

سرشناسه: شرایتر، تام Schreiter, Tom
 عنوان و نام پدیدآور: فروش، همکاریابی و ساخت تجارت بازاریابی شبکه‌ای با کمک داستان / نوشته تام بیگ ال شرایتر؛ ترجمه نیما عربشاهی.
 مشخصات نشر: قم: بیان روشن، ۱۳۹۵.
 مشخصات ماهره: ۱۳۲ ص:؛
 شابک: (۹-۹۵۶۰۰-۶۷۸-۹۷۸)
 عنوان اصلی: How to prospect, sell and build your network marketing business with stories.
 موضوع: بازاریابی چندسطحی
 وضعیت فهرست نویسی: فیپا
 شناسه افزوده: عربشاهی، نیما ۱۳۵۶-، مترجم
 رده بندی کنگره: الف ۱۳۹۵ ۴۲۴ ش ۱۲۶ / ۵۴۱۵ HI
 رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۴
 شماره کتابشناسی ملی: ۴۵۹۱۵۸۲

طراح جلد: نیکزاد عربشاهی

ویراستار: علی اصغر عربشاهی

شد ارگان: ۱۰۰۰ جلد

تایف چاپ: ۱۳۹۵

نوبت چاپ: اول

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۱۵۰۶۰-۹-۵

ناشر: بیان روشن

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

توزیع: ۵ ۳۳ ۱۱۷ ۹۱۲ (علی اصغر عربشاهی)

توجیه: کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به مترجم بوده و هرگونه
 چاپ و تکثیر به هر شکل از ممتویات این کتاب بدون اجازه کتبی از مترجم،
 شرعاً و قانوناً ممنوع و قابل پیگیری قضایی است.

فهرست

مقدمه مترجم	۴
زیرآره نویسنده	۶
پیش گفتار	۷
مهم نیست چه می‌گوییم، مهم آن است که مردم چه می‌شنوند	۸
داستان می‌راند و آه کوتاه باشد	۱۴
همکاران احساسی رسیده‌اند	۱۸
برای تشویق مردم به بستن، نازی به نشان دادن پورسانت‌های	۳۰
اغلب مردم هر روز بازار بی‌شبکی انجام می‌دهند، فقط	۳۴
آیا شما ستاره‌ی راک‌اندربول هستید؟	۴۲
من نمی‌توانم هیچ همکار احتمالی خوبی پیدا کنم!	۴۶
اعتبار، اعتماد می‌آورد	۵۱
مثل یک صاحب‌کار فکر کنید، نه یک شاغل	۵۶
اصل اطلاع‌رسانی	۷۰
اصل واکنش	۸۸
داستانی برای طرح‌های پانزی، هرمی و یک‌شبه پول دار شدن	۹۴
چرا توزیع‌کنندگان باید از اسپانسرهای خود راهنمایی بگیرند	۹۹
با مهارت، ولی بدون انگیزه	۱۰۱
شاید امروز، روز آن‌ها نباشد	۱۰۶
دست به‌کار شدن	۱۰۸
از همین مترجم	۱۱۰

به نام حضرت دوست که هر چه داریم از اوست

بسیار استان‌سرایی به دوران اجتماعی شدن انسان بازمی‌گردد. انسان برای بیان و انتقال دانش و تجربه خود از داستان استفاده می‌کرده است. داستان‌های به گاه ساختگی هم به آن افزوده شده و داستان‌سرا از صدا و ادا و تصویر برای هر چه جذاب‌تر کردن داستان‌هایش بهره می‌گیرد.

داستان‌سرایی درست می‌تواند اثرات عمیقی بر مخاطبان گذاشته، محتوای غنی‌تری را به آنان منتقل کرده، انگیزه‌ی زیاد برای یادگیری در مردم ایجاد نموده و ارتباط بهتر و قوی‌تری میان داستان‌سرا و مخاطبانش برقرار سازد.

امروزه اغلب برندهای دنیا از داستان‌سرایی و قصه‌گویی برای تشویق و ترغیب مشتریان به خرید و پیگیری خود بهره می‌برند. محصول یا خدماتی که داستانی در پس خود نداشته باشد، با اقبال عمومی روبه‌رو نخواهد شد.

