**چکیده :**مصاحبه اختصاصی مجله بازاریابی شبکه ای با جناب آقای دکتر خضرزاده یکی از لیدرهای صاحب نام و خوش آوازه بین المللی در بازاریابی شبکه ای که هم اکنون دارای یکی بالاترین جایگاه های کاری از شرکتهای بین المللی در حال فعالیت است. هدف ما از این مصاحبه شناخت بهتر یک ایرانی سربلند در نتورک مارکتینگ جهان و هم چنین پی بردن به نگرش ها و راه کارهای موفقیت ایشان است.

ضمن قدردانی از حضرتعالی بابت همکاری و مساعدتتون ممنونیم که دعوت [مجله بازاریابی شبکه ای](http://nmls.ir) را پذیرفتید تا به ما افتخار بدید و صحبتی کوتاه با مخاطبین ما داشته باشید.



**1 –  ابتدا خوشحال می شویم که مخاطبینمان به خوبی با آقای دکتر خضرزاده آشنا شوند ؟**

با سلام خدمت شما و همه ی دوستان عزیز که این مصاحبه رو می خونن. با تشکر از وبسایت مجله بازاریابی شبکه ای در ایران که این موقعیت رو در اختیار ما قرار داد که بتونیم با هم این گفتگو رو داشته باشیم.

من دکتر خضرزاده هستم، در روستای کوچیکی به اسم شینوه از شهرستان سردشت به دنیا اومدم، تحصیلاتم رو در دانشگاه تهران در رشته ی پزشکی ادامه دادم، در حال حاضر در شهر کوالالامپور زندگی میکنیم فعلا ۳ نفریم اما به زودی پسر دوم هم اضافه میشه.

**2 – چطور با بازاریابی شبکه ای آشنا شدید ؟**

زمانی که دانشجوی پزشکی بودم دوستم منو به یه کار جدید دعوت کرد از طریق تلفن، که خوب من طبیعتاَ نپذیرفتم چون خیلی مبهم و غیر قابل درک بود،

یک سال بعد همین دوستم منو دعوت کردن که با هم یک صحبتی داشته باشیم و این کار رو به من توضیح دادن، از نظر من همه چیز منطقی به نظر می رسید و چون من آدمی هستم که بسیار ساده فکر می کنم و سعی میکنم همیشه از پیچیدگی به دور باشم برای من قابل پذیرش بود.

**3 – چرا وارد** [**بازاریابی شبکه ای**](http://nmls.ir) **شدید ( دلیل و نگاهتان برای شروع چنین کسب و کاری ) ؟**

قبل از اون هیچ نظرخاصی نداشتم و در مورد [بازاریابی شبکه ای](http://nmls.ir) چیزی نشنیده بودم. تنها دلیل من برای شروع کردن این تجارت درآمد بود، قبل از اون من دنبال راه های زیادی برای کسب درآمد داشتم از جمله در کتابخانه ی بیمارستان امیر علامه برای ماهی ۶دلار ۶۰ ساعت کشیک می دادم ، گرچه مزیتش این بود که خود من هم اونجا درس میخوندم ولی به هر حال استاندارد این درآمد پایین بود.

یک تحقیق دیگر هم از طرف دانشگاه شروع کرده بودیم که بعد از ۲ ماه کار سخت درآمد ۴۳۰۰۰ تومان داشتم، چون در خانواده ی پایین تر از متوسط به دنیا اومدم خیلی واسم مهم بود که بتونم کاری انجام بدم و از فشار خانوادم کم کنم. برای همین بدون شک این تجارت رو شروع کردم. دلایلم برای انجام این کار بعد از دو سال تغییراتی پیدا کرد ولی همیشه دلیل مالی به عنوان اصلی ترین عامل باقی ماند( و خواهد ماند).



