

سرشناسه	لیندن، وس
عنوان و نام پدیدآور	Linden, Wes
مشخصات نشر	بازی مشتری‌یابی: چگونه با اعتماد به نفس، پیگیری‌ها و پشتیبانی‌های لازم را انجام دهیم؟
مشخصات ظاهری	تبدیل پاسخ‌های منفی به موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای/ وس لیندن؛ مترجم پیام‌مقیم‌اسلام.
صفحه آرای	تهران: پیام‌مقیم‌اسلام، ۱۳۹۶.
طرح جلد:	۱۴۴ ص: ۱۴×۲۱ س.م.
شابک	مینا دادوند
تیراژ	مینا دادوند
وضعیت فهرست‌نویسی	۷-۷۹۲۳-۰۴-۶۰۰-۹۷۸
یادداشت	۱۵۰۰
موضوع	فیا
موضوع	عنوان اصلی: sponsor with & The prospecting game: how to follow - up - confidence....,2016.
موضوع	بازاریابی چندسطحی
موضوع	Multilevel marketing
موضوع	بازاریابی اینترنتی
موضوع	Internet marketing
شناسه افزوده	مقیم‌اسلام، پیام، ۱۳۹۶، - مترجم
رده بندی کنگره	۶۹۳۱۲ب۹/۱۲۶/HF۵۴۱۵
رده بندی دیویی	۸۷۲/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۴۷۶۱۳۵۰
قیمت	۱۳۵۰۰۰ ریال



بوی انار سرخ

مؤسسه فرهنگی هنری

شماره ثبت: ۴۱۰۳۹

عنوان: بازی مشتری‌یابی

نویسنده: وس لیندن

مترجم: پیام‌مقیم‌اسلام

ناشر: مؤسسه فرهنگی هنری بوی انار سرخ

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۶

شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه

لیتوگرافی: آیکان

چاپ و صحافی: مؤزان

طراح جلد: مینا دادوند

بها: ۱۳۵۰۰۰ ریال

شابک: ۷-۷۹۲۳-۰۴-۶۰۰-۹۷۸

مقدمه‌ای برای ایران

یکی از هدایایی که این حرفه به من داد پیدا کردن دوستان جدید است... نه فقط در شهر من ... نه فقط در کشور من ... بلکه در کل دنیا... در مسیر سفرم در این کسب و کار این افتخار را داشتم که با پیام مقیم اسلام در ایران آشنا شدم. فردی که اشتیاق فراوانی دارد که این کسب و کار را در کشورش رشد و توسعه دهد. پیام، مثالی است که به ما ثابت می‌کند که کسب و کار ما حرفه‌ای بدون مرز برای به اشتراک گذاشتن عشق و صلح با یکدیگر است.

هنگامی که من در سن بیست سالگی بدون هیچ مدرک تحصیلی، بدون شغل و تجربه در فروش مستقیم، بدون پول، بدون ارتباطات بازاریابی شبکه‌ای را آغاز نمودم و خیلی از اطرافیانم به من می‌گفتند که من هیچگاه موفق نخواهم شد در آن زمان احساس مظلومیت می‌کردم. برای همین همیشه از آن موقع به بعد این احساس را داشتم که به افراد مظلوم دیگری مانند خودم کمک کنم و آنها را حمایت کنم... افرادی که مجبورند در برابر صداهای بلند ایستادگی کنند و ادامه بدهند. این همان دلیلی است که من کار پیام را دوست دارم او برای افرادی که باور دارند که می‌توانند بهتر باشند، می‌جنگد. افرادی که آمادگی پذیرش این نکته را ندارند که زندگی آنها همیشه باید یک نواخت باشد. چنین

موضوعی به من این انگیزه را می‌دهد که از راه دور برای موفقیت شما تلاش کنم!

روزهای اول باور نمی‌کردم که بتوانم چنین دوستی با پیام داشته باشم... اما این روزها هفته‌ای بدون اینکه مکالمه‌ای میان ما برقرار باشد، سپری نمی‌شود. در روح این مرد شجاعتی نهفته است که برای من بسیار پر اهمیت است. روحیه‌ای که به او کمک خواهد کرد که به آنچه که چشم اندازه اوست دست پیدا کند... چشم اندازه کمک به هموطنان خودش تا بتوانند روحیه کارآفرینی را در خود زنده کنند.

ایران... کشوری با تاریخچه‌ای بزرگ می‌تواند در آینده پایگاه فروش مستقیم منطقه باشد و با کمک پیام من این افتخار را دارم که در انجام چنین کاری با انتشار کتابم در ایران نقش داشته باشم. از این کتاب به عنوان ابزار کار خود در ایران استفاده کنید تا به وقوع چنین چشم اندازی کمک کرده باشید...

