

جادوی بازاریابی شبکه ای

(تأمین سازی در بازاریابی شبکه ای را فرا بگیرید)

از سری کتابهای MLM



نویسنده:

تام بیگ آل شرایتر

مترجمین:

مریم دیلم

محمدعلی عزیزی



سروشنامه	شرایط: نام Schreiter, Tom
عنوان و نام پدیدآور	جادوی بازاریابی شبکه‌ای (تبیینی در بازاریابی شبکه‌ای را فرا بگیرید)
مشخصات نشر	نویسنده تامیگ آل شرایط؛ مترجم مریم دیلم محمدعلی عزیزی
مشخصات ظاهری	تهران: رویای سبز، ۱۳۹۶.
فروست	۱۲۰ ص، ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.
شابک	... سری کتابهای MLM، ۷.
وضعیت فهرست نویسی	۹۷۸-۶۰۰-۸۶۲۹-۲۰-۶
پادداشت	فیبا
عنوان اصلی	Big AI's MLM sponsoring magic : how to build a network marketing team quickly, 2013
عنوان دیگر	تبیینی در بازاریابی شبکه‌ای را فرا بگیرید.
موضوع	بازاریابی چندسطحی
موضوع	Multilevel marketing
موضوع	بازاریابی مستقیم
موضوع	Direct marketing
شناسه	دیلم، مریم، ۱۳۶۷ - مترجم
شماره افزوده	عزیزی، محمدعلی، ۱۳۶۲ - [مترجم]
رده بندی کنگره	HF۱۵۴۱۳۹۶۱۳۹۶۱۳۹۶ ج۲/ش
رده بندی دهوی	۸۷۲/۵۸
شماره کتابخانه ملی	۴۶۷۵۷۰۲

جادوی بازاریابی شبکه‌ای

* نویسنده: - م. یگ آل شرایط

* ترجمه‌ی: مریم دیلم - محمدعلی عزیزی

* نوبت چاپ: اول ۱۶۰۰

* ناشر: رویای سبز

* لیتوگرافی: مینیاتور

* تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

* قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

مرکز فروش: خ انقلاب - خ فخررازی پایین تراز خ لبافی نژاد کوچه ماستری جواهرانی - ک ۱۰ - حد ۳

«مرکز بخش و توسعه کتاب ایران فرهنگ» «انتشارات رویای سبز»

تلفن: ۰۹۲۱۳۵۰۲۶۹۶ - ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲ - ۰۶۶۴۸۱۶۳۵ - ۰۶۶۴۱۷۶۶۳۰ - ۰۱۰۴۳

بایید به حقوق دیگران احترام بگذاریم

دوست عزیز، این کتاب حاصل دسترنج چندین ساله مؤلف، مترجم و ناشر آن است. تکثیر و فروش آن به هر شکلی بدون اجازه از پدیدآورنده کاری غیراخلاقی، غیرقانونی و غیرشرعی و کسب درآمد از دسترنج دیگران است، نتیجه این عمل نادرست، موجب رواج بی‌اعتمادی در جامعه و بروز بی‌آمدهای ناگوار در زندگی و محیطی ناسالم برای خود و فرزندانمان می‌گردد.

فهرست مطالب

پیشگفتار	۷
توزیع کننده ای به نام جو	۸
دو نفر در مقابل یک نفر: منافع ناعادلانه	۱۶
نمی توان باور کنم که این کار اینقدر آسان باشد	۲۲
بازد	۲۵
همه افراد نمی توانند بازرگر باشند	۲۸
نابود کردن افسانه ها	۳۱
فروشنده ی سیر	۳۹
بیان یک داستان خوب، ارزش ده ها هزار حقیقت را دارد	۴۱
زیرکانه کار کن، تنها به سختی راه کردن ملاک نیست	۴۳
آموزش صحیح	۴۵
شانس شما اینجاست	۴۷
مدیر دفتر	۴۸
صدف	۵۰
عقاب و صدف	۵۲
بهترین سرمایه گذاری	۵۴
مزرعه ی توت فرنگی ماندگار	۵۶
داستان توت فرنگی	۵۹
دو سوال جادویی	۶۲
ویژگی شماره ۱: آرزوها	۶۴
ویژگی شماره ۲: زمان	۶۵
پاداش های کلان	۶۶
قبل از شروع معرفی محصول، برنامه فروش خود را ببندید	۶۹
چگونه جلسات جذب ناموفق برگزار می کنیم	۸۰
پاسخ ما به جلسات ناکارآمد جذب اعضاء	۸۶
بخش ۱: صنعت	۸۸

۸۹	بخش ۲: شرکت
۹۰	بخش ۳: محصولات
۹۱	بخش ۴: آموزش
۹۳	بخش ۵: برنامه ی بازاریابی
۹۶	حجم فروش بالاتری نیاز دارم
۱۰۴	بدای اینک شبر به شتری بدوشید باید تعداد گاوها را افزایش دهید
۱۰۹	درس دریاف چیزی در ازای هیچ چیز
۱۱۱	جو تفاوت ها را ایجاد کرد
۱۱۲	باب خسته کنند
۱۱۳	ماری متأهل
۱۱۵	تیم در حال مسافرت
۱۱۶	اسکار زندگی خود را دگرگون کرد
۱۱۸	نکات مهم از نظر رهبران گروه در بازاریابی شبکه ای
۱۲۰	درباره ی نویسنده

پیشگفتار

آیا آمادگی دارید که بازاریابی شبکه ای را بعنوان تجارت خود انتخاب کنید؟ آیا فرصت آزمون و خطا ندارید؟ آیا عجله دارید که گروهی پایدار ایجاد کنید و موقعیت فعلی خود را ارتقا دهید؟

بازاریابی شبکه ای با شمارش تعداد کلیک ها و نشان دادن میزان علاقه ی افراد به آن ها هر کلیک و مواردی نظیر آن ارزیابی نمی شود ... بلکه تجارتی مردم مدار است. محصولات و خدماتش، پای حرکت ندارند. مردم هستند که محصولات و خدمات آن را به حرکت در می آورند و اکنون شما تحت تأثیر تجارت مردم قرار گرفته اید. به دنبال راهی برای به حرکت در آوردن افراد باشید تا بتوانید به موفقیت دست یابید.

بر سیستم گام به گام این کتاب تمرکز کنید. خود را برای تجارتی هیجان آور و جذاب آماده کنید. موفقیت در هر تجارتی با وجود نقشه ای که مسیر را مشخص می کند، آسانتر است.

این تجارت را از نقطه نظر توزیع کننده ای به نام جو تجربه کنید و متلاش کنید که با تجربه های او بدون ناامیدی و خستگی ناشی از آزمون و خطا ارتباط برقرار کنید. اجازه دهید که "بیگ آل" در سرتاسر مسیر جستجوی پاسخ پرسش های شما در آغاز این تجارت، راهنمای شما باشد.

اکنون راهنمای تأیید شده ای در سازمان توزیع کنندگان جدید و رو به افزایش خود دارید.

تام "بیگ آل" شرایتر