**4- فکر می کنید یه نتورکر چقدر باید انرژی بزاره تا موفق بشه ؟**

در مورد اینکه یه نتورکر چقدر باید وقت بزاره که موفق باشه، سوال بسیار جالبی هست. به نظر من هر [نتورکری موفق](http://nmls.ir) هست، و نتورکر شکست خورده نداریم به شرطی که پولی که بابت کالا یا سرویس پرداخت کرده قیمت مناسبی باشه.

شما ( خریدار) شکست خورده ندارید، یک پیراهن میخرید و استفاده می کنید، شکست نخوردین، یا چای یا لوازم بهداشتی یا تزئینی یا هر محصولی که ارائه میشه (به قیمت) . حالا اگر به عنوان یه توزیع کننده یا بازریاب کارتون رو شروع کنید اینجا شما ۱۰۰% برنده هستید، چون هم از محصولاتتون استفاده می کنید و هم به صورت مجانی وارد یه فضای آموزشی میشید که به احتمال زیاد اولین جایی هست که اکثر افراد آموزش مالی یا درآمدی می بینند. من در طول ۲۰ سال تحصیلاتم هیچ کس هیچ آموزشی در مورد اینکه چطور میتونم درآمد داشته باشم به من نداد.

ما در نتورک مارکتینگ افراد موفق و موفق تر داریم، بستگی به اینکه چقدر می خواید موفق باشید زمان نیاز دارید، برای یک نفر سالی یک میلیون تومان موفقیت است برای نفر دیگر ماهی یک میلیارد تومان. ولی می خوام این کار رو با بقیه کارها مقایسه کنید، مثلا با شغل های دیگر و تجارت های دیگر.

اگر یک دکتر بخواد ماهی ۱۰ میلیون تومان درآمد داشته باشد چقدر باید کار کنه؟ اگر یک مغازه دار بخواد ماهی ۲۰ میلیون تومان درآمد داشته باشه چی؟ حالا یک نفر میخواد درآمد ۴۰ میلیونی داشته باشه و تمام تفریحات و همه چیز را با هم داشته باشه امکان پذیر نیست.

بازاریابی شبکه ای راه راحت و سریع برای پولدار شدن نیست و باید اندازه ی تمام تجارت ها جدی گرفته شود تا شما بتوانید موفقیت لازم را بدست بیارید.

**5 – یک شرکت بازاریابی شبکه ای خوب و سالم دارای چه ویژگی هایی است؟**

محصول، به نظر من محصول شرطه اول برای یک شرکت خوب و سالمه، وقتی شما محصول خوبی دارید که با قیمت مناسب ارائه می شه درصد بالایی از ویژگی های یک شرکت خوب را دارا هستید، نکته ی دیگه اینکه این محصول بدون طرح باز پرداخت در بازار فروش میره یا نه! یا اینکه در بازار خواهان دارد یا نه، این نکته خیلی مهمه. همچنین از خرید محصولاتی که ادعای معجزه آسا دارن در مورد محصولاتشون، دوری کنین. گرچه شرکت ها حق دارند که طرح بازپرداخت خودشان را داشته باشند ولی اگر این طرح بازپرداخت جوری باشه که به همه اجازه ی رشد بده بهتر است.

مثلا بعضی از شرکت ها طرح بازپرداختشون فقط برای فروشنده های حرفه ای خوبه ! در حالی که شرکت خوب باید اجازه دهد افراد بی تجربه بتوانند رشد کنند.

**6 – به نظر شما یک نتورکر برای کسب دانش و اطلاعات باید از چه چیزهایی یا ابزارهایی استفاده کنه ؟**

برای کسب دانش و اطلاعات خوشبختانه کتاب های فراوانی با زبان فارسی ترجمه شده که میتونه منابع فوق العاده ی اطلاعات باشه، بهترین کتاب های [بازاریابی شبکه ای](http://nmls.ir) موجود ، مثلا کتاب “حرفه ای شوید” اثر [اریک وور](http://nmls.ir)، یا “امنیت در خطر کردن است” اثر رندی، یا کتاب های بیگ ال، رابرت کیوساکی و … همه موجود هستند، کتاب خوندن یکی از بهترین روش های آموزش هستش که البته باید مکمل آموزش آپلاین ها باشه، هرچقدر دانش خودمون رو افزایش بدیم کار ما راحت تر هستش، خیلی از افراد هستند که بعد از یک سال هنوز تصویر روشنی از تجارتی که انجام می دن ندارن، دلیل اصلیش اونم  عدم مطالعه  هستش.

