

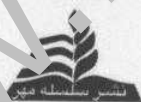
بازاریابی شبکه‌ای

حرفه‌ای خود را آغاز کنیم

تام (بیگ ال) شرایتر
کیت شرایتر

ماما داودی
ژاسمن داودی

سرشناسه	شرایتر، کیت Schreiter, Keith
عنوان ناامید آور	بازاریابی شبکه‌ای حرفه‌ای خود را آغاز کنیم / تام (بیگ‌ال)
مشخصات نشر	شرایتر، کیت شرایتر: ترجمه کاملیا داودی، ژاسمن داودی
مشخصات ظاهری	تهران: سلسله مهر، ۱۳۹۶
شابک	۱۰۴ ص: ۵/۲۱ × ۵/۱۴ س.م.
رعیت فهرست نویسی	۹۷۸-۶۰۰-۵۲۶۰-۷۶-۲
داشت	فبا
موضوع	عنوان اصلی: Start SuperNetworking!: 5 Simple Steps to Creating Your Own Personal Networking Group, 2014.
مؤ. ع.	بازاریابی چند سطحی Multilevel marketing
شناسها و ده	موفقیت در کسب و کار Success in business
شناسها افزوده	شرایتر، تام Schreiter, Tom
شناسها افزوده	داودی، کاملیا، ۱۳۶۶ - مترجم
رده‌بندی کنگره	داودی، ژاسمن، ۱۳۷۴ - مترجم
رده‌بندی دیویی	۱۳۹۶ ۲۴۱/۱۲۶/۵۴۱۵۰۴
شماره کتاب شناسی ملی	۸۷۱/۶۵۸
	۹۷۸-۶۰۰-۵۲۶۰-۷۶-۲



بازاریابی شبکه‌ای حرفه‌ای خود را آغاز کنیم

نوشته‌ی: تام (بیگ‌ال) شرایتر - کیت شرایتر

ترجمه‌ی: کاملیا داودی - ژاسمن داودی

ویراستار: مهدیه امیری

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۶ - تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

ناشر: سلسله مهر - حروف‌نگاری: آبان گرافیک

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۲۶۰-۷۶-۲

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

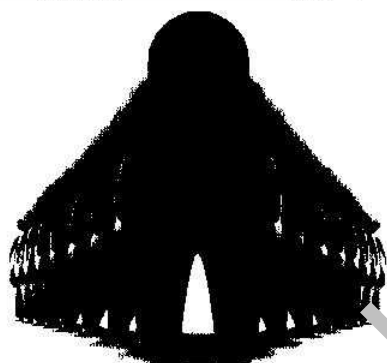
فهرست مطالب

پیشگفتار	۷
۱. تا چه حد آسان است	۱۱
۲. تصویر کلی از چگونگی مراحل کار	۱۳
۳. شما می‌توانید	۱۷
۴. مرحله‌ی ۱: محلی برای ملاقات پیدا کنید	۱۹
۵. مرحله‌ی ۲: اعضا را دعوت به کار کنید	۲۷
۶. سخت‌ترین قسمت کار با اولین گروه است	۳۷
۷. برای ایجاد شبکه‌ی اینترنتی خود چه باید بگویید	۳۹
۸. اعضا چه انتظاری دارند	۴۹
۹. مرحله‌ی ۳: آموزش به اعضا	۵۵
۱۰. مثال‌هایی از تبلیغ ۳۰ ثانیه‌ای	۵۹
۱۱. جلسات هفتگی گروه	۶۷
۱۲. سخنران اصلی جلسه	۷۳



۱۳. اعضا گروه در طول هفته چه می‌کنند ۷۷
۱۴. مرحله‌ی ۴: قدم بردارید ۸۱
۱۵. انواع مختلف مشتری ۸۳
۱۶. تأثیر اجتماعی ۸۷
۱۷. شرکت در جلسه و قوانین ۸۹
۸. مرحله‌ی ۵: تشکیل گروه جدید ۹۵
۱۰. می‌توانید یک رهبر باشید ۹۹

www.ketab.ir



پیشگفتار

هدف کتاب، این است که شما بتوانید تمام کسانی که با آن‌ها در ارتباط هستید را به یکدیگر وصل کنید.

در این مجموعه شما را می‌توان «رابط بزرگ» کنید.

چگونه؟ از طریق شبکه شخصی که ایجاد می‌کنید.

