

## Untitled

پول ، پول ، پول ، پول ، پول ....

جان میلتنون فاگ

فهرست  
پیشگفتار

درباره نویسنده  
پول ، پول ، پول ، پول ، پول ، پول  
حکایت یک انسان  
ریشه همه بدی ها  
چگونه پول در می آورید ؟  
چه می شد اگر راهی وجود داشت..... ؟  
حرفه فروش از طریق بازاریابی شبکه ای  
فروش از طریق بازاریابی شبکه ای  
راز ثروتمندان  
چگونه در بازاریابی شبکه ای ، پول در می آورید ؟  
گام بعدی در تکامل اقتصاد آزاد  
آنچه در بازاریابی شبکه ای برای شما امکان پذیر است

پیشگفتار

زمانه ، تغییر کرده است . دوره مشاغل ثابت و مادام العمر ، سپری شده است . هر روز شاهد اخراج بسیاری از کارگران و کارمندان هستیم . سؤالی که امروز فکر جوانان ما را به خود مشغول کرده ، این است که : (( آیا دیگر می توان به چتر حمایتی دولت ها اعتماد کرد ، در حالی که آنها خود در هزار توی هزاره جدید گم شده اند؟! )) طرح این سؤال ، کاملاً طبیعی است . ما دیگر نمی توانیم به سیاق پدرانمان زندگی کنیم . آنها بازماندگان صنعتی هستند و ما فرزندان عصر اطلاعات !

از خصوصیات بارز این عصر ، تغییرات سریع و غیره منتظره آن است . هیچ کس قادر نیست حتی آینده نزدیک را پیش بینی کند . هماهنگی با این همه تغییرات ، در تمامی زمینه های زندگی به افرادی مبارزه طلب و ثابت قدم نیاز دارد . تربیت چنین افرادی را دیگر نمی توان به مدارس و دانشگاه ها سپرد . چون بارها امتحان خود را پس داده اند ! امروز دیگر ، ناکارآمدی آموزش های دانشگاهی در زندگی روزمره ، بر کسی پوشیده نیست . همه می دانیم دوره بازی های ایمن ، سپری شده است ، و آینده از آن کسانی است که به بازی های پر خطر تن دهند . در این زمانه ،

## Untitled

به آموزش هایی نیاز داریم که ما و به ویژه فرزندانمان را برای زندگی در دنیای آینده ، بیمه کند !  
مدرسه ای که درس هایش ، نه به سبک دوره صنعتی و در جهت پرورش روبات های بی فکر ،  
بلکه به روش عصر اطلاعات ، در جهت پرورش انسان هایی مبتکر و کار آفرین باشد : مدرسه  
بازار یابی شبکه ای !

بازاریابی شبکه ای به شکل یک بیزینس پر درآمد ، وارد کشور ما شده و به همین دلیل ، توجه  
افراد بسیار زیادی را به خود جلب کرده است ؛ اما در آمد ، کمترین چیزی است که می توان از  
این بیزینس جذاب ، انتظار داشت . چرا که ما نیز به این گفته هنری فورد ، عقیده داریم که :  
بیزینسی که به جز پول ، چیز دیگری تولید نکند ، بیزینس بی روحی است ! بازاریابی شبکه ای ،  
یکی از مؤثرترین و اقتصادی ترین راه های دستیابی به مالکیت بیزینس ، در آمد مستمر و استقلال  
مالی در عصر اینترنت است . بازاریابی شبکه ای چیزی فراتر از یک بیزینس عادی است .  
موجی است که سوارانش را برای زندگی در قرن بیست و یکم آماده می کند . یک مدرسه  
انسان سازی که در آن درس هایی را فرا می گیریم که برای زندگی ، به ویژه در دنیای آینده ،  
بدانها نیاز داریم ، همان چیزهایی که در مدارس و دانشگاه ها تدریس نمی شود ! معلمان این  
مدرسه ، کسانی هستند که به خود به سیاق راهبران ، همواره در خط مقدم کارزار حضور دارند .  
راهبران بازاریابی شبکه ای ، مربیانی هستند که کارمندان دیروز را ، با چشمانی پف آلوده و شکم  
هایی بر آمده ، به جنگجویان فردا ، با چشمانی تیزبین و اندامی چالاک ، تبدیل می کنند تا در  
اقتصاد جهانی آینده ، ایران عزیز ما نیز حرفی برای گفتن داشته باشد .

کتابی که در دست دارید یکی از آثار بی نظیر جان میلتون فاگ است . او فردی کارکشته و مجرب  
در همه عرصه های زندگی بالاخص بازاریابی شبکه ای ، و نیز نویسنده کتاب پر فروش (( بهترین  
بازاریاب شبکه ای دنیا )) است . او در این کتاب کوچک ، قصد دارد خوانندگان را به ساده ترین  
شکل ممکن با بازاریابی شبکه ای ، آشنا کند . این کتاب ، به ویژه مناسب افرادی است که مایلند  
خیلی سریع ، آشنایی کاملی با این بیزینس 50 ساله پیدا کنند . شاید در هیچ جای دیگری نتوانید در  
این حجم کم ، اطلاعاتی را ، تا این اندازه کامل و مستدل و به زبانی ساده بیابید . تمام تلاش های  
گروه آموزشی پیام آوران موج نو در این جهت است که با انتقال و ارائه اطلاعات صحیح درباره  
بازاریابی شبکه ای ، این بیزینس استثنایی بتواند جایگاه حقیقی خود را در جامعه متمدن ایرانی پیدا  
کند . امیدواریم ترجمه و نشر این کتاب ، سهمی باشد ، هر چند اندک ، در فراهم کردن بستری  
مناسب برای آشنایی بیشتر مردم با این نوع سبک زندگی : سبک زندگی بازاریابی شبکه ای !  
درباره نویسنده :

جان میلتون فاگ ، نویسنده ، سخنران و یک مربی است ، و به قول خودش ، فقط خدا می داند که  
چگونه به هر کدام از این مهارت ها رسیده است . او دارای مدرک کارشناسی عکاسی از کالج هنر  
فیلا دلفیا است و تاکنون نجار ، کارگر ، فروشنده ، عکاس ، مدیر بازاریابی یک شرکت غذایی ،  
مشاور بازاریابی ، نویسنده آگهی ، مربی ، ویراستار و رئیس هیأت مدیره گروه های مختلفی  
بوده است . او مؤسس مجلات آپلاین و نتورک مارکتینگ لایف استایلز بوده که البته دیگر چاپ  
نمی شوند و همچنین بنیانگذار جامعه بهترین نتورکر است . به علاوه ویراستار مجله موفقیت بوده

## Untitled

و تاکنون بیش از 25 نوار و کتاب تهیه کرده که بالغ بر سه میلیون نسخه از آنها فروخته شده است . او هم اکنون ویراستار ارشد مجله نتورکینگ تایمز است .

پول ، پول ، پول ، پول ، پول ، پول ..... .

در زندگی ، حتماً چیزهایی مهمتر از پول هم وجود دارد . درست است ، وجود دارد ؛ اما حقیقت دیگری هم هست : با پول ، کارها بهتر پیش می رود . همیشه همینطور بوده . هنر پیشه بزرگ آوازه خوان ، فرانسیس آلبرت سیناترا ، می گفت : (( من ، هم ورشکست بوده ام و هم پولدار ، ولی باور کنید ، پولدار بودن بهتر است . )) حق با او بود . او درست می گفت .

سوزان ، حلقة الماسی را که از عمه اش به او رسیده بود ، فروخت و من هم ساعت مچی طلای 18 عیار پدر بزرگم را فروختم تا بتوانیم هزینه های خورد و خوراک و اجاره را بپردازیم . دو تا بچه داشتیم . کریسمس بود و تمام پولمان تنها 100 دلار بود ؛ اما امروز ، اوضاع فرق می کند .

ما پول داریم . حالا می توانم ، بدهم دندان هایم را درست کنند . با بچه هایم می توانم به اسکی بروم . اگر اتفاق ناگواری بیفتد ، می توانم از پس صورت حساب بیمارستان بریایم . می توانم به راشل ( که سیزده سالش است ) ، 500 دلار بدهم تا در بازار ، همه اش را سر خرید لباس به باد دهد . برای جانی ( که هشت سال دارد و یک موسیقی دان مادرزاد است ) یک گیتار بخرم . می توانم یک خودروی دودیفرانسیلی نو داشته باشم که سوزان و بچه ها را با خیال آسوده در برف و یخ کوه بالا و پایین ببرد .

می توانم به هاوایی بروم و یک تلویزیون نو و یک دستگاه ویدئو بخرم ، و راحت ، هزینه اش را بپردازم و آنقدر به مردم ، هدیه بدهم تا از پا بیفتم . وای که من چقدر عاشق این کارم . اگر فردا مُردم ، می دانم که زن و بچه هایم ، بقیة عمرشان از نظر مالی تأمین هستند تصورش را بکنید !

من آزادم .

آزادم که پاسخ گو باشم .

آزادم تا خودم را از نظر معنوی ، رشد دهم .

آزادی تا وقتی بچه هایم از مدرسه به خانه بر می گردند ، در خانه باشم .

آزادم تا کاری را که عاشقش هستم ، انجام دهم .

آزادم تا بر زندگی میلیون ها نفر ، تأثیر سازنده ای بگذارم .

آزادم تا بگذارم موهایم خیلی بلند شود .

آزادم تا آنجایی که ممکن است بهترین باشم ، چرا که بضاعتش را دارم . من پول دارم .

و می دانم که چگونه شما هم ، می توانید پولی را که نیاز دارید ، به دست آورید تا بهترین کسی شوید که می توانید .

چه می شد اگر راهی وجود داشت..... .

... که شما از طریق یک کار حرفه ای مطمئن ، کسب در آمد می کردید . کاری که :

- پول شروع کردنش را داشتید .....

- امکان هدایت و کنترل خلاقانة فعالیت ها را به شما می داد .....

- فرصتی برایتان پیش می آورد که رئیس خودتان باشید .....

## Untitled

- به شما این امکان را می داد که خودتان تعیین کنید ، پاره وقت یا تمام وقت ، کی ، کجا ، به چه روشی و با چه افرادی کار کنید .....  
- در ضمن ، شما را آموزش می داد و تربیت می کرد .....  
- مبتنی بر یک نظام قابل تکثیر بوده و پیشاپیش ، امتحانش را در مورد دهها هزار نفر از افراد عادی ، پس داده بود .....  
- در آن می توانستید به راستی هر آنچه را که واقعاً شایستگی اش را داشتید ، به دست آورید ...

- حتی با شانس کم اما جدیت و سخت کوشی زیاد ، دستیابی به موفقیت های چشمگیر به راستی برایتان میسر بود . اما راهی وجود دارد . و این کتاب می خواهد چیزی را نشان دهد که دقیقاً برای شما ساخته شده است .

حکایت یک انسان

سال ها قبل ، یک روز ، جیم و همکارانش ، بث ، با هم ناهار می خوردند . بث با هیجان زیادی صحبت می کرد . او به تازگی در یک بیزینس پاره وقت ، مشغول شده بود و می خواست به جیم هم این فرصت را بدهد که به او ملحق شود .