خوشبختانه نتورکرها چزء کسانی هستند که بالاترین سرانه ی مطالعه در ایران رو دارن، این رو از لیست کتاب های پرفروش ایران میشه فهمید. توصیه میشه که جزوه های آموزشی شرکتشون رو حتما جندین بار بخونن.



**7 – چه تعریف و یا توصیفی از آموزش در نتورک مارکتینگ و تاثیرات آن در عملکرد یک فرد یا یک تیم دارید ؟**

به نظر من بزرگترین مشکلی که در مورد [بازاریابی شبکه ای](http://nmls.ir) وجود داره اینه که جدی گرفته نمی شه .

شما در نظر بگیرید که هر کاری رو که می خواید شروع کنید می دونید که احتیاج به آموزش دارید، مثلا آشپزی! یا فروشندگی یا مربی گری، این خیلی واضحه و پذیرفته شده است، در مورد بازاریابی شبکه ای افراد وقتی کار رو شروع می کنن اینجور فکر نمی کنن! همه استاد هستند. دکتری که کار رو شروع نکرده نیومده فکر می کنه لیدره! مهندسی که نمره ی دینامیک خوبی تو دانشگاه گرفته فکر می کنه که اینجا از همه بیشتر می دونه ، تو زمینه فوتبال همچین احساسی نداره ولی وقتی [کار بازاریابی شبکه ای](http://nmls.ir) رو شروع می کنه می خواد به روش خودش کار کنه بدون اینکه احساس نیاز به آموزش داشته باشه یا کتابی مطالعه بکنه.

به نظر من مهمترین کاری که باید انجام بشه ایجاد این احساس نیاز هستش که شما باید آموزش ببینید، حتی اگر سالها در این زمینه کار کردید و حالا تو یه شرکت جدید شروع کردید باید برای تغییر با محصولات و آموزش شرکت جدید آماده باشید. بدون آموزش موفقیت بزرگ نخواهیم داشت و تیم بزرگی تشکیل نخواهد شد.

**8 – فکر می کنید دقیقا کار یک نتورکر چیه ؟ فروشندست! شبکه سازه یا هر دو ؟ به چه صورت ؟**

حتما هر دوتا! ولی بالانس باید حفظ شه. شما مجموعه ی فروش می سازید پس خودتون باید مدام بفروشید که بتونید این کار رو دوپلیکیت کنید. پس سوال اینه که مجموعه ساز هستید یا فروشنده، جواب اینه که ما سازمان فروش می سازیم.  
این قضیه همه جا صدق می کنه، مثلا فروشنده ی سطح پایین شروع می کنن و اون هایی که بهتر هستن یک پله بالاتر میرن و چند فروشنده رو مدیریت می کنن،

**9 – چه چیزی بیشتر از همه تو انجام این کار بهتون انگیزه میده ؟**

من همیشه سعی می کنم فاکتور پول رو در سطح بالایی به عنوان انگیزه و ویژن خودم نگه دارم و هدف هایی که میزارم برای خودم مهم ترین خواهند بود. ولی بعد از اون چالش چیزی که خیلی به من انگیزه میده، هدف سازمانی و فروش.

یکی از مهم ترین ها اضافه کردن افراد مجموعه به کلاب میلیون دلاری هستش، خوب نیست آدم تو این کلاب تنها باشه! کشورهای جدید و بازارهای جدید، فرهنگ های جدید، غذاهای جدید در کشورهای مختلف، زبان های جدید! واقعا زیباست، من همیشه خودم رو محک می زنم و وزنه های سنگین برمیدارم، باید بریم تو سنگین وزن ها! رقابت اونجا سخت تر و لذت بخش تره.

