

اسرار بازاریابی شبکه‌ای

استراتژی کیف مخفی

به راحتی افراد درست را به خود جذب می‌کند، کسانی که آنقدر به چیزی که شما می‌فروشید علاقمند هستند که حقیقتاً دست خود را بالا می‌برند و از شما می‌خواهند که آن‌ها را ثبت نام کنید!

نویسنده:

راسل برانسن

www.ketab.ir

مترجم:

دکتر مهرداد فیض‌پور



برانسن، راسل

سرشناسه :

Brunson, Russell

عنوان و نام پدیدآور : اسرار بازاریابی شبکه‌ای: استراتژی قیف مخفی: به راحتی افراد درست را به خود جذب میکند، ... و از شما میخواهند که آنها را ثبت نام کنید! /

نویسنده راسل برانسن؛ مترجم مهرداد فیض‌پور.

مشخصات نشر : کرج: موسسه نشر سیمرغ آسمان آذرگان، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری : ۶۵ ص: مصور (رنگی).

شابک : ۸۰۰۰۰۰ ریال ۲-۵۱۰-۲۸۲-۶۲۲-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی : فیپا

یادداشت : عنوان اصلی: network marketing secrets

موضوع : بازاریابی چندسطحی

Multilevel marketing

شناسه افزوده : فیض‌پور، مهرداد، ۱۳۵۱-، مترجم

رده بندی کنگره : ۱۲۶/۵۴۱۵HF

رده بندی دیویی : ۸۷۲/۶۵۸

شماره کتابشناسی ملی : ۸۷۰۳۷۹۳

اسرار بازاریابی شبکه‌ای: استراتژی قیف مخفی

به راحتی افراد درست را به خود جذب می‌کند، کسانی که ابتدا به چیزی که شما می‌فروشید علاقمند هستند که حقیقتاً دست خود را بالا می‌برند و از شما می‌خواهند که آن‌ها را ثبت نام کنید!

نویسنده: راسل برانسن

مترجم: دکتر مهرداد فیض‌پور

مؤسسه نشر سیمرغ آسمان آذرگان

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰

چاپ و لیتوگرافی: چاپ سه چاپ

شمارگان: ۵۰۰

قیمت: ۸۰۰۰۰۰ ریال

شابک: ۲-۵۱۰-۲۸۲-۶۲۲-۹۷۸

آدرس: کرج، جاده ملارد، گلستان ۴۳، ساختمان دیبا، واحد ۲۹ - کد پستی: ۳۱۶۶۹۳۶۸۶۹



۸	مقدمه
۱۱	بخش اول: سه قیف فراموش شده
۱۱	راز اول: تکامل قیف بازاریابی شبکه‌ای
۱۹	راز دوم: سه قیف گمشده
۲۶	راز سوم: دو مشتری رؤیایی شما
۳۱	بخش دوم: حلقه ویروسی
۳۱	راز شماره ۴: پل کشف و شهود: چگونه بدون فروش بفروشیم
۳۷	راز پنجم: نسخه‌ی آزمایشی
۴۰	راز ششم: دعوت به اقدام (CTA)
۴۲	راز هفتم: راز نهایی بازاریابی شبکه‌ای: تکرار و مضاعف‌سازی
۴۹	بخش سوم: کنکاش: سه قیف گمشده
۴۹	راز هشتم: کنکاش در مکانیک سه قیف گمشده
۵۲	راز نهم: کنکاش در قیف پل
۵۵	راز دهم: کنکاش در قیف مهمانی خانگی
۶۰	راز یازدهم: کنکاش در قیف جلسه هتل
۶۵	بخش چهارم: بعد از این چه باید کرد
۶۵	راز دوازدهم: چگونه همین الان شروع کنیم!
۶۶	راز سیزدهم: چگونه قیف خود را پر کنیم

مقدمه

از مدرسه تا خانه دویدم و در را با سرعت و سر و صدای فراوان باز کردم. من در آن زمان ۱۳ یا ۱۴ سال داشتم و بسته‌ای را روی میز آشپزخانه دیدم. هنوز می‌توانم شور و هیجان دیدن آن نوار کاست را در بالای انبوهی از آگهی‌ها احساس کنم. آن را برداشتم و به سمت اتاقم دویدم.

ترکیبی از ترس و هیجان و نگرانی در من موج می‌زد. همان احساسی که در بالای یک ترن هوایی، درست قبل از یک سقوط از لبه، به شما دست می‌دهد. هم هیجان‌انگیز و هم ترسناک بود.

