

GİRİŞİMCİLİK VE NETWORK MARKETİNG

Yazar:
Osman Zati YAZAR



© Copyright 2025

Bu kitabın, basım, yayın ve satış hakları Akademisyen Kitabevi A.Ş.'ye aittir. Anılan kuruluşun izni alınmadan kitabın tümü ya da bölümleri mekanik, elektronik, fotokopi, manyetik kağıt ve/veya başka yöntemlerle çoğaltılamaz, basılamaz, dağıtılamaz. Tablo, şekil ve grafikler izin alınmadan, ticari amaçlı kullanılamaz. Bu kitap T.C. Kültür Bakanlığı bandrolü ile satılmaktadır.

ISBN	Sayfa Tasarımı
978-625-375-485-3	Akademisyen Dizgi Ünitesi
Kitap Adı	Kapak Tasarımı
Girişimcilik ve Network Marketing	Doç. Dr. Tarık YAZAR
Yazar	Yayıncı Sertifika No
Osman Zati YAZAR	47518
Yayın Koordinatörü	Baskı ve Cilt
Yasin DİLMEN	Vadi Matbaacılık
	Bisac Code
	BUS058000
	DOI
	10.37609/akya.3654

Kütüphane Kimlik Kartı

Yazar, Osman Zati.

Girişimcilik ve Network Marketing / Osman Zati Yazar.

Ankara : Akademisyen Yayınevi Kitabevi, 2025.

285 s. ; 135x210 mm.

ISBN 9786253754853

GENEL DAĞITIM

Akademisyen Kitabevi A.Ş.

Halk Sokak 5 / A

Yenişehir / Ankara

Tel: 0312 431 16 33

siparis@akademisyen.com

www.akademisyen.com

ÖNSÖZ

Bu kitabı, içinde girişimcilik ruhu taşıyan ama çeşitli engellere takılı kalarak hedefine henüz ulaşamamış, her akşam yatarken “bu hayat böyle gitmez, benim muhakkak ve acilen bir şeyler yapmam lazım” düşüncesiyle uykusu kaçanlar için bir başlangıç ve yol haritası olması amacıyla yazdım.

Her sayfasını sizi karşımda hissederek ve sizinle konuşarak çözüm odaklı bir yaklaşımla ve yapay zeka destekli olarak düzenledim. Hem teorik kısmını hem de saha çalışmalarındaki uygulama basamaklarını sırasıyla açıkça belirttim.

İfadelerimde olabildiğince sade, anlaşılır bir dil kullanmaya, işinizi ve ekibinizi büyütmeyi öğrenme sürecinize keyif katarak beğeninizi kazanmaya gayret ettim.

Kitabı okurken Network Marketing (Doğrudan Satış) işinde ihtiyacınız olan cevapları büyük oranda bulacağınızı umuyorum. Bunda çok iddialı ve samimiyim.

Çünkü bu eser, benim üniversitede geçirdiğim 26 yıllık akademik geçmişimden, 23 yıllık Network Marketing kariyerimden, saha çalışmalarımın, sahne eğitimlerimden ve benden önceki Liderlerin verdiklerinden öğrendiklerimi süzerek, canlı, yaşanmış hikayelerin içinden bizzat sizler için seçip aldıklarımın oluşuyor.

Hala sahadayım ve çalışıyorum. Hem yurt içinde hem yurt dışında eğitim ve etkinliklerde bizzat girişimcilerin arasındayım. Öğrenmeğe, yapmaya ve öğretmeğe devam ediyorum. Bu sektörün hiçbir sektör ile kıyaslanamaz hazzını sadece yaşayanlar bilir.

Bu kitap sektörde yeni olanlara bir navigasyon özelliği taşıdığı gibi, sektörde yıllarını vermiş liderlere de ekiplerine vereceği eğitimlerde yazılı bir rehber olabilecek içerikte düzenlenmiştir.

