



بازاریابی شبکه ای را چگونه شروع کنیم؟ آموزش جامع نتورک مارکتینگ ۱

لینک مقاله: <https://mlmarketing.ir/?p=163987>

نویسنده مقاله: سید علی اکبر موسوی

تاریخ انتشار مقاله: ۱۳۹۶/۰۱/۰۲

مجموعه آموزشی حاضر برای اولین بار به صورت اختصاصی توسط تیم تولید محتوای ام ال مارکتینگ در قالب کورس آموزشی ویژه تهیه شده و با احترام به تمامی عزیزان فعال در صنعت بازاریابی شبکه ای تقدیم می شود.

امیدواریم به کمک این مجموعه آموزشی، که حاصل سالها تجربه اندوزی و مطالعه در رابطه با صنعت بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) بوده، بتوانیم حامی خوبی برای زیباتر شدن هرچه بیشتر زندگی شما به واسطه تجارت بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) باشیم.

مباحث ارائه شده در این سری آموزش ها :

بخش اول:

- آشنایی با صنعت بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)
- شرکت های سالم بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) و ناسالم (هرمی)
- چرا شغل بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) پتانسیل بسیار بالایی برای رشد و موفقیت دارد ؟

بخش دوم:

- اصول نوشتن لیست افراد در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) چیست؟
- لیست افراد سرمایه اصلی شما در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)

بخش سوم:

- فروش چیست ؟
- چرا فروش ؟
- چگونگی فروش در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)؟

بخش چهارم:

- اصول دعوت به همکاری در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)

- دعوت به صورت مستقیم و غیر مستقیم

بخش پنجم:

- آداب حضور در جلسه معارفه (پرزنت) در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)

- آداب پس از پایان جلسه معارفه (پیگیری یا فالو) در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)

بخش ششم:

- مشاوره با حامیان در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)

- هدف فردا ، برنامه امروز (ویژن)

با ورود یا ثبت نام در کورس آموزشی ویژه ام ال مارکتینگ همراه ما باشید



بخش اول:

آشنایی با صنعت بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ):

اگر بخواهیم بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) را به زبانی بسیار ساده تعریف کنیم، می گوییم:

بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ)، روشی است برای تبلیغ و فروش محصولات، که در آن، تبلیغ و فروش کالا از طریق شبکه ای متصل به هم از مشتریان راضی آن محصولات صورت می پذیرد.

امروزه در دنیا روشهای مختلفی برای تبلیغات و در نتیجه عرضه کالاها در سطح بازار وجود دارد، تبلیغات از طریق صدا و سیما، بیلبورد، اس ام اس، ایمیل، پیراهن تیم های ورزشی و غیره. یکی از این روش ها که در حدود ۷۰ سال از پیدایش آن می گذرد، تبلیغ و فروش از طریق بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) می باشد.

طبق تحقیقات متخصصین، آمار نشان می دهد که تقریباً ۲۵٪ خریدهایی که افراد در طول زندگیشان انجام می دهند، تحت تاثیر تبلیغات متداول شرکت ها بوده (تلویزیون ، بیلبورد و غیره ...)، و ۷۵٪ از خریدهایی که تحت تاثیر صحبت های اطرافیان و یا مشورت گرفتن از دوستان و آشنایان افراد می باشد! (ترجیباً از افرادی که خود مشتری محصولی بوده اند).

در واقع تاثیر تبلیغات کلامی يك مشتری یا مصرف کننده راضی، ۳ برابر بیشتر از میلیاردها تومان تبلیغات دیگر، برای شرکت ها فروش ایجاد می کند. (توجه داشته باشید که از طرفی تمامی هزینه هایی که به شکل های سنتی برای تبلیغات صورت می گیرد، این ایراد را نیز برای شرکت ها دارند، که باید در ابتدا مبالغ زیادی پرداخت شود و امیدوار باشند تا در آینده نتیجه آن را ببینند و این مورد يك محسوب می شود).

