

3715

بسم الله الرحمن الرحيم

www.Ketab.ir

این کتاب تقدیم می شود به تمامی بازاریابان شبکه هر جا که هستند

متن کامل

یخ شکن ها

چطور مشتری احتمالی را وادار کنید تا از شما ارائه کار بخواهد

نویسنده:

تام "بیگ ال" شریتر

مترجم:

زهرا جداوی

سرشناسه: ال شریتر، تام بیگ.
عنوان و نام پدیدآور: یخ‌شکن‌ها/ مترجم: زهرا جداوی.
مشخصات نشر: قم، آستان مهر، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری: ۱۰۴ ص.
وضعیت فهرست نویسی: فیفا
موضوع: بازاریابی شبکه‌ای - آموزش و مهارت‌ها
شابک: ۹۸۷/۱۳۹۷ ۱۳۶۵ ۸۲/۹۸۷
رده بندی دیویی: ۴۹/۶۸۵۲
شماره کتابخانه ملی: ۵۶۲۱۶۸۹

یخ‌شکن‌ها

- نویسنده: تام بیگ، ال شریتر
- مترجم: زهرا جداوی
- ناشر: آستان مهر
- صفحه آرا و طراح: رضا فهمیمی
- نوبت چاپ: اول ۱۳۹۷
- تیراژ: ۵۰۰ نسخه
- چاپخانه: ولیعصر
- صحافی: براتی
- قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان
- شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۷۱۵-۳۰-۶

مرکز پخش: ۰۹۱۲۱۵۱۳۸۱۸

فهرست مطالب

۹	کارگاه آموزشی بیگ ال
۹	هدیه رایگان
۱۰	مقدمه
۱۲	آخ، وای، گله و شکایت
۱۴	چرا من رنج می برم، و برکت شما خوشحال و ثروتمند هستید؟
۱۸	تفاوت؟
۱۹	به هر جای دنیا که سفر کردم، این مشکل رخ می داد.
۲۰	در دام این افسانه ها گرفتار نشوید
۲۰	افسانه: اما من مجبورم افراد خاصی را پیدا کنم
۲۰	افسانه: شما نمی توانید به آدم درست حرف های اثباتی بزنید
۲۱	افسانه: شما نمی توانید به آدم اشتباهی حرف درست بزنید
۲۱	افسانه: فقط بن بیرون و "۱۰۰" تا جواب "نه" از مشتریان سای احتمال بشنو...
۲۱	افسانه: هر جواب "نه" شما را به یک جواب "بله" نزدیک تر می کند
۲۱	تاریخ ملاقات تعیین کردن
۲۱	نخسین کلمات ترسناک به خواهرم
۲۶	مردم
۲۹	قوانین
۲۹	قانون ۱

قانون ۲ ۳۰

قانون ۳ ۳۰

قانون ۴ ۳۰

فرمول ۱ ۳۱

پس چرا این کار جواب داد؟ ۳۲

پس فرمول را حفظ کنید: ۳۴

و اگر تصور این فرمول سخت است، پس فقط جاهای خالی را در این جمله پر

کنید: ۳۴

بیا باید کمی این فرمول تفریح کنیم ۳۴

از تخیل‌تان استفاده کنید! ۳۷

برای مواد غذایی ۴۰

برای لوازم مراقبت از پوست ۴۱

محصولات رژیمی ۴۱

برای مسافرت ۴۲

برای محصولات پاکسازی طبیعی ۴۲

برای خدمات مالی ۴۳

برای حیوانات خانگی ۴۳

آیا این شیوه برای افراد سرسخت جواب می‌دهد؟ ۴۱

کارمند هتل ۴۷

در پمپ بنزین ۴۵

پیش خدمت رستوران چگونه؟ ۴۷

به همین سادگی ۴۷

وقت مهمانی است! ۴۸

این کار را امتحان نکنید! فقط یک مثال است..... ۴۹

سؤال بزرگ این جا ایجاد می شود..... ۵۰

فرمول ۲..... ۵۳

۵۳..... مرا باور ندارید؟ از بچه ها بپرسید.....

