



خراسان رضوی

معاون املاک و اراضی آستان قدس رضوی:

منازل واقع در موقوفات آستان قدس سنددار می شود

در صفحه ۶ بخوانید



آتش نشانان بخش خصوصی در اعتراض به عدم رسیدگی به مشکلات خود تجمع کردند

شجاعان بلا تکلیف

با اختصاص اعتباری ۲۴ میلیارد تومانی انجام می شود:

اجرای ۱۹ پروژه
عمرانی مرزیعکاسی از بوستان
خورشید ممنوع نیست

در مراسم نکوداشت دکتر سعید مرتضوی مطرح شد:

هویت هر سرزمین به علما
و دانشمندان آن است

ورزش

خداداد: آن توپ قلب ۶۰ میلیون ایرانی بود

روزی که هنوز هم
خاص است!

بازیکن سابق تیم ملی فوتبال ایران گفت: بعد از گلی که به استرالیا زدم قاره آسیا سبک شد زیرا مردم ایران همه از شادمانی به هوا پریدند. ۸ آذر ۱۳۹۶ حماسه ملیورن و صعود تاریخی تیم ملی فوتبال ایران به جام جهانی ۱۹۹۸ فرانسه ۲۰ ساله می شود. خداداد عزیزی یا به قول جواد خیابانی غزال تیزیای فوتبال ایران مهم ترین گل زندگی اش را در آن بازی به ثمر رساند و ایرانیان در سراسر جهان را خوشحال کرد. با خداداد عزیزی در مورد حماسه ملیورن گفت و گویی به شرح زیر انجام دادیم.

نمایشگاه «آب»
مسئولان در خواب

آثار نقاشی ۶۰ نفر از نقاشان جوان و کهنه کار در نگارخانه پایتخت فرهنگی جهان اسلام به نمایش گذاشته شد

تعدادی از هنرجویان و هنرمندان کوشیده اند تا قطره بودن خویش را به اثبات برسانند و به همین منظور نمایشگاه گروهی و آثار نقاشی ۶۰ نفر از اساتید و هنرجویان موسسه فرهنگی هنری زنده یاد رضا صادقی زیر نظر استاد علی اکبر وطن پرست با عنوان «آب» در نگارخانه پایتخت فرهنگی جهان اسلام واقع در مجتمع فرهنگی هنری امام رضا (ع) برگزار شد. نکته قابل توجه در این نمایشگاه سن و سال هنرمندان بود و سه نسل از نوه، مادر و مادر بزرگ در کنار یکدیگر آثار خود را قرار دادند. به همین پیانه با استاد علی اکبر وطن پرست دقایقی به گفت و گو نشستیم.

لطفا خودتان را معرفی کنید و از هنرتان بگویید.

علی اکبر وطن پرست دانش آموخته هنرهای زیبا از تهران و بیروت هستم و در موسسه فرهنگی و هنری زنده یاد رضا صادقی ۲۰ سال فعالیت دارم. انتخاب این اسم برای موسسه به خاطر وجه تسمیه آن با مرحوم رضا صادقی برنده المپیادهای کامپیوتر و ریاضی است. او یکی از نوابغ مشهد بود و در نتیجه هدف اصلی ما انتخاب پرورش افراد خوش استعداد است تا بتوانیم از آن ها در نمایشگاه ها و مسابقات بعدی استفاده کنیم.

چرا اسم نمایشگاه را «آب» انتخاب کردید و چه حسی به این عنوان دارید؟

واژه «آب» اولین کلمه ای که نوشتیم کوتاه ولی پرمعنا و پرمفهوم است. همه معنای آن را می دانند و هر کسی از نگاه خود به آن نگاه می کند. منتها نگاه هر کسی متفاوت است یک نفر از دید شاعرانه می بیند، نفر دیگر اشاره به آیات خداوند دارد، و دیگری به آب از مبحث علمی نگاه می کند. ما از نگاه هنرمندان و نقاشان به موضوع آب نگاه کردیم. ۶۰ هنرمند در مقاطع مختلف سنی با هدف مشخص کار کردن و مدیریت آن کار آسان و ساده ای نیست.

CHOOSE YOUR FLAVOR
اولین جلاتریای شرق کشورمشهد - بلوار هاشمیه - میدان اول
۰۵۱ - ۳۸۸۴۷۸۰۰

WWW.FREDDO.IR



FREDDO.IR

شاید برخی کتابهای بلا استفاده ی ما آرزوی کودکی مشتاق علم باشد

فراخوان طرح

کتاب مباحث

اهدای کتابهای خواننده شده
به ویژه کتابهای درسی و کمک درسی
ارسال به روستاها و مناطق محروم

محل دریافت:

سازندگی حوزه ها و نواحی بسیج شهرستان ها



سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

دیدگاه جان میلتن فاک درباره بازاریابی شبکه ای



JOHN MILTON FOGG

چکیده: نگاهی ژرف، عمیق و قابل تحسین از معلمی با تجربه، نویسنده قوی و پژوهشگر آگاه درباره بازاریابی شبکه ای و کار در این کسب و کار که می توان آن را سرلوحه و خط مشی فکری قرار داد.

