

سرشناسه: شرایتر، تام Schreiter, Tom

عنوان و نام پدیدآور: همکارایی ممتاز: پیشنهادهای ویژه و سیستم‌های شروع سریع نوشته: تام بیگ ال شرایتر؛ ترجمه نیما عربشاهی.
مشخصات نشر: قم؛ بیان روشن، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری: ۱۲۸ ص؛

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۰۶۰-۷

وضعیت فهرست نویسی: فیا

عنوان اصلی: Super prospecting: special offers & quick start systems

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: بازارهای چندسطحی

موضوع: مشتری شناسی

شناسه افزوده: عربشاهی، نیما ۱۳۵۶ - مترجم

رده بندی کنگره: ۱۳۹۵ / ۴۵۸ / HF / ۴۱۵ / ۱۲

شماره کتابشناسی ملی: ۴۵۹۱۵۸۳

رده بندی دیویی: ۵۸/۸۷۲

طراح جلد: نیکزاد عربشاهی

ویراستار: علی اصغر عربشاهی

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

تایخ چاپ: ۱۳۹۵

نوبت چاپ: اول

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۰۶۰-۷

ناشر: بیان روشن

Instagram @wzplines.ir

قیمت: ۱۱۵۰۰ تومان

توزیع: ۰۵ ۳۳ ۱۱۷ ۹۱۲ (علی اصغر عربشاهی)

توجه: کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به مترجم بوده و هرگونه

چاپ و تکثیر به هر شکل از محتویات این کتاب بدون اجازه کتبی از مترجم،

شرعاً و قانوناً ممنوع و قابل پیگیری قضایی است.

فهرست

.....	مقدمه مترجم	۴
.....	درباره نویسنده	۶
.....	چگونه افراد معمولی را به همکاران احتمالی گرم و مشتاق تبدیل کنید	۸
.....	روشن کردن ذهن برای دستیابی به معارفه‌ی فرصت	۲۱
.....	چگونه پیشنهادهای قوی می‌توانند باعث رشد کسب‌وکار MLM شما گردند	۲۴
.....	واژه‌ی سری و پیشنهادهای عالی	۳۲
.....	بررسی موردی پیشنهادهای بهتر	۳۴
.....	پیشنهادهای محصول محور بهتر، توجه توزیع کنندگان بالقوه را نیز	۴۲
.....	چند نمونه پیشنهاد قوی	۴۵
.....	پس چه نوع پیشنهادی باید برای محصولات خدماتم بدهم؟	۵۱
.....	داوطلب‌گیری از طریق نامه با سرمایه‌شناسی و کمپین‌های تبلیغاتی	۵۵
.....	اگر کل بودجه‌ی شما برای تبلیغات داوطلب‌گیری فقط ۶۰۰ دلار باشد	۵۹
.....	پیوستن به این حرفه را ساده کنید	۶۱
.....	چرا مردم از فروختن متنفرند؟	۶۳
.....	اگر وارد حرفه‌ی MLM تو بشوم، چقدر پول درمی‌آورم؟	۶۸
.....	راز درونی برای موفقیت در MLM	۷۴
.....	سیستم A.S.K.	۷۶
.....	اگر از بسته‌های حمایتی خودکار استفاده نکنید چه روی می‌دهد؟	۸۲
.....	راهنمایی‌هایی برای تهیه‌ی سی‌دی صوتی شخصی شما	۹۵
.....	سناریوهای مثالی برای سی‌دی صوتی شما	۹۹
.....	سه برابر کردن نتایج بسته حمایتی خودکار (A.S.K.)	۱۱۶
.....	استراتژی‌های بیشتر در ارتباط با بسته حمایتی خودکار (A.S.K.)	۱۲۳

به نام حضرت دوست که هرچه داریم از اوست

داشتن یک سیستم بویا و همه گیر یکی از ارکان فعالیت مؤثر و قابل تکثیر در بازاریابی شبکه ای است. به خصوص در ابتدای کار که افراد تازه وارد، چیرندانی این حرفه ندانسته ولی توقع دارند که هرچه زودتر به نتیجه ی مطلوب دست یابند. در این حالت، یک سیستم سریع و مؤثر می تواند آنان را در مسیر نگه داشته و به هدف برساند.

سیستم را باید طوری طراحی کرد که به برای اغلب افراد مناسب و عملی باشد. طراح سیستم باید تجربه زیادی در این حرفه داشته و چم و خم راه را بلد باشد. و چه کسی بهتر از «بیگ آل» برای این منظور.

همان طور که می دانید تام شرایتر ملقب به «بیگ آل» از قدیمی ترین و موفق ترین افراد در حوزه بازاریابی شبکه ای است که بسیاری از آموزش های مفید این صنعت را وی طراحی کرده. او سخنرانی ماهر و باتجربه است. آنهایی که در سلسله سخنرانی های بیگ آل در ایران شرکت کرده اند و از نزدیک جادوی کلام وی را دیده و شنیده اند می دانند چه می گویم.

تجربه و دانش بی نظیر «بیگ آل» سبب شده که برای هر مسئولی در تجارت ما، راه حلی ساده و مؤثر پیشنهاد بدهد. به ویژه در رابطه با طراحی یک سیستم ساده و سریع برای شروع کار.

امیدوارم از مطالعه این کتاب لذت برده و آموزه های آنرا به کار ببندید.

