



چرا تتورک مارکتینگ را توصیفه می کنیم

تتورک مارکتینگ برای کسانی
که از زندگیشان چیزهای
بیشتری می خواهند
مزایای بسیاری دارد.

رابرت
کیوساکی

دونالد
ترامپ



تهیه شده در تیم جهانی وسترن در استان همدان



به کانال رسمی ما در تلگرام بپیوندید

@NetworkPak

Western BUT ✓



نتورک مارکتینگ: صنعتی برای آنهایی که می خواهند زندگی خود را تغییر دهند

اگر در ربعهای E یا S باشید و بخواهید تغییر کنید چه می شود؟ اگر بخواهید در ربع B باشید چه؟ آموزشهایی که شما را برای آن ربع آماده کند، کجا خواهید یافت؟ من بیزینس نتورک مارکتینگ را توصیه می کنم. من این صنعت را به کسانی که می خواهند تغییر کنند و تمرینات مهارتی و رفتاری لازم برای موفقیت در ربع B را کسب کنند، توصیه می کنم.

کارآفرینی و ساختن یک بیزینس ربع B، یکی از دشوارترین چالشهایی است که یک شخص می تواند گرفتار آن شود. دلیل اینکه افراد بیشتری در ربعهای E و S هستند این است که زندگی در این دو ربع از ربع B آسانتر است. مگر نشنیده اید که: «اگر آسون بود، همه انجامش میدادن».

باید یاد بگیریم که چطور بر شک خود، کم رویی و ترس از رد شدن و نه شنیدن غلبه کنیم و نیز پیاموزم که چگونه بعد از شکست خوردن بلند شوم و ادامه دهم. اینها بعضی از خصایصی هستند که یک نفر باید در خود رشد دهد در صورتی که می خواهد در یک بیزینس ربع B موفق شود؛ چه یک بیزینس نتورک مارکتینگ باشد، چه فرانسیز و چه شرکتی که خود فرد تأسیس می کند.

یکی از مهارتهای شخصی لازم برای هر بیزینس ربع B راهبری است. آیا میتوانی بر ترس خود فایز آیی و دیگران را هم وادار به این مهم کنی تا کار را به انجام رسانی؟ این مهارتی است که نیروی دریایی به من آموخت. به عنوان یک افسر نیروی دریایی، ضروری بود که دیگران را به جنگ واداریم حتی اگر همه ما از مرگ وحشت زده بودیم.

برای عده ای از شما که شاید با کتابهای قبلی من آشنا نباشند

در چهارراه نقدینگی پدر پولدار، دومین کتاب از سری کتابهای پدر پولدار، در مورد اینکه چرا عده ای از افراد ساده تر از دیگران به ثروت می رسند صحبت کردم.

چهارراه نقدینگی پدر پولدار برای کسانی که می خواهند زندگی شان را تغییر دهند مهمترین کتاب من است. بعضی از اصطلاحاتی که اینجا به کار می رود به حروف این چهارراه اشاره دارد:



E: کارمندان

S: صاحبان بیزینس های کوچک، خویش

فرمایان و متخصصین

B: صاحبان بیزینس های بزرگ مثل دونالد ترامپ

I: سرمایه گذاران

چرا نتورک مارکتینگ؟

اولین بار که در مورد نتورک مارکتینگ چیزی شنیدم، مخالف آن بودم اما وقتی که به دور از تعصب به آن نگاه کردم؛ مزایایی را دیدم که اندک بیزینسهای دیگری آنها را داشتند. موفقیت طولانی مدت در زندگی بازتاب آموزش، تجربه زندگی و شخصیت شماست. بسیاری از شرکتهای نتورک مارکتینگ تمرینات پیشرفت شخصی را در این حیطه های کلیدی مهیا می کنند.

بیشتر مدارس افراد را برای ربعهای E و S آماده می کنند که فوق العاده است البته در صورتی که بخواهید در این ربعها زندگی کنید. بیشتر دوره های MBA دانشجویان را برای پستیایی با درآمد بالا در دنیای شرکتهای به عنوان یک E (کارمند) آماده می کنند نه یک B (صاحب بیزینس بزرگ).