از این رو در طول حدود ۷۰ سال گذشته که روش بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) در دنیا ایجاد شده، سالانه هزاران کمپانی در سطح جهان یا شیوه فروش به سبک بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) را به شیوه های قدیمی خود می افزایند و یا به طور کل فقط از این طریق محصولات خود را به بازار ارائه می کنند.

در واقع این شرکت ها به جای پرداخت هزینه های سنگین و نه چندان موثر تبلیغات سنتی، این هزینه ها را به شکل پاداش و پورسانت به مشتریان ارائه می نمایند که ایشان را تشویق کنند تا قسمتی از زمانشان را به معرفی و فروش محصولات آنها به اطرافیانشان اختصاص دهند.

در نتیجه بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) برای فروش محصولات کمپانی ها، روشی بسیار قدرتمند می باشد و از اینرو شرکت های بسیار بزرگی در جهان به این سبک فروش روی آورده اند (تویوتا، فیلیپس، جنرال موتورز، نوکیا و غیره).

طبق آمار « انجمن فروش مستقیم » در سال ۲۰۱۰ : شغل بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) ۲٪ از جمعیت آمریکا، ۲٪ مردم استرالیا، ۱٪ جمعیت بریتانیا، ۳٪ جمعیت ژاپن و ۴٪ جمعیت کانادا را به خود مشغول کرده است.

طبق آمار کمپانی Amway (قدیمی ترین کمپانی بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) جهان) در سال ۲۰۱۴ در بیش از یکصد کشور دنیا به طور رسمی سازمان فروش دارد. حجم فروش شرکت های بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) بین المللی در سال ۲۰۱۴ بیش از ۱۷۸ میلیارد دلار (تقریباً معادل ۶۴۰ هزار میلیارد تومان) بوده است (این در حالی است که فروش صنعت سینما در این سال ۸۰ میلیارد دلار بوده!).

لیست ۱۰ کشوری که بیشترین فروش را در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) داشته اند به صورت زیر طبقه بندی شده است (این لیست گویای این است که پیشرفته ترین کشورهای دنیا صنعت بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) را بسیار جدی حمایت می کنند):

رتبه	کشور	درآمد
۱	آمریکا	۲۹/۸ میلیارد دلار
۲	ژاپن	۲۳/۸ میلیارد دلار
۳	چین	۱۶/۳ میلیارد دلار
۴	کره	۱۲/۹ میلیارد دلار
۵	برزیل	۱۲ میلیارد دلار
۶	مکزیک	۶/۳ میلیارد دلار
۷	فرانسه	۵/۱ میلیارد دلار
۸	آلمان	۳/۷ میلیارد دلار
۹	روسیه	۳/۶ میلیارد دلار
۱۰	ایتالیا	۳/۴ میلیارد دلار



همچنین آمارها نشان می دهد ۷۴٪ از مردم آمریکا محصولات و خدمات مورد نیازشان را از طریق شرکت های بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) دریافت می کنند.

مجموع آمار و ارقام ارائه شده در بالا گویای رشد و اهمیت بسیار بالای صنعت بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) در جهان امروز می باشد.

شرکت های سالم بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) و ناسالم (هرمی) :

از آنجا که ممکن است بعضی از اطرافیان در برخورد با شما، این سوال در ذهنشان ایجاد شود که بین کار شما و کار شرکت هایی که در گذشته با ساختار هرمی و یا شبه بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) فعالیت می کردند چه تفاوتی وجود دارد که آنها غیر قانونی بوده ولی شرکت شما دارای مجوز می باشد!