برخلاف اکثر نوجوانان، من عادت‌ی عجیب به جمع‌آوری آگهی‌ها برای یافتن فرصت‌های تجاری داشتم. ماجرا از آنجایی شروع شد که من بین آگهی‌ها مجله‌ای پیدا کردم و با تمام ۸۰۰ شماره‌ای که پیدا کردم تماس گرفتم. من طالب "اطلاعات رایگان" آن‌ها بودم. در عرض چند هفته، روزانه ۱۰ تا ۲۰ نامه از افرادی دریافت می‌کردم که آخرین طرح‌های سریع ثروتمند شدن را به من پیشنهاد می‌کردند. فوق‌العاده بود.

اما این نوار کاست با بقیه فرق داشت. مثل بقیه نبود، خاص بود. نوار را به واکمن وصل کردم و شروع به گوش دادن کردم. صدای مردی بود که در مورد محصولی صحبت می‌کرد که می‌دانست جهان را تغییر می‌دهد. او با چنان شور و شوق و باور زیادی صحبت می‌کرد که باعث می‌شد تمام حرف‌های او را باور کنم.

بعد از تقریباً یک ساعت صحبت در مورد محصول، به فرصت جدیدی اشاره کرد. او نحوه کار محصول را توضیح داد و گفت که چگونه می‌توانم با به اشتراک گذاشتن این پیام با دیگران درآمد کسب کنم. متأسفانه من که یک نوجوان ۱۴ ساله بودم، کارت اعتباری نداشتم و نتوانستم والدینم را متقاعد کنم که به نوار گوش کنند. و بنابراین اولین سفر من به دنیای بازاریابی شبکه‌ای پیش از شروع به پایان رسید.

اما هنوز هم آن حس را به یاد دارم.

در طول ۲۳ سال بعدی زندگی، انواع و اقسام تجربیات بازاریابی شبکه‌ای را داشتم. من شرکت‌هایی را به عنوان توزیع‌کننده ساختم، درآمد بالایی داشتم و یک شرکت بازاریابی شبکه‌ای بسیار موفق را تأسیس کردم. من شاهد تأسیس و ورشکستگی شرکت‌ها بوده‌ام. کارآفرینان جدیدی را دیده‌ام که شروع به کار کرده و در سطوح شگفت‌انگیزی موفق می‌شوند، در حالی که برخی دیگر بدون اینکه پولی به دست بیاورند از گردونه‌ی کار خارج می‌شوند.

من همچنین افرادی را دیده‌ام که در رشد شرکت‌های آفلاین بسیار موفق بودند، اما زمانی که سعی داشتند به دنیای آنلاین منتقل شوند با شکست مواجه شده بودند.

به عنوان یکی از بنیانگذاران شرکت نرم‌افزاری ClickFunnels، سؤال شماره ۱ من تقریباً هر روز این است که...

"آیا می‌توانم از قیف‌های فروش برای رشد شرکت بازاریابی شبکه‌ای خود استفاده کنم؟" من همیشه به این سؤال خود می‌خندم، زیرا ۹۹٪ از تمام شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای با استفاده از سه قیف مشابه (آفلاین) ساخته شده‌اند.

با این حال، به دلایلی احمقانه، وقتی مردم شروع به تجارت آنلاین می‌کنند، کاملاً فراموش می‌کنند که این سه قیف چقدر برای آنها و همه رهبران شرکت‌هایشان کارآمد بوده است. آن‌ها به ناگهان به دنیای آنلاین می‌پرند و هر مد جدید و هیجان‌انگیز آن زمان را امتحان می‌کنند، و راهبرد اصلی را فراموش می‌کنند، قیف‌های اصلی که تا آن مرحله برای آنها موفقیت به ارمغان آورده است.

این مقاله شما را به پشت صحنه سه قیفی می‌برد که ۹۹٪ از تمام شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای موفق با استفاده از آنها ساخته شده‌اند و به شما نشان می‌دهد که چگونه این موفقیت‌ها را به صورت آنلاین با قیف‌های فروش ساده تکرار کنید. شما می‌توانید فرصت بازاریابی شبکه‌ای خود را در عرض چند دقیقه به این قیف‌ها متصل کنید.

من همچنین گاهی به شما یادآوری می‌کنم که همه آن را فراموش می‌کنند. فراموش کردن این مرحله و قیف‌ها باعث می‌شود که شما هرگز به درآمد مورد نظر خود دست نیابید. آماده‌اید؟ بسیار خوب. من هم آماده‌ام!