وس لیندن

بهار ۲۰۱۷

فهرست

۱۰.....	پیشگفتار.....
۱۲.....	مقدمه.....
۱۵.....	آن تماس تلفنی آشنا.....
۱۷.....	حقیقت روزهای اول کار من.....
۲۷.....	گفتگو با هیئت رئیسه‌ی شرکت اهل.....
۳۳.....	زمان بندی همه چیز است.....
۳۹.....	سلاح مخفی شما: فهرست " فعلاً خیر".....
۴۸.....	شروع پیگیری‌ها از فهرست " فعلاً خیر".....
۵۷.....	رسانه‌های اجتماعی، شانس تشکیل یا از دست دادن کسب و کار خود.....
۶۶.....	چیزهای احمقانه‌ای که به تیم خود می‌گوییم، چگونه بیشتر به تیم خود کمک کنیم؟.....
۷۷.....	قضیه مربوط به آنهاست، نه من.....
۸۴.....	آب در هاون کوبیدن.....
۸۷.....	مهم‌ترین مانع موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای.....
۹۰.....	آیا این کار ارزش این همه تلاش را دارد؟.....
۹۸.....	آیا جواب رد دلیل شخصی دارد؟.....
۱۰۴.....	داستان شما، حقیقت به اندازه‌ی کافی خوب است.....
۱۱۸.....	پندهایی در رابطه با مشتری‌یابی، دستیابی به پاسخ‌های مثبت بیشتر.....
۱۲۶.....	فعلاً خیرهای اسراسرآمیز.....
۱۳۲.....	آیا این یک شغل هرمی است؟.....
۱۳۶.....	رویا پردازی، تلاش، پیروزی.....
۱۴۰.....	در مورد مؤلف.....

پیشگفتار

به قلم رندی گیج، اسطوره‌ی پر فروش ترین کتاب‌های نیویورک تایمز و
بازاریابی شبکه‌ای

اگر قادر باشید تنها یک چیز را بهبود بخشید...

اگر بتوانید یک بخش از مهارت‌های خود را برای رشد و توسعه‌ی
بازاریابی شبکه‌ای و یا فروش مستقیم بهبود بخشید، من با اطمینان به
شما می‌گویم که مشتری‌یابی و عضوگیری در بالای فهرست تمامی
مهارت‌ها قرار دارد.

این کار یکی از حیات این حرفه است؛ چرا که بدین شیوه است که
می‌توانید به مشتریان جدید دست یافته و اعضای تیم خود را افزایش
دهید.

و وس لیندن معلم خوبی است که می‌تواند راه را به شما نشان دهد.
آنچه در این کتاب می‌خوانید چکیده‌ای از دو دهه تجربه و تلاش
وی در سطوح بالای این کسب و کار می‌باشد. او تلاش زیادی کرده،
اشتباهاتی را مرتکب شده، از دیگران درس‌هایی آموخته، رویکردهای
جدید را آزموده، روشهای نوین را امتحان کرده و در نهایت به چیزی
که هم اکنون در دستان شماست دست یافته است.

وس شما را با خود به سفری به دوران آغازین ورود خود به این شغل
و مواجهه با پاسخ‌های رد، ترس و نوسیدی‌های فراوان خواهد برد. شما
برخی از "داستانهای جنگی" او را تجربه خواهید کرد که بسیاری از
افراد را از ادامه‌ی کار متوقف ساخت، اما وی ایستادگی و مقاومت را
برگزید. او سپس شما را با حجم انبوهی از اطلاعات مواجه ساخته،

تمامی فرایند جذب نیروی خود را از افزودن اسامی به فهرست‌ها تا نحوه‌ی ملاقات با افراد، برقراری روابط با رویکردهای شخصی کاربردی، و سناریوهایی که می‌توانید برای آگاهی از نحوه‌ی پیگیری امور به کار گیرید ارائه نموده است.

هیچ کدام از موارد مذکور در این کتاب نظریه یا گمانه زنی نمی‌باشند. بلکه همگی تجربیات واقعی وس از تشکیل یک تیم بزرگ هستند. او به شما می‌آموزد که چرا برای هر فرد یک زمان مناسب مخصوص وجود دارد؛ و پاسخ‌های خیری که دریافت می‌کنید مختص به اکنون هستند، نه برای ابد. شما خواهید آموخت که چگونه یک استراتژی طولانی مدت برای رشد مداوم لیست خود اتخاذ کرده و در نتیجه، هرگز با کاهش تعداد نامزدهای عالی روبرو نشوید.

عضوگیری نیز درست همچون دیگر موارد یک مهارت می‌باشد، مهارتی که باید فرا گیریم. کسب و کار شما تنها زمانی رونق خواهد یافت که در مورد عملکرد بهتر خود تعهد داشته باشید. کتاب بازی مشتری‌یابی فرصت بسیار خوبی است که می‌توانید برای نیل به این هدف از آن بهره‌مند گردید.

خود را در این کتاب غرق سازید. فنونی را که به شما می‌آموزد عملی ساخته، و مهارت‌های خود را همچون هر هنرمند دیگری رشد دهید تا با گذشت هر ماه یا هر سال عملکرد بهتری داشته باشید.

مهم‌تر این که، با موفقیت شما در کارتان، اعضای تیم نیز از شما تقلید خواهند کرد و همین امر می‌تواند ضامن دوام طولانی کار شما باشد. وس موارد مهم زیادی را در این کتاب گردآوری کرده است. امیدوارم نهایت استفاده را از آن به عمل آورید.

