

چگونه مشتریان و کسب و کارهای جدید را بیابیم ؟

پیش‌بینی روش شما برای موفقیت

نویسنده: فرانک فرسر

ترجمه: فاطمه کریمی

*** انتشارات به‌یویتش**

انتشارات به‌پوش

دپارتمان عمومی

سرشاهه	فرنس، فرانک Furness, Frank
عنوان و نام پدیدآور	چگونه مشتریان و کسب و کارهای جدید را بیابیم؟ نویسنده فرانک فرنس
مشخصات نشر	۱. ترجمه فاطمه کریمی.
مشخصات ظاهری	تهران: به پوش، ۱۳۹۵.
شابک	۱۱۴ ص
وضعیت فهرست‌نویسی	۹۷۸-۶۰۰-۸۲۵۸-۰۲-۵
یادداشت	فیا
موضوع	عنوان اصلی: How to find new clients and business.
شماره افزوده	بازاریابی، Marketing، بازاریابی - داستان، FictionMarketing --
رده - کتگوری	کریمی، فاطمه، ۱۳۶۳ -
رده بندی ربی:	۱۳۹۵ ج ۸ / ف ۵۴۱۵ HF
شماره - شناسه:	۶۵۸/۸
	۴۲۸۴۵۱۸

انتشارات به پوش - دپارتمان عمومی
 خیابان انقلاب - بین خیابان حافظ و لیعصر (ع)
 کوچه سعید - بن بست نایینی - پلاک ۱۱
 تلفن: ۶۱۰۸۶۴۱۰ - فاکس: ۶۱۰۸۶۴۲۰

چگونه مشتریان و کسب و کارهای جدید را بیابیم؟

پیش‌بینی روش شما برای موفقیت

نویسنده: فرانک فرنس

ترجمه: فاطمه کریمی

چاپ: اول - ۱۳۹۵

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۲۵۸-۰۲-۵

این اثر، مشمول قانون حمایت مولفان و مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸ است، هر کسی تمام یا قسمتی از این اثر را بدون اجازه ناشر، نشر یا پخش یا عرضه نماید مورد پیگرد قانونی قرار خواهد گرفت.

info@behbooks.ir

www.behbooks.ir

فهرست

درباره کتاب چه میگویند

درباره فرانک فرنس

۴.....	مردم در مورد سخنرانی های فرانک چه می گویند.....
	مقدمه

۹.....	یافتن مشتریان جدید.....
۱۱.....	سیکل فروش.....
۱۳.....	اصول پیش بینی آینده نگری.....

روش های پیش بینی بنیادین

۱۵.....	مکالمه تلفنی.....
۲۱.....	معرف ها.....
۲۶.....	مراکز اثر گذار.....
۲۸.....	شبکه بندی.....
۳۴.....	سخن تاثیر گذار شما.....
۳۸.....	صندوق صوتی.....
۴۰.....	باشگاه ها و فعالیت های اجتماعی.....
۴۳.....	معرف ها و روابط حرفه ای.....
۴۵.....	موقعیت گروه از طریق سمینارها.....
۴۵.....	کار کردن با مدیران ارشد.....
۴۸.....	بیشرفت آتی از طریق صحبت کردن.....

بازاریابی و ارتقا تجارت خود

۵۳.....	تجارت نمایشگاه های تجاری.....
۵۳.....	نوآوری قلم و تقویمی.....
۵۴.....	کارت کریسمس، روز تولد، و کارت های موقعیتی.....
۵۴.....	انتشارات مجله ها و مقاله ها.....

۵۴.....مصاحبه‌های رسانه‌ای

۵۶.....خبرگزاری‌ها

۶۲.....لیست‌ها

۶۲.....تبلیغات

۶۴.....بازاریابی خلاق

اینترنت

۶۷.....وبسایت‌ها

۷۷.....تبدیلات اینترنت

۸۲.....بازاریابی با شبکه‌های اینترنتی

۹۰.....استراتژی ارتباطی

۹۲.....بلاگ‌سازی

۹۷.....فروش و بازاریابی آنلاین

۹۹.....بازاریابی ویدئویی

۱۰۲.....بازاریابی با کتاب‌های الکترونیک

ابزار رشد و توسعه

۱۰۷.....مدیریت مؤثر و کارآ

۱۰۸.....محصولاتی که به شما و رشد تجاری شما کمک می‌کند

۱۱۲.....وبسایت‌های بزرگ و نرم‌افزارهای رشد تجارت شما

آنها درباره کتاب چه میگویند....

این یک کتاب ساده برای مطالعه کامل تمام ایده‌هایی است که شما می‌توانید از آن در افزایش فروش و پول خود استفاده نمایید. خواندن این کتاب به هیچ وجه وقت شما را نمی‌گیرد و خواندنش کاملاً معرکه است.

لاری می‌گفت: صنف توسعه شخصی

برخی افراد در مورد این که چگونه چیزهای بد ظاهر می‌شوند، افراد کمی می‌گویند که چیزهای در مورد آن انجام می‌دهند. فرانک فرنس به شما سمیناری را در مورد کتاب با عنوان چگونه می‌توان مشتریان و کسب و کار جدید را یافت، می‌گفت. و آن را بخوانید انجام دهید و آخرین مرحله پول درآوردن و قرار دادن آن در بانک است.