جیم ، بث را دوست داشت و احترام زیادی هم برایش قائل بود ؛ اما در رابطه با کار بث ، تردیدهای خاص خودش را داشت . راستش را بخواهید ، او بیشتر چیزهایی را که بث به او گفته بود باور نداشت .

جیم جواب داده بود که ( باور کردنش خیلی سخته و تازه وقتش رو هم ندارم ) . دو تا بهانه خوب که بث نمی توانست از آنها ایرادی بگیرد . به این ترتیب جیم ، خیلی مؤدبانه پیشنهاد بث را رد کرد .

جیم ، مردی باهوش و خلاق بود و در صورت لزوم ، هرگاه واقعاً نیاز داشت ، می توانست درآمد اضافی مختصری برای خودش دست و پا کند . او چیزهای زیادی درباره بیزینس و سرمایه گذاری می دانست و گاهی هم برای به دست آوردن پول بیشتر ، کمی مشاوره می داد . او حتی برای دوستانش اظهار نامه مالیاتی تهیه می کرد . هرچند ، از انجام این کار متنفر بود ، چاره دیگری هم نداشت .

به نظر می رسید هر زمان که پولی داشت و فشاری در کار نبود ، یک دفعه اتفاقی غیر منتظره پیش می آمد ، مثلاً یک تعمیر ماشین ، که 250 دلار بیش از انتظارش برایش هزینه داشت ... یا یکی از بچه هایش که می خواست ورزش جدیدی را شروع کند و باید همه تجهیزاتش را می خرید ... یا هدیه ای که می خواست برای همسرش بگیرد اما هزینه اش خیلی بیشتر از آن بود که بتواند بپردازد . جیم همیشه می گفت : زندگی همینه دیگه . او مردی فهمیده و منطقی بود . یک روز عصر ، در حالی که پشت میز نشسته بود ، ناگهان چشمش به بروشوری افتاد که بث ، در آن روز که با هم ناهار خورده بودند به او داده بود . تصمیم گرفت به بث زنگ بزند و بپرسد که مشغول چه کاری است . بث واقعاً از شنیدن صدای او خوشحال شد و حتی هیجان زده تر از زمانی بود که آنها همدیگر را برای ناهار ملاقات کرده بودند . او همه چیز را درباره بیزینسش برای جیم

## Untitled

توضیح داد . این که چقدر این کار ، سرگرم کننده بود .... با چه افراد خاصی مشغول به کار بوده .... چه احساس خوبی داشته از این که رئیس خودش بوده .... و نیز وقت آزادی که حالا داشت تا در کنار دو فرزندش باشد .

جیم از آن آدم هایی بود که همیشه دو دست داشت یک راست برود سر اصل مطلب . به همین دلیل ، بی مقدمه از بٹ پرسید که کارش از لحاظ مالی چطور پیش می رود ؟

وقتی بٹ پاسخ داد ، نزدیک بود گوشی از دست جیم بیفتد ! بٹ گفت حدود 10 الی 15 ساعت در هفته \_ تقریباً 2 تا 3 ساعت در روز \_ کار می کند و ماهانه ، کمی بیش از 2000 دلار درآمد دارد . در یک لحظه ، همه شک و تردیدهای جیم برطرف شد . حالا دیگر جیم اشتیاق شدیدی داشت که بیشتر بداند ! بٹ توضیح می داد و جیم گوش می کرد . برای روز بعد ، قرار گذاشتند تا دوباره با هم نهار بخورند .

این دفعه ، جیم علاقه مند بود .

این دفعه ، گفت که وقتش را دارد .

این دفعه به بیزینس بٹ ملحق شد \_ همانجا و از همان لحظه .

این روزها ، جیم از بیزینس خانگی پاره وقتش ، ماهانه 3000 دلار درآمد دارد . بٹ هم ، به لطف موفقیت جیم ، توانست از شغل ثابت و همیشگی اش دست بکشد . می دانید ، از آنجایی که بٹ ، جیم را به سازمانش آورده بود ، حالا می توانست یک کار مزد اندک به سبب موفقیت جیم و افرادش ، دریافت کند و کار هفتگی اش هم چیزی حدود 20 تا 25 ساعت شده ، به همراه یک جلسه که هر ماه در یک روز شنبه برگزار می شود .

هرچند تنها کار بٹ ، بیزنس خانگی اش بود و به اصطلاح ، این کار را Full-time انجام

می داد ؛ اما ترجیح می داد بگوید : ( من این کار را My-time انجام می دهم . ) ( یعنی خودم تعیین می کنم که در چه ساعاتی کار کنم ! )

اگر این حکایت ، نظر شما را جلب کرده است ..... اگر فکر می کنید اینجا چیزی وجود دارد که می تواند برایتان جالب باشد ... لطفاً به خواندن این کتاب ادامه دهید . از این کار ، لذت خواهید برد

و اگر علاقه مند نیستید ..... این کتاب را در گوشه کناری ، در کشوی میزی بگذارید تا شاید شبی

دیر وقت ، درست مثل جیم ، همانطور که نشسته اید و از خود می پرسید چگونه

می توانید زندگی ای را که همواره به دنبالش بوده اید ، برای خود بسازید ، تصادفاً دوباره با این کتاب کوچک روبرو شوید .

ریشه همه بدی ها

آیا این گفته انجیل را باور دارید که : ( پول ، ریشه همه بدی هاست ؟ ) بیشتر مردم اینطور فکر می کنند . اما برای اصلاح این باور غلط هم که شده ، آنچه را انجیل واقعاً می گوید ، اینجا می

آوریم : ( عشق به پول ، ریشه همه بدی هاست . ) ( تیموتائوس 10 : 6 )

می دانید ، مشکل ، خود پول نیست ، بلکه دیوانه پول بودن است که رفتاری ها را به باور

می آورد . و آیا قبول دارید که هیچ چیز ، به اندازه نداشتن پول کافی ، شما را نسبت به آن

## Untitled

دیوانه تر نمی کند؟ جرج بر نارد شاو، در کتاب اصول انقلابیون این نکته را به طنز آورده است : (( فقدان پول، ریشه همه بدی هاست. )) فکر می کنید حق با اوست؟

- در ایالات متحده آمریکا - احتمالاً ثروتمندترین کشور جهان - 95 درصد از همه افرادی که در 65 سالگی بازنشسته می شوند، مبلغی معادل 2500 دلار یا کمتر، پس انداز دارند.

- در آمد یک فرد عادی در آمریکا، سالانه حدود 500,20 دلار است. در حالی که بهای یک خانه معمولی، 107,400 دلار است (بیش از 5 برابر درآمد سالانه!) ... یک ماشین معمولی نو، 18,500 دلار ... و هزینه تحصیل در یک دانشگاه متوسط، سالانه 742, 13 دلار است.

- ارزش خالص اکثر خانواده های آمریکایی، عملاً منفی است. به عبارت دیگر، اکثر مردم، بدهی هایشان بیش از درآمدشان است - دقیقاً مثل دولت فدرال خودمان.

- در حال حاضر، در ایالات متحده، درآمد سالانه 100,000 دلار یا بیشتر، به عنوان آستانه تأمین مالی، در نظر گرفته شده است. اما کمتر از 5/0 درصد از آمریکایی ها اینچنین درآمدی دارند.

عنوان کتاب فوق العاده ای از استوارت وایلد نیز این را بیان می کند که: لم تسلط بر پول، داشتن آن است. اما پرسش همیشگی و آزار دهنده بیشتر مردم، این است: چگونه؟!

چگونه پول در می آورید ...؟

در اینجا چندتا از پاسخ های مرسوم تر و عامه پسندتر، به این پرسش را می آوریم (تنها مسأله، این است که این پاسخ ها اشتباه هستند!):

- رفتن به دانشگاه و سپس یافتن یک شغل

- مالکیت یک بیزینس کوچک

- خرید امتیاز نمایندگی فروش (فرانشیز)

- برنده شدن در بخت آزمایی

از میان همه انتخاب های بالا، شاید برنده شدن در بخت آزمایی واقعاً بهترین شرط بندی شما باشد! هر ماه بیش از 22 میلیونر جدید در بخت آزمایی های ایالتی در سراسر آمریکا، متولد می شوند.

اما حقیقت این است که شانس برنده شدن در یک بخت آزمایی، حدود یک به 1/7 میلیون است.

در حالی که رفتن به دانشگاه و صاحب حرفه شدن، مالکیت بیزینس کوچک، یا خرید امتیاز

نمایندگی، هر سه، نسبت به برنده شدن در بخت آزمایی، شانس بیشتری برای موفقیت دارند؛ اما

هزینه شرکت کردن در هر کدام از این بازی ها هم، به مراتب بیشتر از یک دلاری است که

برای خرید یک بلیت بخت آزمایی می پردازید!

برای شخصی که به حرفه ای در علوم، مهندسی، پزشکی یا حقوق، دلبسته است، یا برای کسی

که به دنبال تحقیق و تدریس است، دانشگاه هنوز بهترین انتخاب است. اما تحصیل در دانشگاه هر

سال گران تر می شود، و صد البته، هر چه دانشگاه بهتر باشد، هزینه های زندگی و شهریه اش

هم گران تر است. واقعیت دیگر، این است که از هر ده فارغ التحصیل دانشگاهی، نه نفر در

زمینه ای که در دوران دانشگاه درباره آن آموزش دیده اند، مشغول به کار نیستند.

علی رغم این که کارشناسان اقتصادی، ادعا می کنند که امروزه ما در طول زندگی کاریمان،

هفت یا هشت حرفه مختلف را تجربه می کنیم؛ اما تنها، تعداد اندکی از فارغ التحصیلان

## Untitled

دانشگاهی قادرند 000,50 دلاری را که خودشان (یا والدینشان) در طی چهار سال یا بیشتر برای تحصیل دانشگاهی، سرمایه گذاری کرده اند، در آورند.

در حالی که خودتان را دارای امنیت مالی و ثبات شغلی می دانید؛ اما هر روزه حوادثی رخ می دهد که خلاف آن را اثبات می کند. جرج اخیراً می گفت: امروز، به زور می توانم با در آمدی که روزی، رؤیایش را داشتم، یک زندگی بخور و نمیر داشته باشم. جرج تا همین پارسال، برای IBM کار می کرد. او در کارش بسیار ماهر بود. یک مدیر بازاریابی که سالانه بیش از 000,70 دلار در آمد داشت. کار برای IBM شرکت مشهور در زمینه استخدام مادام العمر باعث شده بود جرج خیال کند که برای تمام عمر، کاری دارد. اما این روزها، جرج در یک شرکت تولیدی کوچک مشغول به کار است. او به همراه 000,60 کارمند دیگر از IBM اخراج شد و پس از هشت ماه به دنبال کار گشتن، سرانجام در ایالتی دیگر، در یک کار فروشندگی با درآمد کمی کمتر از 000,48 دلار در سال، مشغول به کار شد.