Bilmenizi isterim ki, bu kitap sizin Girişimcilik ve Network Marketing işinde başarıınıza önemli katkı sağlayacak içerikte olsa da Koçların (Sponsorların) ve firmanızın vereceği canlı eğitimlerin, aktivitelerin ve etkinliklerin yerini asla tutamaz. Sizlere bu yaşantıların içinde mutlaka olmanızı sağlayacak motivasyonu ve bilişsel katkıyı sağlamayı hedefliyorum.

Network Marketing işinde başarının adresi, girişimcilerin bekledikleriyle, girişimcileri bekleyenlerin bulunduğu yerdir. Sizi bekleyenleri çok bekletmeyin. Elinizdeki fırsatı insanlara sunun ve onların kahramanı olun.

Bu sektörde hedefinize, sağlam biçimde ilerlemek için sabırlı ve azimli çalışarak “bilen değil, yapabilen olmanızı” hatırlatıyor ve size keyifli okumalar diliyorum.

Osman Zati YAZAR

İÇİNDEKİLER

Girişimcilik ve Network Marketing	1
Girişimcilik Nedir?	1
Girişimciliği Tanımlayan Temel Unsurlar:.....	2
Network Marketing Nedir?	3
Network Marketingin Temel Özellikleri:	4
Network Marketing Modeli İçin Bazı Eleştiriler:	5
Girişimcilik ve Network Marketing İlişkisi:	6
Girişimcilik ve Network Marketing Arasındaki Benzerlikler	6
Girişimcilik ve Network Marketing Arasındaki Farklılıklar	7
Girişimcilik ve Network Marketing: Sinerji Potansiyeli	8
 Girişimci ve Başarılı Olmanın	
10 Temel Başlangıç Adımı	11
 Girişimcilik Yolculuğunda Risk Almak ve Önemi	19
 Network Marketing İşinde Rutinlerin Sırası:	
6 Adım ve 3 Nokta	23
1. Davet Yapmak:.....	24
2. Sunum Yapmak:	25
3. Ürüne Başlatmak (Ürün Kullanımına Başlatmak):.....	26
4. Sonuç Aldırmak (Sonuç Takibi):.....	28

5. Kişiselleştirme Yapmak:	29
6. Kariyer Planlaması Yapmak (İş Fırsatını Sunmak):	34

Network Marketing İşini Büyütmek için

En Etkili 10 Adım 37

1. Ürünleri Kendiniz Deneyimleyin:	37
2. Temel Eğitimleri Alın:	37
3. Hedeflerinizi Belirleyin:	38
4. Çevrenizle İletişim Kurun:.....	38
5. Sosyal Medyayı Aktif Kullanın:	38
6. Müşteri Portföyü Oluşturun:	38
7. Etkinliklere Katılın ve Ağınızı Genişletin:	39
8. Mentorluk (Koçluk) Alın:	39
9. Zaman Yönetimine Önem Verin:.....	39
10. Sabırlı ve Azimli Olun:	39

Toplumda Girişimcileri Tanımak

Seçmek ve Onlarla Çalışmak..... 41

Problem çözme Becerisi, Tutku ve Uyum Becerisi:.....	41
Vizyon ve İleriye Dönük Düşünmek:	42
Yaratıcılık ve İnovasyon:.....	43
Öğrenme ve Gelişim:	43
Dayanıklılık ve Kararlılık:	43
Ekip Çalışması ve Liderlik:	44
İş Fikri ve Pazar Analizi:.....	44
Uygulama ve İcraat:	44
Kişisel Özellikler ve Motivasyon:	45

Girişimcilerle Etkili Bir Diyalog

Kurmak için Stratejiler..... 47

Girişimci İnsanları Network Marketing

İşine Katmak için Etkili Diyaloglar 53

1. Ortak Noktaları Vurgulayın:.....	53
2. Fırsatları ve Avantajları Açıklayın:.....	53
3. Hikayeler ve Başarı Örnekleri Paylaşın:	54
4. Sorular Sorun ve Dinleyin:	54
5. Güven ve Samimiyet Oluşturun:	55