دیدگاه معنوی جان میلتن فاک درباره بازاریابی شبکه ای چند روز پیش با یکی از لیدرهای بازاریابی شبکه ای صحبت کوتاهی داشتیم در مورد آقای جان میلتن فاک و نظرات و صحبت های ایشان در رابطه با تعریف بازاریابی شبکه ای.

و اما یادآوری نگاه آقای جان میلتن فاک به عنوان یک نویسنده، پژوهشگر و معلم نتورک مارکتینگ با نزدیک به ۳۰ سال تجربه در جهان. هدفمان از نگارش این متن به هیچ عنوان تعریف و تمجید نیست، موضوع اینست که یادآوری کنیم قرار نیست آنچه که ما نمی پسندیم و به نفع ما نیست از دیگران هم دریغ نماییم. (این جمله جای بحث بسیار دارد. تصور باشید در کافه نتورک به آن خواهیم پرداخت) به هر صورت متن زیر بخشی از صحبت های آقای جان میلتن فاک در یکی از سمینارهایی است که در ماه گذشته در ایران برگزار کرده بودند.

دیدگاه معنوی جان میلتن فاک درباره بازاریابی شبکه ای درباره کسب و کار معنوی من به بازاریابی شبکه ای به عنوان کسب و کاری معنوی نگاه می کنم. این انتخاب من است. شما مجبور نیستید که آن را بپذیرید

روزنامه اقتصادی سیاسی و فرهنگی خراسان رضوی

Sobhe-emrooz.ir

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: حبیب یزدان پناه
جانشین مدیر مسئول: مجید خرمی

روابط عمومی و امور مشتریان: سازمان توزیع: ۳۷۲۹۰۲۵۶ - ۳۸۹۲۹۸۲۶
سازمان شهرستان ها: سازمان آگهی ها: ۳۷۲۹۶۴۵۷ - ۳۸۹۲۹۸۲۳

دفتر خراسان رضوی: آدرس: بولوار دانش آموز - دانش آموز ۳- پلاک ۴
تلفن: ۳۸۹۲۹۸۲۴ - ۳۸۹۲۹۸۲۵
تلفن: ۵۱ - ۳۸۹۲۳۴۵۱

مطالب درج شده در روزنامه الزاماً به معنای تایید محتوای آن نمی باشد.
روزنامه صبح امروز پذیرای مطالب و مقالات شما مخاطبان ارجمند می باشد.

sobhe.emrooz.news@gmail.com
www.sobhe-emrooz.ir

TELEGRAM: @SOBHEEMROOZ_KH

کسب رتبه ۳ پیکره نویسی و همچنین قرار گرفتن بین ۶ غرفه برتر نشریات محلی در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات کشور

چشم انتظار نظرات، پیشنهادات و انتقادات شما هستیم
سامانه پیام کوتاه: ۱۰۰۰۸۰۸۸۸

اسرا

مطلب آلوده به وهم و خیال، هرگز فروغ ندارد و دانش بی نور، علم نافع نیست و چنین اندیشه ای وسیله پیدایش وحدت نورانی نخواهد بود. عالمان و صاحب نظران مسئول گفتارهای دینی، اگر مشوب به تعصب، جاه طلبی و خودبینی بوده یا بشوند، مانع توافق مطلوب خواهند بود، زیرا در زیر هر جاهی، جاهی خسر شده است و درون هر چاهی غریب (کلما دخلت لعل لعنت اخنتا) بلند است و بی لعل، طلع نرفین برخاسته از خواسته های نفسانی، نور وحدت طلوع نخواهد کرد.

سروش هدایت ج ۴ ص ۸۹

درس از امام

امام هادی (ع) فرمودند:

هر که بر طریق خابرسنی محکم و استوار باشد، مصائب دنیا بر وی سبک آید، هر چه که تکه شود.