نگاهی به تیتراژ اول این مجلات معروف بیندازید:  
اخیراً این پرسش روی جلد مجله تایم نقش بسته بود: چه بلایی بر سر مشاغل بزرگ آمریکایی آمده است؟

و روی جلد مجله فورچون هم آمده بود: بیکار! بیکاران امروزی، مسن تر و تحصیل کرده تر از گذشته هستند، و در کنار خیابان ها مدت مدیدی در انتظارند. و مجله یو.اس نیوز آندورلد ریپورت هم نوشته بود: حرفه من کجا رفت؟ مرثیه کارمندی دهه 90. در سال 1993 در آمریکای شمالی، بیش از 000,700 فرصت شغلی نابود شدند. هم اکنون در ایالات متحده، روزانه بیش از 3100 فرصت شغلی را از دست می دهیم! در واقع، 47 درصد از شرکت هایی که در سال 1980، لیست فورچون 500 را تشکیل می دادند، امروز دیگر فعال نیستند. این امر بیانگر از بین رفتن بیش از 4 میلیون فرصت شغلی است. پل زین پلینزر، اقتصاددان برجسته و مؤلف کتاب ثروت بیکران، ادعا می کند که آمریکایی ها تا سال 2000 با بیست درصد، بیکاری روبرو خواهند شد.

اما فقط آمریکایی ها نیستند، این یک پدیده جهانی است. به عنوان مثال در ژاپن، که استخدام مادام العمر با فرهنگشان گره خورده است، شرکت سونی، پیشتاز جهانی صنایع الکترونیک، 20 درصد از نیروی کار خود را اخراج کرده است. فرقی نمی کند که در چه کشوری باشید. مسلماً دیگر، داشتند یک شغل، آن چیزی نیست که در گذشته، تصور می شد.

به علاوه، تاکنون کسی با معامله کردن زمانش در برابر پول، به امنیت مالی نرسیده و از سوی دیگر استقلال بسیار کمتری را نیز تجربه کرده است. با کار کردن برای یک نفر دیگر، حداکثر از 25 درصد ارزش واقعی تان بهره مند می شوید.

راستی، اگر پول می خواهید، چرا بیزینس کوچک خودتان را بنا نمی کنید و رئیس خودتان نمی شوید؟ اینجا دلایلش را می آوریم:

- 80 درصد از همه بیزینس های کوچک در همان دو سال اول، ورشکست می شوند.
- 80 درصد از آنهایی که باقی مانده اند، نمی توانند سال پنجم را پشت سر بگذارند.

## Untitled

- و 80 درصد از آنهایی هم که از پس این امر برآمده اند ، نمی توانند جشن دهمین سالگرد تأسیس شان را برگزار کنند . تصور بکنید ، شما تاکنون با چند شرکت ده ساله ، داد و ستد کرده اید ؟ هزینه اولیه برای شروع بیزینس کوچکتان ، سرسام آور است . حتی برای معمولی ترین شرکت ها نیز باید خانه تان را رهن بگذارید ، از هر کسی که می شناسید ، قرض بگیرید و اعتبار مالی خود را به خطر بیندازید ، فقط به این دلیل که می خواهید بخت خود را امتحان کنید . این واقعاً قمار است که در یک بازی از هر 125 تا ، یکی برنده شود !

وقتی صاحب بیزینس خودتان هستید ، فرقی نمی کند چند ساعت کار کنید ، شما 24 ساعته صاحب آن بیزینس هستید . اکثر صاحبان بیزینس های کوچک ، به طور متوسط حداقل 6 روز در هفته ، روزی 14 الی 16 ساعت کار می کنند . در واقع ، اکثر کارآفرینان ، صاحب بیزینس خودشان نیستند . بلکه بیزینسشان صاحب آنها است ! و همان طور که مایکل گربر مؤلف کتاب افسانه الکترونیک اشاره می کند ، اکثر صاحبان بیزینس های کوچک در واقع فقط صاحبان مشاغل خود هستند ! خوب که این طور ، خریدن امتیاز نمایندگی چطور است ؟ اعطای امتیاز نمایندگی ، ایده هوشمندانه ای به نظر می رسد .

امتیاز نمایندگی با فراهم کردن یک سیستم بیزینس از پیش امتحان شده و قابل تکثیر \_ معمولاً با محصول و یک نام تجاری شناخته شده و مورد اعتماد مردم \_ خطر ورشکستگی شما را در شروع بیزینستان به طور چشمگیری کاهش می دهد . شما برای ورود ، تنها یک امتیاز می خرید و شروع به کار می کنید . امتیاز ها ، به بیزینس های آماده به کار معروفند . چرا که از لحاظ تئوری ، شما پولتان را می پردازید ، داخل می شوید ، استارت می زنید و در بزرگراه موفقیت بیزینس های کوچک به پیش می روید .

امتیازها امروزه بیش از 35 درصد از خرده فروشی همه کالاها و خدمات را در آمریکا - که بالغ بر 800 میلیارد دلار است - به خود اختصاص داده اند !

یک حق امتیاز نسبتاً شناخته شده ، برای شروع ، حدود 000,85 دلار هزینه دارد ، که البته هزینه های مکان ، نیروی انسانی و تجهیزات ، به حساب آورده نشده است . از این گذشته ، یک نماینده فروش ( خریدار امتیاز ) تا زمانی که صاحب بیزینس است ( چه سود آور باشد ، چه نباشد ) باید درصدی از فروشش را به شرکت صاحب امتیاز بپردازد .

تقریباً یک سوم از همه گردانندگان نمایندگی ها ورشکست می شوند ، یک سوم از آنها ، سربه سر می کنند و یک سوم هم سود می کنند . اینجا هم ، احتمال موفقیت ، بسیار بیشتر از برنده شدن در بخت آزمایی است . اما خوب ، یک بلیت 000,100 دلاری باید چیز مطمئن تری باشد ، نه این که تازه یک شانس 1 به 3 . چیزی که مردم واقعاً می خواهند راهی است که بتوانند بهترین دانشگاه و حرفه ، مالکیت بیزینس های کوچک ، امتیازهای نمایندگی ، و بله ، کمی هم خوش شانسی داشته باشند .

چه می شد اگر راهی وجود داشت .....

.... که شما از طریق یک کار حرفه ای مطمئن ، کسب درآمد می کردید . کاری که :

- پول شروع کردنش را داشتید.....



## Untitled

- امکان هدایت و کنترل خلاقانه فعالیت ها را به شما می داد .....
- فرصتی برایتان پیش می آورد که رئیس خودتان باشید .....
- به شما این امکان را می داد ، که خودتان تعیین کنید پاره وقت یا تمام وقت ، کی ، کجا ، به چه روشی و با چه افرادی کار کنید .....
- در ضمن ، شما را آموزش داده و تربیت می کرد .....
- مبتنی بر یک نظام قابل تکثیر بوده و پیشاپیش امتحانش را در مورد دهها هزار نفر افراد عادی، پس داده بود ....
- در آن می توانستید ، به راحتی هر آنچه را که واقعاً شایستگی اش را داشتید ، به دست آورید..
- دستیابی به موفقیت های چشمگیر به راحتی برایتان میسر بود .
- و چه می شد اگر این فرصت شغلی برای همه فراهم بود ؟ چه می شد اگر سن ، جنسیت ، تحصیلات ، نژاد ، مذهب ، پیشینه خانوادگی ، سرمایه راه اندازی و موفقیت ها و شکست های گذشته تان ، اصلاً اهمیتی نداشت ؟
- و چه می شد اگر می توانستید به سریع ترین و قدرتمند ترین دستاورد اقتصادی در تاریخ اقتصاد آزاد ببینید ؟ - انقلاب بیزینس خانگی . در سال 1993 ، بیزینس های خانگی در آمریکا ، 5/382 میلیارد دلار در آمد داشته اند . امروزه در آمریکا ، 35 میلیون بیزینس خانگی وجود دارد ، و هر 11 ثانیه هم ، یکی اضافه می شود ! کارشناسان پیش بینی می کنند تا سال 1995 ، 44 درصد از همه خانواده های آمریکایی ، یک دفتر کار خانگی خواهند داشت .
- و چه می شد اگر شما هم جزئی از آن بودید ؟ چه می شد اگر حرفه ای وجود داشت که پیشرفت و ارتقاء در آن بر اساس کمک به دیگران بنا شده بود ؟
- به جای این که پا روی گرده دیگران بگذارید تا در رقابت های بی رحمانه و زد و بندهای اداری جلو بیفتید و با چنگ و دندان از هرم سازمانی بالا بروید ، چه می شد اگر هر چه بیشتر به دیگران در راه رسیدن به پول ، ترفیع و شهرت ، کمک می کردید ، خودتان هم از این مزایا ، بیشتر بهره مند می شدید ؟ و چه می شد اگر سرانجام می توانستید هر اندازه که واقعاً ارزش دارید ، در آمد داشته باشید ؟
- چه می شد اگر برایتان واقعاً امکان داشت که به صورت پاره وقت ، ماهانه 300 تا 500 یا ، تا 1000 دلار و یا به صورت تمام وقت ، ماهانه 300 تا 5000 دلار و حتی بیشتر ، در آمد داشتید ؟
- آیا 12,000 دلار اضافه بر درآمد در یک سال ، برایتان جذاب نیست ؟ دو یا سه برابر کردن در آمد کنونی تان چطور ؟ چه می شد اگر افراد موفق در این حرفه ، ماهیانه 10,000 و یا 30,000 دلار به خانه می آوردند ، و بعضی از آنها بسیار بسیار بیشتر ؟
- آیا هیچ کدام از این ها نظر شما را جلب نکرده است ؟
- اگر همه آنچه تاکنون خواندید ، حقیقی ، قانونی و عملی باشد و افرادی دقیقاً هم ردیف شما ، این کار را قبلاً انجام داده و نتیجه گرفته باشند - یعنی این که دلیل محکمی وجود داشته باشد که این

## Untitled

کار ، انجام شدنی است و حتی ، الآن هم که در حال خواندن این کتاب هستید ، در حال انجام است – آیا آنگاه مایلید نگاه دقیقتری به آن بیندازیم ؟

خوب ، هر آنچه تاکنون خواندید ، حقیقی و واقعی است ، و همانطور که میلیون ها انسان در سراسر دنیا در می یابند ، فروش از طریق بازاریابی شبکه ای می تواند کلید کسب درآمدی باشد که سزاوارش هستید و سبک زندگی ای را برایتان فراهم کند که همواره رؤیایش را داشتید ، به علاوه خیلی چیزهای دیگر .

حرفه فروش از طریق بازاریابی شبکه ای

ابتدا بیایید ببینیم چه چیزی بازاریابی شبکه ای نیست .

بازاریابی شبکه ای ، یک طرح هرمی غیر قانونی نیست .

در واقع ، هیچ سازمان هرمی شکلی ذاتاً غیر قانونی یا غیر اخلاقی نیست . دکتر کارل دین بلاک دلیل این نکته را اینگونه بیان می کند : ... هر سازمان توزیع کننده محصولات یا خدمات ، زمانی که از اندازه خاصی بزرگتر شود ، ناگزیر به شکل یک هرم در می آید ، هرمی با سطوح متعدد که هرچه به سمت پایین می روید ، بزرگتر می شود .

تفویض اختیار ، باعث ایجاد یک هرم چند سطحی می شود . دولت ما نیز یک هرم چند سطحی است . مدارس و کلیساها نیز اینچنین هستند . تمامی بیزینس های موفق ، به علت توزیع محصولات و خدمات ، نهایتاً شکل یک هرم چند سطحی را به خود می گیرند .