فرمول شماره ۲:..... ۵۴

۵۴..... خوب همیشه / میشه + فایده = یخ شکن عالی.....

تغذیه..... ۵۶

مراقبت از پوست..... ۵۶

محصولات رژیمی..... ۵۷

مصرف آب و برق..... ۵۷

جواهرات..... ۵۷

مسافرت..... ۵۸

محصولات پاکسازی طبیعی..... ۵۸

خدمات مالی..... ۵۸

فرمول ۳..... ۶۱

بهترین مشتری احتمالی..... ۶۱

۶۷..... پاسخ احتمالی دیگر چیست؟ "نه"

فرمول ۴..... ۷۱

ایجاد مشتری احتمالی..... ۷۳

۷۴..... چگونه ایجاد منفی گرایی کنیم!

فرمول ۵..... ۷۹

۸۲ دو مثال های فاجعه بار دیگر

۸۳ راه حل بهتر

۸۵ **فرمول ۵**

۸۶ محصولات تغذیه

۸۷ مراقبت از پوست

۸۷ محصولات رژیمی

۸۸ مسافرت

۸۸ محصولات پاک کننده طبیعی

۸۹ خدمات مالی

۹۲ توزیع کنندگان به شدت محبتی می توانند این کار را انجام دهند

۹۵ **فرمول ۶**

۹۷ فرصت:

۹۸ تغذیه:

۹۹ مراقبت از پوست:

۱۰۰ محصولات رژیمی:

۱۰۱ مسافرت

۱۰۱ محصولات شست و شوی طبیعی

۱۰۲ خدمات مالی:

۱۰۳ سخن آخر

کارگاه آموزشی بیگ ال

من بیش از ۲۴۰ روز در سال به سرتاسر دنیا مسافرت می‌کنم و کارگاه‌های آموزشی در مورد به‌طور مشتری احتمالی را بیابید، اسپانسر کنید و معامله را تمام کنید برگزار می‌کنم. اگر مایلید تا برایتان در حوزه تخصصی‌تان کارگاه آموزشی "زنده" برگزار به من ایمیل بزنید.

هدیه رایگان

در مورد انتشار کتاب بعدی "بیگ ال" اطلاعیه دریافت کنید و اینکه چه موقع می‌توانید کتاب رایگان دریافت کنید.

[Http://bigbooks.com/giftoffer.htm](http://bigbooks.com/giftoffer.htm)

مقدمه

جاده موفقیت علامت گذاری شده است.

بله، این جمله درست است، ما جاده شکست هم علامتگذاری شده است. سال ۱۹۷۲ بود که من حرفه بازاریابی شبکه‌ای را آغاز کردم. من سعی می‌کردم قرار ملاقات بگذارم اما مشتری‌های احتمالی به من "نه" می‌گفتند. من سعی می‌کردم با مشتری‌های احتمالی سر گفتگو را باز کنم اما آن‌ها به سرعت موضوع را عوض می‌کردند. به دنبال بهانه‌ای برای ترک آن مکان بودند. من جلوی مشتری‌های "بدان" بازار گرمی می‌کردم اما آن‌ها نسبت به پیشنهادات من رغبت نشان نمی‌دادند. علامت مشخصی که به وضوح راه شکست را نشان می‌داد چه بود؟ تمامی گفتگوهای من با عبارات مبتدی و مشابه درباره فرصت فوق العاده‌ای شروع می‌شد. جملاتی که انتخاب می‌کردم دیگران را واردار به گفتن "نه" می‌کرد. تکرار این جملات غیرهدفمند آن‌هم بارها و بارها و خطاب به مشتریان جدید، مشکل را حل نکرد. مشکل این بود که من کلمات اشتباهی به کار می‌بردم. اگر من کلمات آغازین (یخ شکن‌ها) مکالمه‌ام

را تغییر نمی‌دادم، هیچ چیز دیگری نمی‌توانست حرفه مرا تغییر دهد. بنابراین در این کتاب یخ شکن‌های ثابت شده‌ای را به شما ارائه می‌دهیم تا دیگر به همان علامت شکست برخورد نکنید.

... تام "بیگ ال" شریتر.

www.Ketab.ir