شعر روز

ای کاش گزینت مازهای کردی
بازور نماند پیرای کردی
از دست جوانی ام چو پروانه
پیری تو رنگ پیرای کردی

حافظ

دانشمند محقق اما کسب آگاهی اولین ابزار رساندن فروش به نتیجه است. آینده را نگاه نمی کنند (نداشتن هدف): یعنی فقط امروز امی ببینند. وضع مجموعه را در ۶ ماه یا یک سال آینده در نظر بگیرد. آینده شما بستگی به فعالیت های صحیحی دارد که امروز انجام می دهید. ۵ سال دیگر بالاخره می رسد چه امروز به فکرش باشید و چه نباشید. آینده به شما خیره شده است. شما میخواهید چه کار کنید؟ هدفمند باشید و تک تک چیزهایی را که می خواهید در لیست اهداف خود بنویسید. (این بخش بحث بسیار گسترده ای و نیاز به مشورت زیاد با لیدر هایتان دارد. مقالات متعددی در رابطه با هدف و هدف گذاری در این مرجع منتشر شده اما اطلاعات تکمیلی تر در روزهای آینده منتشر خواهد شد.) کسی که شکست می خورد بیش (نگرش) ندارد: موفقیت بیشتر ناشی از دیدگاه صحیح است تا توانایی. باید باور داشته باشید موفقیت حق شماست و می توانید. به افراد بدون بیش امید ننبدید. بدون بیش انسان از بین می رود. بیش انسان را برای رسیدن به موفقیت به تکاپو وامی دارد. بیش کاری که هر روز انجام میدهند را متنوع می کند. اگر می خواهید در کاری موفق بشوید اول مشخص کنید که هدفتان چیست و چه چیزی را هدف گرفته اید؟

چگونه بازاریابی چند سطحی را از بازاریابی تک سطحی تشخیص دهیم؟



مجوزی برای فعالیت قانونی در بازاریابی شبکه ای نمی باشد و برای فعالیت قانونی بازاریابی چند سطحی، حتما دریافت پروانه کسب بازاریابی شبکه ای از اتاق اصناف وزارت صنعت، معدن و تجارت ضروری است.

استفاده شخصی) پورسانت دریافت می کند.

۲. بازاریاب افراد دیگری را به عنوان بازاریاب به شرکت معرفی می کند و آنها را آموزش می دهد.
۳. بازاریاب از فروش افرادی که به عنوان بازاریاب آنها را به شرکت معرفی، آموزش و حمایت کرده است، پورسانت مجموعه ای یا پاداش دریافت می کند.
- با این اوصاف تفاوت این دو نوع بازاریابی کاملاً مشهود است و می توان گفت به مجرد اینکه بازاریاب، شخص دیگری را به عنوان بازاریاب به شرکت برای فروش محصولات معرفی می کند و درآمدی از قبیل آموزش و فروش آن شخص بدست آورد، این شیوه بازاریابی از تک سطحی خارج شده و چند سطحی تلقی می شود که برای فعالیت در این سیستم، شرکت نیاز به دریافت مجوز بازاریابی شبکه ای دارد.
- بنابراین تمامی شرکت هایی که ادعای فروش تک سطحی دارند، باید بدانند که در صورتی که در

چگونه شرکت بازاریابی چند سطحی را از بازاریابی تک سطحی تشخیص دهیم؟

۱. فرد فروشنده در این سیستم، توانایی جذب و عضویت بازاریاب جدید را ندارد (طبق بند ماده ۱ آئین نامه ماده ۸۷).
۲. پرداخت پورسانت و پاداش ناشی از تنها فروش شخصی است.
۳. در صورت ارجاع مصرف کننده نهایی برای ثبت نام در سایت شرکت، لازم است در فرم قرارداد پذیرش، شرط عدم دریافت پورسانت، بازاریابی و عضوگیری بیان گردد.
۴. هر گونه قرعه کشی یا اعطای جوایز صرفاً از محل اموال و فروش واقعی شرکت صورت می پذیرد.
۱. اما بازاریابی شبکه ای چگونه است؟
۱. بازاریاب بابت خرید کالا (خرده فروشی یا

به مجرد اینکه بازاریاب، شخص دیگری را به عنوان بازاریاب به شرکت برای فروش محصولات معرفی می کند و درآمدی از قبیل معرفی و فروش سطحی خارج شده و چند سطحی تلقی می شود. اخیراً با شرکت های بسیاری مواجه می شویم که ادعای فروش و جذب بازاریاب با پلن تک سطحی دارند و کار را به بازاریاب به صورتی معرفی می کنند که یک بازاریابی ساده و تک سطحی است که از فروش محصولات یا ارائه خدمات، پورسانتی دریافت می کنند. اما گاهی بعد از بررسی دقیق و کارشناسانه در پلن این شرکت ها و جزوه های آموزشی آنها، متوجه می شویم که این شرکت ها به صورت تک سطحی فعالیت نمی کنند و به دلیل اینکه پروانه کسب بازاریابی شبکه ای را از اتاق اصناف وزارت صنعت و معدن و تجارت دریافت نکرده اند، غیر قانونی می باشند و فعالیت آنها با مشکل مواجه می شود.

به سرمایه نقدی نیاز ندارد اما آنچه که سرمایه گذاری آن در این تجارت بسیار ضروری است، زمان، انرژی و اهم انسانی (ساخت شبکه فروش) است که همین سرمایه گذاری می تواند تا زمانی که فروش در شبکه انجام می شود برای ما بالاترین سطوح درآمدی همراه با آزادی زمانی را در پی داشته باشد.

