

پخش شبکه‌ای

(به همراه: دیدگاه‌های هفتاد استاد دانشگاه و استاد
کسب و کار در ارتباط با بازاریابی شبکه‌ای)

از سری کتاب‌های MLM
(ویرایش جدید با اضافات)

نویسنده:

تمام پیک آل شرایتر

مترجمین:

محمدعلی عزیزی

مدرس دانشگاه

مصطفی قائم‌پناه

کارآفرین و راهبر ارشد صنعت بازاریابی شبکه‌ای

علیرضا اخوان

مدرس دانشگاه

مهلا علی‌پور



سرشناسه: شرایتر، تام، ۱۹۶۲-م. Schreiter, Tom

عنوان و نام پدیدآور: یخ‌شکن‌ها (به همراه دیدگاه‌های هفتاد استاد دانشگاه و استاد کسب‌وکار در ارتباط بازاریابی شبکه‌ای) / نویسنده: تام بیگ ال شرایتر؛ مترجمین محمدعلی عزیزی - [دیگران].

مشخصات نشر: تهران: سامان ستجش، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۴۴ ص.: مصور، جدول

فروست: ... سری کتاب‌های MLM.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۹۴۴-۸-۴

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: Ice Breakers! How To Get Any Prospect To Beg You for a Presentation, 2013

یادداشت: مترجمین محمدعلی عزیزی، مصطفی قائم‌پناه، علیرضا اخوان، مهلا علی‌پور.

عنوان دیگر: به همراه دیدگاه‌های هفتاد استاد دانشگاه و استاد کسب‌وکار در ارتباط با بازاریابی شبکه‌ای.

عنوان دیگر: یخ‌شکن‌ها: چه کار کنیم که مشتری اصرار کند کار را به او معرفی کنیم.

موضوع: بازاریابی چندسطحی

Multilevel marketing: موضوع

موضوع: کسب‌وکار - معرفی ارائه

Business presentation: موضوع

موضوع: کسب‌وکار - ارتباط

Business communication: موضوع

شناسه افزوده: عزیزی، محمدعلی، ۱۳۶۲ فروردین، مترجم

رده‌بندی کنگره: HF۵۴۱۵

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۴

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۳۳۲۵۰

یخ شکن‌ها

نویسنده: تام بیگ آل شرایتر

ترجمه‌ی: محمدعلی عزیزی، مصطفی قائم‌پناه، علیرضا اخوان، مهلا علی‌پور

ناشر: انتشارات سامان سنجش

مدیر تولید و ناظر فنی چاپ: محمدعلی عزیزی

تیراژ: ۲۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰

قیمت: ۷۰۰۰۰ تومان

مرکز فروش: خ انقلاب، خ ۱۲ فروردین، پایین‌تر از خیابان وحدت‌فکری، بن‌بست حقیقت، پلاک ۴، واحد ۲

«انتشارات سامان سنجش» و «انتشارات رویای سبز»

تلفن: ۰۹۱۲۲۳۴۲۲۲-۰۹۱۲۲۲۰۱۴۶۳-۰۶۶۴۸۱۶۳۵-۰۶۶۴۱۱۰۴۳-۰۶۶۴۱۷۶۶۳

بیاید 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 پی‌آمدهای ناگوار در زندگی و محیطی ناسالم برای خود و فرزندانمان می‌گردد.

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به انتشارات سامان سنجش می‌باشد.

