

به نام قسمتی بخش

دایره اول

اصول و مبانی تکثیر صحیح در
بازاریابی شبکه‌ای

رندی گیج

ترجمه و تلخیص نادیب تدبیری رودی


بهارساز

گنج، زندی، راندی، گاج،
 دایره اول: اصول و مبانی تکثیر صحیح در بازاریابی شبکه‌ای / نویسنده زندی
 گنج، ترجمه و تلخیص ادیب تدبیری رودی.
 تهران، بهار سبز، ۱۳۹۵.
 ۷۸ ص. ۱۲/۵ × ۲۱/۵ م.م.
 ۹۷۸-۶۰۰-۸۱۲۴-۲۲-۱

فایا
 Making the first circle work : the foundation for duplication in network
 ۲۰۱۱, marketing

اصول و مبانی تکثیر صحیح در بازاریابی شبکه‌ای.
 بازاریابی چندسطحی
 Multilevel marketing
 تدبیری رودی، ادیب، ۱۳۹۹، مترجم
 HF۵۲۱۵/۱۲۶/۹۶، ۲۱۳۹۵
 ۶۵۸/۸۷۲
 ۲۳۸۱۶۹۶

سرشناس
 عنوان و نام پدیدآور
 مشخصات نشر
 مشخصات ظاهری
 شابک
 وضعیت فهرست نویسی
 یادداشت، عنوان اصلی

عنوان دیگر
 موضوع
 موضوع
 شناسه افزوده
 زده بندی کنگره
 زده بندی دیویی
 شماره کتابشناسی ملی



دایره اول

اصول و مبانی تکثیر صحیح در بازاریابی شبکه‌ای

نویسنده: زندی گنج

ترجمه و تلخیص: ادیب تدبیری رودی

ناظر چاپ و مشاور: اکبر محسنی

طراح جلد: محمود آرامسته نسب

صفحه آرا: محسن شجاعی

امور فنی: شهیر

نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۵

شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه

لیتوگرافی: صاحب

چاپ و صحافی: گنج شایگان

قیمت: ۵۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۱۲۴-۲۲-۱

تهران، خیابان دکتر شریعتی، رویروی ایستگاه متروی قلهک،

کوچه شهید سرافراز، پلاک ۴، واحد ۱

تلفکس: ۳-۲۲۶۲۲۹۰۱؛ کد پستی: ۱۹۴۱۹۳۳۵۸۴

پست الکترونیک: info@baharesabz.ir

آدرس سایت و فروشگاه اینترنتی: www.baharesabz.com

حق چاپ محفوظ است.

فهرست

۷	سخن مترجم
۱۱	مقدمه نویسنده
	فصل ۱
۱۵	تکثیر از کجا شروع میشود؟
	فصل ۲
۱۹	قدرت ذهن
	فصل ۳
۲۷	کار درست را انجام دهید
	فصل ۴
۳۱	حجم فروشتان را بالا ببرید
	فصل ۵
۳۷	کاری کنید باران بیارد

فصل ۶

۴۱ ریشه اصلی را آبیاری کنید

فصل ۷

۴۵ وقت بلیط فروشی است

فصل ۸

۵۳ ساختن زویدادهای بزرگ

فصل ۹

۶۱ مراقب گودال ها باشید

فصل ۱۰

۶۹ قبیله را رهبری کنید

سخن مترجم

به شما دوست عزیز تبریک می‌گویم که پای به یکی از فوق العاده ترین تجارت های دنیا یعنی بازاریابی شبکه ای گذاشته اید. بدون شک ورود به این تجارت یکی از بهترین و تاثیرگذارترین تصمیمات زندگی شما خواهد بود. حتما تاکنون به درکندسی از پتانسیل های این صنعت و تاثیرات آن بر روی شرایط اقتصادی و فرهنگی اجتماع رسیده اید و ایمان دارید که این تجارت می تواند شما را به لحاظ اقتصادی به سطح دلخواهتان برساند. اما یکی از چالش های اساسی در مسیر کار شما در بازاریابی شبکه ای زمانی ایجاد می شود که تعداد افراد سازمانتان بیش از سه یا چهار نفر می شود. آنگاه که افراد سازمان از یک الگوی رفتاری منظم تبعیت نمی کنند، تاثیرپذیری کافی را از شما ندارند و در یک کلام، آنگونه که شما دوست دارید کار نمی کنند. به جرات می گویم، نتورکری را سراغ ندارم که با این چالش مواجه نشده باشد. بله، بازاریابی شبکه ای کار با انسانهاست و انسانها موجوداتی بامنش، رفتار، شخصیت و سلیقه های مختلف هستند و قراردادن آنها در یک

چارچوب رفتاری یکسان غیرممکن به نظر می‌رسد. خود من با درک این نیاز واقعی در سازمان خودم به جستجوی پاسخی برای بسیاری از پرسش‌هایم در این زمینه پرداختم و یکی از بهترین منابعی که توانستم از آن استفاده کنم همین کتاب بود. من می‌دانستم که به دنبال چه مفهومی می‌گردم؛ تکثیر!

یکی از بزرگترین اهرم‌هایی که ما در بازاریابی شبکه‌ای در اختیار داریم تکثیر و همانندسازی است. پس باید بدانیم که چگونه از این اهرم در راستای ساختن تجارت خود استفاده کرده و سازمانی قدرتمند را رهبری کنیم. باید بدانیم که تنها و تنها ابزار قابل کنترل ما برای ایجاد یک تکثیر قدرتمند در سازمان ما خودمان هستیم. در واقع تصور کنید بخواهید تمام آب یک چشمه را رنگی کنید، قطعاً تنها راهی که می‌توانید این کار را بکنید اضافه کردن رنگ در سرچشمه است. و سرچشمه تغییرات موثر در سازمان شما همان دایره اولی است که نام "شما" در آن نوشته شده است.

رندی گیج به یقین یکی از بهترین رهبران بازاریابی شبکه‌ای در دنیا می‌باشد که سال‌های زیادی از عمر خود را صرف این تجارت و گسترش آموزش‌های اساسی آن در سرتاسر جهان کرده است. کتاب‌های وی در تمامی مسایل مربوط به این تجارت همواره می‌توانند به عنوان مرجعی معتبر و تاثیرگذار مورد استفاده قرار گیرند. پس با ذهن باز آماده پذیرش نگرش‌ها و آموزش‌های اساسی برای ساختن تکثیر در سازمانتان باشید. در انتها از لیدر بانگرش و نویسنده قدرتمند نتورک،

نیما طبری فرد عزیز که افتخار بازنگری و تصحیح این کتاب را به من دادند، کمال تشکر را دارم. بی شک حضور افرادی چون ایشان میتواند سبب رشد و اقتدار روزافزون این صنعت زیبا در کشور عزیزمان باشد.

mikhanam.com