در اینجا به صورت کلی تفاوت های اساسی شرکت های سالم نسبت به شرکت های ناسالم را برای شما توضیح می دهیم:

ناسالم	سالم
۱. عدم وجود مجوز	۱. دارای مجوز رسمی
۲. حق عضویت اجباری و یا خرید اجباری	۲. ثبت نام رایگان می باشد
۳. کالا : یا وجود نداشت و یا مصرفی و به قیمت نبود	۳. کالا: مصرفی و به قیمت مناسب
۴. افراد دو دسته اند ۱-۴. یا ضرر می کنند ۲-۴. یا سود می کنند (منبع سود از زیان دیگران می باشد)	۴. افراد دو دسته اند ۱-۴. یا فعالیتی نمی کنند (ضرری نمی کنند) ۲-۴. یا به صورت فردی و تیمی فروشی دارند که در این صورت سود می کنند (منبع سود از فروش کالا می باشد)

چرا شغل بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) پتانسیل بسیار بالایی برای رشد و موفقیت دارد؟

در اینجا دو دلیل را برای شما بیان می کنیم که شغل بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) را تبدیل به شغلی بسیار قدرتمند نموده است:

دلیل اول :

در حال حاضر در سطح جهان چندین میلیارد نفر، در قالب هزاران مدل شغل متفاوت در حال کسب درآمد می باشند.

تمامی این شغل ها در مجموع از دو مدل درآمدی پیروی می کنند:

درآمد به صورت ساعتی ، درآمد به صورت اهرمی ...

شغل های ساعتی:

شغل هایی هستند که فرد صرفاً به میزان ساعتی که خود، فعالیت کاری انجام می دهد درآمد به دست می آورد، مانند يك كارمند، معلم، استاد دانشگاه، پزشك، راننده آژانس، وكيل، مغازه دار، بازاریاب و غیره. به عنوان مثال يك پزشك در صورتی که در طول يك روز ۸ ساعت در مطب بیماران خود را ویزیت کند، به طور متوسط درآمدی دو برابر روزی را دارد که ۴ ساعت ویزیت می نماید.

این امر به دو معنی می باشد:

1. ایشان از حد مشخصی بیشتر نمی توانند درآمد داشته باشند، چون زمان ایشان در طول يك شبانه روز محدود است.
2. ایشان باید تا آخر عمر در حال کار کردن باشند، و در صورتی که حتی اگر يك هفته برای استراحت به مسافرت بروند، عملاً در آن يك هفته درآمدی نخواهند داشت، چون میزان ساعت کار کردنشان صفر ساعت بوده !

اما شغل های اهرمی:

شغل هایی هستند که فرد صرفاً به میزان ساعتی که خود، فعالیت کاری انجام می دهد درآمد به دست نمی آورد ! ، در واقع افراد فعال در این نوع شغل ها، دارای يك اهرم هستند، به عنوان مثال مانند افرادی که دارای کارخانه و یا شرکتی می باشند، یا کسانی که ملکی داشته که در آن ساکن نمی باشند و آن را اجاره می دهند، و یا فردی که يك زمین در منطقه ای در حال رشد را می خرد و آن را بعد از چند سال که افزایش قیمت مطلوبی داشت می فروشد. ایشان افرادی هستند که بیش از میزان ساعتی که خود در طول شبانه روز فعالیت کاری دارند درآمد به دست می آورند.

به عنوان مثال تصور نمایید فردی دارای يك کارخانه می باشد که ۱۰۰ نفر در آنجا روزی ۸ ساعت کار می کنند، اگر این فرد روزی ۴ ساعت به محل کار خود رفته و فعالیت کاری داشته باشد، آیا معادل ۴ ساعت فعالیت درآمد به دست می آورد؟ خیر، ایشان معادل ۸۰۴ ساعت فعالیت کاری درآمد به دست می آورد. یا در مثالی دیگر فردی را تصور نمایید که سرمایه نقدی بالایی دارد، زمینی را در منطقه ای در حال رشد به قیمت مثلاً ۵ میلیارد تومان می خرد و پس از سه سال آن را به قیمت ۱۵ میلیارد تومان می فروشد، چنین فردی ۱۰ میلیارد تومان درآمد برای خود ایجاد نموده، در حالی که این درآمد وابسته به میزان ساعتی که او در طول این سه سال فعالیت کاری انجام داده نمی باشد.