چرا نتورک مارکتینگ؟

پاسخ دونالد ترامپ

بازاریابی (Marketing) ابزاری قدرتمند است و نتورک مارکتینگ می تواند این قدرت را افزایش دهد؛ البته در صورتی که شخصاً با انگیزه باشید. به بیان ساده، فرض کنید آژانس تبلیغاتی را از سیستم فروش یک محصول حذف کنید. در اینصورت کار بازاریابی و تبلیغات آن را خودتان باید انجام دهید کار بزرگی است اما شدنی است به شرطی که به اندازه کافی مشتاق باشید تا کاری را برای خودتان شروع کنید و روی پای خودتان بایستید و قدرت و انگیزش را در بالاترین سطح خود نگه دارید. به روح ماجراجویی نیاز دارد که لازمه اش تمرکز و پشتکار است. من نتورک مارکتینگ را به کسانی که از انگیزه بالایی برخوردار نیستند، توصیه نمیکنم. جنبه مهم دیگر نتورک مارکتینگ این است که ذاتاً اجتماعی است پس اگر شخصی اجتماعی و خونگرم نیستید بنظر من باید برای انتخاب آن بیشتر فکر کنید. لازمه این کار خونگرمی و معاشرت پذیری است. درست مانند تبلیغات، اگر محصول فوق العاده ای نداشته باشید



هیچ شانس هم در رقابت تبلیغاتی نخواهید داشت. همچنین به یاد داشته باشید که اگر میخواهید توزیع کننده شوید، قانوناً برای ادعایان در مورد محصول، شرکت و فرصتهای موجود، مسئولید. اما مهم تر از همه اینها مطمئن شوید که محصولات ارزش انرژی و زمانی که وقف میکنید را دارند. در غیر این صورت شدیداً دارید آب در هاون می کویید هنگام صحبت درباره نتورک مارکتینگ، رابرت (کیوساکی) بر اهمیت خروج از محدوده راحتی (منطقه امن) تأکید می کند. همچنین می گوید که به خودتان زمان کافی بدهید. اینها نکات خوبی

برای توجه هستند. موافقم که تواناییهای راهبری برای موفقیت ضروری اند. قطعاً باید مسئولیت پذیر باشید و نگرستان این باشد که: "من می توانم".

مانند هر کار دیگری، قبل از شروع، هر چیزی را که میتوانید بشناسید. نتورک مارکتینگ خود را به عنوان یک روش درآمدزایی عملی و ارزشمند اثبات کرده است، و چالشهایش می تواند برایتان کاملاً به اندازه باشد. مثالهایی قابل توجه از موفقیتها وجود دارد که به دنبال پشتکار، اشتیاق و ترکیب درست محصول و موقعیت سنجی حاصل شده اند. مانند بسیاری از کارهای دیگر، موضوعات آشکار و پنهانی وجود دارد اما موفقیت، یک راز سر به مهر نیست و این در مورد نتورک مارکتینگ هم به همان اندازه صدق میکند.

بسیاری از مردم از گروههای آزمایش خبر دارند، ابزاری که آژانسهای تبلیغاتی بکار می گیرند. وقتی که یک محصول جدید را امتحان می کنند، به مناطق مختلف می روند و از مردم عادی می خواهند که

محصول جدید را مصرف کرده و درباره آن نظر بدهند. هنگام تصمیم گیری در مورد یک محصول، خیلی خوب است که از ایده گروه آزمایش استفاده کنید. این که شما یک محصول را دوست دارید به این معنی نیست که بقیه هم دوستش دارند. یافتن یک وجه مشترک برای تقاضای محصول مهم است. نظر من در مورد نتورک مارکتینگ این است که تحقیقات خود را انجام دهید و تا می توانید به محصولاتان توجه کنید. اشتیاق راستین، شکست ناپذیر است، و در اینصورت شانس موفقیت با شما خواهد بود.

