

فهرست مطالب

مقدمه نویسنده	۷
مقدمه	۱۱
فصل ۱: بازاریابی شبکه‌ای کامل نیست فقط بهتر است	۱۹
فصل ۲: تصمیم بگیرید یک متخصص و یک حرفه‌ای شوید!	۴۱
فصل ۳: همانند هر حرفه‌ای باید مهارت‌هایی را فراگیرید	۴۹
فصل ۴: مهارت شماره ۱ - پیدا کردن مشتری	۵۳
فصل ۵: مهارت شماره ۲ - دعوت مشتری‌ها برای آشنایی با محصول یا فرصت	۶۳
فصل ۶: مهارت شماره ۳ - ارائه محصول یا فرصت به مشتری	۹۷
فصل ۷: مهارت شماره ۴ - دنبال کردن مشتری	۱۰۷
فصل ۸: مهارت شماره ۵ - کمک به مشتری برای تبدیل شدن به	۱۴۷
فصل ۹: مهارت شماره ۶ - کمک به توزیع کننده جدید برای شروع به کار ..	۱۳۷
فصل ۱۰: مهارت شماره ۷ - ترویج رویدادها	۱۴۷
فصل ۱۱: هر چیزی ارزش وقت گذاشتن را دارد	۱۵۷
فصل ۱۲: ارزشش را دارد	۱۷۳

وب سایت NetworkMarketingPro.com در سال ۲۰۰۹ ساخته شد تا یک منبع رایگان برای کمک به آموزش و ارتقا حرفه بازاریابی شبکه‌ای باشد. می‌توانید صدها ویدئوی آموزشی رایگان، مصاحبه با اشخاصی که میلیون‌ها دلار به دست آوردند و دیگر اطلاعات با ارزش را در آدرس زیر پیدا کنید

<http://networkmarketingpro.com>

همچنین برای ملحق شدن به جامعه ما در فیس‌بوک نیز به شما خوش‌آمد می‌گوییم:

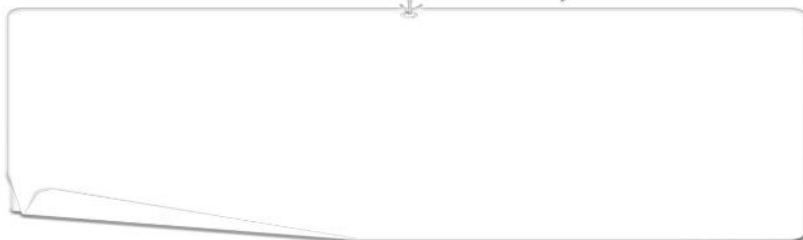
<http://facebook.com/nmpro>

باعث افتخار ما خواهد بود که مقداری وقت بگذارید و درباره این کتاب در نظر بدهید.

برای اطلاعات بیشتر درباره این نسخه از کتاب، به آدرس زیر ایمیل بزنید:

gopro@networkmarketingpro.com

مقدمه نویسنده



اجازه دهید از ابتدا این موضوع را به شما بگویم که من نویسنده نیستم. برای نوشتن این کتاب، مسیری بسیار طولانی و پر از سختی را طی کردم. در حقیقت، بارها و بارها سعی کردم این کار را انجام دهم و حتی از چند نویسنده نیز برای این کار کمک گرفتم. اما در انتها، هیچ وقت احساس خوبی درباره آن نداشتم و بنابراین حدس می‌زنم مجبور هستم تا کلمات من را تحمل کنید.

من بهترین بازاریاب شبکه‌ای نیز نیستم. افرادی به مراتب بهتر از من هستند با این که چیزی را به دست آوردم که اکثر افراد یک موفقیت بزرگ کاری می‌نامند. من فقط باور دارم که یک روش خوب برای مشخص کردن کاری که افراد بسیار موفق انجام می‌دهند و نمایش آن به شکلی قابل درک، پیدا کرده‌ام. بازاریابی شبکه‌ای، خودش عبارت‌های تخصصی دارد. بعضی از شرکت‌ها به افراد خود توزیع کننده می‌گویند، بعضی دیگر عضو و بعضی دیگر شرکای تجاری، ترویج‌گر، مبلغ یا حتی همکار می‌گویند.

نام توزیع کننده هر چیزی باشد و هر کلمه دیگری در تجارت ما استفاده شود، لطفا هنگام خواندن این کتاب خود را اذیت نکنید. به جای نام‌ها روی مفاهیم متمرکز شوید. مفاهیم هیچ وقت تغییر نمی‌کنند در حالی که نام‌ها همیشه در حال تغییر هستند.

با شروع این سفر با یکدیگر، چند نفر انسان موفق هستند که باید از آن‌ها تشکر کنم.

