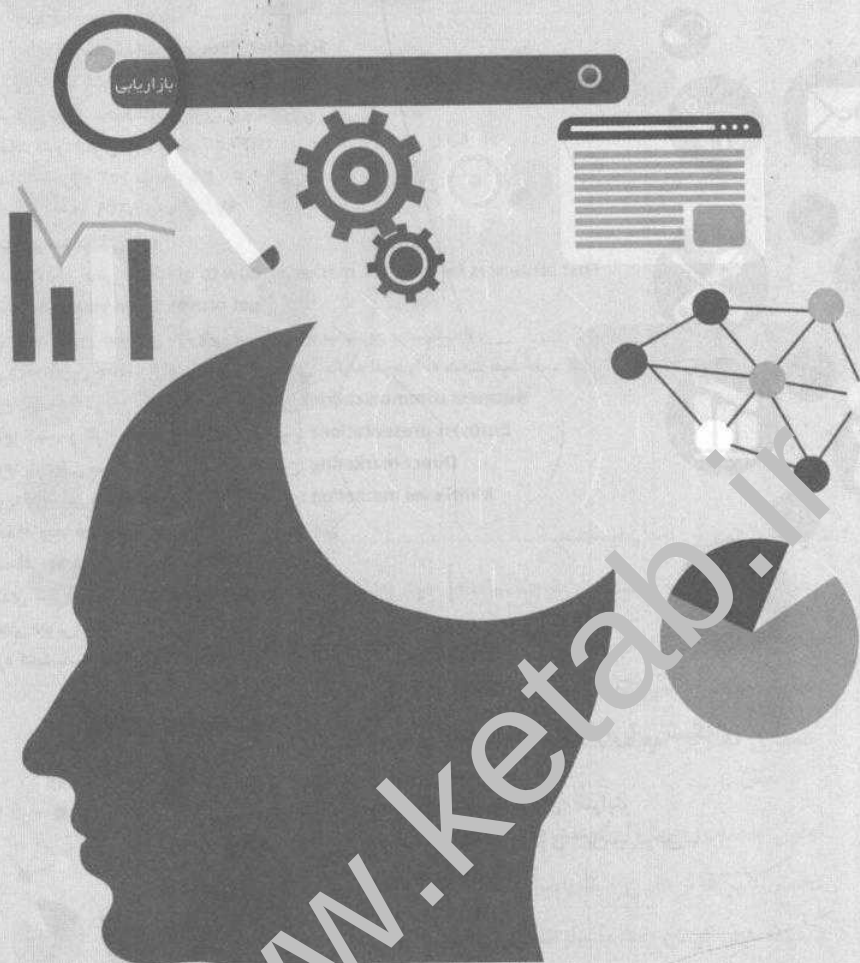




بیان اولین جملات در بازاریابی شبکه‌ای

نویسنده: تام «بیگ آل» شرایتر
مترجم: محمدعلی عزیزی - پریسا فرخ‌نیا



سرشناسه: شرایتر، تام Schreiter, Tom

عنوان و نام پدیدآور: بیان اولین جملات در بازاریابی شبکه ای / نویسنده تام «بیگ ال» شرایتر؛ مترجمین محمدعلی عزیزی، پریسا فرخی نیا.

مشخصات نشر: تهران: رویای سبز، ۱۳۹۵

مشخصات ظاهری: ۱۵۲ ص: ۲۱/۵ × ۱۴/۵ س.م.

شابک: ۷-۱۰-۸۶۳۹-۶۷۸-۶۰۰

ضعیف فهرستنویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: First sentences for network marketing how to quickly get prospects on your side, c 2015

عنوان دیگر: اولین جمله‌های بازاریابی شبکه‌ای: جذب سریع پراسپکت‌ها.

عنوان دیگر: اولین جملات برای بازاریابی شبکه‌ای: چگونه افراد را به سمت خود جذب کنیم؟

موضوع: کسب و کار - ارتباط Business communication

موضوع: کسب و کار - فنی و ارائه Business presentations

موضوع: بازاریابی - مستقیم Direct marketing

موضوع: بازاریابی چندسطحی Multilevel marketing

شناسه افزوده: محمدعلی عزیزی - [مترجم]

شناسه افزوده: فرخی نیا، پریسا، ۱۹ - [مترجم]

رده‌بندی کنگره: HF ۱۸، الف ۱۲ - ۳۳۶ /ش

رده‌بندی دیویی: ۴۵/۶۵۸

شماره کتابشناسی ملی: ۴۶۰۵۱۳۸

بیان اولین جملات در بازاریابی شبکه‌ای

۱- تام «بیگ ال» شرایتر

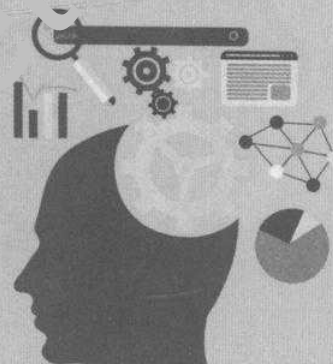
مترجم: محمدعلی عزیزی - پریسا فرخی نیا

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۵

ناشر: رویای سبز

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۰۰۰ تومان



مرکزفروش: خ انقلاب - خ فخرآری پایین تراز خ لیاقی نژاد کوچه ماستری فراهانی بلاک ۱۰ واحد ۳

