

معارف‌ی یک دقیقه‌ای

نویسنده: تام شرایتر، کیث شرایتر
مترجم: پیام مقیم اسلام، فرشید غفوریان
ویراستار: مینا دادوند
طراح جلد و صفحه‌آرایی: مینا دادوند
چاپ اول: تابستان ۱۴۰۰
شمارگان: ۱۵۰۰
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۲۵۷-۹-۲
بها: ۴۵۰۰۰ تومان
نشر کلکین
کلیه حقوق چاپ و تکثیر از آن نشر است.

سرشناسه : شرایتر، کیت

Schreiter, Keith

عنوان و نام پدیدآور: معارفه‌ی یک دقیقه‌ای / تام آل بزرگ [شرایتر، کیت شرایتر
[اصحیح: کیت شرایتر، تام آل بزرگ [شرایتر]: مترجم پیام مقیم‌اسلام، فرشید غفوریان:
ویراستار مینا دادوند.

مشخصات نشر: تهران: انتشارات کلکین، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۲۰ ص: ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.

شابک: ۹-۲-۹۸۲۵۷-۶۲۲-۹۷۸-۴۵۰۰۰۰ ریال

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: The one-minute presentation: explain your

۲۰۱۷. network marketing business like a pro

یادداشت: کتاب حاضر با عنوان «پرزنت یک دقیقه‌ای: مثل حرفه‌ای‌ها کسب و کار
بازاریابی شبکه‌ای‌تان را معرفی کنید» با ترجمه بامداد صالحی توسط انتشارات رخداد
کویر در سال ۱۳۹۹ فیبا گرفته است.

عنوان دیگر: پرزنت یک دقیقه‌ای: مثل حرفه‌ای‌ها کسب و کار بازاریابی شبکه‌ای‌تان را
معرفی کنید.

موضوع: کسب و کار -- معرفی و ارائه

Business presentations: موضوع

موضوع: بازاریابی چندسطحی

Multilevel marketing: موضوع

موضوع: موفقیت در کسب و کار

Success in business: موضوع

شناسه افزوده: شرایتر، تام

Schreiter, Tom: شناسه افزوده

شناسه افزوده: مقیم اسلام، پیام، ۱۳۶۴، - مترجم

شناسه افزوده: غفوریان، فرشید، ۱۳۷۲، - مترجم

HF۵۷۱۸/۲۲: رده بندی کنگره

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۵۲

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۰۷۳۳۹

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

فهرست

۱۱	مقدمه
۱۳	به هنگام ارائه معارفه چه واژه‌هایی را به کار می‌گیریم
۱۵	داستانی با یک پایان بسیار تلخ
۱۹	چه اتفاقی پیش از معارفه‌ی ما می‌افتد؟
۲۷	چگونه در ۱۰٪ مواقع قرارهای ملاقات ما به ثمر برسد.
۳۱	دو جمله جادویی
۳۹	آیا می‌توانیم یک معارفه کامل را در یک دقیقه ارائه کنیم؟
۴۳	بایه و اساس معارفه یک دقیقه‌ای.
۴۷	سه پرسش اساسی مشتری‌های احتمالی.
۵۱	پرسش اول: به چه کسب‌و کاری مشغول هستید؟
۵۵	پرسش دوم: چقدر درآمد می‌توانم کسب کنم؟
۵۷	پرسش سوم: برای به دست آوردن این پول
۶۱	به نظر خوب است، اما چگونه معارفه یک دقیقه‌ای را به‌پایان تمام کنم؟
۶۷	باید همه را کنار هم بگذاریم.
۷۳	زمان پیشرفت است.
۹۳	یک کلمه درباره تماس سه طرفه.
۹۷	آیا همیشه آسان است؟
۱۰۳	گسترش معارفه یک دقیقه‌ای.
۱۱۱	چرا توزیع‌کننده‌ها معارفه ارائه نمی‌کنند.
۱۱۵	آیا می‌بایست همیشه از معارفه یک دقیقه استفاده کنم؟
۱۱۹	در نهایت ...
۱۲۱	سپاسگزارم

مقدمه

چگونه تبلیغات می‌تواند در ۱۵ تا ۳۰ ثانیه محصولی را معرفی کند که ما آن را بخریم؟

پس چرا ما نیازمند ۱۵ تا ۳۰ دقیقه زمان برای معرفی فرصت و محصول بازاریابی شبکه‌ای هستیم؟

پاسخ این است که تبلیغات از زبان ویژه‌ی "صحبت تبلیغاتی" استفاده می‌کند، این زبانی است که با سود بردن از عبارات تاکیدی پیام را در چند ثانیه منتقل می‌کند. ما صحبت تبلیغاتی را نمی‌شناسیم و شاید ندانیم که چنین شکل بیانی وجود دارد.

بنابراین چه زبانی را به کار می‌گیریم؟ همان زبانی که گفتگوی معمولی‌مان را با آن پیش می‌بریم. چرا؟ چون این چیزی است که در مدرسه به ما یاد داده‌اند که قرار است در آینده ... شغلی داشته باشیم. خبر بد اینجاست: رقیب ما تبلیغات است و "گفتگوی معمولی" احماقانه‌ی ما در برابر تبلیغات بیخود و بی‌ثمر است.

اما خبر خوب این است که ما می‌توانیم "صحبت تبلیغاتی" را یاد بگیریم. بنابراین در زندگی واقعی، با صحبت تبلیغاتی دست به رقابت می‌زنیم.

هر فردی می‌تواند مثبت باشد و تمام روز را با لبخند سپری کند، که این امر از نظر مشتری احتمالی می‌تواند دلپذیر باشد، اما، اگر همچنان با تکیه بر گفتگوی معمولی پیش برویم، مشتری احتمالی وارد کسب و کار ما نخواهد شد.

اگر به دنبال پیشرفت در بازاریابی شبکه‌ای هستیم، باید عبارات تاکیدی را بیاموزیم، صحبت تبلیغاتی نتیجه‌ی مثبت در پی دارد. پس

اگر مشغول به کسب و کار هستیم باید همین حالا یادگیری صحبت
تبلیغاتی را آغاز کنیم.

www.ketab.ir