هیچ می‌دونین کیا بیش‌تر گلدکوئستی می‌شن؟!

اشاره:
هیچ از خودتون پرسیدین بیش‌تر چه کسانی می‌رن سراغ گلدکوئست و شرکت‌هایی مثل آن؟! کمی فکر کنین. من خودم برای این که بتونم به سؤال دقیق و جدی جواب بدم، کمی فکر کردم بعد هم سؤال رو از ده‌دوازده نفر جوان پرسیدم. این حرف‌هایی که براتون الآن نقل می‌کنم، حرفای اوناست. با یه ذره دقت می‌شه فهمید که بعضی‌هاشون هم‌چین میونهٔ خوبی با این شرکت ندارند؛ بعضی‌ها شونم برعکس کمی رندانه ازون تعریف کردن. ببینیم شما بعد از خوندن این حرف‌ها و تأمل روی این سؤال به چه جوابی می‌رسین؟!

حرص ثروت

خیلی‌ها به خاطر حرص جمع‌کردن پول بیش‌تر، وارد این جور کارها می‌شن و البته ضرر هم می‌کنن چون یه‌شبه پول‌دار شدن رو فقط تو خواب و رؤیا یا توی افسانه‌ها می‌شه دید.

ترس از مترسک‌ها

یه عده از ترس آینده و مشکلات احتمالی مالی، دنبال یک پناهگاهن؛ واسه همین به سراغ این جور شرکتا می‌رن. می‌تونه جای شغل سوم آدم باشه(!) از کجا معلوم؟ شاید درآمد خوبی هم داشته باشه؛ البته خوب، درصد ریسکش هم بالاست.

نان بی‌زحمت برای آدم‌های تنبل

فقر و بی‌کاری عامل مهمی برای جذب این جور برنامه‌ها شدنه، خیلی‌ها که دنبال کار می‌گردن و به جایی نمی‌رسن با شنیدن وعده‌های این شرکت‌ها انگاری یه نقطه امیدی پیدا کردن. حق هم دارن. پورسانت‌ها، نان بی‌زحمت، اما سرشار از ثروت؛ البته اگر برای آن‌ها هم پولی به کار باشه!

کانکت بشیم؛ چه خبر؟!

من خیلی‌ها رو می‌شناسم که برای تفریح و تفنن به این شرکت پیوستن والا وضع پدر و مادرشون هم خیلی خوبه. می‌گن حالا که کانکت شدیم. بذار ببینیم چه خبره، کی هست و کی نیست...

نان همت یا شرکت؟!

خیلی‌ها که به این شرکت می‌پیوندند، یک مشکل معنوی بزرگ دارن، اون‌هم غفلت از توکل به خداست. خدا روزی‌رسان همه است و اگر قراره من یک‌باره ثروتمند بشم چه تمهیداتی باید داشته باشم؟ ثروت بیش از حد، تبعاتی داره مثل اون‌صحابی رسول خدا که به دعای حضرت پول‌دار شد ولی خیلی چیزها رو از دست داد.
من اگر باور کنم که حد و اندازه زندگی‌ام چه‌قدر است و تا چه‌قدر می‌تونم نان بازویم رو بخورم، هیچ وقت این‌جوری رؤیای پول‌دار شدن، هوش و حواسم رو نمی‌بره.

تمرین مخ زدن

خیلی‌ها با این جور تجارت‌ها اعتماد از دست رفته‌شون رو به دست می‌آرند. این‌که مجبور بشی مخ دو سه نفر رو بزنی و موفق بشی اونا را جذب برنامه کنی، برای تو یه جور موفقیت به حساب می‌یاد؛ یه پلکان بزرگ و یه سکوی پرش برای کارهای بزرگ‌تره. من فکر می‌کنم خیلی از جوونا با این جور مخ‌زدنها به یه جور خودباوری می‌رسن؛ هرچند نتایج تلخی برای خودشون و دو روبری‌ها شون داره...

هم‌رنگ جماعت شو

خواهی نشوی رسوا هم‌رنگ جماعت شو. یه عده از ترس حقارت در برابر دوروبری‌ها، فامیل و دوست و همکار به این جور کارها تن در دادن. تو اداره ما همه وارد این کار شدن جز من. من هم از بس تحقیر شدم و متهم شدم به امل بودن! شایعه کردم دنبال پول قرض کردنم که ...