بجای اینکه از ۱۰۰ درصد توان یک نفر استفاده کنیم بهتر است از ۱٪ توان ۱۰۰ نفر بهره مند شویم و این است مثالی از مفهوم اهم انسانی و رسیدن به آزادی زمانی و درآمدی.

اگر یک سازمان بزرگ با درآمدهای بزرگ می خواهد: باید بهای موفقیت در این کار را بپردازد که جدیت و تداوم است. باید محصولات و فرصت تجاری را به همه دوستان و اطرافیان معرفی کرده و جهت انجام این تجارت آنان را راهنمایی کنید و برای ساختن شبکه و سازمان فروش و رهبر شدن آموزش دهید و این کار زمان می برد.

خیلی ها هستند که تمرکز ندارند: تمام افراد موفق تمرکز دارند. قانون اول مبارزه می گوید که تمرکز همان قدرت است. فعالیت پاره وقت در بازاریابی شبکه ای نیازمند تمرکز و ذهنیتی تمام وقت است. همیشه به فکر تجارتان باشید.

خیلی ها فکر می کنند که حتماً باید این تجارت به صورت تمام وقت انجام داد تا بتوان از آن نتیجه گرفت. نمی توان این موضوع را رد کرد اما قابل پذیرش هم نیست که ما در مشاوره با حرف از شروع یک کار پاره

عوامل موفقیت در نتورک مارکتینگ

اطلاعات و تجارب به اعضای سازمانان آنها را راهنمایی نمایی تا خطاهای کمتری مرتکب شوند. فراموش نکنید شما معیار اصلی شبکه خودتان هستید و چه بخواهید و چه نخواهید روی آن شبکه نفوذ دارید.

خیلی مهم است اگر زیرمجموعه هایتان شما را منفی ببینند، این منفی و ناامید بودن شما به زیرمجموعه تان همانند سازی (duplicate) می شود و آنها هم زیر مجموعه هایتان را دو برابر نا امید می کنند. پس هر چیز منفی را به سمت بالا (بالاسری و معرف شما) و هر چیز مثبتی را به سمت پایین هدایت کنید.

این کار یک سیاست نیست بلکه یک اصل است. منظور مخفی کاری در سیستم نیست بلکه ترویج فرهنگ آموزش صحیح در رفتار و کردار است. پس سعی کنید نقش افراد مثبت را بازی نکنید، بلکه باید پذیرفت که این مورد یکی از اصول اصلی و قواعد فروش در شبکه های توزیع محسوب می شود. کسانی که برای آموزش دین در این تجارت وقت نمی گذارند:

برای موفق شدن در این رشته باید تمام اصول و چالش های آن را مطالعه نمود و راه هرچه درست تر انجام این تجارت را آموخت و هر چه بیشتر بدانید،

کار کردن در بازاریابی شبکه ای تلفیقی است از فروش و نگرشهای پیوسته به آن. این تجارت تافته جدا بافته از کسب و کار نیست. شیوه ای از معرفی، ارائه و عرضه محصولات توسط شرکتهای تولیدکننده یا سازمانهای توزیع کننده محصولات برای رساندن محصولاتی با کیفیت مطلوب و قیمت متناسب تر به دست مصرف کننده نهایی با هدف کم شدن هزینه ها و حذف واسطه ها است. این را در مقالات گذشته عرض کردیم به این خاطر که در خیلی از موارد به این موضوع برخوردیم که برخی از افراد تمام تمرکز خود را بر ارتقا و گسترش نگرشهای تیم خود گذاشته اند که این نمی تواند تمام ماجرا باشد.

تاکید داشتیم که در این تجارت افراد دارای اختیار بوده و خود تصمیم می گیرند که چه چیزی برای آنها بهتر است. در این میان فرد مشاور، راهبر یا به هر عنوان اسپانسر نقش انتقال دهنده آگاهی و رفع ابهامات را بر عهده دارد و میتواند با رفتار و کردار شایسته الگوی مناسبی برای اعضای سازمان فروش خود باشد.

منظورمان از پاراگراف بالا این نیست که تیم و اعضای آن باید رها شوند بلکه نگرش های آنها توسط راهبرانشان ساخته می شود. و با انتقال درست

در قرعه کشی فصلی تلویزیون LED برنده باشید!

ارائه دهنده دستگاه های:

کارتخوان بی سیم

کارتخوان شبکه ای

کارتخوان رایانه ای

کارتخوان موبایلی

فاناکارت

مجری خدمات پرداخت الکترونیکی

اطلاعات بیشتر و ثبت درخواست:

۰۵۱-۳۱۲۰۴

fanavacard.ir

روبروی چمران ۵ - جنب بانک مسکن مرکزی