چرا باید «رابط بزرگ» شوید؟

زیرا از این طریق افراد زیادی به‌عنوان مشتری به شما معرفی خواهند شد.

بدون هیچ‌گونه تبلیغ و بدون این‌که مشتری‌هایی خشک داشته باشید یا از چند

مشتری جواب رد بشنوید. سر و کار شما فقط با مشتری‌های واقعی خواهد بود

که مدام به سراغ شما می‌آیند.



فکر کنید. اگر هر هفته به‌طور مداوم مشتری‌هایی به سراغ شما بیایند، کسب‌وکارتان به چه صورت خواهد بود؟ مطمئنم که نتیجه تحسین‌برانگیز می‌شود.

شاید روش‌های دیگری برای جلب مشتری بکار بگیرید.

مثلاً سازمان BNI با ایجاد باشگاه‌های صبحانه به موفقیت بزرگی دست یافته است. در این سازمان گروه مجبورند اعضا را به مشتریان خود معرفی کنند و به اعضا نیز آموزش داده شده که چه چیزهایی به مشتریان بگویند.

مانند هر بازاریابی دیگری، مواردی هم وجود دارند که می‌توانند جزو موانع کار شما به شمار آیند. مثلاً شاید هزینه‌های سالانه BNI و قوانین سخت آن برای اعضا، مانع شود که برای شما کاربرد نداشته باشد. یا ممکن است منطقه، شامل همه‌ی حوزه‌ها، کار نشود تا افراد گروه بتوانند برای اعضا مشتری فراهم کنند.

شکی نیست که اتاق‌های باز، گالری‌ها، شبکه‌های بزرگ، محل‌های خوبی برای ردوبدل کردن کارت‌های ویزیت هستند ولی نمی‌توان به‌سادگی و با جلسات معمولی، روابط بلندمدت ایجاد کرد. برای جلب اعتماد تا حدی که فرد بتواند شما را به مشتری‌ها و آشنایان خود معرفی کند باید دیدارهای زیاد و مؤثری بین افراد صورت گیرد و این در یک جلسه عادی شایسته‌ای ندارد. پذیر نیست. چنانچه شما فقط عضوی از گروه باشید هرگز به چندان نخواهید آمد و ستاره نخواهید شد.

ولی اگر خود شبکه شخصی داشته باشید چه‌طور؟ گروهی نه بدون هزینه تشکیل شود، به‌طور مرتب جلسه داشته باشد، بتواند روابطی بلندمدت میان اعضا برقرار کند و شما ستاره آن باشید.

اعضا مطمئن هستند که شما در معرفی مشتری آن‌ها را در اولویت قرار می‌دهید.

و از تشکیل گروه و این‌که آن‌ها را هماهنگ می‌کنید، لذت می‌برند.



حال اگر فکر تان فراتر رود... اگر بتوانید در شهری دیگر گروهی تشکیل دهید و کسب‌وکار تان را گسترش دهید چه خواهد شد؟ ایجاد شبکه‌ی دوم راهی بدون هزینه برای جلب مشتری بیشتر است و این چیزی است که هر فردی را خشنود می‌کند. این در واقع همان هدفی است که کتاب دنبال می‌کند. جای روابط سطحی با افراد، می‌توانید روابطی بلندمدت، با افرادی که به دنبال شما می‌آیند و معرفی شما به مشتری‌های خود هستند داشته باشید. دیگر از:

- ارسال کارت ویزیت در تابلوهای اعلانات
- بیگانه پرزرق و برق و هزینه‌های بالای چاپ
- تماس‌های خشک و جدی با مشتری
- فرستادن بسته‌های اطلاعاتی
- صرف ساعت‌های طولانی در رسانه‌های اجتماعی

خبری نیست.

به جای اعتراض به مشتریان خشک که نمی‌خواهند با شما وارد معامله شوند، وقت خود را با مشتریانی می‌گذرانید که به دنبال کار با شما هستند. این کار بسیار آسان‌تر بوده و همچنین می‌توانید نه تنها استفاده را از وقت خود ببرید.

پس چنانچه ارتباطات خود را از دست داده و دیگر مشتری ندارید، راه حل شما برای به دست آوردن مشتریان مورد نظر تان ایجاد شبکه‌ی شخصی است.

برای تشکیل شبکه‌ی خصوصی تان چه زمانی مناسب است؟ همین حالا.

پس بیایید شروع کنیم.