دکتر بلاک ، در ادامه خاطر نشان می کند که موضوع (( هرم )) از اهمیت بسزایی برخوردار است : دولت ما ، خدمات را به سمت پایین هرم توزیع می کند و ما نیز در عوض ، از پایین و با آراء خود ، به دولت ، قدرت و اختیار می دهیم . شرکت های بازاریابی ، محصولات را به سمت پایین هرم توزیع می کنند و ما نیز از پایین و با دلارهایمان به آنها قدرت می دهیم . بنابراین ، هرم ها یک جریان دو سویه را ایجاد می کنند : نخست به سمت پایین ، سپس به سمت بالا . ارزش به سمت پایین هرم و در عوض ، قدرت به سمت بالا جریان می یابد . اگر جریان ارزش به سمت پایین ، متوقف شود ، جریان قدرت نیز ( به شکل آراء و دلارها ) به سمت بالا متوقف شده ، سیستم ، متلاشی می شود . نمونه ای از یک طرح هرمی غیر قانونی ، طرح پونزی است ؛ یک چرخه گردش پول که بر اساس دزدیدن پول از یکی و پرداختن آن به دیگری است .

نمونه ای از یک طرح هرمی قانونی ، طرح تأمین اجتماعی است . پول افرادی که اکنون ، وارد می شوند به

کسانی پرداخت می شود که در گذشته از آنها پول گرفته شده است . در هر دو مورد ، تا زمانی که جریان پول به درون سیستم ادامه داشته باشد ، باز پرداخت آن هم میسر خواهد بود . اما زمانی که جریان در آمد سیستم ، متوقف شود ، خروجی سیستم نیز متوقف می شود و از آن به بعد ، افراد ضرر می کنند . اما بازاریابی شبکه ای شبیه هیچ کدام از این ها نیست .

در سال 1979 ، دادگاه های ایالات متحده ، بازاریابی شبکه ای را به عنوان روشی قانونی و کار آمد برای توزیع و فروش ، اعلام کردند . ( FTC علیه آم وی ، 1979 ) قوانین و راهکارهای

## Untitled

عملی یک بیزینس خوب ، تدوین شد و همه شرکت های شبکه ای قانونی به این راهکارها و استانداردها پای بند شدند .

بازاریابی شبکه ای ، یک طرح سریع پولدار شدن نیست .

البته افرادی هم وجود دارند که در بازاریابی شبکه ای فقط به واسطه بودن در زمان و مکان درست ، سود کلانی کرده اند ؛ اما این نمونه ها بسیار نادر است . نمونه های متداول تر ، مردان و زنان سخت کوشی هستند که از طریق سال ها پشتکار و سعی و تلاش مستمر ، بیزینس های خانگی پاره وقت یا تمام وقت موفقی ایجاد کرده اند .

آیا شما نیز می توانید در بازاریابی شبکه ای ، ثروتمند شوید ؟ یقیناً .

این حرفه ، نسبت به هر فرصت شغلی دیگری منصفانه ترین حوزه عمل را برای همه افراد فراهم می سازد . بدین معنی که هر کسی در بازاریابی شبکه ای ، فرصت یکسانی را برای کسب بالاترین درآمدهای ممکن در اختیار دارد . برخلاف هر شغل یا حرفه دیگری ، تنها محدودیت ها در این بیزینس ، محدودیت های خود ساخته هستند . هیچ تبعیض عرفی ، مانع نژادی ، تجربی یا سنّی ( به استثنای افراد پایین تر از سن قانونی ) وجود ندارد . بازاریابی شبکه ای یک فرصت درآمد زایی واقعاً برابر برای همه است .

بازاریابی شبکه ای در دانشکده بازرگانی هاوارارد ، تدریس نمی شود . در استنفورد و دیگر مدارس عالی و دانشگاه ها هم تدریس نمی شود .

چرا ؟ چون بازاریابی شبکه ای ، یک جانشین قدرتمند برای مسیر سنتی و مرسوم از دانشگاه به حرفه است .... ما رقیب یکدیگر هستیم !

و اگر راستش را بخواهید ، بازاریابی شبکه ای تقریباً یک مقوله دانشگاهی نیست . نه این که موضوع ارزشمندی نباشد ، تنها به این دلیل که خیلی ساده است . حتی یک بازاریاب شبکه ای تازه کار هم می تواند اصول این بیزینس را ظرف تنها یک بعد از ظهر به شما آموزش دهد ، تا آن اندازه که بتوانید شروع به کسب درآمد کرده و برای خود یک شبکه فروش ایجاد کنید .

بازاریابی شبکه ای ، بیزینسی نیست که برای شروع به سرمایه ای کلان نیاز داشته باشد .

در بازاریابی شبکه ای می توانید با سرمایه گذاری اندکی در حدود چند صد دلار برای خرید محصول و ابزار بازاریابی ، برای تبلیغ محصولات و فرصت بیزینس ، کارتان را شروع کنید . و با یک سرمایه گذاری در حدود چند هزار دلار ، می توانید همه آن کالاها و ابزار بازاریابی را که برای شروع به کار تعدادی از همکاران جدیدتان و تجهیز کامل یک دفتر کار خانگی مناسب نیاز دارید ، فراهم کنید !

بازاریابی شبکه ای ، بیزینس توزیع نیست .

برخلاف آنچه برخی افراد ناآگاه تصور می کنند ، در بازاریابی شبکه ای لزومی ندارد ، مقدار قابل توجهی از کالاها را انبار کنید تا سفارشات خریداران را تحویل داده یا توزیع کنید . امروزه ، بیشتر شرکت های شبکه ای ، واسطه های پُر هزینه را حذف کرده و به جای اینکه محصولاتشان را بین فروشندگان مستقل ، توزیع کنند ، آنها را مستقیماً به دست مصرف کنندگان می رسانند .

میزان کالایی که باید انبار کنید ، صرفاً به هدف و وسعت برنامه ای که برای بیزینس شخصی

## Untitled

خودتان در نظر گرفته اید ، بستگی دارد . برای نمونه ، کفایت مقداری محصول برای خریداران خرده تان و همچنین مقداری هم برای همکاران جدیدتان ، داشته باشید که معمولاً فقط چند درصد دلار ، هزینه بر می دارد . در بازاریابی شبکه ای ، شما مسؤول بازاریابی ، فروش محصولات و خدمات و همچنین پشتیبانی از مشتری نهایی هستید . این همان چیزی است که به خاطرش ، به شما پول داده می شود .

بازاریابی شبکه ای ، رابطه کارفرما / کارمندی نیست .

در بازاریابی شبکه ای ، شما مالک ، رئیس و مدیر عامل بیزینس خودتان هستید . شما پیمانکاری مستقل و خویش فرما هستید که با شرکت مورد نظرتان توافق کرده اید تا محصولات و خدمات شرکت را ارائه نمایید و سازمان فروش شبکه ای خودتان را ایجاد کنید و در عین حال به سیاست ها و آئین نامه های شرکت پای بند باشید . بازاریاب های شبکه ای برای شرکت کار نمی کنند ؛ بلکه همراه با شرکت کار می کنند . رابطه کاری افراد با شرکت ، مبتنی بر مشارکتی پویا و محسوس است که در آن ، وظیفه شرکت عبارتست از :

- تهیه محصولات و بسته بندی

- تحقیق و توسعه

- سرمایه گذاری

- مدیریت مالی

- جلب موافقت های قانونی و نظارتی

- داده پردازی و IMS ( سیستم های مدیریت اطلاعات )

- مدیریت

- پیگیری سفارشات

- ایجاد و ارائه ابزار بازاریابی

- خرید و تولید

- کنترل کیفیت

- گارانتی محصول

- انبارداری

- ارسال محصول

- خدمات مرتبط

- آموزش های نیروی فروش و راهبری

- برنامه های انگیزاننده و ....

... و نقش شما ، ارائه بازاریابی ، فروش و پشتیبانی از مصرف کننده نهایی است .

با توجه به حوزه مشارکت هر کدام از شرکاء ( یعنی شرکت و بازاریاب ) ، شاید به نظر برسد که شرکت ، بخش عمده فعالیت را انجام می دهد . با این همه ، چون 80 درصد از موفقیت یک شرکت به بازاریابی مؤثر آن بستگی دارد - و می دانید که اگر فروشی نباشد ، بیزینسی هم وجود

## Untitled

خواهد داشت - پس نقش شما به عنوان یک فروشنده بازاریابی شبکه ای برای سودآوری شرکت ، بسیار حیاتی است . همچنین این نکته ، روشن می کند که چرا به خاطر تلاش هایتان در بنای یک بیزینس موفق ، پاداش بسیار قابل توجهی به شما تعلق می گیرد .

بازاریابی شبکه ای ، بیزینسی نیست که در آن ، درآمد از طریق عضوگیری کسب شود . هیچ شرکت بازاریابی شبکه ای اخلاقی و قانونی به دلیل عضو گیری ، به اعضایش پورسانت نمی دهد . در بازاریابی شبکه ای ، فقط بر اساس محصولاتی که می فروشید ، به شما پول پرداخت می شود و همچنین کارمزدهایی را هم به خاطر فروش سازمانتان دریافت می کنید . حال بیایید ببینیم چه چیزی بازاریابی شبکه ای است .

فروش از طریق بازاریابی شبکه ای

اول از همه ، این بیزینس همان چیزی است که از نامش پیداست : شبکه سازی ، بازاریابی و فروش .

### شبکه سازی

شبکه سازی یکی از شعارهای دهه 90 است که در فرهنگ لغات ، اینگونه تعریف شده است : ساختن نظامی غیر رسمی که از طریق آن ، اشخاصی که دارای علایق و منافع مشترکی هستند ، در زمینه هایی مثل تبادل اطلاعات یا توسعه ارتباطات شخصی و حرفه ای به یکدیگر کمک می کنند .

در بازاریابی شبکه ای شما هر دوی اینها را انجام می دهید یعنی : هم به تبادل اطلاعات می پردازید و هم ارتباطات شخصی و حرفه ای خود را گسترش می دهید . هرچند در این بیزینس نظام شبکه ای به شکلی رسمی بنا می شود ، یعنی :

- از طریق پاداش دادن به شما به سبب تبادل اطلاعاتی که منجر به فروش محصول می شود ؛
- و از طریق اختیار دادن به شما برای ساختن یک سازمان فروش شبکه ای به کمک ارتباطات شخصی و حرفه ای و همچنین کسب درآمد از طریق تلاش های موفقیت آمیز شبکه همکارانتان .

### بازاریابی

به تمامی فعالیت های خلاقانه ای که انجام می گیرد تا یک فروشنده ، محصولی را به یک خریدار عرضه کند ، بازاریابی می گویند . به بیان ساده ، بازاریابی در بهترین حالتش ، ارائه پیشنهادی است که افراد نتوانند آن را رد کنند .

بازاریابی سنتی ، شامل تبلیغات ، توزیع و ترفیع فروش است . اما در بازاریابی شبکه ای ، مستقیماً از طریق بازاریابی شفاهی تک به تک و شخصی ، به همه اهداف بازاریابی خود ، نائل می شویم .

در بازاریابی شبکه ای ، بیشتر ابزار تبلیغاتی را که فروشندگان مستقل ، از آنها استفاده می کنند ، خود شرکت فراهم می سازد و همچنین به آنها آموزش می دهد که چه کاری باید انجام دهند ، اما این که این ابزار چگونه ارائه یا استفاده شوند دقیقاً به برنامه ای مربوط می شود که هر فرد برای ساختن بیزینس خودش دارد !

