیند اسپانسر شدن آموزش دیدید، یاد می‌گیرید چگونه یک شبکه بزرگ را مدیریت کنید و رشد آن را ادامه دهید. یاد می‌گیرید چگونه

وقت خود را صرف کنید، رهبرانی پرورش دهید و چگونه به آن‌ها مشورت بدهید. در زمان اتمام این کتاب، درک واضحی از حقیقتی عمیق و پایه‌ای درباره بازاریابی شبکه‌ای خواهید داشت: نمی‌توانید شبکه خود را رشد دهید. بلکه افراد را رشد می‌دهید و آن‌ها گروه شما را رشد می‌دهند.

این کتاب به شما یاد می‌دهد چگونه این کار را انجام دهید. خواهید دید که من دنبال کلیشه‌های انگیزه‌دهنده و حرف‌های پیش پا افتاده نیستم. باور دارم که اگر بتوانید به افراد نشان دهید چگونه می‌توانند به هدف مورد نظر خود برسند- آن‌ها خود به خود انگیزه پیدا می‌کنند.

وقتی این کتاب را به اتمام برسانید، خواهید توانست:

✓ یک دید صادقانه و واقع‌گرایانه از این تجارت داشته باشید.

✓ بدانید که واقعا می‌توانید این کار را انجام دهید.

✓ یک برنامه با جزئیات گام به گام برای انجام آن داشته باشید.

امیدوارم که بازاریابی شبکه‌ای را به عنوان یک حرفه واقعی ببینید و به ماموریت من محقق شوید که رشد ادامه دار استانداردهای این حرفه پرافتخار است.

بازاریابی شبکه‌ای شانس تغذیه و قدرت دادن به استعدادهای ذاتی برای همه کسانی که شما اسپانسر آن‌ها می‌شوید را دارد. در این تجارت، موفقیت به معنی شانس پرورش روح، منطق، احساس و وضعیت مالی است در حالی که به شکل مثبت برای بهبود دیگران مشارکت دارید. مواردی که در این کتاب پیدا نمی‌کنید عبارتند از متن‌های از پیش آماده، تکنیک‌های بستن و متقاعد کردن برای فروش، یا استراتژی‌های مدل‌سازی. با این که بسیاری هستند که این روش‌ها را در صنعت ما آموزش می‌دهند، اما در واقعیت تجارت با آن‌ها

انجام نمی‌شود. بازاریابی شبکه‌ای واقعی درباره ایجاد فرهنگ صداقت، و سپس آموزش اصول و مهارت‌هایی است که شخصیتی پایدار ایجاد و آن را پرورش می‌دهند. موفقیت شما از تغییر دیگران به دست نمی‌آید بلکه با تغییر خود است که به موفقیت می‌رسید.

هنگام شروع این سفر پر چالش، پر از ماجراجویی و پر از رشد، کسانی را جذب می‌کنید که تصویر و بینشی یکسان با شما دارند و شما را به عنوان یک نمونه دنبال می‌کنند. شما آن‌ها را برای مدت زمان کوتاهی هدایت می‌کنید و سپس آن‌ها را رها می‌کنید تا تبدیل به رهبر و سرپرست شوند و این فرآیند را برای دیگران تکرار کنند. بعد از مقداری تجربه، احساس غرور، لذت و حس موفقیت را به دست خواهید آورد. خواهید دانست چیزی که انجام می‌دهید، معنی دارد و به دلیل مشارکت شما، جامعه تبدیل به مکانی اندکی بهتر می‌شود.

ساختن یک شبکه در حال رشد تصاعدی، آسان نیست و قرار هم نیست آسان باشد. اما ساده است. اگر قابلیت یادگیری داشته باشید و پایدار باشید؛ اگر واقعا به خود باور داشته باشید، می‌خواهید تا یک سیستم گام به گام را دنبال کنید تا بتوانید به موفقیت‌های عظیم و طولانی‌مدت در بازاریابی شبکه‌ای دست پیدا کنید. در این کتاب، من به عنوان اسپانسر فرضی شما عمل می‌کنم: شما را آموزش می‌دهم، راهنمایی می‌کنم و امکان رسیدن به بهترین‌ها را به شما می‌دهم. توصیه می‌کنم اولین بار کتاب را به طور کامل بخوانید. سپس از آن به عنوان یک راهنما در زمان نیاز برای تازه کردن حافظه خود یا افزایش سطح مهارت در یک زمینه خاص، استفاده کنید. باور دارم که سیستم شبکه‌ای بهترین شغلی خواهد بود که در آن بوده‌اید. با چالش‌هایی مواجه می‌شوید اما هیچ کدام از آن‌ها شما را به مانع دیگری هدایت نمی‌کنند بلکه شما را به جایی

می‌برند که می‌خواهید. متمرکز باشید، سیستم را دنبال کنید تا به رویاهای خود برسید. به موفقیتی می‌رسید که همیشه دنبال آن بودید. هیچ وقت تسلیم نشوید زیرا کاری که انجام می‌دهید مهم است.