Uptodate باش باکلاس!

وقتی گوشی موبایلت به‌روز و **Uptodate** است و حتی گوشی سیار موبایلت را هم خریدی و با هزار و یک جور امکانات جدید زندگی آشنا شدی. برای این‌که پیش دوستات کم نیاری مجبوری به دنیای **Network Marketing** هم بپیوندی؛ سونامی است که آمده و تو را با خودت می‌بره؛ تونستی جلویش بایست!

یک لج‌بازی جذاب

یک عده از دوستانم فقط به خاطر این‌که دولت روی این نوع تجارت دست گذاشته، حساس شدن و رفتند سراغش والا قبلاً درباره اون چیزی نمی‌دونستن. اگه کمی دولت دقیق‌تر عمل می‌کرد شاید یه عده هنوز تو خواب خودشون بودن ... اسمش رو بگذارید یه جور لج‌بازی!

• • •

برای اون‌هایی که هنوز به این جماعت گلدکوئستی نپیوستن، یه پیشنهاد جالب و جذاب داریم البته کمی خنده‌دار. قبل از هراقدامی یک بار داستان «خر برفت و خر برفت» حضرت مولانا را بخوانند. احتمالاً خیلی چیزها دستگیرشان می‌شود.
راستی یک سؤال:
هیچ از خودتان پرسیده‌اید چه کسانی تا به حال از گلدکوئستی شدن پرهیز کرده‌ان؟ چه جور آدم‌هایی با چه ویژگی‌های شخصیتی‌ای؟ پاسخ به این سؤال هم ساده است به شرطی که برق سکه‌های خیالی، چشم شما را نزده باشد و بتونید با چشم‌های باز، اول آدم‌ها را

اشاره:
مدتی است تعدادی از شرکت‌های داخلی و خارجی فعالیت گسترده‌ای را در جهت جذب مشتری و فروش محصولات خود در ایران آغاز کرده‌اند، که باعث یک‌سری مسائل شده است و ذهن برخی از مردم ما را به خود مشغول کرده است. آیا فعالیت این‌گونه شرکت‌ها سالم است یا ناسالم؟ حرام است یا حلال؟ و ... .
در این مقاله خواستیم به معرفی شرکت گلدکوئست که سرآمد این شرکت‌هاست و حرف‌وحدیث‌های بسیاری دربارهٔ آن در مطبوعات و صداوسیما هست بپردازیم.

• • •

شرکت **Quest International** یا همان گلدکوئست خودمان، فعالیت خود را از سال ۱۹۹۸ در لندن آغاز کرد، که بعد از مدتی دفتر اصلی خود را به بندر آزاد تجاری هنگ‌کنگ منتقل کرد. این شرکت برای فروش محصولات خود از سیستمی به نام **Marketing Network** سود می‌برد، که در آن به جای هزینه‌های زیاد برای صرف تبلیغات مبالغ کمتری به مشتریان خود می‌دهد، تا آنها برای شرکت تبلیغ کنند.
محصولات شرکت گلدکوئست برخلاف آنچه که در اذهان عمومی است، فقط طلا نیست، بلکه محصولات و خدمات دیگری مثل دستگاه‌های **IConnect**، کارت‌های اعتباری و نیز تورهای تفریحی و ... نیز می‌باشد و از آنجا که مردم خاورمیانه و به‌خصوص ایران به طلا علاقهٔ زیادی دارند، بیشترین فروش محصولات طلای این شرکت در ایران و خاورمیانه است.
این شرکت عمدتاً در آسیا توسعه یافت و در کشورهای مالزی، هند، اندونزی و ... گسترش پیدا کرد، که در سال ۱۳۷۹ از طریق دبی وارد ایران شد.
طبق آمارهای غیررسمی حدود یک میلیون نفر در ایران عضو این شرکت هستند، که حدود یک سوم کل مشتریان این شرکت را تشکیل می‌دهند، همان‌طور که می‌بینیم بیشترین مشتریان این شرکت در ایران هستند.
در سایت رسمی این شرکت برای خرید محصول قسمتی وجود دارد که شخص می‌تواند با کارت اعتباری خود و یا کارت‌هایی که خود شرکت در اختیار مشتریان قرار می‌دهد، محصول خود را انتخاب و خرید کند، و لزومی ندارد که حتماً در طرح درآمدزایی این شرکت فعالیت کند. (البته ذکر این نکته ضروری است که برای شرکت در طرح درآمدزایی شرکت، خرید یک یا چند محصول الزامی است).
وقتی فرد وارد طرح درآمدزایی شرکت شد، یک کد در اختیارش قرار می‌گیرد، به نام **TC** (مخفف **Tracing Center**) که مختص به خودش است و قابل انتقال به غیر نیست. شخص می‌تواند با داشتن این کد (**TC**) دو نفر را به شرکت معرفی کند، که هرکدام از آنها نیز کدهای مخصوص به خود را دریافت می‌کنند. با آن می‌توانند دو نفر خودشان را معرفی کنند و سیستم بر مبنای دو، به‌صورت تصاعدی رشد می‌کند.