در این کار ، شما دو چیز را بازاریابی می کنید و پیشنهاد می دهید :

## Untitled

محصول ( یا خدمات )

- فرصت بیزینس

در بازاریابی شبکه ای می توانید با خرید محصولات به قیمت عمده فروشی و فروش دوباره آنها به قیمت خرده فروشی و استفاده از سود ناشی از تفاوت این دو قیمت ، درآمد کسب کنید . خرده فروشی را معمولاً پول حاضر و آماده می دانند ، به همین دلیل بازاریابی شبکه ای یک بیزینس نقدی است . یعنی شما برای خرید محصولاتتان از شرکت ، نقد پرداخت می کنید ، و پرداخت مشتریانتان به شما نیز به صورت نقدی است .

اگر بتوانید فرصت بیزینستان را نیز ، به طور موفقیت آمیزی بازاریابی کنید - یعنی همکاران جدیدی در سازمان فروشتان عضو شوند - قادر خواهید بود از فروش افرادی که خودتان آنها را ثبت نام نموده ، مدیریت کرده و آموزش داده اید هم ، درآمدی به صورت کارمزد کسب کنید .  
فروش

همة بیزینس ها باید چیزی بفروشند . درست همان گونه که بازاریابی ، ایجاد و ارائه یک پیشنهاد است ، فروش هم ، تکمیل موفقیت آمیز یک معامله است . در بازاریابی شبکه ای تا زمانی که فرایند فروش کامل نشده است ، هیچ کس ، پولی در نمی آورد . بنابراین فروش ، عاملی حیاتی در موفقیت شرکت بازاریابی شبکه ای و همچنین اعضای مستقل آن محسوب می شود . شرکت های بازاریابی شبکه ای ، این روش بی نظیر را به منظور دستیابی به دو هدف اصلی فروش ، بر می گزینند :

- رساندن پیامشان به مصرف کنندگانی که دسترسی به آنها از طریق تبلیغات یا دیگر روش ها احتمالاً میسر نیست

- معرفی محصولات یا خدمات و فرصت ها به آن دسته از مصرف کنندگانی که بجز این طریق، از راه دیگری اطلاعی کسب نمی کنند .

تتها با دستیابی به این دو نتیجه است که شرکت قادر خواهد بود به هدف فروش نائل آید . حال شاید شما با کلمه ( فروش ) ، چندان راحت نباشید . اگر چنین است ، لطفاً کمی به این سؤالات فکر کنید :

- اگر واعظان و معلّمان ، فروشنده نیستند ، پس چه هستند ؟

- آیا تاکنون توسط فردی متقاعد شده اید : که چیز خاصی را برای شام ، صرف کنید .... یا نمایش تلویزیونی خاصی را ببینید ..... یا به مهمانی بروید ..... یا به قطعه خاصی از یک موسیقی گوش دهید و یا کتاب خاصی را بخوانید ..... ؟

- آیا تاکنون کودکی را که در کابوشش گرگی را زیر تختش دیده و از خواب پریده است ، آرام کرده اید ؟ به او اطمینان می دهید که چیزی نیست و هر چه دیده فقط یک خواب بوده است .... آیا این نمی تواند یک فروش باشد ؟

- آیا چیز ارزشمندی دارید که کسی به شما فروخته باشد ؟

- آیا ازدواج کرده اید ؟

## Untitled

از یک دیدگاه بیشتر زندگی – و بیشتر چیزهایی که بر ایمان ارزشمند بوده و حتی بدانها عشق می ورزیم – به نوعی از طریق فروش برای ما فراهم شده است .

در بازاریابی شبکه ای ، فروش ، فرایند خلق روابط سازنده ای است که بر پایه تبادل ارزش بنا شده است ؛ خواه ، آن ارزش با خرید محصولات کسب شود و یا با پیوستن به فرصت بیزینسستان به دست آید .

در بازاریابی شبکه ای ، فروش آموزشی فرد به فرد به بهترین نحو ، جواب می دهد . این شیوه فروش ، ارائه یک انتخاب آگاهانه به مشتریان و همکاران بالقوه بیزینس است . در واقع ، امروزه مشتریان خواستار چنین انتخاب آگاهانه ای هستند . آنها دیگر با هیاهو و سر و صداهای گذشته قانع نمی شوند .

در اینجا آنچه را که پل زین پیلزر مؤلف کتاب ثروت بیکران در مصاحبه اخیرش با مجله آنلاین بیان کرده است می آوریم : امروزه بازاریابی شبکه ای ، از نظر آموزش مصرف کنندگان در مورد محصولات و خدمات جدید ، بیشترین قابلیت را نسبت به هر نوآوری دیگری در بازاریابی ، از خود نشان می دهد.

این برای شما بدین معناست که افراد ، بیش از پیش برای یادگیری و آگاهی در مورد محصولات و خدمات جدیدی که نیاز دارند و هنوز چیزی در موردشان نمی دانند ، به شما ، به عنوان یک فروشنده بازاریابی شبکه ای روی می آورند . پرواضح است که این نوع از فروش آموزشی که در این بیزینس انجام می شود بسیار قدرتمند است !

شیوه فروشی که مردم از آن شکایت دارند ، فروش زورکی و اغراق آمیزی افراد کلاهبردار است ؛ افرادی که پول ما را می گیرند ، اما در عوض ارزشی معادل آن را به ما بر نمی گردانند . این شیوه فروش ، اساساً در بازاریابی شبکه ای جواب نمی دهد . چون این کار ، بیزینسی است مردمی که بر اساس صداقت و روابط شخصی سالم ، استوار است . همان طور که می دانیم هر رابطه ساختگی و بر مبنای فریبکاری ، سرانجام ، محکوم به شکست است . پس اگر در بازاریابی شبکه ای هم ، از آن نوع فروش زورکی که در بالا توصیف شد ، استفاده شود ، این بیزینس هم ، محکوم به شکست خواهد بود و آنگاه از یکی از بی نظیرترین مزایای آن یعنی امکان کسب درآمد مستمر محروم خواهیم شد !

راز ثروتمندان

درآمد مستمر ، مشابه درآمد حق تألیف – همچون در آمد یک نویسنده ، آهنگ ساز ، ترانه سرا یا مخترع – و یا درآمد ناشی از سرمایه گذاری در سهام یا املاک و مستغلات است .

- یک نویسنده یا آهنگ ساز یک بار کتاب یا آهنگی را خلق می کند ، سپس از هر جلد از آن کتاب که فروخته شود یا هر زمان که آن آهنگ از رادیو ، پخش شود یا به صورت نوار کاست یا سی دی فروخته شود ، درصد کمی را به عنوان درآمد کسب می کند .

- یک مخترع ، دستگاهی را اختراع می کند و سپس هر زمان که یکی از آن دستگاه فروخته شود ، درصد کمی از بهای فروش به او می رسد .

- یک سرمایه گذار نیز سهم یا ملکی را خریداری کرده ، سپس سود آن سرمایه گذاری یا اجاره

## Untitled

بهای آن ملک را دریافت می کند .

در هر کدام از این موارد ، شخص ، زمان یا سرمایه اولیه اش – یا هر دو – را سرمایه گذاری می کند و سپس راحت می نیشند و در تمام مدت زمانی که آن محصول یا سرمایه گذاری وجود دارد ، درآمد مستمر ناشی از فروش های مکرر ، سود سهام ، اجاره بهای ملک یا ... را دریافت می کند . شخصی که دارای درآمد مستمر است ، با اطمینان از اینکه درآمدها ادامه خواهد داشت ، می تواند واقعاً پای خود را از مشغله های بیزینسش بیرون بکشد .

در بازاریابی شبکه ای نیز نمونه های بی شماری از افرادی وجود دارند که برای مدتی طولانی از مشغله های بیزینسشان دور بوده ولی به هنگام بازگشت ، دریافتند که درآمدها واقعاً افزایش یافته است !

درآمد مستمر ، رازی است که ثروتمندان جهان ، قرن هاست از آن آگاهند و آن را به عنوان یک راز ، حفظ کرده اند .

ثروتمندان ، لازم نیست نگران باشند .... ! چرا که اگر شما از چنان استعدادی برخوردار نباشید که بتوانید یک کتاب پر فروش ، یک آلبوم موسیقی موفق یا یک تله موش بهتر ، بیافرینید و یا سرمایه اضافی برای سرمایه گذاری در سهام موفق یا املاک رو به ترقی نداشته باشید ، دیگر هیچ شانس واقعی برای کسب درآمد مستمر نخواهید داشت .

اما اکنون این فرصت ، مهیاست . بازاریابی شبکه ای ، هر کسی ، حتی فردی با امکانات معمولی را قادر می سازد تا بیزینسی را بنا کند که در آمد مستمر پایداری تولید نماید ؛ در آمدی که ثروتمندان از آن بهره مندند .

اگر محصول یا خدماتی که ارائه می دهید ، مصرفی بوده و از بهای مناسبی برخوردار باشد به گونه ای که سال ها تعداد قابل توجهی از مردم ، آن را پیوسته بخرند و مصرف کنند ، آنگاه بازاریابی شبکه ای درآمد مستمر را برایتان به ارمغان می آورد . همچنین اگر محصول یا خدماتی که عرضه می کنید ، بادوام و ماندنی – یعنی غیر مصرفی – باشد اما شرکت شما ، جریان مداومی از محصولاتی جدید و با کیفیت عالی را تولید کند که برای مصرف کنندگان ، ارزشمند بوده و همواره خواهان آن باشند ، آنگاه باز هم بازاریابی شبکه ای می تواند در سال های آینده درآمد مستمری برایتان فراهم کند .

با محصولاتی مناسب و شرکتی موفق در پشتیبانی از بیزینس ، این امکان برای شما به عنوان یک عضو مستقل فروش ، وجود دارد که در آمد مستمر مداومی برای خود ایجاد کنید – در آمدی که تا مدت ها پس از تکمیل تلاش های اولیه تان برای خلق آن ، به شما پرداخت می شود – و این امکان نیز حقیقتاً وجود دارد که برای باقی عمرتان هم ادامه داشته باشد . اگر از نظر ارزش دارایی به درآمدها مستمر بنگرید ، جنبه منحصر به فرد دیگری از آن برایتان روشن خواهد شد .

از خودتان بپرسید ، چه مقدار پول نیاز است که در بانک بگذارید یا در سهام و مستغلات ، سرمایه گذاری کنید تا در آمد مداوم و مطمئنی معادل مثلاً 5000 دلار در ماه داشته باشید ؟ با نرخ های بهره امروزی ، داشتن این در آمد ، به سرمایه ای تقریباً معادل هفتصد و پنجاه هزار دلار ، نیاز دارد .