**10 – چه پیشنهادی برای کسانی که تازه وارد این کسب و کار شدند، دارید ؟ ( فکر می کنید از کجا باید کارشون رو شروع کنند یا چطور شروع کنن بهتره ) ؟**

پیشنهادم اینه : خواهش میکنم تغییر کنید، نیمدونم کی هستید، چی کار می کنید و در چه سطحی از [موفقیت](http://nmls.ir) تو زندگیتون هستید! نیاز به تغییر دارید! همیشه تازه کار باشید، هیچ وقت استاد نشید، هر روز بگید نمیدونم، از اینجا شروع کنید! اجازه بدید که مربیان و حامیانتون بهتون کمک کنن، از لحاظ اطلاعاتی آماده باشید، اشتیاقتون رو از دست ندید، و مهم تر از همه ایمان  داشته باشید به خودتون!

موقع شروع کردن ایمان داشتن به دردتون می خوره، کسی که حالا ماهی ۱۰۰ میلیون درآمد داره ایمان داشتن به خودش، خیلی به دردش نمی خوره! قبلا حتما باور داشته که به اینجا رسیده، باور داشتن وقتی مهمه و وقتی معنی داره که شما هیچی ندارید! هیچ موفقیتی! ۱۰۰ تا نه شنیدید و بعد از ۱۰۰ تا رجکشن شدن اگر ایمان داشتین اون موقع مهمه و اون موقع به دردتون می خوره.

**11 – فکر می کنید کار در بازاریابی شبکه ای با مشاغل دیگه چه تفاوتهایی داره ؟**

توی مشاغل دیگه، همه تقریبا یه ذهنیتی دارن که اگر مثلا ۴ سال دانشگاه برن، بعدش کارمند بشن چه حقوقی میگیرن! در مورد بازاریابی شبکه ای [موفقیت](http://nmls.ir) شما خیلی به تلاش شما بستگی داره. شما اگر به عنوان معلم استخدام شدید درسته که حقوق زیادی نمی گیرید ولی تقریبا هرکاری بکنید اخراج نمی شید حتی اگر سر کلاس به جای درس دادن بخوابید! و شما حقوق خودتون رو میگیرید.

ولی در بازاریابی شبکه ای [درآمد](http://nmls.ir) شما تاثیر مستقیم می پذیره از میزان تلاش شما! و شما میتونید درآمد میلیاردی داشته باشید تا صفر! شما به دسته خودتون درآمدتون رو مینویسید، واسه همین برای بعضیا ترسناکه، شما فکر می کنید که دارید ریسک می کنید، در واقع نسبت به مشاغل دیگه این احساس امنیت کاذب وجود داره.

**12 – به عنوان یک ایرانی فکر می کنید این تجارت چه تاثیری در صنعت و تولید کشورمون می تونه داشته باشه و چه کمکی به کشور می کنه ؟ ( تاثیرات** [**کسب و کار بازاریابی شبکه ای**](http://nmls.ir) **تو یه کشور چیه مخصوصا برای کشوری مثل ایران ) ؟**

بازاریابی شبکه ای تو ایران خیلی جوان هستش ولی خوشبختانه خوب داره جای خودشو باز می کنه . این چند شرکتی که شروع کردن هرکدوم باید کالای ایرانی تو محصولاتشون داشته باشن، هرکدوم دنبال کالای بهتری می گردن که بفروشن تو مرحله ی بدی همشون مجبورن کیفیت کالاشونو بالاتر و بالاتر ببرن که بتونن بهتر بفروشن.