که من در یک بیزینس یا سرمایه گذاری به دنبال آنها هستم. این مشخصه ها عبارتند از:

۱. اهرم سازی: آیا می توانم دیگران را آموزش دهم تا برای من کار کنند؟
۲. کنترل: آیا سیستم محافظت شده ی متعلق به خودم دارم؟
۳. خلاقیت: آیا بیزینس به من اجازه میدهد تا خلاق باشم و شیوه ها و استعدادهای خویش را رشد دهم؟
۴. بسط پذیری: آیا بیزینس من میتواند بطور نامحدود رشد کند؟
۵. پیش بینی پذیری: در صورتی که آنچه را لازم است انجام دهم، آیا درآمد قابل پیش بینی است؟ اگر موفق باشم و بیزینسم را همواره توسعه دهم، آیا درآمد هم همراه سختکوشی و موفقیتم رشد خواهد کرد؟

من افراد زیادی از ربع S را می بینم، متخصصین یا صاحبان بیزینس های کوچک، که می خواهند کار خود را گسترش دهند اما فاقد مهارتهای راهبری هستند. هیچ کس نمی خواهد از آنها پیروی کند. یا کارمندان به راهبر خود اعتماد نمی کنند یا راهبر کارمندان را برنمی انگیزد تا خودشان را ارتقاء بخشند.

مجله Forbes، صاحب یک بیزینس بزرگ، یا همان صاحب یک بیزینس ربع B را فردی معرفی می کند که بیزینسی با بیش از ۵۰۰ کارمند را کنترل می کند. این تعریف، ضرورت مهارتهای راهبری را برای ربع B نشان می دهد.

کجا می توانید بیزینسی را بیابید که زمانش را برای آموزش، پیشرفت شخصی و ساختن بیزینس شما صرف کند؟ بیشتر بیزینسهای نتورک مارکتینگ اینگونه هستند.

نتورک مارکتینگ یک بیزینس ربع B است

ساختن یک بیزینس ربع B کار آسانی نیست. باید از خودتان پرسید: آیا آنچه را که لازم است، دارم؟ آیا مشتاقم که از محدوده امن خود خارج شوم؟ آیا مشتاقم تا کسی مرا راهبری کند و یاد بگیرم که چگونه راهبری کنم؟ آیا فرد ثروتمند درون من آماده فعالیت است؟ اگر جوابتان مثبت بود، به دنبال بیزینس نتورک مارکتینگ بگردید که آموزشهای فوق العاده ای داشته باشد. من تأکید کمتری بر محصولات یا طرح پاداش دهی (درآمد زایی) نسبت به برنامه آموزش و پیشرفت شخصی شرکت دارم. نتورک مارکتینگ یک بیزینس ربع B است چرا که مشخصه هایی دارد

آیا نتورک مارکتینگ یک طرح هرمی نیست؟

اغلب از من سؤال می شود که آیا نتورک مارکتینگ یک طرح هرمی است؟ جواب من این است که شرکتها در واقع طرحهای هرمی هستند. یک شرکت فقط یک نفر در رأس دارد، معمولاً مدیر ارشد یا همان CEO، و بقیه زیر او.

یک بیزینس نتورک مارکتینگ واقعی دقیقاً نقطه مقابل بیزینسهای مرسوم است. بیزینس نتورک مارکتینگ برای آوردن شما به رأس (بالا)، طراحی شده است نه نگه داشتن در قعر. یک بیزینس نتورک مارکتینگ واقعی، موفق نخواهد شد مگر اینکه افراد را به رأس بیاورد.

نکات اضافی که ارزش ذکر کردن دارند

۱. **معافیت های مالیاتی افزایش می یابد.** وقتی در کنار شغل عادیان و در اوقات فراغت یک بیزینس نتورک مارکتینگ بنا می کنید، از مزایای مالیاتی ثروتمندان بهره مند می شوید. فردی با یک بیزینس پاره وقت نسبت به یک کارمند می تواند از کسر مالیاتی بیشتری بهر مند شود. برای

مثال شاید از شر پرداخت مخارج اتومبیل، بنزین، بعضی خوراکیها و سرگرمیها خلاص شوید. مسلماً برای اطلاع از قوانین باید با حسابدار خود مشورت کنید و هزینه حسابدار شما هم شامل کسر مالیاتی می شود. به عبارت دیگر، دولت برای مشورت در مورد اینکه چگونه مالیات کمتری بدهید هم به شما معافیت مالیاتی می دهد.