## Untitled

اگر شما ، به عنوان یک بازاریاب شبکه ای ، ماهانه 7000 دلار یا بیشتر ، درآمد داشته باشید – که به صورت تمام وقت و حتی ، تنها پس از چند سال ، کاملاً دست یافتنی است – آنگاه تقریباً از هر جهت مثل یک میلیونر زندگی خواهید کرد ! با این تفاوت که شما مثل میلیونر ها زندگی می کنید ، بدون اینکه لازم باشد واقعاً یک میلیون دلار در آمد داشته باشد . همچنین از همهٔ مسؤلیت ها و دردهایی که میلیونر بودن به همراه دارد فارغ خواهید بود ! شاید هم اکنون آرزو دارید بدانید که فرایند کسب در آمد در بازاریابی شبکه ای ، دقیقاً به چه شکل است ؟ حالا توضیح می دهیم .

چگونه در بازاریابی شبکه ای ، پول در می آورید ؟  
برای مثال ، بیایید یک فرصت بیزینس شبکه ای را در نظر بگیریم که یک محصول مصرفی خوراکی ، برای کاهش وزن تولید می کند . البته واقعیت این است که چه محصول شما مصرفی یا غیر مصرفی ( مثل کالاهای آموزشی یا الکترونیکی ) و یا خدماتی ( مثل خدمات مالی یا خدمات مخابراتی ) باشد ، باز هم اصول ایجاد یک سازمان فروش بازاریابی شبکه ای در همه موارد کاملاً یکسان است . بیایید برای درک بهتر این موضوع ، فرض کنیم که شما تمامی این محصولات را از طریق بیزینس بازاریابی شبکه ای تان ، ارائه می دهید .

گام اول : خودتان از محصولات ، استفاده کنید .  
بهترین مشتری خودتان باشید . با محصولی که واقعاً ارزشمند بوده و نتایج مورد نظر شما را برآورده می سازد ، این کار باید آسان باشد ، موافق نیستید ؟  
بیایید فرض کنیم شما هر ماه 50 دلار به قیمت عمده فروشی بابت خرید محصولات می پردازید . بازار یاب های شبکه ای ، محصولات را برای استفاده شخصی و همچنین خرده فروشی به دیگران ، از شرکت هایشان با تخفیف می خرند . هنگامی که یاد گرفتید چگونه خودتان از محصولات استفاده کنید ، آن وقت خیلی ساده بروید و دو نفر را پیدا کنید که علاقه مند به بهره مندی از همان مزایایی هستند که شما با خرید محصولات به آنها رسیدید و سپس محصولات را به آنها بفروشید . و این ، گام دوم است .  
گام دوم : محصولات را معرفی کنید

حالا شما دو مشتری خرده دارید . و از قضا این افراد احتمالاً غریبه هایی نیستند که شما برای فروش به آنها ، مجبور باشید تعدادی تماسی تلفنی سرد پر زحمت با آنها داشته باشید ؛ بلکه افرادی هستند که پیشاپیش آنها را می شناسید . آنها دو نفر از اعضای خانواده تان ، دوستانتان ، یا همکارانتان هستند که محصولات را به آنها معرفی کرده اید . چرا که می دانستید آنها از محصولات ، خوششان آمده و از آنها استفاده خواهند کرد . این کار را دقیقاً شبیه این است که بخواهید یک رستوران جدید معرفی کنید ، یا فیلم سینمایی جدیدی که اخیراً دیده اید و از آن خوشتان آمده ، به افرادی معرفی کنید ، که هنوز آنها را ندیده اند .  
پیش از یافتن آن دو نفری که برای امتحان کردن محصولات ، به اندازه کافی انگیزه داشته باشند ، شاید شما محصولاتتان را به شش نفر و یا حتی بیشتر ، معرفی کرده باشید . از این لحاظ در

## Untitled

بازاریابی شبکه ای ، هر چه محصولاتتان را به افراد بیشتری معرفی کنید ، افراد بیشتری هم هستند که آنها را از شما بخرند .

و اما یک نکته بسیار مهم دیگر را نیز در نظر داشته باشید : هر محصول یک شرکت بازاریابی شبکه ای قانونی ، با تضمین باز پرداخت یک ماهه پول ، همراه است . و این مسلماً به نفع شما و همچنین به نفع خریداران شماست : هرگاه محصولاتتان را به کسی می فروشید ، ابداً جای هیچ نگرانی نیست . اگر آنها به هر دلیلی محصولاتتان را نپسندیدند یا اگر به نتایج مثبتی که وعده داده بودید نرسیدند – حتی پس از 28 یا 29 روز استفاده از محصول – می توانید با اطمینان از این که شرکت شما ، پولتان را به طور کامل باز می گرداند ، پول آنها را پس بدهید . هیچ کس ، هیچ گاه ضرر نمی کند . آیا فروشگاه ، داروخانه یا سوپر مارکت محلی شما ، چنین ضمانتی ارائه می دهند ؟

خوب ، حالا شما دو مشتری خرده دارید که همان کاری را می کنند که شما انجام می دهید : یعنی ماهیانه 50 دلار محصول به قیمت عمده فروشی می خرند . مادامی که محصولات ، کارکرد مطلوبی دارند – و البته محصولات خوب ، این گونه هستند – شما پایه بیزینسی را با فروش ماهیانه 150 دلار بنیان نهاده اید .

حالا ، نوبت گام سوم است ، که خیلی ساده عبارت است از آموزش دادن به دیگران برای اینکه کاری را انجام دهند که قبلاً خودتان انجام داده اید .

گام سوم : حمایت کردن

در گام سوم ، سه نفر را پیدا می کنید که مثل خود شما مشتاقند تا پول بیشتری به دست آورند ، البته از طریق بیزینس پاره وقتی که می تواند در آمد مستمر پایداری هم ایجاد کند . این بار هم ، نیازی به صحبت با غریبه ها نیست . گفتگوهای معرفی فرصت کاری را با افرادی انجام دهید که آنها را از قبل می شناسید . شاید اینجا هم ، مانند معرفی محصولاتتان ، مجبور باشید با تعدادی از افراد صحبت کنید تا اینکه سه نفر جواب مثبت دهند و بخواهند این بیزینس را با شما انجام دهند .

یادتان هست در آغاز این کتاب ، برای بث و جیم چه اتفاقی افتاد ؟

هنگامی که سه نفری را که می خواهند بیزینس شبکه ای خودشان را بنا کنند ، یافتید ، صرفاً آن چیزی را به آنها آموزش دهید که به تازگی یاد گرفته اید چگونه انجام دهید : یعنی هر ماه برای استفاده شخصی ، 50 دلار از محصولات را خریداری کنند ؛ و از طریق معرفی کردن شفاهی و فردی به افرادی که از قبل می شناسند ، دو نفر مشتری خرده بیابند که همان کار را انجام دهند . انجام این کار به همان اندازه که برای شما آسان بود برای آنها نیز

آسان خواهد بود . در بازاریابی شبکه ای ، فرایند عضو گیری یا ثبت نام همکاران جدید را در سازمان فروش حمایت کردن می نامند . اکنون ، شما فرمولی هر چند ساده ، اما پر قدرت و سه مرحله ای برای انجام موفقیت آمیز این بیزینس دارید :

- خودتان از محصولات استفاده کنید .

- محصولات را به دیگران معرفی کنید .

## Untitled

- از همکارانتان در سازمان فروش خود ، حمایت کنید تا همان کار را انجام دهند .  
و به یاد داشته باشید ، زمانی که فردی را به سازمانتان وارد می کنید ، او نیز رئیس و مدیر عامل  
بیزینس خودش است ، همانطور که شما رئیس بیزینس خودتان هستید . این دست آورد ، به راستی  
پیشرفتی هوشمندانه در سیستم اقتصاد آزاد محسوب می شود !  
به فرایند راه اندازی بیزینس شما برگردیم .

حال اگر سه نفر همکار جدیدتان همان کاری را بکنند که شما انجام داده اید ، یک فروش کل 600  
دلار در ماه خواهید داشت : 150 دلار خودتان به اضافه 150 دلار از فروش هر کدام از آن سه  
نفر .

باز هم ، صرفاً به آنها همان کاری را یاد بدهید که خودتان اخیراً یاد گرفته اید چگونه انجام دهید :  
و آن این است که به آنها نشان دهید که هر کدام چگونه می توانند ماهانه یک حجم فروش 600  
دلاری ایجاد کنند .

هنگامی که سه نفر همکاران هر یک به فروش ماهانه 600 دلار رسیدند - به این دلیل که شما  
به طور جدی با آنها کار کرده اید و به آنها آموزش داده اید که چگونه این کار را انجام دهند - شما  
و سازمان شبکه ای تانماهانه یک فروش کل 1950 دلاری خواهید داشت ؛ فروش 600 دلاری  
هر کدام از آنها که روی هم می شود 1800 دلار ، به اضافه 150 دلار شما . و حال ، باز هم به  
آنها آموزش خواهید داد که این کار ( یعنی فروش 1950 دلاری ) را چگونه انجام دهند . به یاد  
داشته باشید ، همه آنچه تاکنون انجام می دادید این بود که به همکارانتان آموزش دهید کاری را  
انجام دهند که خودتان از قبل می دانستید آن را چگونه انجام دهید. تکثیر کردن ، تمام آن چیزی  
است که شما در بازاریابی شبکه ای همیشه باید انجام دهید ؛ چرا که این بیزینس ، بر اساس فعالیت  
ساده و قابل تکثیر شما پایه گذاری می شود .

در سطح بعدی ، فروش شما و گروهتان جمعاً به 6000 دلار در ماه می رسد و یکبار دیگر ، باز  
هم پس از دستیابی به این سطح ، به افرادتان یاد می دهید که چگونه دقیقاً همین کار را انجام دهند .  
ضمناً حجم فروش ماهانه 6000 دلار ، در اکثر طرح های درآمدی شرکت های شبکه ای ، شما  
را به مرتبه های راهبری ، ارتقاء خواهد داد . به این معنا که از حالا ، به سبب فروشتان به شما  
پورسانت بیشتری پرداخت می شود و همچنین پاداش های فوق العاده ای از قبیل کمک هزینه خرید  
ماشین ، مخارج سفر و درآمد تشویقی بیشتری به شما اعطا می گردد. در سطح بعدی ، فروش شما  
و افرادتان بیش از 18,000 دلار خواهد شد ، و پس از آن به بالای 50,000 دلار و به همین  
ترتیب .... آیا می توانید تصور کنید تا کجا پیش می رود ؟

کل فروش شبکه شما

گام اول : استفاده کردن .

50 دلار از محصولات را برای استفاده شخصی بخرید .

## Untitled

\$50

گام دوم : معرفی کردن .  
2 نفر بیابید که همان کاری را بکنند که شما به تازگی انجام داده اید .

$$2 \times 50 \$ = \$100$$

\$150

گام سوم : حمایت کردن .  
سه نفر بیابید که همان کاری را بکنند که شما به تازگی انجام داده اید .

$$3 \times 150 \$ = \$450$$

\$600

به آن سه نفر کمک کنید تا همان کاری را بکنند که شما به تازگی انجام داده اید .

$$3 \times 600 \$ = \$1800$$

\$1950

به آن سه نفر کمک کنید تا همان کاری را بکنند که شما به تازگی انجام داده اید .

$$3 \times 1950 \$ = \$5850$$

\$6000

به آن سه نفر کمک کنید تا همان کاری را بکنند که شما به تازگی انجام داده اید .

$$3 \times 6000 \$ = \$18,000$$

\$150,18

به آن سه نفر کمک کنید تا همان کاری را بکنند که شما به تازگی انجام داده اید .

$$3 \times 150,18 \$ = \$450,54$$

## Untitled

\$600, 54

به آن سه نفر کمک کنید تا همان کاری را بکنند که شما به تازگی انجام داده اید ....