**Network Marketing İşini Girişimcilere
(Aday Distribütörlere) Anlatırken Kullanabileceğiniz
Örnek Cümleler ve Diyaloglar57**

1. Aday Kişinin Girişimcilik Hayallerine Dokunun:.....	57
2. İş Modelini ve Potansiyeli Açıklayın:.....	58
3. Başarı Hikayeleri ve İlham Verici Örnekler:.....	58
4. Somut Adımlar ve Destek:	58
5. Kişisel Bağlantı ve Güven:.....	59

**Network Marketing İşini Girişimcilere
Anlatmak için Bazı Yaklaşımlar61**

**Network Marketing İşini Sunan Koçun (Sponsorun)
Kesinlikle Yapması Gereken Önemli Noktalar.....69**

**Network Marketing İş Sunumunda Yaş Aralıklarına
Göre Stratejik Yaklaşımlar73**

**Girişimci İnsanların Sizi Bulması, Kulaktan
Kulağa Sizi Konuşması ve Ekip Kurmayı
Hızlandırmak İçin 10 Etkili Adım77**

**Alt Ekibi Oluşmuş Bir Network Marketing
Distribütörü için 10 Etkili İş Büyütme Adımı.....81**

Etkili Bir Ekip Lideri Olmada Sahne Konuşmasının Önemi	85
Network Marketing İşinde Potansiyel Adayları Bulmanıza Yardımcı Olacak Bazı Stratejiler ve Kaynaklar Önerisi	91
Network Marketing İşinde Potansiyel Adaylar, İşbirliği Yapılabilecek Kişi ve Kurumlar	95
Network Marketing İşini Geliştirmenizde Bazı Önemli Noktalar	103
Network Marketing İşinde En Başarılılar Arasında Olmak İçin Sıralanan 20 Adımı Nasıl Uygulayabilirsiniz?	111
Network Marketing İşine Yeni Adım Atacak Girişimci Adaylarına Eğitimlerin ve Etkinliklerin Önemini Anlatmak (60 madde).....	119
Aktif Yaşam Merkezine Gelen Kişilerin Bağını ve Aidiyet Duygusunu Artırmak İçin Merkez Sahibinin (Koçun / Sponsorun) Yapabileceği Etkinlikler.....	137
1. Tanışma ve Kaynaşma Etkinlikleri:.....	137
2. Kişiyeye Özel İlgi ve İletişim:	138
3. Ortak Aktiviteler ve Etkinlikler:.....	138
4. Gönüllülük ve Sosyal Sorumluluk Projeleri:.....	142
5. Geri Bildirim ve Katılım Mekanizmaları:	142
6. Özel Gün ve Kutlamalar:.....	142
7. Kişisel Gelişim ve Hobi Atölyeleri:.....	143
8. Ortak Geziler ve Piknikler:	143

Aktif Yaşam Merkezine Gelen Kişilerin Yeni Referanslar Vermelerini Sağlamak İçin Merkez Sahibinin Uygulayabileceği Etkinlikler ve Yaklaşımlar	145
--	------------

Aktif Yaşam Merkezi Sahibinin (Ahmet Bey ve Ayşe Hanım İle) Yapabileceği Temsili Konuşma Diyalogları	149
---	------------

Ürünler ile Sonuç Almaya Başlayan Kişilerin Distribütörlüğe Geçiş Sürecinde Koçun (Sponsorun) İzlemesi Gereken Adımlar ve Yapması Gereken Konuşma Örnekleri	153
--	------------

1. İlk Hafta Sonrası Değerlendirme ve Takdir: 153
2. Distribütörlük Hakkında Bilgilendirme:..... 154
3. Eğitim ve Destek: 154
4. Ürün Deneyimi ve Hikaye Paylaşımı:..... 155
5. İş Kurma ve Ekip Oluşturma: 155
6. Sürekli Motivasyon ve Takip:..... 156

Ürün Sonucu Almış Kişilerin Distribütörlüğe Geçişini Koçun (Sponsorun) Nasıl Destekleyebileceğini Farklı Örneklerle Açıklayalım.....	157
---	------------