۲. **افراد هم فکر خود را ملاقات کنید.** وقتی که من شروع کردم بسیاری از دوستان من در ربع E فکر کردند دیوانه شده ام. آنها نمی توانستند بفهمند چرا من شغل ثابت و درآمد همیشگی را نمی خواهم. پس یکی از مهمترین نکات درباره صاحب بیزینس B شدن این است که حتماً با دیگر افراد B دمخور باشید - و من می خواهم که شما هم یکی از B ها شوید.

۳. **به خودتان زمان بدهید:** موفقیت در هر یک از ربعها زمان بر است. درست همانطور که بالا رفتن از نردبان ترقی شرکتها به عنوان کارمند در ربع E یا تبدیل شدن به پزشک یا وکیل خبره در ربع S زمان می طلبد، موفقیت در ربع B نیز زمان و فداکاری نیاز دارد. سالها طول کشید تا من



دونالد ترامپ و رابرت کیوساکی نگرانند. نگرانی آنها این است که ثروتمندان ثروتمندتر می شوند اما آمریکا فقیرتر. دونالد و رابرت می خواهند شما هم ثروتمند شوید.

این مقاله برگزیده ای از کتاب جدید رابرت و دونالد است با نام "چرا ما می خواهیم شما ثروتمند شوید"

دونالد ترامپ، تعریف عینی داستان موفقیت آمریکایی است. یک فارغ التحصیل دانشکده مالی Wharton، که دستاوردهایش در زمینه معاملات املاک در آمریکا و سرتاسر دنیا بسیار معروف است. در میان آنها آسمانخراش معروف فیفث آونیو، برج ترامپ، حیابان پارک ترامپ، کلوب تاریخی Mar-a-Lago در پالم بیچ فلوریدا، و هتل بین المللی پالم ترامپ و برج در حال پیشرفت در دبی چشم نوازی می کنند. دونالد چهار تا زمین گلف دارد و یکی هم به زودی در اسکاتلند ایجاد می کند که این نشانگر عشق وی به این رشته ورزشی است. در ضمن، او به عنوان نامزد جایزه EMMY و تولید کننده نمایش تلویزیونی The Apprentice و نویسنده ۷ کتاب پرفروش، غولی رسانه ای هم به شمار می رود.