این امر به دو معنی می باشد :

1. افرادی که دارای شغل های اهرمی می باشند محدودیتی از نظر میزان درآمد نخواهند داشت، چرا که عامل درآمدزایی آنها میزان ساعتی که در طول ماه کار می کنند نیست که محدود باشد، بلکه کمیت و کیفیت اهرم آنها میزان درآمدشان را تعیین می کند.
2. ایشان نباید تا آخر عمر، به صورت مداوم در حال کار کردن باشند، چرا که حتی اگر يك ماه برای استراحت به مسافرت بروند، عملاً در آن ماه درآمدشان قطع نمی گردد، چون سازمان انسانی و یا پول ایشان به همراه آنها به مسافرت نرفته و آنها در حال درآمدزایی برای فرد صاحب آن شغل هستند.



اکنون يك سوال : بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) جزو کدام يك از دو مدل شغلی و درآمدزایی می باشد؟

بله، ۱۰۰٪ بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) يك شغل اهرمی می باشد، در واقع نکته اساسی بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) در واژه شبکه ای آن است.

در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) شما به دو شکل می توانید برای خود درآمدزایی نمایید :

درآمد از فروش شخصی، درآمد از فروش تیمتان

درواقع درآمد از فروش شخصی، يك مدل درآمدزایی ساعتی می باشد، یعنی به میزان زمانی که شما صرف فروش می کنید، و به نسبت میزان فروشتان درآمد به دست می آورید. اما درآمد از فروش تیم شما ، کاملاً از مدل اهرمی و تصاعدی پیروی می کند.

یعنی به عنوان مثال، فرض کنید شما در يك ماه ۳۰ ساعت زمان بر روی فروش شخصی خود گذاشته و مثلاً ۳ میلیون تومان فروش می کنید، ولی از طرفی اگر ۴۰ نفر را نیز در تیم فروش خود داشته باشید و هر يك از ایشان نیز مثلاً ۲۰ ساعت زمان بر روی فروش خود گذاشته و ۲ میلیون تومان فروش کنند، در این حالت شما درصدی از ۳ میلیون فروش شخصی خود درآمد به دست می آورید و درصدی هم از ۸۰ میلیون تومانی که تیمتان فروش داشته دریافت می نمایید.

در واقع در مثال بالا شما کل درآمدها را در مقابل ۳۰ ساعت کار به دست نیاورده اید، مجموع ۸۰۰ ساعت کار کردن ۴۰ نفر دیگر هم برای شما درآمدزایی داشته، و در اینجاست که شما اهمیت کمیت و کیفیت نفرات حاضر در تیم خود را خواهید دید.

نتیجه: بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) به شما این امکان را می دهد که حتی اگر فرد خیلی ثروتمندی نیستید، تخصص و ایده های ناب ندارید، نفوذ و روابط خاصی هم ندارید، باز بتوانید خود را در جمع افرادی قرار دهید که طعم درآمد اهرمی و تصاعدی را می چشند.

دلیل دوم برای بسیار با پتانسیل بودن بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ):

اکنون می خواهیم با بیان مثالی دلیل دوم قدرتمند بودن بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) را برای شما بیان کنیم :

فرض کنید قرار است در شرکتی مشغول به کار شوید، به شما این اختیار داده می شود که سبک دریافت حقوقتان را خودتان انتخاب نمایید.

شما دو حق انتخاب دارید :

1. هر روز در پایان روز به بخش مالی مراجعه نمایید و يك ميليون تومان دریافت نمایید (در حالي فرضی، ایام تعطیل را هم روز کاری در نظر می گیریم) در نتیجه ماهیانه در مجموع ۳۰ میلیون تومان دریافت می کنید.
2. هر روز در پایان روز کاری به بخش مالی مراجعه نمایید و حقوق خود را دریافت نمایید ولی به این حالت که در روز اول ماه



تنها يك تومان (۱۰ ریال) به شما پرداخت می گردد، روز دوم ۲ تومان پرداخت می گردد، روز سوم ۴ تومان، روز چهارم ۸ تومان، روز پنجم ۱۶ تومان، روز ششم ۳۲ تومان، و به همین ترتیب ادامه می یابد... تا روز سی ام ماه

این حالت در ابتدای ماه بعد مجدداً تکرار می گردد، یعنی یکم ماه بعد مجدداً ۱ تومان، روز دوم ۲ تومان، و همین روند تا پایان ماه ...

