

جمله‌ی اول

چگونه با چند کلمه مشتری احتمالی را جذب کنیم

مؤلف:

تام شانتز (آل بزرگ)

مترجم:

بامداد صالحی



انتشارات زخداد کویر



انتشارات رخداد کویر

Rokhdadkavir.ir

- سرشناسه: شرایتر، تام، Big Al Schreiter, Tom
- عنوان: جمله‌ی اول: چگونه با چند کلمه مشتری احتمالی را جذب کنیم
- مترجم: بامداد صالحی
- مشخصات نشر: مهریز: رخداد کویر، ۱۳۹۶
- مشخصات ظاهری: ۱۵۲ ص، ۱۴/۵ × ۲۱
- شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۷۰۹-۰-۸
- جمعیت، فهرست نویسی: فیفا
- یادداشت: عنوان اصلی:
- First sentences for network marketing : how to quickly get prospects on your side, ©2015
- عنوان دیگر: چگونه با چند کلمه مشتری احتمالی را جذب کنیم
- موضوع: کسب و کار -- ارتباط
- شناسه افزوده: صالحی، بامداد، ۱۳۵۹ - مترجم
- رده‌بندی کنگره: ۱۳۶۲ الف ش ۳۶ الف ۵۷۱۸/۸ HF
- رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۵
- شماره کتابشناسی ملی: ۴۷۰۶۳۴۶
- شماره مجوز ۲۰۸ - ۹۶

جمله‌ی اول

چگونه با چند کلمه مشتری احتمالی را جذب کنیم

- نویسنده: تام شرایتر (آر. آر. سی)
- مترجم: بامداد صالحی
- ویراستار: علی معتمدی
- طراح جلد: علی تیموری
- صفحه‌آرا: مؤسسه آواز قلم سدید یزد
- شمارگان: ۲۲۰۰ نسخه
- نوبت چاپ: اول / تابستان ۹۶
- قیمت: ۹۰۰۰ تومان
- تلفن: ۰۹۱۹۸۰۰۸۴۳۴

همه‌ی حقوق

برای انتشارات

رخداد کویر

محفوظ است.

فهرست مطالب

مقدمه.....	۵
زیرشاخه‌ها تنبل نیستند.....	۷
یک جمله‌ی ساده برای جلب سریع توجه مشتری احتمالی.....	۱۳
جمله‌ی اول واقعاً کوتاه.....	۱۹
پس تلفظ چی؟.....	۲۳
واقعات هائی گویند، داستان‌ها می‌فروشند.....	۲۷
جمله‌ی اول مناسب من.....	۳۱
جمله‌ی اول را بگریید و بعد گوش دهید.....	۳۹
مشتریان احتمالی خود را چگونه شناسی تحت تأثیر قرار دهید.....	۴۳
سوا کردن مشتریان احتمالی با جمله‌ی اول.....	۴۷
چطور مشتریان احتمالی را محتاطانه رد کنیم؟.....	۵۱
سؤال‌های مثبت برای شروع صحبت.....	۵۷
سؤال‌های منفی برای شروع صحبت.....	۵۹
درخواست برای معرفی سایر افراد.....	۶۳
تیتیر همان جمله‌ی اول است؟.....	۶۵
نظرات احمقانه‌ی ما را فراموش کنید.....	۶۷
چند جمله‌ی اول «آزمایش‌شده».....	۸۱
حدس زدن کار مزخرفی است.....	۸۷
کمی غیرعادی باشید.....	۹۱
توضیح بیشتر درباره‌ی تیتیر و جمله‌های اول.....	۹۵
با مشتریان چهر چطور درباره‌ی کارمان صحبت کنیم که به ما نه نگویند؟.....	۹۹

- جذب صاحبان کسب و کارهای کوچک در بازار سرد..... ۱۰۱
- تبدیل نکات منفی به مزیت..... ۱۰۵
- کافی است پیشنهاد خوبی بدهید!..... ۱۰۷
- تیترها و جمله‌های اول بد..... ۱۱۳
- جمله‌ی اول یا تیتتر خوب به ذهن‌تان نمی‌رسد؟..... ۱۱۷
- جمله‌ی اول «یخ‌شکن»..... ۱۲۱
- امضای شما در پایین ایمیل..... ۱۲۷
- تیتتر آهسته..... ۱۳۱
- عنوان ایمیل..... ۱۳۹
- عنوان مطالب در شبکه‌های اجتماعی..... ۱۴۷
- بقیه‌اش با خودتان!..... ۱۵۱

مقدمه

تصمیم می‌گیریم در یک رستوران غذا بخوریم. خیلی اوقات حتا منو را هم نمی‌بینیم؛ و با دیدن چند ثانیه‌ی نخست یک فیلم درباره‌ی آن حضرات می‌کنیم.

چرا؟

چون هفتش را نداریم. سعی می‌کنیم از فعالیت‌های وقت‌گیر مانند گوش دادن به نام‌های طایفانی و کسل‌کننده‌ی فروش اجتناب کنیم. ذهن ما بلافاصله تصمیم می‌گیرد که از فروشنده خوش‌مان بیاید یا نه. ذهن ما بلافاصله تصمیم می‌گیرد که پیشنهاد فروشنده برای ما جالب خواهد بود یا نه.

و بالاخره، ذهن ما بلافاصله تصمیم می‌گیرد که باید به این فروشنده اعتماد کنیم و حرف‌هایش را باور کنیم یا نه.

ما این تصمیمات را بر اساس جمله‌ی اول یا جمله‌ی اول می‌گیریم.

فقط چند ثانیه با موفقیت... یا شکست فاصله داریم.

اگر جمله‌ی اول ما بد باشد، کار تمام است و شانس نداریم.

اگر می‌خواهید اوضاع کسب‌وکار خود را بهتر کنید سریع‌تر روی این است که روی جمله‌های اول خود کار کنید.

تام شرایتر (ملقب به آلِ بزرگ)