رندی گیج

نویسنده‌ی پر فروش‌های (نیویورک تایمز)، برتری ریسک نسبت به امنیت و نابغه‌ی دیوانه

مقدمه

دلیل من برای انتخاب عنوان بازی مشتری‌یابی برای کتاب حاضر چه بود؟ آن هم در شرایطی که ما در حال فعالیت در یک شغل هستیم نه انجام یک بازی؟

بله، باید این کار را به عنوان یک کسب و کار در نظر بگیرید؛ اما به عقیده‌ی من، برای موفقیت در یک کسب و کار، می‌توان چیزهای زیادی را از فلسفه‌ی بازی یاد گرفت و آن این است که مادامیکه دست از بازی برنداریم، نخواهیم باخت.

باید از بازی لذت برد، باید آرام باشید و این نکته را درک کنید که بعنوان بخشی از این بازی، با چند پاسخ "بله"، چند پاسخ "خیر" و چند پاسخ "فعلاً خیر" مواجه خواهید شد. زمانی که از روش بازی آگاهی یافتید، می‌توانید با علم بر اینکه در نهایت پیروز خواهید شد، لبخندزنان وارد بازی شوید. اگر با هر بار تجربه‌ی یأس تصمیم بگیرید بازی را رها کنید، هرگز برنده نمی‌شوید و از بازی لذت نخواهید برد. پس در نهایت آرامش، از این بازی لذت ببرید!

تجربه‌ی تقریباً بیست ساله‌ی من در حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای یک درس را به من آموخته است و آن این است که حین اینکه اعضای تیم خود را به مهارت‌های لازم برای غلبه بر موانع پیش رویشان مجهز می‌سازیم، باید آنها را در امر مدیریت انتظاراتشان نیز یاری دهیم.

من این دفعه، یکی از بزرگترین و موفق‌ترین تیم‌های تجارت بازاریابی شبکه‌ای بریتانیا را تشکیل داده‌ام. تیمی که افتخار همکاری با آن را دارم با فروش سالانه‌ی ۱۲۵ میلیون دلار همراه است. من همچنین در رأس

مقامات این حرفه جای دارم و یکی از بزرگترین ذینفعان آن می‌باشم. پس مطمئنم که به نظر شما من صلاحیت لازم برای نصیحت را دارا می‌باشم. به همراه تعدادی از همکاران عزیزم نظارت و سرپرستی برنامه‌ی آموزش عمومی شرکت را بر عهده داشته و از ارزش اتخاذ یک سیاست مثبت و دوستانه که در آن "از یادگیری و تبادل نظر همه کسانی که خواهان موفقیت هستند استقبال می‌شود" با تمامی افراد فعال در این حرفه صرف نظر از اینکه عضو کدام تیم یا شرکت و یا دارای چه میزان درآمدی هستند در ارتباطم.

ارزشمندترین موارد برای من سبک زندگی، انتخاب‌ها، تجارب و افرادی هستند که وقت خود را با آنها می‌گذرانیم. برای من، کمک به دیگران در مسیر موفقیت راهی است برای ادای دین به حرفه‌ای که تضمین می‌کرد پس از ترک تحصیل دانشگاه، در سن بیست سالگی هرگز یک شغل "مناسب" پیدا نکنم.

در این مسیر، با هزاران انسان خوب آشنا شده‌ام که با بسیاری از موانع مذکور در این کتاب روبرو بوده، اما از راهنمایی‌های کافی یا چارچوبی که بواسطه‌ی آن بر این موانع فائق آیند برخوردار نبوده‌اند. اکنون زمان تغییر آن است.

در این کتاب با توصیه‌ها و نصایحی در خصوص جذب مشتری و پیگیری‌های مربوط به امور مشتریان روبرو می‌شوید که عمدتاً به این جهت ارائه شده‌اند تا شما و تیمتان احساس آرامش کرده و با اعتماد به نفس با پیچ و خم‌های این سفر دست و پنجه نرم کنید. من سعی دارم تا در شرایط مواجهه با مشتریان و عوامل فروش بالقوه، شما را در پاسخگویی به ایرادات، تبادل داستانهایتان، پیگیری صحیح امور، بدون به انزوا کشاندن و مضطرب ساختن دوستان، خانواده و مخاطبین یاری نمایم.

در عین حال که به خواندن این کتاب مشغولید، وارد عمل شوید!

هرگز پیش از اقدام به عمل، از همه چیز آگاه نخواهید بود. تنها تجربه است که قادرست شما را به جایی که می‌خواهید، رسانده و درک بهتری از این حرفه به شما ارزانی دارد.

امیدوارم در ساخت کسب و کار خود موفق باشید. همچنین امید دارم که مطالعه‌ی این کتاب برایتان آنقدر آسان باشد که گه‌گاهی مجدداً آن را باز کرده و به مطالعه‌ی بخش‌هایی بپردازید که در مراحل مختلف این حرفه، بر معانی متفاوتی دلالت می‌کنند.

مطالعه‌ی خوبی داشته باشید! دوست شما در کار بازاریابی شبکه‌ای.