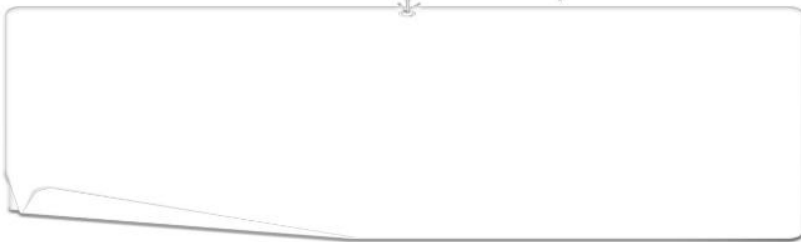
همان‌طور که این مسیر را طی می‌کنید، فرآیندی را شروع می‌کنید که شما را تغییر می‌دهد... و سپس شما نیز محیط را تغییر می‌دهید. شانس را روی هوا بپایید!

-رندی گیج

ساحل میامی، فلوریدا



چرا بازاریابی شبکه‌ای



در هر گروهی از انسان‌ها، تعدادی کمی می‌توانند در جوانی بازنشست، ثروتمند و بدون نگرانی و استرس باشند. تعدادی دیگر باید کار سخت و طولانی انجام دهند اما در راحتی بازنشست می‌شوند. با این حال اکثر افراد ۴۵ سال از زندگی را به سختی می‌گذرانند تا این که سرانجام یک مستمری بخور و نمیر به دست می‌آورند.

چه چیزی این گروه‌ها را از یکدیگر جدا می‌کند؟ و گروه اول چه رازی دارند؟ چگونه است که آن‌ها آنقدر به سرعت ثروتمند می‌شوند؟ و برای اطمینان از قرار گرفتن در این گروه چه کاری می‌توان انجام داد؟ این سوال بسیار مهمی است...

حس می‌کنم که می‌توانم به این سوال پاسخ دهم. نه به خاطر این که به گروه اول تعلق دارم بلکه به دلیل این که تا به حال به هزاران نفر کمک کرده‌ام تا بتوانند به این گروه ملحق شوند.

هیچ اشتباهی نکنید با این حال ...

منظور من پیشروهای صنعت، تاجران بازار یا گردن کلفت‌های مسکن نیست. با این که این افراد از نظر مالی بسیار ثروتمند هستند اما زود بازنشست نمی‌شوند و مسلماً بدون نگرانی نیستند. در حقیقت، وضعیت کاملاً برعکس است. آن‌ها مسابقه بین موش‌ها را برده‌اند که در آن هر موش باید جلوی دیگر موش‌ها را بگیرد یا آن‌ها را از بین ببرد تا به نتیجه برسد، اما مانند موش زندگی می‌کنند.

منظور من یک نسل جدید از کارآفرینان است - اشخاصی که درآمد دائمی برای همیشه دارند. چیزی که من به آن پول "نوشیدن یک نارگیل" می‌گویم. این

افراد ماشین پولی چند سطحی برای خود ساخته‌اند. ماشینی که آن‌ها را با پاداش‌ها بمباران می‌کند چه در حال کار باشند و چه بخواهند روزهای خود را در یک ساحل استوایی صرف کنند در حالی که پاهای خود را در شن قرار داده‌اند و از نارگیل می‌نوشند.

دلیل موفقیت این افراد عبارت است از ...

شاید فکر کنید این افراد موفقیت مالی خود را از تحصیلات بالاتر به دست آورده‌اند اما همیشه این طور نیست. بسیاری از اعضای این گروه تنها تحصیلات دبیرستان دارند (مانند من) در حالی که می‌دانیم افراد زیادی با مدارک تحصیلی خیلی بالا به دنبال کار می‌گردند.

و در عین حال افراد درون گروه من به سختی کار می‌کنند تا به ثروت مورد نظر خود برسند با این که این تنها عامل تصمیم‌گیری نیست. در حقیقت با این که اندکی شرمسار هستم که اعتراف کنم اغلب افراد از من سخت‌تر کار می‌کنند، اما همیشه به این معنی نیست که پاداش‌هایی را دریافت می‌کنند که من دریافت می‌کنم.