اما چند نکته

الف) تا وقتی که شخص نتواند یک نفر را به‌صورت مستقیم به سمت راست و یک نفر دیگر را به‌طور مستقیم به سمت چپ وارد کند. مجاز به دریافت پورسانت نمی‌شود، حتی اگر زیرمجموعه‌های زیادی هم داشته باشد.
ب) به دریافت هر **250$** پورسانت یا متعادل کردن سه امتیاز و سه امتیاز یک **Step** گفته می‌شود و به هر شش **Step** یک **Cycle** گفته می‌شود.
ج) شرکت به هر شخص برای هر **TC** در طول هفته بیش از **5000$** پورسانت نمی‌دهد. (البته این مقدار پورسانت قابل افزایش است).

مهم‌ترین محصول

بگذارید کمی هم دربارهٔ مهم‌ترین محصول این شرکت (البته از نظر ما ایرانی‌ها) صحبت کنیم که همان طلاست.
محصولات طلای این شرکت دارای ویژگی‌های مشترکی هستند. اول اینکه طلای ۲۴ عیار می‌باشند و دوم اینکه سمبل هستند. شرکت، سمبل کشورهای مختلف و حتی مذاهب دنیا را به‌صورت سکه، ضرب کرده است. و اما سوم اینکه، این محصولات معدود هستند، یعنی از هر محصول به تعداد مشخصی ضرب شده است، که این و خصوصیات قبل باعث شده که این محصولات پس از مدتی ارزش افزوده پیدا کنند.
اما مسئله‌ای که باعث شده این محصولات ارزش بالایی داشته باشند، غیر از مطالب قبلی که ذکر شد، گارانتی کردن هر محصول توسط یک بانک است، که اعتماد ما را به این محصولات به حد اعلا می‌رساند.
تا اینجا اطلاعاتی تقریباً کامل، ولی ناقص در اختیارتان قراردادیم. در واقع به‌قول خود افراد این شرکت، یک پرزنت ناقص انجام دادیم. از اینجا به بعد خواستیم یک‌سری اطلاعات و کارهایی را که شرکت در جهان انجام داده در اختیارتان بگذاریم.

بخشی از سوابق شرکت گلدکوئست

شرکت گلدکوئست، اسپانسر همایش **Ice on Disney** ، انیمیشن «زشت و زیبایی» در مالزی با حضور ۲۰۰ کودک یتیم و بی‌سرپرست شد. (نوامبر ۲۰۰۳)
شرکت گلدکوئست، اسپانسر مسابقات بدمینتون ۲۰۰۳ قهرمانی جهان، در بیرمنگام انگلستان شد. (ژولای ۲۰۰۳)
گلدکوئست، اسپانسر مراسم شب خیریه کمک به سالمندان و سالخوردگان در سنگاپور شد. (سپتامبر ۲۰۰۳)
امضای موافقت‌نامه بین گلدکوئست و سازمان غذا و کشاورزی ملل متحد (**FAO**) در رم به منظور ضرب سکه کلکسیونی «مادر ترزا». (نوامبر ۲۰۰۱)
کمک‌مالی گلدکوئست برای تأسیس مؤسسهٔ خیریه «سیوا» (خانهٔ سالمندان و سالخوردگان) و شرکت در مراسم افتتاحیه. (هند ۲۰۰۱)
دریافت لوح‌تقدیر از سازمان ملل متحد به‌خاطر تلاش برای فقرزدایی در ۳۰ کشور فقیر دنیا. (۲۰۰۵)