

به نام هستی بخش

تام "بیگال" شرایدر

اولین جمله های

بازاریابی شبکه ای

جذب سریع دامپسرها

مریم اصغریپور
محمد داد مهر

میرشتاسه	شراپتر، تام: Schreiter, Tom
عنوان و نام پدیدآور	اولین جمله‌های بازاریابی شبکه‌ای: جذب سریع پراسپکت‌ها / تام "بیگ ال" شرایدر [ترجمه] مریم اصغریپور، محمد دادمهر.
مشخصات نشر	تهران: بهار سبز، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	۱۶۰ ص: ۵/۲۱×۵/۱۴، سم.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۱۲۴-۴۱-۲:
وضعیت فهرست نویسی	فیبا:
یادداشت	First sentences for network marketing : how to : quickly get prospects on your side, c ۲۰۱۵.
عنوان دیگر	جذب سریع پراسپکت‌ها.
موضوع	کسب و کار -- ارتباط Business communication
موضوع	کسب و کار -- معرفی و ارائه Business presentations
موضوع	بازاریابی مستقیم Direct marketing
موضوع	بازاریابی چندسطحی Multilevel marketing
شناسه افزوده	اصغریپور، مریم، ۱۳۵۷ -، مترجم
شناسه افزوده	Asgharpour, Maryam:
شناسه افزوده	دادمهر، محمد، ۱۳۵۹ -، مترجم
رده بندی کنگره	HF۵۷۱۸ الف۴ش / ۱۳۹۵:
رده بندی دیویی	۶۵۸/۴۵:
شماره ثبت کتابخانه ملی	۴۵۴۸۵۷۵:



اولین جمله‌های بازاریابی شبکه‌ای

تام "بیگ ال" شرایدر
مریم اصغریپور، محمد دادمهر

ویراستار: الهام دادمهر
طراح جلد: کیانوس سادات
صفحه آرا: محسن سجاعم
امور فنی: شهیر
نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۶
شمارگان: ۱۲۰۰ نسخه
لیتوگرافی: صاحب
چاپ و صحافی: گنج شایگان
قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۱۲۴-۴۱-۲:

تهران، خیابان دکتر شریعتی، روبروی ایستگاه متروی قلهک، کوچه شهید
سرافراز، پلاک ۴، واحد ۱

تلفکس: ۰۲۲۶۲۲۹۰۱-۳؛ کد پستی: ۱۹۴۱۹۳۳۵۸۴

پست الکترونیک: info@baharesabz.ir

آدرس سایت و فروشگاه اینترنتی: www.baharesabz.com

حق چاپ محفوظ است.

فهرست

۷	پیشگفتار
۹	توزیع کننده‌ها تنبل نیستند
۱۵	جمله‌هایی ساده برای جلب توجه سریع پراسپکت‌ها
۲۱	دو جمله اول واقعا کوتاه
۲۴	جمله‌های کوتاه برای مکالمه تلفنی
۲۹	واقعیت‌ها اصل موضوع را می‌گویند و داستان‌ها فراموشند
۳۳	اولین جمله محبوب من
۴۲	اولین جمله کوتاه را بگویید... و گوش دهید
۴۷	پراسپکت‌های خود را با کلوچه شانس تحت تاثیر قرار دهید
۵۰	دسته بندی پراسپکت‌ها با اولین جمله‌ها
۵۴	رد کردن مودبانه پراسپکت‌ها
۵۹	اولین سوال‌ها با جواب و چشم انداز مثبت
۶۱	اولین سوال‌ها با جواب و چشم انداز منفی
۶۵	از اطرافیان خود بخواهید دوستانشان را برای همکاری یا خرید محصول به شما معرفی کنند.

فهرست

۶۸	آیا تیترها، همان اولین جمله هستند؟
۷۱	نظرات و عقاید شما باید از فکر و ان بیرون بریزیم
۸۵	تعدادی از اولین جملهای که رساز
۹۰	حدس زدن بی فایده است
۹۵	کمی غیرمنطقی باشید
۹۹	نکات دیگری در مورد تیترها و اولین جمله ها
	نزدیک شدن به پراسپکت های سخت گردون احتمال رد شدن از سوی
۱۰۴	آنها
۱۰۶	پراسپکت کردن صاحبان کسب و کارهای کوچک
۱۱۰	تبدیل نقاط منفی به مزایای فروش مثبت
۱۱۲	فقط پیشنهادی عالی مطرح کنید!
۱۱۷	جمله های اول بد و تیترها ی سردرگم کننده
۱۲۰	نمی توانید به یک تیترا اولین جمله خوب فکر کنید؟
۱۲۷	اولین جمله "بخشکن" شما
۱۳۳	فایل امضای شما در انتهای ایمیل هایتان
۱۳۷	تیترا برای تبلیغات شما
۱۴۷	عنوان ایمیل
۱۵۵	عنوان پست های شما در شبکه های اجتماعی
۱۵۹	بقیه کار به عهده شماست!

پیشگفتار



در شرف وقت‌ها قبل از این که منوی یک رستوران را ببینیم تصمیم می‌گیریم در آن رستوران غذا بخریم یا نه و یا با دیدن چند ثانیه اول یک فیلم در مورد آن قضاوت می‌کنیم. چرا؟

چون سرمان شلوغ است و سعی می‌کنیم از کارهای وقت‌گیر مثل گوش دادن به معرفی‌های طولانی و بسته‌بندی‌های پیچیده محصولات اجتناب کنیم. ذهن ما در یک لحظه متوجه می‌شود که آیا فریبند را دوست دارد یا نه. و به سرعت تصمیم می‌گیرد آیا پیشنهاد فروشنده برای ما جالب است یا نه. و در آخر، به این موضوع فکر می‌کنیم آیا باید، فروشنده و حرف‌های او اطمینان کنیم یا نه.

این تصمیمات براساس جمله اول یا چند جمله اول فروشنده گرفته می‌شوند پس ما فقط چند ثانیه با موفقیت یا شکست فاصله داریم. اگر اولین جمله‌ای که می‌گویید بد باشد همه چیز تمام می‌شود. شانس شما را ندارید.

می‌خواهید کسب و کارتان را بهتر کنید؟ سریع‌ترین راه برای این کار بهتر کردن اولین جمله‌ای است که می‌گویید.

تام "بیگ ال" شرایدر