به نظر من رقابت خیلی خوبی ایجاد شده و ما برای اولین بار شرکت هایی میبینیم که مشتری مداری رو تو بازار ایران جا بندازن و کافیه که اولین شرکت جهانی بشه و خارج ایران شروع کنه، همه ی شرکت های دیگه سعی می کنن این کار رو انجام بدن ، ما کالاهای خوبی داریم که بتونیم به دنیا بفروشیم، فقط [بازاریاب](http://nmls.ir) های خوبی احتیاج داریم که فعلا در این نقطه ضعیف هستیم. ولی اگر به سطح جهانی برسیم برداشت ما از اون موقع شروع میشه.

ولی به نظر من مهمترین کمک و خدمتی که میکنه به فرهنگ جامعه هستش، شما لیست پرفروش ترین کتاب ها رو تو ایران نگاه کنید اکثرا کتاب های موفقیت هستش! کی مطالعه میکنه ؟!  همه ی ما میدونیم نقطه ضعف بزرگ ما ایرانی ها چی هستش !!! و روی این خدمتی که [بازاریابی شبکه ای](http://nmls.ir) میکنه نمیشه قیمت گذاشت.



**13 – فکر می کنید رموز موفقیت هر فرد در** [**بازاریابی شبکه ای**](http://nmls.ir) **چه چیزهایی می تونه باشه ؟**

ویژن اسلحه ی ما هستش.بدون ویژن یک نبرد نابرابر هستش. شما با دست خالی نمیتونید از پسش بر بیاید، این کار راحت نیست، خیلی ها وقتی از بیرون نگاه می کنن یک لیدر رو میبینن که تو ماشینش نشسته و داره پول پارومیکنه! ولی واقعا تا به اونجا رسیدن هزاران چالش رو رد کرده، سختی های کارمون رو به عنوان بخشی از [مسیر موفقیت](http://nmls.ir) بپذیریم. یه وقتایی شما down میشید و انرژی پایینی دارید و نا امید هستید، اینو به عنوان شکست تلقی نکنید، یه عنوان یک اوضاع گذرا بهش نگاه کنید، و همیشه یه شروع کننده باشید .

همیشه احتیاج دارید که یاد بگیرید، دورانی خواهد بود که شما آدم موفقی می شوید، هر وقت این احساس بهتون دست داد که خیلی موفقید، ۶ ماه دیگه احتمالا در سطح پایین تر قرار دارید پس مواظب باشید که به به قول [رابرت کیوساکی](http://nmls.ir) دو چیز از انسان احمق میسازه، [پول و موفقیت](http://nmls.ir)! تلاش مداوم لازمه که یک بازیکن فوتبال سال ها تو اوج بمونه، برای ما هم همینطور هستش.

**14 – فکر می کنید یک لیدر در** [**بازاریابی شبکه ای**](http://nmls.ir) **باید دارای چه ویژگی هایی باشه ؟**

به نظر من یک لیدر مدام باید در حال یادگیری باشه تا بتونه همیشه مطالب جدید داشته باشه و همیشه در سطح بالاتری از لحاظ رفتار و اطلاعات نسبت به مجموعش باشه، بیشتر از همه تلاش کنه و الگوی خیلی خوبی باشه برای سازمان فروشش . ولی همه ی این ها لازمه ی یک خصوصیات مهمه اون هم داشتن هدف و ویژن هستش،

به عنوان یک لیدر تا به سطح بالاتری میرین کارتون در زمینه ی راهنمایی کردن و [راهبری](http://nmls.ir) کردن سخت تر میشه و باید تصمیمات سخت تری بگیرین و همیشه در نظر داشته باشه که عنوان لیدر مثل اسم شناسنامه نیست که تغییرش سخت باشه و همیشه همراهتون باشه، این اسم هم اسم بزرگی هستش که باید برای حفظش تلاش کرد.