می‌چل نویسنده کتاب "این چیست؟ است چه اتفاقی برای شما می‌افتد"، "مهم این است که شما در مورد آن چیز چه می‌کنید".

کار با مشتریان در کشورهای پنج قاره و فروش هر چیز با تجهیزات تجاری تا تبلیغات از سیستم‌های الکترونیک تا آموزش و خدمات مشاوره در این کتاب جمع است و الهام امید، جواهرات ایده‌ها را در خود دارد. هر کس در بخش فروش می‌تواند سریع‌تر عمل و این با سیستم فرانک می‌تواند توجیه گردد.

وارد ایوانز، رئیس فدراسیون بین‌المللی برای سخنوران حرفه‌ای تحلیل کرده‌اند و استراتژی پرواز تجاری در تورنتو کانادا

این کتاب مملو از ایده‌های تجاری و عقلایی و عملی است که برای هر زمان مناسب برای شما است. "فرانک فرنس" به شما می‌گوید که چگونه او توانسته مشتریان جدید را در سطح جهان افزایش دهد. و اینکه چه چیزهایی برای مشتریان مهم است و این دیدگاه نیز قهرمان است. من پیشنهاد می‌کنم شما این کتاب را بخريد و آن را به کارکنان و مشتریان و بچه‌های خودتان بدهید تا بخوانند این واقعیت یک موفقیت طلایی محسوب می‌شود.

"دوتی وانگ" "فرانک فرنس"، سخنران بین‌المللی، نویسنده، رئیس و ناشر و مشاور و والتون،

فرانک یک تولیدکننده ایده‌پرداز است و کتاب او چگونه بتوان مشتریان و کسب‌وکار جدید را پیدا کرد در واقع شامل اطلاعات بین‌المللی و جهان واقعی است که می‌تواند تجارت را بلافاصله در هر یک از کشورهای خاص پیدا می‌کند و این همان چیزی است که فروشنده و کارآفرین به آن نیاز دارد. هماهنگی ایده و پول‌سازی را می‌توان با خواندن این کتاب تجربه کرد و حتی من صبح از خواب بیدار می‌شوم و آن را می‌خوانم در کمتر از ۶۰ دقیقه. ایده اصلی برای فروش مشخص می‌گردد.

تری لی بروک، رئیس و مدیرعامل، سیستم‌های دستاورد در فلوریدا

شما چه فروشنده موفق باشید یا جزئی باشید اینکه چگونه بتوانید فروش را انجام دهید را می‌توانید با خواندن این کتاب یاد بگیرید.

"مارک وودز" پارالمپیک مدال طلاشناگر و سخنران

درباره فرانک فرنس

سخنرانی‌های راهبردی و برنامه‌های آموزشی

فرانک فرنس CSP یک سخنور بین‌المللی است که مخاطبان زیادی را در ۴۰ کشور جذب خود کرده و مورد تعلیم و آموزش قرار داده است. اجازه دهید تا با شما از سخنان تأثیرگذار و نکات و داستان‌های او نیز بهره‌مند شویم. تخصص فرانک در فروش و رهبری و انگیزش می‌تواند شما و کارمندان شما را ارتقا دهد و این روند و عملکرد تأثیرگذاری را بر روی شما دارد. فرانک به مخاطبان در ریاست‌ها، مدیران در مورد آموزش ارتباطات و رهبری کمک کرده است.

نکات کلیدی

حرکت با برها

رازهای عملکرد فروش را از سرتاسر جهان به طریق موفقیت اثبات شده به اشتراک بگذارید.

فروش برای تفریح و سود

ایده‌های فروش متعدد در این آموزش می‌تواند تقویت‌کننده عملکرد فروش شما در اسرع وقت شود.

فروش و تکنولوژی - ارتباط حیاتی

کشف کنید که چگونه می‌توانید از وبسایت‌ها، ویلاگ و ویدئو یا صدا آنلاین استفاده کنید و اینکه تکنولوژی را در فروش خود به کار گیرید.

صیادان تجاری

۴ ■ چگونه مشتریان و کسب و کارهای جدید را بیابیم ؟

دلایل شکست تجاری و جلوگیری از رویارویی با آنها.

این همه چیز در مورد شماست

رازهای تنظیم هدف و داستان‌های مؤثر در مورد مردم استثنایی. درون خود را جادویی کنید.

یافتن مشتریان جدید

رها ر نکات و ایده‌ها در چگونگی یافتن مشتریان و تجارت‌های جدید می‌باشد

چگونه به دست آورید آموزش دهید و تیم برنده را داشته باشید

طرح ۲۱ نکات را برای یافتن و انگیزش در نظر بگیرید و بهترین نمونه‌ها را از سیستم فروش به دست آورید

ایجاد تعامل عالی از طریق خدمات مشتری جادویی

استراتژی‌ها و مطالعات موردی و نکات در رد چگونگی استفاده از خدمات مشتری استثنایی سازمان‌های ارشد برای حفظ و جذب مشتریان جدید می‌باشد.