مکانیکی که ماشین من را تعمیر می‌کند، مردی که کارهای باغبانی من را انجام می‌دهد، ماساژور من و گارسون یک رستوران، همگی سخت‌تر از من کار می‌کنند اما هیچ کدام با کاری که انجام می‌دهند وضعیت بهتری پیدا نمی‌کنند. در حقیقت، آن‌ها به مراتب سخت‌تر کار می‌کنند اما نتیجه بسیار کمتری به دست می‌آورند. هیچ کدام از آن‌ها حتی شانس کوچکی برای بازنشستگی زودتر از موعد نمی‌بینند.

این افراد و میلیون‌ها شخص دیگر مانند آن‌ها، زندانی یک سیستم اقتصادی

معيوب هستند. آن‌ها گروگان تله زمان-برای-پول هستند: برای دریافت پول بیشتر، باید سخت‌تر و طولانی‌تر کار کنند. اغلب در موقعیت‌ها یا کارهایی با حقوق ثابت گیر افتاده‌اند و بنابراین تنها یک شغل اجازه مبادله زمان با پول بیشتر را به آن‌ها نمی‌دهد. بنابراین مجبور می‌شوند همسر خود را نیز به کار بفرستند که در خیلی از مواقع این هم کافی نیست.

بنابراین یک کار دوم پیدا می‌کنند و بعضی وقت‌ها همسر آن‌ها نیز کار دیگری پیدا می‌کند. نتیجه خانواده‌ای با سه یا چهار منبع درآمد است که عملاً دیگر جایی برای مبادله زمان با پول ندارند. بنابراین شخصی باقی نمی‌ماند که فرزندان آن‌ها را بزرگ کند. آن‌ها درس‌های خود را از تلویزیون یاد می‌گیرند. آن‌ها به پدر و مادر احتیاج دارند اما پدر و مادر سرکار هستند و سعی می‌کنند زندگی بهتری برای فرزندان خود مهیا کنند. این چرخه‌ای مرگبار و ترسناک است.

و همینطور چرخه‌ای احمقانه. زیرا تا وقتی که بازی "مبادله زمان با پول" را انجام دهید، هیچ وقت به امنیت واقعی مالی نمی‌رسید. افراد درون گروه من متوجه شده‌اند که آزادی اقتصادی واقعی نیازمند این است که دو اصل پایه و مهم ثروت را به کار ببرند:

۱ باید از مفهوم استفاده از اهرم برای فرار از تنگنای مبادله-زمان-برای-پول استفاده کنید.

۲ باید بتوانید هر روز صبح در آینه نگاه کنید و بدانید که با رئیس خود صحبت می‌کنید.

وقتی این دو اصل را یاد گرفتید و آن‌ها را در زندگی خود اعمال کردید، ثروت

شما تضمینی خواهد بود.

در بقیه این کتاب، این اصول را در عمل می‌بینید. می‌بینید که هردو آن‌ها لنگرهای پایه‌ای برای موقعیت‌های بازاریابی شبکه‌ای شما خواهند بود. وقتی هیجان کارآفرینی این شبکه را برای خود احساس کردید، و شبکه‌ای از دیگر کارآفرین‌های هیجان زده را به اهرمی برای خود تبدیل کردید، نتایج به صورت تصادفی فوق العاده خواهند بود. این فرآیند نیروبخش، موجود بزرگی را ایجاد می‌کند که از تک تک اعضای آن به صورت منفرد قدرتمندتر است. با انجام صحیح، یک ماشین پول چند سطحی دائمی به دست خواهد آمد.

و شما نیز می‌توانید آن را هدایت کنید. برای این منظور باید دو کار انجام دهید.

ابتدا باید خود را متعهد کنید که روزی از بردگی دوره مدرن برای چک‌های روز جمعه فرار می‌کنید. باید به همان شخصی تبدیل شوید که آینده شما را تضمین می‌کند. و دوم، باید به یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای خوب متصل شوید.

بازاریابی شبکه‌ای (که بعضی وقت‌ها به آن بازاریابی چند سطحی یا MLM هم گفته می‌شود) یکی از صنایع با بالاترین رشد در دنیا است. امروزه در تمام پنجاه ایالت آمریکا و بیش از هشتاد کشور و قلمرو در دنیا انجام می‌شود. میلیون‌ها توزیع کننده مستقل، حجم محصولاتی بیش از ۸۰ میلیارد دلار را توزیع می‌کنند. بازاریابی شبکه‌ای به خوبی از سه راز ثروت جی. پاول گتی استفاده می‌کند:

✓ محصولی را انتخاب کنید که همه به آن نیاز دارند.