**15 – نظر شما در رابطه با تاثیرگذاری رشد شخصی در یک مجموعه** [**نتورک مارکتینگ**](http://nmls.ir) **چیه ( منظور برای افراد یک تیم در نتورک مارکتینگ ) ؟**

بدون رشد شخصی این کار امکان پذیر نیست، اگر فکر میکنید احتیاجی ندارید که رشد شخصی داشته باشید یا نمیخواید باید بگم که فورا تجارت و کارتون رو عوض کنید چون نتورک مارکتینگ به درد شما نمی خوره، کاری که لازمش اینه که شما، یک گروه رو راهبری کنید بدون رشد شخصیتی  پیگیری کننده زیادی نخواهید داشت.

بعد از چند ماه که کار رو شروع کرده بودم تازه صحبت کردنم همون طوری بود که قبلا تجارتمون ، همون کلمات رو استفاده می کردم که خیلی مناسب نبودن. تا اینکه یک روز [لیدر](http://nmls.ir)م بهم گفت که ببین باید یک سری کلمات رو حذف کنیم به عنوان یک  بیزینس من، هیچ کس به ما اعتماد نمیکنه! و این اولین رشد شخصی من بود،  گرچه کتاب زیاد خونده بودم و اطلاعاتم نسبتا بالاتر بود ولی این تغییر کوچیک بیشترین تاثییر رو روی من داشت .

همیشه به خودمون به عنوان کسی نگاه کنیم که صاحب یک تجارت بزرگ هستیم و از بیرون به خودتون نگاه کنیم. مطمئنا خیلی از رفتارهای شما تغییر خواهد کرد.

**16 – به عنوان یک ایرانی و همچنین یک لیدر و استاد بزرگ چه توصیه هایی برای فعالان امروز** [**صنعت بازاریابی شبکه ای**](http://nmls.ir) **در ایران دارید ؟**

خیلی ممنون که من رو استا بزگ صدا میزنید، ولی واقعا من از این کلمه میترسم. هروقتی فکر کردم استادم درجا زدم.  
برای کسایی که میخوان شروع کنن باید بگم که تجارتتون رو جدی بگیرید، و اینکه تغییر کنید، همینی که هستید همین قد به درد فضانوردی می خوره که به درد این تجارت! پس باید خودتون رو آماده کنید برای اینکه بیشتر از همه در مورد این تجارت یاد بگیرید. تمام [کلاس های آموزشی](http://nmls.ir) رو با دقت و حساسیت برید. تمام کتاب ها و جزوه های آموزشی شرکتتون رو خوب مطالعه کنید، و خواهشن استاد نباشید! چون وقتی دارید این تجارت رو معرفی میکنید احتمالا یک استاد بزرگتر از شما جلوتون نشسته پس با اطلاعات کافی در مورد تجارتتون و محصولتون برید جلو.  
هیچ وقت نا امید نشید، بالاترین لذت برای افراد قوی مسخره شدن هست  
! پس لذت ببرید، بزارید نگاتون کنن که چه موفقیتی کسب می کنید! چه آتیشی به پا می کنید! بزارید بخندن! اونهایی که دیرتر میخندن بهتر می خندن! شما خنده هاتون رو بزارید واسه بعد! نه شنیدن رو اصلا سخت نگیرید، این ها همش سرمایه ی شماست برای اینکه روزی برای سازمان فروشتون خودتون رو مثال میزنید!  
این داستان زیبارو نگاه کنید: فضا روزی بتونید به سازمانتون بگید: من ۵۵ تا نه شنیدم! و اینو تو سمینار چند هزار نفری از سازمان خودتون بگید. این زیباترین نقاشیه! با بیزینستون برقصید! فقط به اوج فکر کنید، ولی بدونید اگه کار راحت بود حالا همه رندی گیج بودن. پس تلاش فراوان می خواد.

بابت وبسایت زیباتون متشکرم، ممنونم بابت مصاحبه تون. به امید موفقیت روزافزون شما و نتورک ایران

[1](http://nmls.ir/5295/interview-mlm-magazine-with-the-dr-hedi)

[**انتخاب هم علم است و هم هنر**](http://nmls.ir)