ابتدا باید از همسر مارینا تشکر کنم: روزی که تو متولد شدی، خدا لطفش را به دنیا عطا کرد و روزی که تو را پیدا کردم، لطف خدا نصیب من شد.

باید از فرزندانم، تایلر، الکساندرا، دنیلا، چندلر، و دومینیک و نوهام ایتان تشکر کنم که به همه آن‌ها افتخار می‌کنم. شکی ندارم که کارهای فوق‌العاده‌ای در دنیا انجام خواهند داد. خانواده خودم را عاشقانه دوست دارم.

باید از شرکایم و بقیه خانواده تشکر کنم اما نمی‌توانم تشکر و پشیمانی کافی را در تمام زندگیم از شما داشته باشم.

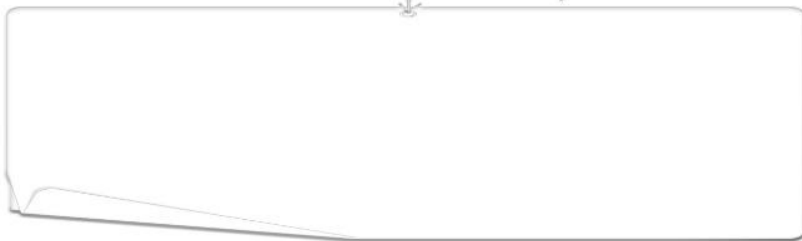
برای هزاران دوست در سراسر دنیا که به یک خانواده بزرگ برای من تبدیل شدند سپاسگذارم. همیشه می‌شنوم که می‌گویند دوستی همان ثروت است. فکر می‌کنم به دلیل شما این مسئله کاملاً صحت دارد و من یک انسان ثروتمند هستم.

برای چاد پورتر، که بدون تو Network Marketing Pro نمی‌توانست کار کند. از تو برای همه کارهای سخت و تلاش‌هایت متشکرم.

به ملودی مارلر فورش، از تو متشکرم به خاطر ویرایش‌ها و کمک به سازماندهی این کتاب. بدون تو نمی‌توانستم این کار را انجام دهم.

و در آخر از حرفه بازاریابی شبکه‌ای که در سال ۱۹۸۸ زندگی من را نجات داد و من را به مرد بهتری تبدیل کرد برای همیشه سپاسگذارم.

مقدمه



اولین روز آشنایی‌ام با بازاریابی شبکه‌ای یعنی ژانویه ۱۹۸۸ را به خاطر می‌آورم. آن موقع ۲۳ سال داشتم و برای شرکت کوچک متعلق به پدرم و دوستش جان جویس، املاک می‌فروختم.

به تازگی ازدواج کرده بودم و پسر کوچکی داشتم. واقعا در پشت قبض‌ها گم شده بودم و از زندگی می‌ترسیدم. سال قبل، حدود ۴۵,۰۰۰ دلار به عنوان کمیسیون فروش به دست آورده بودم که خوب بود. مشکل از این بود که من حدود ۶۰,۰۰۰ دلار خرج کرده بودم و پس‌اندازی برای پرداخت مالیات نداشتم که باید ظرف چند ماه پرداخت می‌شد.

وقتی در آن روز جان جویس به سراغ من آمد و گفت، "لریک، فکر می‌کنم راهی پیدا کردم که بتوانیم پول بیشتری به دست بیاوریم"، گفتم، "بیشتر بگو!" او ادامه داد که یکی از دوستان خوبش چیزی دارد که به ما نشان دهد و به همین خاطر ما را به خانه‌اش دعوت کرده است. بنابراین با جان و پدرم سوار ماشین شدیم و رفتیم ببینیم چه خبر است.

وقتی رسیدیم، او ما را به اتاق نشیمن خانه‌اش برد، یک نوار درون دستگاه ویدئو قرار داد و دکمه پخش را زد. من نشستم و این ویدئوی دیوانه‌وار را دیدم. فیلم پر بود از قصرها و لیموزین‌ها و تصدیق افرادی که تقریبا یک شبه ثروتمند شده بودند. آنقدر همه چیز در آن عالی بود که نتوانستم واقعی بودن آن را باور کنم و بنابراین به همه گفتم که این ایده بدی است و من علاقه‌ای ندارم.

فیلترهای طبیعی ذهن من نمی‌توانستند به آن اجازه ورود بدهند.

اتفاق جالبی افتاد. جان و پدرم گفتند، "باشه، بد شد. در هر صورت ما انجام می‌دهیم."