✓ خود را تکرار کنید.

✓ در استخدام خود باشید.

چرا باید از بازاریابی شبکه‌ای استفاده کرد؟ احتمالا پاسخ‌های بسیاری به اندازه تعداد توزیع کنندگان وجود دارد. معمولا مهم‌ترین مورد، سبک زندگی است. بعضی از مزایای منحصر به فرد این سیستم عبارتند از:

✓ انتخاب کسانی که با آن‌ها کار می‌کنید.

✓ وارد شدن به تجارت با سرمایه‌گذاری خیلی کم

✓ کار کردن از خانه

✓ انتخاب ساعت‌های کار

✓ پیدا کردن محصولات منحصر به فردی که جای دیگری موجود نیستند.

✓ برداشت پاداش همراه با مزایای مالیاتی مختلف

✓ لذت بردن از فرصت درآمد نامحدود

✓ داشتن شانس ساختن موفقیت خود در حالی که امکان موفقیت را به

دیگران نیز می‌دهید

می‌توانید آن را به صورت "آزادی از مسابقه موش‌ها" خلاصه کنید. مزایایی که درباره آن‌ها بحث کردیم، یکجا در هیچ جای دیگری وجود ندارند. بسیاری از افرادی که برای شخصی دیگر کار می‌کنند به اشتباه باور دارند که تجارت سنتی آن‌ها این مزایا را به آن‌ها می‌دهد.

به عنوان عضو سابق اتاق بازرگانی و دارنده ده‌ها تجارت کوچک تا متوسط، می‌توانم شخصا شهادت دهم که از بسیاری نظرها داشتن یک تجارت سنتی

می‌تواند از کار کردن برای اشخاص دیگر محدود کننده‌تر باشد! به دلیل چیزهایی مانند تغییر در تعداد کارمندان، موجودی، سرمایه‌گذاری‌های بزرگ، کنترل‌های دولتی و رقابت بازار، اغلب باید ساعت‌های بیشتری برای پولی کمتر از چیزی که به کارمندان خود می‌دهید، صرف کنید. شما واقعا دارنده آن تجارت کوچک نیستید بلکه آن تجارت کوچک صاحب شما است!

امروزه انسان‌ها با شرایط کاری خارج از تعادلی کار می‌کنند که مانع از زندگی خانوادگی آن‌ها می‌شود. و آن‌ها از وام‌های مختلف، خرید خدمت و دیگر موارد خسته شده‌اند. امروزه آن‌ها به دنبال شرایط کاری مناسب، تعادل و صرف زمان با کیفیت با افرادی هستند که آن‌ها را دوست دارند.

که این دقیقا همان جایی است که بازاریابی شبکه‌ای وارد می‌شود ...

به دلیل این که در بازاریابی شبکه‌ای برخلاف مسابقه موش‌ها بین شرکت‌ها، برای جلو افتادن نیازی به عقب نگه داشتن دیگران ندارید، جاده موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای با **قدرت دادن** به دیگران طی می‌شود. نمی‌توانید بدون کمک به دیگران برای موفقیت، موفق شوید. در حقیقت هرچه به افراد بیشتری کمک کنید، موفق‌تر می‌شوید.

اگر می‌خواهید به سرعت ثروتمند شوید، بازاریابی شبکه‌ای مناسب شما نیست. با این حال اگر می‌خواهید به سختی برای دو تا پنج سال کار کنید، واقعا می‌توانید امنیت مالی برای کل زندگی به دست بیاورید. ساعت‌های منعطف باعث می‌شوند این تجارتی عالی برای شروع کار باشد بدون این که مجبور باشید شغل کنونی خود را رها کنید. حتی اگر یک دانشجو یا خانمی خانه‌دار با تعدادی فرزند باشید، بازهم می‌توانید این کار را شروع کنید. می‌توانید کار را با یک سرمایه‌گذاری بسیار کوچک معمولا بین ۳۰۰ تا ۱۰۰۰ دلار شروع

کنید.

بازاریابی شبکه‌ای به عنوان آخرین شانس برای داشتن سیستم سازمانی آزاد برای افراد متوسطی است که بدون نیاز به سرمایه بزرگ بتوانند از نظر مالی مستقل شوند. برای کمک به خود باید به دیگران کمک کنید. اکنون که تصمیم گرفتید به این حرفه قدرت دهنده وارد شوید، باید بدانید که وارد کاری با شانس مالی بی‌نهایت شده‌اید و می‌توانید اختلاف بزرگی در زندگی افرادی ایجاد کنید که برایتان مهم هستند. بنابراین بیایید شروع کنیم.