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

تلفن: ۶۶۴۱۱۰۴۳ - ۶۶۱۷۶۶۳۰ - ۶۶۴۸۱۶۳۵ - ۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲ - ۰۹۱۲۳۵۰۲۶۹۶

نمایندگی فروش:

مرکز گسترش فرهنگ و مطالعات

بخش ارمغان دانش

بخش صدای معاصر

بخش ارسطو (مشهد)

بخش ایده پرداز

بخش خانه نو

کتابفروشی ملودی

بخش کتاب آثار

تلفن: ۷۷۳۵۴۱۰۵

تلفن: ۶۶۴۸۱۹۰

تلفن: ۶۶۹۷۸۵۸

تلفن: ۰۵۱۳۶۰۱۱۹۷۲

تلفن: ۶۶۹۶۶۷۶

تلفن: ۶۶۴۱۲۰۹

تلفن: ۶۶۹۶۲۸۴

تلفن: ۶۶۴۶۰۲۳۳

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به مرکز پخش و توسعه کتاب ایران فرهنگ می‌باشد

۸		عامان فروش تنبل نیستند.
۱۴		جملات ساده در دست یابی به چشم انداز خود بجای دستیابی به توجه.
۲۳		درباره ی تلفن بطور
۲۷		حقیقت ها بیان می شوند داستان ها فروخته می شوند.
۳۱		جمله ی آغازین مورد علاقه ی می
۳۲		داستان.
۴۱		اولین جمله ی خود را بگوئید و گوش دهید.
۴۵		تحت تأثیر قرار دادن چشم انداز شما با فال چین (شینی شانس)
۴۸		دسته بندی کردن چشم اندازها با اولین جملات
۵۲		چطور مؤدبانه چشم اندازها را نپذیریم.
۵۴		فرصت جلسات.
۵۶		آغاز با سؤالات مثبت.
۵۸		آغاز با سؤالات منفی.
۶۲		گرفتن اشاره
۶۴		آیا تیتراها جملات آغازین هستند؟
۶۶		نظرات احمقانه را فراموش کنید.
۸۱		بعضی از جملات آغازین " امتحان شده " که کار می کند.
۸۶		حدس می زنید... بد بو است.
۹۰		کمی بیدادگر باش

- مطالب بیشتری درباره‌ی تیت ها و جملات آغازین ۹۴
- چطور به عدم پذیرش زاد چشم اندازهای سرسخت نزدیک شویم ۹۹
- چشم اندازهای سرد صاحبان تجارت کم چک هستند ۱۰۰
- عطف مزایای فروش منفی به فروش مثبت ۱۰۴
- فقط یک پیشنهاد عالی ایجاد کنید ۱۰۶
- جملات آغازین و تیتز بد و گیج کننده ۱۱۱
- نمی‌توانید به جمله‌ی آغاز یا تیتز خوبی فکر کنید ۱۱۵
- جمله‌ی آغاز "بخ شکن" شما ۱۱۹
- بایگانی کردن امضای شما در پایان ایمیل‌هایتان ۱۲۵
- یک تیتز برای تبلیغات شما ۱۲۸
- بنابراین چه چیز خاصی تیتزها را جذاب می‌کند؟ ۱۳۱
- نوار عنوان ایمیل شما چیست ۱۳۸
- و بقیه‌ی آن برعهده‌ی شما است! ۱۵۱
- درباره‌ی نویسنده ۱۵۲

مقدمه

ما تصمیم داریم در رستوران غذا بخوریم، قبلاً بارها منوی غذا را دیده بودیم و ما ویدئو را در همان لحظات اولیه مورد قضاوت قرار دادیم.

چرا؟

ریرا ما مشغول هستیم. ما تلاش می‌کنیم از فعالیت‌هایی مانند گوش دادن طولانی مدت و خسته کننده به معرفی‌های فروش اجتناب کنیم. ذهن ما سریعاً تصمیم می‌گیرد که آیا فروشنده را دوست دارد یا خیر. ذهن ما سریعاً تصمیم می‌گیرد که آیا پیشنهاد فروشنده برای ما جالب است یا خیر.

و در آخر ذهن ما سریعاً براساس اولین جمله یا اولین جملات تصمیم می‌گیرد. ما تنها چند ثانیه با موفقیت... با شکست فاصله داریم. اگر اولین جمله‌ی ما خوب نباشد، ما با شکست مواجه می‌شویم و در نتیجه شانس خود را از دست می‌دهیم.

آیا خواستار بهبود تجارت خود هستید؟ سریعترین راه بهر اولین جمله تان است.

تام "بیگ آل" شرایتر