اگر شما باشید کدام مدل را انتخاب می کنید؟

در نگاه اول اکثر افراد مدل يك را انتخاب می کنند چون تصور می کنند که بی شك در مدل دوم اگر مجموع پول دریافتی در ۳۰ روز را با هم جمع بزنیم کمتر از ۳۰ میلیون تومان خواهد بود، به تصور بعضی افراد حتی به يك میلیون تومان هم نخواهد رسید!

با هم بررسی می کنیم ببینیم جمع پرداختی مدل دوم چقدر می شود (اعداد زیر به تومان می باشد):

۱ ، ۲ ، ۴ ، ۸ ، ۱۶ ، ۳۲ ، ۶۴ ، ۱۲۸ ، ۲۵۶ ، ۵۱۲ ، ۱۰۲۴ ، ۲۰۴۸ ، ۴۰۹۶ ، ۸۱۹۲ ، ۱۶۳۸۴ (پایان نیمی از ماه ، تا اینجا در مجموع دریافتی شما کمتر از ۴۰ هزار تومان بوده! یعنی حقوقی کمتر از تمامی مشاغل دنیا!) ادامه ۳۲۷۶۸ ، ۶۵۵۳۶ ، ۱۳۱۰۷۲ ، ۲۶۲۱۴۴ ، ۵۲۴۲۸۸ ، ۱۰۴۸۵۷۶ ، ۲۰۹۷۱۵۲ ، ۴۱۹۴۳۰۴ ، ۸۳۸۸۶۰۸ ، ۱۶۷۷۷۲۱۶ ، ۳۳۵۵۴۴۳۲ ، ۶۷۱۰۸۸۶۴ ، ۱۳۴۲۱۷۷۲۸ ، ۲۶۸۴۳۵۴۵۶ ، ۵۳۶۸۷۰۹۱۲ !!!

بله، درست می بینید، مبلغ پرداختی به شما، تنها در روز سی ام بیش از ۵۰۰ میلیون تومان می باشد! . در واقع مجموع پرداختی در حالت دوم بیش از يك میلیارد تومان می باشد ! درصد بسیاری از افراد قبل از محاسبه، حالت اول را انتخاب می نمایند! ، در واقع این افراد هنوز به قدرت تعجب آور تصاعد اشرف ندارند.

و در اینجا است که ما دلیل دوم قدرتمند بودن بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) را می بینیم:

بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) تنها شغل اهرمی و تصاعدی است که هر ماه اهرم ما نسبت به ماه قبل قدرتمندتر می گردد. در واقع کارخانه داری که در این ماه دارای ۵۰۰ نفر کارمند می باشد، در ماه آینده نیز در شرایط عادی همان ۵۰۰ نفر را خواهد داشت، اما زمانی که شما در بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) دارای يك تیم فروش ۵۰۰ نفره هستید، در ماه بعد بی شك چندده نفر به جمعیتان افزوده می

شود، ماه بعدی نیز به همین ترتیب و به صورت تصاعدی تعداد و قدرت اهرم شما افزایش می یابد.

در تجارت ما تصاعد باعث می گردد، در صورتی که به صورت مداوم و جدی به کار مشغول باشید، بعد از چند سال فعالیت دارای سازمان بسیار بزرگی باشید.

بیل گیتس : اگر روزی بخواهم از صفر، دوباره شروع به ساختن زندگی ام کنم و شغلی را انتخاب کنم ، من شغل بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) را به عنوان بهترین روش برای رسیدن به اهداف بزرگم انتخاب می کنم ...