فهرست مطالب

۸	مقدمه
۸	موفقیت ردّ با باقی (سرنخ) می‌گذارد
۸	پس کلید ناکامی‌هایم را چگونه باید می‌یافتیم؟
۹	ناله، گله و شکایت
۱۰	پس اسم این را می‌توان یک راز مخفی گذاشت
۱۲	چرا من رنج بکشم و شما ثروتمند و شاد باشید؟
۱۴	پس تفاوت من و شما در چیست؟
۱۵	به شرط اینکه بدانید چه می‌خواهید بگویید
۱۷	پس فرقتان چیست؟
۱۸	هر جای دنیا قدم می‌گذارم باز هم به شکل برمی‌خورم
۲۰	خودت را اسیر این عقاید خرافی نکن
۲۰	خیال‌پردازی و داستان‌سرایی (تصورات غلط)
۲۰	باید حتماً با آدم‌های خاصی روبرو شویم!
۲۱	داستان خیالی (تصورات غلط)
۲۱	شما نمی‌توانید چیزهای اشتباه را به خورد افراد درست بدهید
۲۱	داستان خیالی (تصورات غلط)
۲۱	شما نمی‌توانید چیزهای درست را به افراد اشتباه بگویید
۲۱	داستان خیالی (تصورات غلط)
۲۱	تو تلاشت را بکن و ۱۰۰ تا پاسخ "نه" از مشتریان احتمالی بگیر
۲۲	داستان خیالی (تصورات غلط)
۲۲	هر "نه" شما را به یک "بله" نزدیک‌تر می‌کند!
۲۲	می‌خواهید یک مسیر را انتخاب کنید؟
۲۳	خواستگاری کردن
۲۴	باز هم مطمئن نیستید که کلمات می‌توانند تفاوت ایجاد کنند؟
۲۵	اولین جملات دلهره‌آور من به خواهرم

فهرست مطالب

۲۷	واقعیت
۲۸	من مردم
۲۸	در اینجا این زشت خواهد شد
۲۹	قواعد

فرمول ۱

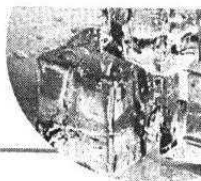
۳۵	بنابراین چرا این کار را می‌کند؟
۳۶	درباره‌ی باقیمانده‌ی یخ‌شکن‌ها که استفاده کردم چه؟
۳۸	بیایید با این فرمول کمی تفریح کنیم.
۴۲	از خلاقیت خود استفاده کنید!
۴۵	الگو را هنوز ندیده‌اید؟
۵۰	آیا این روش بر روی مشتری‌های شما جواب می‌دهد؟
۵۰	میز منشی
۵۲	در جایگاه سوختگیری
۵۴	به همین راحتی
۵۷	اکنون، در اینجا یک سؤال بزرگ داریم

فرمول ۲

۶۰	من عاشق این کلماتم، "خوب می‌شد اگر..."
----	--

فرمول ۳

۷۰	بهترین مشتری‌ها
۷۱	شما می‌خواهید که افراد مشکل داشته باشند!
۷۳	خب مشکلات ما را حل کنید.
۷۴	شانس اینکه پذیرفته نشوید و نه بشنوید، صفر است!
۷۶	اجازه دهید یک مثال از کدهای رمزی برای شما بگویم.



موفقیت ردّ پا باقی (سرنخ) می‌گذارد

بله این تعبیر درست است، اما شکست‌ها و ناکامی‌ها نیز اثراتی را برجای می‌گذارند. در سال ۱۹۷۲ بود که من در ابتدای شغل بازاریابی شبکه‌ای، تلاش می‌کردم تا قرارهای ملاقاتی با مشتری‌های احتمالی بگذارم اما آنها تمایلی به ملاقات نداشتند. اما سعی می‌کردم با این مشتری‌های احتمالی وارد گفتگو شوم ولی آنها به سرعت موضوع را عوض می‌کردند و به هر بهانه‌ای از گفتگو با من طفره می‌رفتند. پس برای مشتری‌های احتمالی تبلیغاتی "داغ" انجام دادم و آنها پاسخ دادند: به چیزی که به آنها پیشنهاد داده‌ام علاقه‌مند نیستند.

پس کلید ناکامی‌هایم را چگونه باید می‌یافتم؟

من تمام گفتگوهایم را با جملات یکسانی برای کسب فرصتی عالی شروع می‌کردم. عباراتی را که برای گفتگو با مشتریان احتمالی انتخاب کرده بودم، آنها را مجبور می‌کرد که جواب "نه" به من بدهند. با تکرار این اشتباه، و به کار بردن عبارات تکراری که درست یاد نگرفته بودم، حتی با وجود مشتریان جدید باز هم نتوانستم این مشکلات را برطرف کنم. مشکل من این بود که از کلماتی اشتباه و نادرست استفاده می‌کردم.

تا زمانی‌که نتوانستم عبارات آغازین را (یخ‌شکن‌ها) تغییر دهم، تغییری در شغل من اتفاق نیفتاد. پس در اینجا کتابی برای اثبات یخ‌شکن‌ها داریم تا شکست، ما را وادار به جستجوی کلید و سرنخ شکست‌هایمان نکند.