کارگاه‌ها و آموزش

یافتن تجارت‌ها و مشتری‌های جدید

ایده‌های اثبات شده در مورد آینده و شبکه مندی و ارجاع می‌تواند شمارا مناسب برای مشتریان مؤثر نماید

فراهم کردن خدمات مشتری جادویی

مطالعات موردی سه سازمان اصلی وارد شده و چگونگی بهره بردن از فرمول‌های ساختاری آنان برای سازمان شما.

به دست آوردن، آموزش و آموزش مجدد و عملگرهای اصلی

ایده‌های ثابت‌شده برای کمک به شما در ایجاد یک سیستم فروش برنده

ارائه جادویی

مهارت‌های ارائه پیشرفته، مثال‌های ویدئویی سخنوران ارشد و فرمول‌ها موفقیت آنان.

استراتژی‌های موفقیت فروش

کشف اینکه چگونه می‌توان از نیروهای فروش سازمان‌دهی نشده و نامرئی و سنتی برای بهینه‌سازی فروش استفاده کرد.

منابع چندگانه بسته‌های درآمدی

استراتژی‌های استراتژیک ترین اصل یک روزه و ابزارها و نرم افزاری می‌تواند برای شما پول ساز باشد.

www.ketaboo.ir

مردم در مورد سخنرانی‌ها چرا آنک چه میگویند

من شاهد بوده‌ام ده فرانک تأثیر خاصی بر سه دسته از مخاطبان از رئیس اجرایی تا افراد در نقش مشاور گذاشته است و او همیشه محرک خوبی بوده و ترکیب خاص از دانش فروش، صبری و ایجاد اعتماد ثابت و شبکه ارائه انرژی‌زایی را حفظ می‌کند.

پال وتیلز - رئیس شرکت AC فیلسن، استراليا

فرانک به کنفرانس فروش مادر آتن آمد و ارائه اطلاعاتش و انرژی در مورد شکار با برها را مطرح کرد که این عالی و متناسب با رشد بوم‌های بینش خاص در مورد اینکه چگونه فروشندگان می‌توانند کار کنند.

اندی دیویس، مدیر فروش اروپایی

فرانک یکی از بهترین سخنوران می‌باشد که شما می‌توانید آن را برای آموزش و تدریس فروشندگان خود استخدام کنید.

توماس پاور، مدیر عامل اکادمی

دو ماه بعد از جلسات با فرانک، عملکرد و درآمد حاصل شد و افزایش ۷۳ درصدی در آگوست و ۷۰ درصدی در سپتامبر خود را نشان داد.

همو موار، مدیر منابع انسانی، ویرجین آتلانتیک، آفریقای جنوبی

فرانک شکل غیر قابل باوری را انجام می دهد و یکی از بهترین تحلیل گران تا به امروز بوده است.

راندی ایست، رئیس، ویستاج؟، ساکرامنتو

EO در شهر کانزاس، جی آر، باز دید فرانک فرنس قرار گرفته و به عنوان رئیس فعلی کسی که در رویداد ای EO حاضر می شود اینجانب باید بگویم که سخنرانی فرانک درست و مناسب است به عنوان کار آفرینان ما باید از مدیریت زمان و تکنولوژی ها و خدمات استفاده کنیم.

ویلیام جی بردنکهارت، رئیس EO، در شهر کانزاس

مشخص کردن راه حل های مالی نامحدود ژانویه سال ۲۰۰۰، کنفرانس فروش در فوکت با حضور فرانک فرنس کمک شایانی را می کند. شاهران ما در انتظار جلسه بوده و حس روحیه تیمی و فردی نیز این گونه جلسات لازم بود.

بن بنت، رئیس راه حل های مالی نامحدود آسیا

هر کس تناسب و تعامل ساختاری را دارد و عوامل اصلی در مورد یادگیری و انگیزش همین است. ارائه شما می تواند با عملکرد تیمی همراه باشد و این مخاطبان خاص را نیز در بر می گیرد.

کارن بیلیموریا، مدیر اجرایی، آب جوی کبرا

فرانک فرنس این ارائه را با ساختار خاص با موضوع کلی ارائه می دهد که پیغامی برای زندگی با مثال های جهان واقعی است که روندهای کلی را شامل می گردد.

شن فارنل و حسابداری منشوری، بورگیس وبولاک

شما نکات آموزش اصلی را در کنفرانس کارفرمایان ارائه دادید.

مابل ۳۱ دیو، مدیر عامل تیم پروفیت

سبک در دسترس شما اطلاعات مشترک با تیم ما را ساخته و می تواند رویکرد مناسب را در تطبیق مؤلفه ها باشد که فرایندهای توجیهی و تجاری را شامل می گردد و ارائه و ساختار نمی به صورت مدفمند بوده و اینکه می توان از بینش شما و ارائه شما با ایده های خاص تکر نمود آن ها می توانند زمینه ساز رشد و موفقیت تخصصی و مشخصی باشند.

جوناتان گروبر، مدیر عامل، امریکن اکسپرس در آف یقای جنوبی