این اثر بزرگی روی من داشت زیرا تنها چیزی که می‌توانست از ورشکستگی و زیر قرض بودن بدتر باشد این بود که ببینم این دو نفر بتوانند چنین پولی را بدون من به دست بیاورند! بنابراین فکرم را عوض کردم، پدرم را به کناری کشیدم و از او خواستم اگر می‌تواند پولی به من قرض دهد تا بتوانم ثبت‌نام کنم. خدا را شکر، او جواب بله داد زیرا این تصمیم برای تبدیل شدن به یک توزیع کننده بازاریابی شبکه‌ای، زندگی من را به طور کامل تغییر داد.

وقتی شروع به کار کردم، مانند اکثر مردم با تجارت خودم رفتار کردم. یعنی اصلاً آن را به عنوان یک تجارت در نظر نگرفتم. وارد آن شده بودم، تعدادی تماس تلفنی می‌گرفتم و امیدوار بودم که زمانی که می‌گذارم کافی باشد تا بتوانم شانس بیاورم و مقداری پول به دست بیاورم. در ابتدا این روش کار کرد! مقداری پول به دست آوردم و خیلی هیجان زده بودم که البته باید چیزی را به شما بگویم: برای چند ماه اول، کل استراتژی من این بود که قبل از این که پدرم وقت کند، به سرعت با تمام افراد درون دفتر تلفن او تماس بگیرم. فکر کردم اگر با آن‌ها تماس بگیرم، به آن‌ها بگویم که پدرم و جان نیز در این برنامه هستند و از آن‌ها بخواهم تا به یک جلسه بیایند یا ویدیویی را تماشا کنند، به

دلیل علاقه‌ای که به پدرم دارند بدون هیچ بحثی قبول کنند زیرا من هم درون سازمان او بودم. با این کار موفقیت محدودی به دست آوردم اما همان‌طور که می‌توانید تصور کنید این موفقیت دوام نداشت.

بنابراین سه ماه بعد از شروع به کار، درآمد من از بازاریابی شبکه‌ای کاملاً از بین رفت. و در همین زمان، ذهنیت مثبت من نیز کاملاً بر باد رفت. شروع کردم به مقصر دانستن همه چیز برای بدشانسی من در به دست آوردن موفقیت. خط بالای من به مقدار کافی کمک نکرد. شرکت آموزش‌های لازم را به من نداد. تعداد کافی از مردم را نمی‌شناختم. هیچ کس به من احترام نمی‌گذاشت زیرا خیلی جوان بودم. محصول را مقصر می‌دانستم. شرکت را مقصر می‌دانستم. اقتصاد و همه و همه به جز خودم را مقصر می‌دانستم.

یک مشکل بزرگ وجود داشت. مقصر دانستن دنیا کمکی به پرداخت قبض‌های من نمی‌کرد. و بعد از اولین چک کمیسیونی که دریافت کردم، از کار فروش املاک کنار کشیدم. در کار املاک زمان زیادی برای دریافت کمیسیون لازم بود و من هم هیچ تحصیلات دانشگاهی نداشتم و بنابراین یک کار با پرداخت خوب کاملاً از دسترس من خارج بود. تنها جایی که می‌توانستم مقداری پول نقد به دست بیاورم، بازاریابی شبکه‌ای بود.

بنابراین سرم را پایین انداختم و به کار ادامه دادم. در ابتدا آسان نبود. در حقیقت، در سه سال اول هفت مرتبه سازمانم را از ابتدا ساختم! سازمانم را

می‌ساختم و بعد از مدتی خراب می‌شد و من نیز دوباره آن را می‌ساختم و دوباره خراب می‌شد. بارها و بارها این اتفاق افتاد.

بعد از این سه سال، خیلی دلسرد شده و تقریباً امیدم را از دست داده بودم. سپس اتفاقی برای من افتاد که زندگیم را تغییر داد که در حقیقت ترکیبی از دو اتفاق بود. یک شب قبل از گردهمایی شرکت بود و داشتم یک برنامه خبری در تلویزیون را می‌دیدم. آن‌ها میهمانی داشتند که در زمینه‌ای متخصص بود که آن را به خاطر نمی‌آورم. چیزی که از ذهن من گذشت این بود، "چطور یک شخص می‌تواند در یک زمینه خاص، متخصص شود؟" تنها چیزی که می‌توانستم جواب بدهم این بود که آن‌ها تصمیم گرفتند که متخصص شوند، همه چیزهایی که لازم است را یاد بگیرند، هر کتابی را بخوانند، با هر شخصی صحبت کنند تا تبدیل به یک متخصص شوند.

روز بعد به گردهمایی شرکت رفتم و سوپراستارهایی را یکی بعد از دیگری می‌دیدم که روی استیج صحبت می‌کردند. و سپس، مانند این بود که چیزی مانند صاعقه به من خورد. بالاخره به ذهن من آمد که می‌خواهم این کار را انجام دهم و می‌توانم به یک متخصص در بازاریابی شبکه‌ای تبدیل شوم. می‌توانم روی مهارت‌ها متمرکز شوم. می‌توانم آنقدر تمرین کنم تا به یک متخصص تبدیل شوم و هیچ شخصی نمی‌تواند من را متوقف کند.