000

000

خوب ، حالا بیایید مثل جیم ( در ابتدای کتاب ) ، یک راست برویم سر اصل مطلب : این همه میزان فروش ، با در آمد شخصی شما چه ارتباطی پیدا می کند ؟  
اکثر طرح های در آمدی شرکت های بازاریابی شبکه ای ، بین 5 تا 10 درصد از فروش ماهانه شما و گروهتان را به صورت کارمزد به شما پرداخت می کنند . پس با فروش ماهانه 000,50 دلار به قیمت عمده فروشی ، شما می توانید ماهانه 2500 تا 5000 دلار ، یا سالانه 30 , 000 تا 000,60 دلار ، در آمد داشته باشید .

برای یک کار پاره وقت ، رقم بدی نیست . کاری که تنها ، بر این اساس بنا شده که هر فرد ، کاری را انجام دهد که از عهده هر کسی بر می آید : یعنی صرفاً مصرف ماهانه 50 دلار از محصولات با کیفیت و نیز پیدا کردن فقط دو نفر دیگر که همین کار را انجام دهند .  
لحظه ای به این دو نکته توجه کنید :

- می توانید تصور کنید که اینچنین محصول با ارزش و بی نظیری برای ارائه داشته باشید ، اما با وجود آن تاکنون فقط آن را به دو نفر معرفی کرده باشید؟! توجه دارید که در مثال اخیر ، تعداد کل افرادی که شما محصول را به آنها معرفی کردید ، فقط دو نفر بودند .

- می توانید تصور کنید که محصولی داشته باشید که آنچنان نتایج فوق العاده ای برایتان در پی داشته که هم اکنون نسبت به گذشته ، هم احساس بهتری دارید و هم بسیار بهتر به نظر می سید ؛ اما هیچ کس متوجه این موضوع نشده باشد؟! یا حتی هیچ کس به این فکر نیافتاده باشد که از شما سؤال کند که دارید چه کار می کنید؟!

راستش را بخواهید ، برای اینکه فقط دو نفر- و نه بیشتر- از محصولاتتان خریدار شوند مجبورید خیلی تلاش کنید تا آنها را از همه پنهان کنید!! و همین طور ، یک فرصت کسب درآمد سالانه 30 , 000 تا 000,60 دلار یا بیشتر ، از یک بیزینس خانگی پاره وقت که در آن ، تنها کاری که باید انجام داد این است که چیز ساده ای را یاد بگیرید ، خودتان آن را انجام دهید ، و سپس فقط به سه نفر دیگر نشان دهید که چگونه دقیقاً همان کار را انجام دهند . خوب، این واقعاً عالی است ، اما سعی کنید به جز آن سه نفر ، کسی از کارتان خبر دار نشود!!

## Untitled

گام بعدی در تکامل اقتصاد آزاد

خوب حالا چرا مردم ، به جای اینکه محصولات را از یک مغازه خرده فروشی یا از طریق یک کاتالوگ سفارش پستی ، بخرند ، از شما یا یک بازاریاب شبکه ای دیگر می خزند ؟ سؤال خوبی است . برای پاسخ ، بیایید به کتاب پر فروش گزارش پایکرن نوشته فیث پایکرن مراجعه کنیم - خانمی که برای شرکت های فورچون 500 گرایش های مصرفی عمده ای را پیش بینی می کند که آینده دنیای بیزینس را رقم می زنند .

اگر با اصطلاح کاکونینگ آشنا نیستید ، بدانید که خانم پایکرن این اصطلاح را ابداع کرده تا گرایش مصرفی عمده مردمی را توصیف کند که ترجیح می دهند تا در خانه امن و آرامشان بمانند ، غذا برایشان آورده شود ، به جای رفتن به سینما ، ویدئو تماشا کنند ، بیزینس های خانگی راه اندازی کنند ، و .....

او می گوید : خانه ، جایگاه مراکز خرید آینده خواهد بود . همه اعضای خانواده قادر خواهند بود از یک محل خریداری کنند . به جای رفتن به فروشگاه ، فروشگاه به خانه ما می آید ، فرقی نمی کند که محصول ، چقدر غیر عادی باشد یا هر چند وقت یک بار بدان احتیاج شود . روی صفحات کامپیوتر یا تلویزیون ، می توانیم از آخرین مدها و محصولات جدید ، خبردار شویم ، یا همان علایق قدیمی مان را سفارش دهیم .

همان طور که می دانیم امروزه خرید کردن ، دست و پاگیر و ناکارآمد شده است . انگار ، مراکز فروش به گرایش های مردم اصلاً توجهی ندارند . فروشگاه های بسیار بزرگ پی برده اند که دیگر ممکن نیست برای تمامی مشتریان ، همه چیز باشند . امروزه مراکز خرید به موجودات غول آسایی تبدیل شده اند . آگهی های فروش و کاتالوگ های سفارش پستی امروزی که احتمالاً جایی در خانه روی هم تلنبار شده تا شاید کسی نگاهی به آنها بیندازد و آنها را دور بریزد دیگر از دور خارج شده اند . زیرا کلی کاغذ باطله ایجاد می کنند . به علاوه ، اداره پست هم بسیار ناکارآمد شده و هزینه های پستی هم خیلی گران است به طوری که دیگر نمی توان به ارسال آنها از طریق پست ، ادامه داد .

تحول مشتری محور آینده در زمینه روش های توزیع ، خواهد بود . خرید مستقیم از تولید کننده ، یعنی دور زدن همه خرده فروشان ، بدون هیچ واسطه ای و بدون وقفه ای در مسیر توزیع . در این میان تنها چیزی که خانم پایکرن بدان اشاره نکرده است ، نکته ای است که کارشناسان بازاریابی بدان پی برده اند اینکه : در خرید یک محصول یا خدمات جدید ، 95 درصد از تصمیم گیری ، بر مبنای توصیه شخصی یک دوست یا همکار انجام می گیرد . می دانید ، مردم دیگر به مؤسسات بزرگ و تبلیغاتشان اعتماد نمی کنند . آنها به همدیگر اعتماد دارند . به همین دلیل ، همان گونه که خانم پایکرن ادعا می کند ، به جای رفتن به فروشگاه ، فروشگاه به خانه ما می آید . حتی خجالتی ترین فردی که می شناسید ، وقتی قصد دارد ماشین جدیدی بخرد ، یک راست می رود سراغ یک غریبه در پارکینگ و بعد از سلام و احوالپرسی می گوید : نظرتون راجع به فلان و بهمان چیه ؟ این کاری است که ما همیشه انجام می دهیم .

## Untitled

آنچه در بازاریابی شبکه ای برای شما امکان پذیر است  
آیا می توانید درک کنید که بازاریابی شبکه ای ، چقدر قدرتمند و استثنایی است ؟  
بازاریابی شبکه ای ، سریع ترین روش در جهان برای توسعه یک بیزینس نوپا است ! این چنین  
است که آن را گام بعدی در تکامل اقتصاد آزاد می نامند .  
اینجا فقط اسامی تعدادی از شرکت های بین المللی و صاحب نام از میان شرکت های فورچون  
500 ، بورس نیویورک و حتی برترین های داو جونز را می آوریم که هم اکنون از بازاریابی  
شبکه ای استفاده می کنند ؛

چون شاهد قدرت فروش و بازاریابی آن هستند و چون می دانند که آینده شان به آن وابسته است .

- ژیلت
- کولگیت - پالمولیو
- اسپرینت
- ام .سی . آی
- ای . تی . آند . تی
- فولر برانش
- ام وی
- فایر استون
- رکسال
- اوون
- پرایمریکا
- آی . بی . ام
- جی . ام
- تویوتا
- سرویس مَستِر

و .....

اما همان طور که گفتیم ، مردم به ویژه به مؤسّسات بزرگ ، دیگر اطمینان نمی کنند . ما به  
یکدیگر اعتماد داریم . در پایان ، داستان واقعی افرادی را برایتان بازگو می کنیم که تجربیات  
شخصی شان ، قانع کننده ترین دلیل برای تشویق شماست تا به شکلی جدی به دنبال کار در  
بازاریابی شبکه ای باشید .

تامی تامپسون به دنبال بیزینسی از آن خودش نبود . راستش را بخواهید ، اصلاً نمی خواست کار  
کند ، اما مجبور بود . شوهرش ریک ، در ارتش خدمت می کرد . آنها با حداقل درآمد ، زندگی  
می کردند و هر چه در می آوردند خرج خورد و خوراک و اجاره می شد . بچه سومشان چیس ،  
فقط پنج ماه داشت .

تامی در یک اداره بیمه ، کار می کرد . او هر صبح با آه و ناله ، سرکار می رفت .

## Untitled

تامی می گوید: در اداره، همه، وزنشان بالای 200 پوند بود. ما تمام روز فقط اونجا می نشستیم و دونات می خوردیم. هر چند هر چیزی را امتحان کرده بود؛ اما انگار فرقی نمی کرد چون اصلاً نمی توانست وزنش را کم کند. چاق، خسته، افسرده و کاملاً آس و پاس بود. کاملاً آس و پاس ترجمه عبارت **Just over Broke** است که به عقیده تامی، کلمه **JOB** (شغل) خلاصه شده آن است!

روزی، یکی از مشتریان اداره آمده بود تا حق بیمه اش را پرداخت کند. لباس های آزاد و متناسبش توجه تامی را جلب کرد. تامی از آن زن - که اسمش جوزت بود - پرسید، او چه کار کرده که لاغر شده است، و جوزت هم یک دسته بروشور روی میز تامی انداخت و گفت: اگر بین این ها چیزی نظرت را جلب کرد، با من تماس بگیر.

قبل از اینکه جوزت به ملاقات بعدی اش برسد، تامی به تلفن ماشینش زنگ زد و گفت: همین حالا، برگرد اینجا. هر چی باشه، من می خوامش. تنها دو روز پس از آن که تامی از محصولات جوزت استفاده کرده بود، دیگر زنان همکارش در اداره در مورد تغییراتی که در ظاهر تامی رخ داده بود، صحبت می کردند. آنها نیز همان محصولات را می خواستند. و تامی قبل از آن که خبر دار شود، وارد بیزینس خودش شده بود! او می گوید: بازار محصولات، خوب گرفت. نمی دانستم چه اتفاقی داشت می افتاد. ظرف سه هفته، سود من از خرده فروشی محصولات، بیشتر از درآمدی شد که از فروش بیمه به دست می آوردم!

بیزینس جدید تامی، وی را قادر ساخت تا در کمتر از یک ماه، اداره بیمه را ترک کند. با موفقیت وی، شوهرش ریک نیز توانست ارتش را رها کند و به او در بیزینس شبکه ای شان ملحق شود. امروز، ریک و تامی یک درآمد سالیانه 6 رقمی دارند. تامی می گوید: نمی توانم تصور کنم چیز دیگری هم باشد که بتوانم همین حالا انجامش دهم تا برای من همان رضایت درآمد، آزادی، شادی و لذتی را داشته باشد که هم اکنون بازاریابی شبکه ای برایم دارد.