Ürün Sonucu Almaya Başlayan Kişiler Arasından Liderlik Potansiyeli Olanları Tespit Etme Yolları.....	161
---	------------

1. Üyelerin Liderlik Özelliklerini Belirleme:..... 161
2. Liderlik Potansiyelini Ortaya Çıkaracak Etkinlikler:..... 162
3. Liderlik Potansiyeli Olanlarla Özel İlgilenmek Gerek: 163
4. Liderlik Becerilerini Sıralayın:..... 164

Ekonomik Özgürlüğe Geçmek İsteyenler Arasından Liderlik Özelliklerine Sahip Kişileri Belirlemek İçin Gözlem, Etkili İletişim ve Çeşitli Etkinliklerin Düzenlenmesi	165
---	------------

1. Gözlem ve İlk Değerlendirme:	165
2. Birebir Görüşmeler ve Derinlemesine İletişim:.....	167
3. Etkinlikler ve Grup Çalışmaları:	168
4. Özel İlgi ve Mentorluk (Koçluk):	170
5. Takdir Etme Yöntemleri	171

Network Marketingde Takdirler 175

1. Sözel Takdir Yöntemleri:	175
2. Ödüllü Takdir Yöntemleri:.....	176
3. Uygulamalı Takdir Yöntemleri:	177

Ev Toplantıları Düzenlemek..... 179

1. Amaç Belirleme:	179
2. Mekan ve Zaman Seçimi:	180
3. Davet ve Hazırlıklar:	180
4. Toplantı Akışı:.....	180
5. Ek Detaylar:.....	181

Aktif Yaşam Merkezi sahibinin (Koçun / Sponsorun)

Ev Toplantısını Daha Verimli Hale Getirmesi İçin

Yapması Gerekenler 189

Yeni Misafirler ve Referanslar:	189
Ürün Satışı ve Ölçümler:	190
Ek Öneriler:.....	191

Aktif Yaşam Merkezi sahibinin (Koçun / Sponsorun)

Ev Toplantısında Karşılaşabileceği Tartışma, Siyaset,

Olumsuz İletişim ve Beklenmedik Bazı Konularda

Dikkat Etmesi Gereken Hususlar 193

Koçun (Sponsorun) Ev Toplantısı Yaparken Cinsiyete, Yaşa ve Kültüre Uygun Olarak Dikkat Etmesi Gereken Hitap Tarzı ve Davranışların Cümle Örnekleri.....	197
Toplantı Sırasında Ürün ve İş Fırsatı Hakkında Olumsuz Konuşanlar Olursa Toplantıyı Yöneten Sponsora Düşen Görevler	201
Eğer Kişi Başka Sponsordan Ürün Kullanmış Ama Sizin Ekibinizde Distribütör Olmak İstiyorsa Bu Durumda Etik Açısından Yapılması Gerekenler	205
Network Marketing'in (Doğrudan Satışın) Temel İlkeleri.....	209
Doğrudan Satış ile Klasik Satış İlkelerinin Karşılaştırılması	213
Doğrudan Satış ve Klasik Satışın Avantajı ve Dezavantajının Karşılaştırılması	217
1. İletişim Şekli:	217
2. Müşteri İlişkisi:	217
3. Ürün Deneyimi:	218
4. Satış Temsilcisi:	218
5. Gelir Modeli:	218
6. Eğitim ve Gelişim:	219
7. Müşteri Odaklılık:	219
8. Ürün Çeşitliliği:	219
9. Pazarlama Yöntemleri:	219

Network Marketing İşinde Müşteri ve Distribütör

Edinmede Ödüllendirme Yaklaşımları..... 221

1. Motivasyonun Çeşitliliği ve Bireysel Farklılıklar: 222
2. Uzun Vadeli İlişkiler ve Müşteri Sadakati Oluşturmak: 222
3. Ekip Çalışması ve Liderlik Geliştirmek: 223
4. Sürdürülebilir Büyüme ve Etik Davranış: 223
5. Ödüllendirme Sisteminin Dinamikliği ve Geri Bildirim Mekanizmaları:..... 224