تا آن موقع، همیشه به دنبال یک فرشته نجات بودم و امید داشتم شانس

بیاورم. امیدوار بودم اسپانسر آن سوپر استاری باشم که همه چیز را تغییر می‌دهد و می‌ترسیدم که اگر چنین چیزی زود رخ ندهد، همه چیز را از دست بدهم.

در یک لحظه، همه چیز تغییر کرد. متوجه شدم که مجبور نیستم نگران شانس باشم. زمان و مکانی که در آن بودم عالی بود اما برای موفقیت طولانی مدت به آن‌ها نیاز نداشتم. مجبور نبودم نگران خط بالای خودم باشم، افراد مناسبی را بشناسم و یا هر چیز دیگری. تمام کاری که باید انجام می‌دادم این بود که متخصص باشم.

بنابراین فهمیدم امروز همان روزی است که باید تمرکز خودم را روی مهارت‌هایی بگذارم و آن‌ها را در خود توسعه دهم که من را به یک حرفه‌ای بازاریابی شبکه‌ای تبدیل می‌کنند. این همان روزی بود که زندگی من تغییر کرد.

از آن موقع به بعد، زندگی من تبدیل به یک ماجراجویی فوق العاده شد. بازاریابی شبکه‌ای تبدیل به یک حرفه برای من شد. آزادی زمان کامل داشتم. با جالب‌ترین افراد در تمام دنیا آشنا شدم. می‌توانستم روی زندگی صدها هزار انسان تاثیر بگذارم یا آن‌ها روی من تاثیر بگذارند، به تمام دنیا سفر کنم، در آرمان‌هایی مشارکت داشته باشم که برای من مهم بودند و از همه مهم‌تر در این فرآیند به شخصی بهتر تبدیل شوم.

به یک ماجراجویی هیجان انگیز جدید خوش آمدید!

فصل

۱

بازاریابی شبکه‌ای کامل

نیست فقط بهتر است

احساس بی‌قراری دارید؟ احساس نارضایتی دارید؟ احساس می‌کنید که باید راه بهتری برای کار و زندگی باشد؟

خبر خوب: یک راه بهتر وجود دارد اما با آن‌چه که در مدرسه یاد گرفتید متفاوت است. اجازه دهید توضیح دهم.

هنگام سفر به دور دنیا و صحبت با افراد مختلف، دوست داشتم یک بازی سخنان-شرکت‌کننده انجام دهم. من از مردم می‌خواستم به من کمک کنند تا تجارتی عالی ایجاد کنم و چیزهایی را به من بگویند که می‌خواهند در آن تجارت باشند و مواردی که می‌خواهند از آن‌ها دوری کنند را هم اضافه کنند. همیشه لیستی جالب برای من درست می‌شد. اگر با شما هم رودر رو بودم، این بازی را با شما انجام می‌دادم. اما به خاطر این که رودر رو نیستیم، اجازه دهید چیزی را به شما بگویم که مردم در بیش از ۳۰ کشور دنیا هنگام ایجاد لیستی به من گفتند که من آن را لیست شغل کامل می‌نامم.

مردم معمولاً چیزهایی را نام می‌برند که نمی‌خواهند:

✓ رئیس

✓ راه طولانی برای رسیدن به سرکار

✓ زنگ بیدار باش ساعت

✓ کارمند

✓ سیاست

✓ خطر

✓ تبعیض

✓ نیاز به تحصیلات

و سپس شروع می‌کردند به بیان تصورات خود به شکل مثبت و مشخصات مثبتی مانند این را می‌گفتند:

✓ کاری مثبت

✓ محصول یا خدمات عالی

✓ درآمد نامحدود

✓ درآمد دائمی

✓ لذت از افرادی که با آن‌ها کار می‌کنند

✓ آزادی زمان

✓ چیزی با معنی

✓ رشد شخصی

✓ سر زنده کردن انسان

✓ بین المللی بودن

✓ مشارکت آرمان‌های با ارزش

✓ هزینه‌های پایین شروع کار

✓ از نظر اقتصادی مطمئن بودن

✓ مزایای مالیاتی

✓ تفریح!

خود شما هم می‌توانید مواردی را به این لیست اضافه کنید اما فکر نمی‌کنید برای شروع همین لیست خوب است؟ فرض کنید بتوانید از کاری با تمام این مشخصات لذت ببرید!

تمام کارهایی که می‌شناسم درون یکی از این پنج دسته قرار

می‌گیرند

✓ یقه آبی

✓ یقه سفید

✓ فروش

✓ دارندگان تجارت‌های سنتی

✓ سرمایه‌گذاری