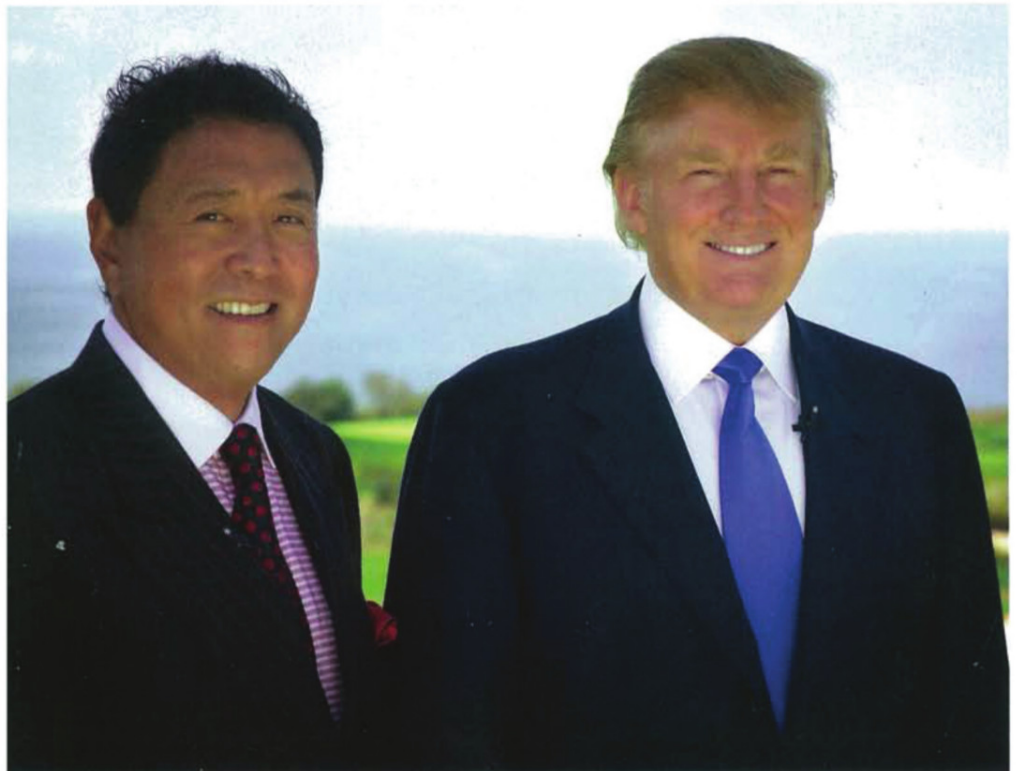
رابرت کیوساکی نویسنده کتاب "پدر پولدار پدر فقیر" کتاب پرفروش در سطح جهان، سرمایه گذار و کارآفرین متخصص در زمینه معدن و املاک، و آموزش دهنده ای است که دیدگاهش درباره پول و سرمایه گذاری در تقابل با دانسته های مرسوم است. پدر پولدار پدر فقیر در سال ۱۹۹۷ منتشر شد و حدود ۶ سال در صدر لیست پرفروشهای نیویورک تایمز قرار داشت. سری کتابهای پدر پولدار به ۴۶ زبان ترجمه شده و در ۹۷ کشور در دسترس است و حدود ۲۶ میلیون نسخه از آنها در جهان به فروش رسیده است و به لیست پرفروشرینها در آسیا، استرالیا، آمریکای جنوبی، مکزیک، آفریقای جنوبی و اروپا راه یافته است. او، تقریباً یک تنه، طرز تفکر دهها میلیون نفر در مورد پول را در سراسر جهان به چالش کشیده و تغییر داده است.

شروع کنید، به جای اینکه خودتان برای ساختن سیستمهای درونی یک شرکت جدید از نو تلاش کنید.

کلام آخر

بعد از کنار زدن تعصبات، در نهایت توانستم بعضی مزایای بی نظیر صنعت نتورک مارکتینگ را ببینم. مزایایی که این صنعت به کسانی پیشنهاد می دهد که چیز بیشتری از زندگیشان می خواهند. معمولاً شروع یک بیزینس نتورک مارکتینگ از راه اندازی یک بیزینس توسط خودتان، هزینه بسیار کمتری دارد.

یک بیزینس موفق ربع B ساختم. پس به خودتان زمان بدهید. من فکر می کنم برای یادگیری و تبدیل شدن به یک فرد ربع B حداقل ۵ سال زمان لازم است. ۴. شرکتهای نتورک مارکتینگ صبور هستند. یکی از زیباییهای نتورک مارکتینگ این است که حتی اگر موفق نباشید باز هم به شما مهلت می دهند. در دنیای شرکتهای، اگر برای ۶ ماه تا ۱ سال موفق نباشید، اغلب اخراجتان میکنند. در دنیای نتورک مارکتینگ، تا وقتی که تمایل به تخصیص زمان داشته باشید، بیشتر شرکتهای برای پیشرفتتان با شما کار می کنند. گذشته از این، می خواهند شما را به رأس برسانند. ۵. از سیستمی استفاده می کنید که قبلاً جواب داده. این سیستمها قبلاً امتحان خود را پس داده اند، طوری که به شما این امکان را می دهند که خیلی سریع کار خود را



تهیه شده در تیم جهانی وسترن در استان همدان