داستان‌سرایی در امر آموزش نیز بسیار مؤثر است. داستان‌سرا می‌تواند که می‌توان در آن انواع مطالب و نکات را به نحوی جذاب و گیرنده مخاطب انتقال داد. تمامی کتب آسمانی حاوی داستان‌های بسیاری هستند و این نشان می‌دهد که داستان، نقشی اساسی و مهم در امر آموزش بشر دارد.

نویسنده در کتاب حاضر سعی دارد با استفاده از داستان‌هایی کوتاه، راه‌حلی برای حل انواع مسائل و ایراداتی را که در تجارت بازاریابی شبکه‌ای با آن روبه‌رو می‌شوید ارائه دهد.

امیدوارم با مطالعه این کتاب و داستان‌های مختصر و مفید آن شما نیز بتوانید داستان‌هایی از تجربیات شخصی خود برای گروه‌تان تعریف کرده و آموزش بهتر و پربارتری به در اختیار آنها قرار دهید.

نظرات و پیشنهادات خود را از راه‌های زیر با بنده در میان بگذارید:

شماره ۰۹۱۲۵۴۸۵۹۶۹: راه

ایمیل: nima.arabshahi@gmail.com

آی‌دی اینستاگرام: nimaarabshahi و uplines.ir

آی‌دی تلگرام: @nimaarabshahi

ایمیلی به آدرس nima.arabshahi@gmail.com برای من بفرستید و اشاره کنید کتاب حاضر را مطالعه کرده‌اید، در عوض من نیز یک نسخه از نشریه الکترونیکی «حرفه‌ی نو» را که ویژه براریابان شبکه‌ای و فروشندگان مستقیم است برای شما ارسال می‌کنم.

این کتاب را به همه شبکه‌گران نوین ایران تقدیم می‌کنم.

نیما عربشاهی

زمستان ۱۳۹۵

درباره نویسنده

تام «بیگ ال» شرایتر^۱ بیش از ۴۰ سال در زمینه بازاریابی شبکه‌ای و بازاریابی چند سطحی تجربه دارد. او که نویسنده کتاب‌های آموزشی در اواخر دهه ۷۰ میلادی است، در بیش از ۸۰ کشور دنیا به سخنرانی پرداخته و از عباراتی می‌گوید که ذهن مشتری احتمالی را بی‌درنگ باز کرده و پاسخ مثبت را از دهان او بیرون می‌کشد.

ملاقات با او ایده‌های بازاریابی، کمپین‌های بازاریابی و نحوه‌ی صحبت کردن با ضمیر ناخودآگاه به روش ساده و عملی است. او همواره به دنبال تحقیقات مواردی درباره کمپین‌های بازاریابی است که بتوان از آن‌ها درس‌های به درد بخوری آموخت.

او که تهیه‌کننده سیدی‌های صوتی بسیاری است، سخنران مشهوری در همایش‌های شرکتی و کشوری است.

پیشگفتار

تاریخ، داستان‌سرایان عالی را به یاد می‌سپارد.
چرا؟ چون آنان بهترین ارتباط‌سازان هستند.
و آیا ارتباط‌سازی، همان مهارتی نیست که همه نتورکرها بیش از دیگران به آن
نیاز دارند؟ ای برقراری ارتباط و فرستادن پیغام درون ذهن خود... به ذهن همکار
احتمالی تا او نیز همانی را ببیند که آن‌ها می‌بینند.
این‌ها داستان‌هایی هستند که من از آن‌ها برای برقراری ارتباط با همکاران
احتمالی و نتورک‌ها استفاده می‌کنم. برخی از این داستان‌ها آن‌قدر قدیمی هستند که
ریشه و سازنده‌ی آن مشخص نیست.
اگر می‌خواهید به جمع تازه‌کمای عالی بپیوندید، این جمله را به یاد بسپارید:
«مدارک، می‌گویند. داستان‌ها، می‌فروشند».
بنابراین من وقت شما را نمی‌گیرم تا نحوه عملکرد داستان‌ها را شرح دهم. در
عوض، تنها به بیان داستان‌ها می‌پردازم.

مجموعه «بیگ ال» شرایتر