

جادوی بازاریابی شبکه‌ای

چگونه در بازاریابی شبکه‌ای، یک تیم بسازیم؟

تام «آل بزرگ» شرایتر

علی عزت‌نژاد

سارا هاشمی



نشر پایتخت

سرشناسه	شرایتر، تام Schreiter, Tom
عنوان و نام پدیدآور	جادوی بازاریابی شبکه‌ای : چگونه گروهی را در بازاریابی شبکه‌ای بسازیم / تام «آل بزرگ» شرایط : مترجم [سارا هاشمی، علی یزدان شناس.
مشخصات نشر	تهران: پارسینه، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	۱۲۰ ص: ۱۴/۲۱×۵/۵ س.م.
شابک	۷۹۰۰۰ ریال ۹-۶۰-۷۳۶۹-۶۰۰-۹۷۸
وضعیت فهرست نویسی	فیا
پایان داشت	عنوان اصلی: Big Al's MLM sponsoring magic : how to build a network marketing team quickly, ©2013
عنوان دیگر	چگونه گروهی را در بازاریابی شبکه‌ای بسازیم.
موضوع	بازاریابی چندسطحی Direct marketing
موضوع	بازاریابی مستقیم Multilevel marketing
شناسه افزوده	هاشمی، سارا، ۱۳۶۸ - مترجم
شناسه افزوده	یزدان شناس، علی، ۱۳۶۷ -
رده بندی کنگره	۱۳۹۵ س/۱۲۶/۴۱۵/۵ HF۵۴
رده بندی دیویی	۱۵۸
شماره کتابشناسی ملی	۲۳۴۸۹۲۰



جادوی بازاریابی شبکه‌ای

نوشته‌ی: تام «آل بزرگ» شرایط

ترجمه‌ی: علی یزدان شناس - سارا هاشمی

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۵ - تیراژ: ۵۰۰ نسخه

ناشر: پارسینه - حروف‌نگاری: آبان گرافیک

شابک: ۹ - ۶۰ - ۷۳۶۹ - ۶۰۰ - ۹۷۸

قیمت: ۷۵۰۰ تومان

مراکز پخش: تهران - خیابان ۱۲ فروردین - کوچه بهشت آیین - شماره ۳۴ طبقه اول

تلفن: ۰۹۱۲۱۲۴۴۹۷۱ - ۶۶ ۹۶ ۸۸ ۸۵ - ۶۶ ۴۶ ۱۸ ۶۰

اصفهان - آمادگاه - کوی سوره - پخش کتاب سوره

تلفن: ۰۹۱۳۳۲۷۷۳۸۷ - ۳۲ ۲۳ ۲۲ ۰۸

فهرست مطالب

۷	پیشگفتار
۹	جویی توزیع کننده
۱۳	آل بزرگ، سرنخی برای موفقیت
۱۷	دو نفر در مقابل یک نفر «برتری ناعادلانه»
۲۱	باور نمی‌کنم به این سادگی باشد
۲۵	نتیجه‌ی نهایی
۲۹	همه، افرادی کوشا نیستند
۳۱	حذف نگرش از خود
۳۷	فروشنده‌ی مسافر
۴۱	یک داستان ارزشی بیش از ۱۰۰۰۰ واقعیت دارد

- ۶۳ راهکار توت فرنگی برای همیشه
- ۶۷ داستان توت فرنگی
- ۷۱ دو سؤال جادویی
- ۷۵ نتیجه نهایی

www.ketab.ir

پیشگفتار

آیا برای شروع حرفه‌ی بازاریابی، شما نیاز به شغل دارید؟ آیا به عنوان یک کسب و کار آماده هستید؟ آیا فرصتی برای آزمون و خطا ندارید؟ آیا برای ساخت گروهی قوی و استوار و رشد کردن از طریق آن عجله دارید؟

بازاریابی شبکه‌ای توسط کلیک‌ها و لایک‌ها اندازه‌گیری نمی‌شود... بلکه تجارتی مردمی است. محصولات و خدمات پایی برای حرکت بازار را به مردم هستند که محصولات و خدمات را جابه‌جا می‌کنند و اکنون شما به جابجایی مردمی هستید. در این تجارت با کشف چگونه حرکت دادن مردم موفق خواهید شد.

در این کتاب بر سیستمی گام به گام تمرکز داریم و از این طریق برای یک تجارت مهیج آماده می‌شویم. هر تجارتی با داشتن یک نقشه راه آسان‌تر می‌شود.

شما در کتاب پیش‌رو، این کسب و کار را از دریچه‌ی چشمان جویی توزیع‌کننده تجربه می‌کنید و می‌توانید آموزه‌های آن را بدون خستگی حاصل از

آزمون و خطا دنبال کنید. اجازه دهید که آل بزرگ در میان صدها سؤال مربوط به شروع یک تجارت راهنمای شما باشد. اکنون شما رهبری کارآزموده برای سازمان جدید و در حال رشد خود دارید.

تام «آل بزرگ» شرایتر

www.ketab.ir