

## عنوان مقاله:

اهمیت بازاریابی شبکه‌های در جهان امروز

## محل انتشار:

اولین کنفرانس بین المللی مدیریت، اقتصاد، حسابداری و علوم تربیتی (سال: 1394)

تعداد صفحات اصل مقاله: 11

## نویسندگان:

هدایت تیرگر - استادیار و عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرمان

محبوبه ضیاءالدینی دشتخاکی - دانشجوی ارشد مدیریت تحول دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرمان

## خلاصه مقاله:

در سازمانهای شبکه‌های افراد موفق هستند که برای شرکتهایی کار میکنند که محصولات و خدمات آنها ارتباط مستقیم بانیزهای واقعی مردم دارند. آنان با شور و اشتیاق به آینده مشتریهای احتمالی خود نظر دارند و آزادی بیشتری برای آنها میخواهند، آزادی زمانی و آزادی مالی. آنها انسانهایی هستند که خواهان پیشرفت و ارتقاء در زندگی خود هستند و حاضرند که سخت کار کنند تا به این هدف در زندگی خود دست یابند. جالبتر اینکه هر کسی که وارد این تجارت میشود فرصت برابر برای رسیدن به موفقیت دارد. زمان وزندگی شما ارزشمند است. مهمترین اتلاف وقت در زندگی زمانی اتفاق میافتد که بتوانید آنچه را در مدت چند ماه به دست آورید در مدت چند سال به دست آورید. با تبعیت از فرایند به اثبات رسیده هدفگذاری و رسیدن به هدف و پیوستن به سازمانهای شبکه‌های میتوانید در زمانی کوتاهتر از آنچه به ذهنتان میرسد به موقعیتهای بزرگ دست پیدا کنید. سرعت حرکت شما، هم شما و هم اطرافیان شما را شگفتزده خواهد کرد.

## کلمات کلیدی:

بازاریابی شبکه‌های، زمان، حقوق، ارتباطات، همکوشی

## لینک ثابت مقاله در پایگاه سیویلیکا:

<https://civilica.com/doc/445483>

