



سوپلاستار

بازاریابی شبکه‌ای باش

(چگونه به ستاره بازاریابی شبکه‌ای تبدیل شوید)

از سری کتابهای MLM



نویسنده: سارا رابینز
مترجم: مهساسادات حسینی
محمدعلی عزیزی

عنوان و نام پدیدآور: سوپر استار بازاریابی شبکه‌ای باشید: چگونه به ستاره بازاریابی شبکه‌ای تبدیل شوید / نویسنده سارا رایینز؛ مترجمین مه‌سازادات حسینیان، محمدعلی عزیزی.

مشخصات نشر: تهران: رویای سبز، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری: ۱۶۰ ص. ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

فروست: از سری کتابهای MLM: ۵.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۳۹-۱۵-۲

وضعیت: فهرست‌نویسی: فیبا

عنوان دیگر: چگونه به ستاره‌ای بازاریابی شبکه‌ای تبدیل شوید.

موضوع: بازارهای چندسطحی
 موضوع: بازاریابی مستقیم
 موضوع: موفقیت در بازاریابی
 شناسه افزوده: حسینیا، فاطمه اادات، ۱۳۶۶ - مترجم
 شناسه افزوده: عزیزی، محمده علی، ۱۳۶۲ - [مترجم]
 رده‌بندی کنگره: ۵ HF ۱۲۰۰۱۳۰۱۲۰۱۳۰۱۷ س ۱۷/ا
 رده‌بندی دیویی: ۸۷۲/۶۵۸
 شماره کتابشناسی ملی: ۶۶۴۷۹۳۴

☒ سوپر استار

نویسنده: سارا رایینز

مترجم: مهساسادات حسینیان

محمد علی عزیزی

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۶

ناشر: رویای سبز

ناشر: انتشارات رویای سبز

تیسرا: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ۱۳۰۰۰ تومان

مرکز فروش: خ انقلاب - خ فخر رازی پایین تر از خ لبافی نژاد کوچه ماستری فراهانی پلاک ۱۰ واحد ۳

«انتشارات رویای سبز» «مرکز پخش و توسعه کتاب ایران فرهنگ»

تلفن: ۰۹۲۱۳۵۰۲۶۹۶ - ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲ - ۶۶۴۸۱۶۳۵ - ۶۶۱۷۶۶۳۰ - ۶۶۴۱۱۰۴۳

هر گونه کپی برداری، تکثیر کلی یا جزئی از مطالب کتاب یا طرح جلد بدون اجازه ناشر، پیگرد قانونی به همراه دارد.

۸ تقدیر از سارا رایینز

۱۱ سپاسگزاری

۱۵ فصل اول / رمزگشایی از تحولی بزرگ

۱۸ شکست در پیشروی

۲۱ رسیدن به موفقیت با مشتری‌یابی

۲۳ آیا این بازی با اعداد است؟

۲۴ راه‌های برای رفع موانع موجود بر سر کسب‌وکارتان

۲۵ شانس‌های شما چه هستند؟

۲۷ فصل دوم / قدرت ذهن

۲۸ به مدرسه عضوگیری را کلاس خوش‌آمدید!

۲۹ هر رؤیایی که دارید، رؤیای بزرگ‌تری انتخاب کنید

۳۳ زمان‌تان را به رشد اختصاص دهید

۳۵ داستان زن ۵۰ میلیون دلاری

۳۹ فصل سوم / آمادگی: همانند مدیرعامل فکر کنید

۴۱ توسعه طرح اولیه برای موفقیت مبتنی بر کارآفرینی

۴۵ داستان نانوی گرسنه

۴۷ لحظه «ورود به پارکینگ»

۵۱ به رؤیای‌تان جامه عمل بپوشانید



۵۵ چطور یک فیل بخورید؟ یک گاز در میان!

۶۱ فصل چهارم / تبلیغ محصولات

۶۴ چگونه به «پول فوری» دست یابیم؟

۶۷ چگونه مشتریان عالی پیدا کنیم؟

۷۱ حق می گویند، داستان‌ها می فروشند

۷۳ چگونه مشتریان خوب را حفظ کنیم؟

۷۶ معرف‌ها برارزش‌ها

۷۹ فصل پنجم / مسیریابی مشتریان

۸۲ افراد را کجا پیدا کنیم؟

۸۹ داستان اشتباه ۵۰ میلیون تری

۹۳ فصل ششم / قدرت بیان

۹۶ قدرت مشتری‌یابی

۱۰۱ ابتدا به اشتراک بگذارید، سپس دعوت کنید

۱۰۲ قدرت مشتری‌یابی: به اشتراک گذاشتن داستان

۱۰۴ پنج ضمیمه: گفتن نکاتی جهت معرفی

۱۰۷ گام‌های بعدی

۱۰۹ مشتریانی که به محصولات علاقه شخصی دارند

۱۰۹ مشتریانی که با پیدا کردن معرف موافقت می‌کنند

۱۰۹ کسانی که علاقه‌ای ندارند

فصل هفتم / قدرت احاطه بر موضوع ۱۱۱

«برای شروع چه مقدار هزینه لازم است؟» ۱۱۲

«عملکرد آن چگونه است؟ چه کار باید انجام دهم؟» ۱۱۳

«چگونه می‌توانم پول به دست آورم؟» ۱۱۳

فصل هشتم / قدرت شروع: نام‌نویسی کارآمد و تکثیر ۱۲۱

نام‌نویسی کارآمد ۱۲۳

تهیه فهرست ۱۲۵

فعالیت روزانه / لاج‌رئاری شما ۱۲۸

به حرکت درآوردن قدرتمندانه عامل فروش جدیدتان ۱۳۱

حفظ ارتباط با روش‌ها ۱۳۵

وصل شدن در سطح ملی ۱۳۷

فصل نهم / خودتان را برای رهبری آماده کنید ۱۴۱

۱۰ استراتژی تکامل (ES) برای اینکه کارآفرین تیم‌ساز شوید ۱۴۲

فصل دهم / قدرت باور ۱۵۳

درباره نویسنده ۱۵۹