با ورود یا ثبت نام در کورس آموزشی ویژه ام ال مارکتینگ همراه ما باشید



خلاصه بخش اول آموزش :

– بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) یکی از قدرتمندترین روش های تبلیغ و فروش در جهان محسوب می گردد و بزرگترین کشورها و کمپانی های جهان این شیوه را به خوبی مورد بهره برداری قرار داده اند.

– شرکت های ناسالم (هرمی) در حدود ۱۰۰ سال است که در همه کشورهای جهان غیرقانونی شده، و شرکت های سالم بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) حدود ۸۰ سال است که در تمامی کشورهای دارای علم به روز و اقتصاد پویا و قدرتمند، قانونی و مورد حمایت می باشند.

– بازاریابی شبکه ای (نتورک مارکتینگ) دارای پتانسیل بسیار بسیار بالایی است، چرا که درآمدزایی در آن به صورت اهرمی و تصاعدی می باشد (تنها شغل اهرمی جهان که هیچ پیش نیازی ندارد (بجز اراده و انگیزه شما)، و از طرفی دیگر تنها شغل اهرمی که تصاعدی نیز می باشد (...)

کلام آخر در این بخش :

دلایلی که ما با اشتیاق این کار را انجام داده و به دیگران معرفی می کنیم :

۱. کسب درآمد بدون نیاز به داشتن سرمایه زیاد .

۲. با کسانی کار می کنیم که دوستشان داریم و خودمان انتخاب می کنیم .

۳. با اشتیاق به یکدیگر برای ساختن يك زندگي بهتر كمك می كنیم .

۴. با پیشنهاد این کار به دیگران به افزایش درآمد و نیز رشد فردی ایشان كمك مهمی می كنیم.

۵. هیچ محدودیتی برای کسب درآمد و رشد در این کار وجود ندارد و تا هر جا که بخواهیم می توانیم رشد کنیم و درآمد کسب کنیم .

۶. رشد فردی مشهودی خواهیم داشت، به واسطه تجربیات عملی و نیز کلاس های آموزشی مفید و مختلفی که در این کار خواهیم دید (رشد اعتماد به نفس، مدیریت خشم، مدیریت هیجانات و افکار منفی، قدرت برقراری ارتباط موثر با اطرافیان، مدیریت استرس، مدیریت بحران و غیره ...)

۷. دوستان زیادی از این طریق پیدا می کنیم و می توانیم در سرنوشت هم تاثیرگذار باشیم.

۸. در هر کجا که باشیم می توانیم این کار را انجام دهیم و درآمد کسب کنیم، چه در خانه، چه در محل کار و چه در مسافرت.

۹. خودمان رئیس خودمان هستیم و ساعت کاریمان دست خودمان است .

۱۰. مانند سیستم های اداری و شرکتی دیگر محکوم نیستیم که از نفرات بالایی خود کمتر درآمد داشته باشیم ! و در واقع به میزان قدرت افکار و قدرت رفتارمان می توانیم رشد کنیم.

۱۱. در این کار هیچ ریسک مالی وجود ندارد، ورشکستگی، چك برگشتی، ضرر و زیان، همه را فراموش کنید، شما درآمدتان را نقدی دریافت می کنید.

۱۲. در زمان هایی که به هر دلیل مستقیماً در حال کار نیستیم، به واسطه آموزش هایی که به افرادمان دادیم و تیم فروشی که ساخته ایم، درآمدمان محفوظ خواهد بود و حتی رو به افزایش.

۱۳. به رشد اقتصادی کشورمان كمك می كنیم و شهروند مفیدی برای جامعه خود هستیم (اشتغال زایی، حمایت از تولید ملی و به چرخش درآمدن چرخ کارخانه های کشور، واردات ارز و غیره ...)

۱۴. و نهایتاً اینکه همه موارد بالا را برای دیگران هم می خواهیم و به واسطه اثرگذاری مثبت بر روی زندگی آنها، زندگی خود را تغییر می دهیم.

با ورود یا ثبت نام در کورس آموزشی ویژه ام ال مارکتینگ همراه ما باشید

ادامه دارد...