Network Marketing İşinde Müşteri Edinmek ve Bu

Müşterilerin Devamlılığını Sağlamada Ödüllendirme

Stratejileri 227

1. Müşteri Edinimi Odaklı Ödüllendirme (İlk Aşamada Motivasyon): 228
2. Müşteri Devamlılığını Sağlama Odaklı Ödüllendirme (Uzun Vadeli İlişki Kurma ve Sadakat):..... 228
3. Müşteri Portföyü Büyüklüğü ve Aktiflik Oranı Odaklı Ödüllendirme: 229
4. Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Kişiselleştirilmiş Ödüllendirme Yaklaşımı: 230
5. Uzun Vadeli Müşteri İlişkileri ve Sürdürülebilirlik Odaklı Ödüllendirme: 230

Network Marketing İşinde Ekip Kurma ve Kariyer

Elde Etme Sürecinde Ödüllendirme Stratejileri..... 233

1. Distribütör Edinme Odaklı Ödüllendirme (Ekip Oluşturmanın Temeli):..... 233
2. Ekip Kurma ve Geliştirme Odaklı Ödüllendirme (Liderlik Becerilerini Teşvik): 234
3. Kariyer Elde Etme ve Liderlik Geliştirme Odaklı Ödüllendirme (Uzun Vadeli Vizyon ve Tanınma): 235
4. Eğitim ve Mentorluk (Koçluk) Odaklı Ödüllendirme (Bilgi ve Deneyim Paylaşımı): 235

5. Tanınma ve Statü Odaklı Ödüllendirme (Sosyal Onay ve Prestij):.....	236
6. Önemli Hususlar (Ekip ve Kariyer Odaklı):	236

Ödüllendirme Stratejilerini Cinsiyet Farklılıklarını Göz Önünde Bulundurarak Belirlemek 239

1. Motivasyon Kaynaklarında Olası Cinsiyet Farklılıkları (Genel Eğilimler):.....	240
2. Distribütör Edinme Sürecinde Cinsiyet Farklılıklarına Duyarlı Ödüllendirme:	240
3. Ekip Kurma ve Geliştirme Sürecinde Cinsiyet Farklılıklarına Duyarlı Ödüllendirme:	241
4. Kariyer Elde Etme Sürecinde Cinsiyet Farklılıklarına Duyarlı Ödüllendirme:	242
5. Ödüllendirme Sisteminde Cinsiyet Farklılıklarına Duyarlılık İçin Dikkat Edilmesi Gerekenler:	242

Network Marketing İşinde Part-Time ve Full-Time Çalışma Modellerini Dikkate Alarak Ödüllendirme Stratejileri..... 245

1. Part-Time (Yarı zamanlı) Çalışan Network Marketing Distribütörleri:.....	246
2. Full-Time (Tam zamanlı) Çalışan Network Marketing Distribütörleri:.....	247
3. Ortak Ödüllendirme Unsurları (Hem Part-Time Hem Full-Time İçin Önemli):.....	248
4. Ödüllendirme Stratejilerini Uygularken Dikkat Edilmesi Gerekenler:.....	249

Pareto İlkesi 251

Network Marketing İşinde Pareto İlkesinin (80/20 Kuralının) Uygulanması:	251
---	-----

Pareto İlkesinin Network Marketing Distribütörleri İçin	
Önemi ve Çıkarılacak Dersler:	253
Farklı İş Kolları Açısından Pareto İlkesi (80/20 Kuralı)	254

3 Yumurta 3 Cıvcıv Metaforu..... 259

Network Marketingde Eğitim ve Etkinlikleri	
Kullanmanın Önemi	263

Network Marketing İşinde Promosyon Hedefine	
Koşmanın Önemi	267

Distribütörlerin Promosyonlara Yeterince İlgi	
Göstermemesinin Olası Nedenleri:.....	267
Promosyonların Önemini Vurgulamanın Yolları ve	
Distribütör Motivasyonunu Artırma Stratejileri:	268