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

شماره همراه: ۰۹۱۲۵۴۸۵۹۶۹

ایمیل: nima.arabshahi@gmail.com

آی دی اینستاگرام: [nimaarabshahi](https://www.instagram.com/nimaarabshahi) و [uptlines.ir](https://www.uptlines.ir)

آی دی تلگرام: [@nimaarabshahi](https://www.t.me/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 ویژه‌ی بازاریابان شبکه‌ای و فروشندگان مستقیم است برایتان ارسال می‌کنم.

این کتاب را به همه شبکه‌گران نویسنده ایران تقدیم می‌کنم.

نیماء شاهی

زمستان ۱۳۹۰

درباره‌ی نویسنده

بهترین راه توضیح دیدگاه خاص تام در آموزش، بیان یکی از داستان‌های موردعلاقه اوست.

چوب‌بری باتجربه از کنار یکی از تازه‌کارها می‌گذشت. چوب‌بر تازه‌کار با بی‌رحمی به جان درخت بزرگی افتاده بود ولی فقط توانسته بود پوست درخت را زخمی کند. چوب‌بر باتجربه با دیدن تلاش زیاد اما بی‌نتیجه او، گفت: «هی، چرا تبرت را تیز نمی‌کنی؟ تأثیر ضرباتت را بیشتر می‌کند».

چوب‌بر تازه‌کار پاسخ داد: «نه. برای تیز کردن تبرم وقت ندارم. شدیداً مشغول قطع کردن این درختم».

بسیاری از توزیع‌کنندگان تازه‌وارد MLM از بیماری «تبر کند» رنج می‌برند. آن‌ها هدف‌گذاری کرده و سخت کوشش می‌کنند ولی هرگز به موفقیت مورد نظرشان نمی‌رسند. چرا؟ به این دلیل که وقت کافی برای تیز کردن «تبرشان» نمی‌گذارند. منظور از تیز کردن تبر یادگیری مهارت‌های مؤثر و جدید است. این توزیع‌کنندگان وقت، انرژی، منابع و حرفه‌ی خود را به هدر می‌دهند. اگر از تلاش بی‌فایده و جنون‌آمیز خود دست برداشته و کمی وقت صرف یادگیری مهارت‌های مؤثر کنید به شک آن مهارت‌ها تا آخر عمر به کارشان خواهد آمد.

به قول تام پاردز، متخصص MLM، «شما باید آموزش ببینید، حتی اگر رستوران مک‌دونالد، وظیفه این‌رو آن‌رو کردن همبرگر را داشته باشید. چرا توقع دارید که برای یادگیری مهارت‌های لازم در حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای، وقت و انرژی صرف کنید؟ وقتی توزیع‌کنندگان جدید، جرات کرده و وارد MLM می‌شوند چه اتفاقی می‌افتد؟ بیایید برگردیم سر داستان چوب‌بر تازه‌کار.

بالاخره چوب‌بر تازه‌کار که از تبر زدن‌های بی‌حاصل خود به درخت خسته شده بود با ناامیدی به مغازه ابزارفروشی محل رفت. فروشنده به او گفت: «آره، تبرت کند شده،

چوبُبر تازه کار گفت: «یکی از همان ارّه برقی‌ها به من بده».

او اره برقی را خرید و به جنگل رفت.

در روز بعد، چوب‌بر تازه‌کار به ابزارفروشی بازگشت. او خیس عرق بود، با دست‌هایی پر از تاول و چهره‌ای غمگین. به صاحب مغازه گفت: «هی تو! این اره برقی را به من بفروشی و من ترا به درختی که می‌خواهی بریزی بدهم. این درخت را که می‌بینی، من می‌فروشم و تو به من پول می‌دهی. این درخت را که می‌بینی، من می‌فروشم و تو به من پول می‌دهی. این درخت را که می‌بینی، من می‌فروشم و تو به من پول می‌دهی.»

ابزار فروش گفت: «خب بسم، ارّه را بده بینم مشکلتش چیست». او ارّه را وارسی کرد و دید ظاهراً مشکلی ندارد. سپس سیم استارت آنرا گرفت و محکم کشید.

«ب-ب-ب-ر-ر-و-و-م-م-م!»

دودی از ارّه برقی خارج و پس روشن شد

چوبُبر تازه کار داد زد: «این دیحمر چیست؟»

ظاهراً مرد جوان اصلاً وقت نگذاشته بود. ویژگی‌های ابزار جدیدش را یاد گرفته یا حتی ببیند ابزارش چگونه کار می‌کند.

همین داستان درباره بازاریابی چندسطحی نیز صادق است. شما نباید ابزارهای جدید را تهیه کنید بلکه باید راه استفاده از آن‌ها را نیز بیاموزید. برای تکمیل مهارت‌های راه‌اندازی تجارت خود در این جامعه پر هرج و مرج، کمی نظم داشته و زمانتان را سرمایه‌گذاری کنید.

پرداختی؟ هر قدر شما بخواهید. تنها کاری که باید انجام دهید، اراده کردن برای تلاش است. هر چه باشد میکِل آنژ وقتی از نقاش کف زمین به مقام نقاش سقف رسید که شغل نمازخانه‌ی سیستین را قبول کرد. با داشتن مهارت‌های جدید بازاریابی چندسطحی، مشابه همین فرصت‌های جدید، در انتظار شما هم هست.