زنان بسیار زیادی هستند که هم اکنون در کاری مشغول و گرفتارند که آنها را از خانه، جایی که قلب و روحشان در آنجاست، دور نگه داشته است. آنها باید دست به کار شوند و بازاریابی شبکه ای مسلماً بهترین نقطه شروع است.

جیم کازرت، هنوز هم صبح ها ساعت 30: 4 بیدار می شود - یک عادت به جای مانده از روزهایی که به عنوان ماهیگر بازاری کار می کرد. هر چند این روزها دیگر مجبور نیست سر کار برود. چرا که در آمد مستمر ناشی از بیزینس بازاریابی شبکه ای اش حدوداً 150,000 دلار در ماه است! او این کار را در کمال سهولت انجام می دهد، چرا که عاشق آن است. جیمی می گوید: محک مهمی وجود دارد که مشخص می کند، آیا شما واقعاً از کارتان احساس خوشحالی و رضایت می کنید یا نه. کافی است به این سؤال پاسخ دهید که: اگر توانایی مالی داشتیم و نیازی هم، به پول نداشتیم، حاضر بودم این کار را مجانی انجام دهم؟ پاسخ من این است: یقیناً! من عاشق این کارم!



## Untitled

با این که زندگی او و خانواده اش از نظر مالی تأمین است؛ اما مانند بسیاری از راهبران موفق در بازاریابی شبکه ای، همچنان سخت کار می کند. خودش در این باره می گوید: چندان عجیب نیست. من فقط دارم خیلی جدی، بازی می کنم. چون این کار، یک بیزینس نشاط آور است. در سر تا سر دنیا، این تنها بیزینسی است که من می شناسم که در آن شما می توانید به میان مردم بروید و به آنها کمک کنید تا به آنچه دوست دارند، برسند..... و همچنین شرایط زندگی شان را بهبود ببخشند..... و در این بین، شما هم به همه چیزهایی که تاکنون رؤیایش را داشته اید و حتی بیشتر از آن برسید.

جیم می گوید در این بیزینس، قدرت بسیاری زیادی نهفته است. استفاده اهرمی فقط یکی از جنبه های آن است. در هر حرفه دیگری تنها به واسطه تلاش های شخصی خودتان، به شما پول پرداخت می شود - هر چند، گاهی اوقات، ممکن است، پول خوبی هم به شما داده شود. اما لم کار در نکته ای است که جان پل گتی آن را این گونه بیان می کند: من ترجیح می دهم تا از یک درصد از تلاش های صد نفر بهره مند شوم به جای این که از صد درصد تلاش های خودم استفاده کنم. ایجاد یک سازمان فروش بازاریابی شبکه ای، هر یک از ما را قادر به انجام این کار می کند. مثل آن است که به جای این که خانواده ای با یک یا دو جریان درآمد زایی باشید، خانواده ای با 500 یا 5000 جریان درآمدزایی باشید..... و این باورنکردنی است!

جیم، این طور صحبتش را تمام می کند: واضح است که برای آزادی ام ارزش زیادی قائلم؛ اما باید به شما بگویم، این بی نظیرترین احساس در جهان است که شما مسؤول ایجاد آزادی برای دیگران نیز باشید - و هر چه زندگی های بیشتری را تحت تأثیر قرار دهید، احساس شگفت انگیزتری به شما دست می دهد.

زمانی که جرج رویز برای اولین بار وارد بازاریابی شبکه ای شد، ورشکسته و آس و پاس بود. ماشینش ضبط شده بود، و برای خرید محصولات در سه ماهه اول فعالیتش، ناچار شده بود. مایکروویو و تلویزیونش را بفروشد و از یکی از همکاران جدیدش نیز پول قرض کند. او می گوید: حقیقتاً، در آن زمان، پول برای من یک معضل نبود. هنگامی که متعهد شده اید، پول، دیگر مسأله ای نیست. بزرگترین معضل من این بود که نمی دانستم بیزینس بازاریابی شبکه ای چگونه کار می کند.

به همین دلیل، جرج، به یک دوره آموزشی فشرده رفت تا هر چه می توانست درباره این بیزینس، یاد بگیرد. همه کتاب هایی را که به دستش می رسید، می خواند و هر نواری که می توانست، تهیه می کرد و گوش می داد. او می گوید: حتی اگر تنها یک ایده را فرا بگیرید، همان ایده به تنهایی می تواند هزینه همه کتاب ها و نواریتان را جبران کند.

علاوه بر این، حامیان جرج، فعالانه با او همکاری می کردند تا او را در ساختن بیزینسش کمک کنند. او می گوید: گر چه مشغول کاری برای خودتان هستید، اما همه کارها را خودتان به تنهای انجام نمی دهید. این، یکی از ویژگی های منحصر به فرد بازاریابی شبکه ای است. هر چند جرج سال گذشته فقط 000,50 دلار درآمد داشت؛ اما پول، آن چیزی نیست که او در

## Untitled

مورد بیزینس موفقش ، بیش از همه بدان اهمیت بدهد . او توضیح می دهد که : این آزادی است که ارزش دارد ، و تنها ، زمانی که خودتان شخصاً آن را تجربه کرده باشید ، درک خواهید کرد که بازاریابی شبکه ای واقعاً چیست .

تابستان گذشته ، دو دخترم می خواستند بروند سافت بال بازی کنند . به همین دلیل ، یک روز دوشنبه صبح ، آنها را برای تمرین به زمین بازی بردم . پسر شش ساله ام نیز با ما آمد . به اطراف زمین نگاهی انداخت و از من پرسید : بابا ، پس بقیه کجا هستند ؟ به او گفتم : خوب ، سر کارند . و اینجا بود که پی بردم چه آزادی فوق العاده ای دارم که می توانم همراه خانواده ام باشم و همان طور که می خواهم زندگی کنم . آزادی مهمترین چیزی است که این حرفه ، برای شما به ارمغان می آورد .

ده سال پیش ، ژان رو ، تازه داشت از شر یک طلاق بسیار پُر در دسر خلاص می شد . اگرچه توانسته بود سرپرستی سه فرزندانش را به عهده بگیرد ، اما با 000,100 دلار صورت حساب قانونی ، روبرو بود و نمی دانست که چطور می خواهد آنها را بپردازد . ژان می گوید : می دانستم که نمی توانم به یک شغل معمولی ، دل خوش کنم . چرا که اولاً خیلی بدهکار بودم و در ثانی ، اهداف زیادی در سر داشتم . مثلاً می خواستم بچه هایم را به مدرسه خصوصی بفرستم . برای پسرم یک یونیفرم بیسبال بخرم ، و همچنین می خواستم سارا یک جفت کفش ورنی سیاه و یک پالتو پوست سفید کوچولو داشته باشد .

ژان ، برای اداره پست ، کار می کرد . در ضمن شیرینی پزی هم می کرد . هر چند از پخت و پز متنفر بود . او می گوید : همه جور کاری انجام می دادم ، هر کاری . در آن زمان بود که به بازاریابی شبکه ای برخورد . ظرف هشت ماه ، به همه آن اهداف اولیه و حتی خیلی بیشتر از آنها هم دست یافت . او می گوید : بیش از هر چیز دیگری در این دنیا ، نیاز داشتم که 100,000 دلار در یک سال در بیاورم ، و روزی که فهمیدم یک میلیون دلار از کارم در آورده ام ، شوکه شدم ، کاملاً شوکه شدم !

ژان حالا یک راهبر بزرگ در بازاریابی شبکه ای است . او از بزرگترین رهبران سود آور شرکتش است . سالانه 200,000 دلار در می آورد و در پی کسب یک میلیون دلار بعدی اش است . ژان می گوید : در هیچ جایی به غیر از آمریکا و با هیچ چیزی به جز بازاریابی شبکه ای ، نمی توانستم این شانس را داشته باشم - خصوصاً به عنوان یک زن - تا سالی 000,200 دلار یا بیشتر ، درآمد کسب کنم .

و با این که پول ، همه چیز نیست ، با وجود این ، اختیاری را به شما می دهد تا آزادانه پیشرفت کنید . استقلال مالی ، آرامشی عظیم برای من داشته است .

بازاریابی شبکه ای مرا قادر ساخته است تا بر زندگی هزاران زن تأثیر بگذارم . این باعث سربلندی من است که توانسته ام سدها را بشکنم و مشعلی به مردم بدهم تا با آن رؤیاهایشان را برافروزند و بلند پروازی هایشان را به منصه ظهور برسانند ، و دیگر به متوسط بودن رضایت ندهند .

## Untitled

باب والر ، کارشناس بازاریابی و همچنین کارشناس ارشد بانکداری و امور مالی است . او هفت سال ، همزمان رئیس یک بانک پس انداز و یک بانک سرمایه گذاری مسکن بود . باب می گوید : پس از 16 سال فعالیت در بیزینس بانکداری و دستیابی به همه اهداف شغلی ام ، پی بردم که حتی به عنوان یک رئیس و مدیر عامل ، هنوز هم ، آسیب پذیر ، وابسته به دیگران، در هراس از ناظران مالیاتی و .... هستم ! به همین دلیل ، استقلال مالی واقعی چیزی بود که بیش از همه ، به دنبالش بودم .

باب اعتراف می کند که ابتدا ، تصور کلی ام راجع به بازاریابی شبکه ای ، منفی بود . فکر می کردم یک طرح هر می یا چیزی شبیه مهمانی خانگی است . احساس خوبی نسبت به هیچ یک از آن دو نداشتم . به همین دلیل ، به طور جدی شروع به بررسی آن کردم .

او می گوید : با توجه به زمینه کاری ام ، باید با فن بازاریابی و فروش ، احساس راحتی می کردم ، به علاوه ، به عنوان یک بانکدار ، این حرفه را مانند هر سرمایه گذاری مالی دیگری می دیدم – یعنی ارزیابی خطرها و در مقابل ، برآورد سودها . نتیجه این شد که شیفته مفهوم بازاریابی شبکه ای شدم .

باب خیلی زود یک در آمد ماهانه پنج رقمی برای خود ایجاد کرد . او می گوید : بسیار بیشتر از آن چیزی که تاکنون در بانک ( با همه سود آوریش به دست آورده بودم ، پول در آوردم . می توانم به مردم کاملاً اطمینان دهم که بازاریابی شبکه ای ، اهدافشان را عملی خواهد کرد، و – اگر آموزش پذیر بوده ، آرزویی داشته و به کل کار ، متعهد باشند – به هر سطحی از موفقیت که برای خود در نظر گرفته اند ، دست خواهند یافت . تنها چیزی که نمی توانم در موردش به آنها اطمینان دهم این است که این روند ، چقدر طول می کشد .

باب می گوید : می دانید ، حقیقت این است که فقط کسانی در بازاریابی شبکه ای موفق نمی شوند که دست از کار می کشند . آیا هیچ شغل و حرفه دیگری را سراغ دارید که اگر فقط دل به کار داده و خوب به آن بچسبید ، در آن موفق شوید ؟

این کتاب کوچک باحکایت یک انسان شروع شد و با پنج حکایت از مردان و زنان خارق العاده ای که زندگی های بسیار موفقی را سپری می کنند . به پایان رسید . فقط به دلیل که به بازاریابی شبکه ای ، پیوستند .

تنها چیزی که حالا جایش خالی است ..... حکایت شماست