

جادوی بازاریابی شبکه‌ای

(به همراه: دیدگاه‌های هفتاد
استاد دانشگاه و استاد کسب و کار در
ارتباط با بازاریابی شبکه‌ای)

از سری کتاب‌های MLM
(ویرایش جدید با اضافات)

نویسنده:

تیم بیک آل شرایتر

مترجمین:

محمدعلی عزیزی

مدرس دانشگاه

مصطفی قائم‌پناه

کارآفرین و راهبر ارشد صنعت بازاریابی شبکه‌ای

علیرضا اخوان

مدرس دانشگاه

سعیده علیجان‌پور



انتشارات
گستر

سرشناسه: شرایتر، تام Schreiter, Tom.

عنوان و نام پدیدآور: جادوی بازاریابی شبکه‌ای (به همراه دیدگاه‌های هفتاد استاد دانشگاه و استاد کسب و کار در ارتباط با بازاریابی شبکه‌ای/ نویسنده: تام بیگ آل شرایتر؛ مترجمین: محمدعلی عزیزی ... [و دیگران].

مشخصات نشر: تهران: سامان سنجش، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۳۶ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

فروست: ... سری کتاب‌های MLM.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۹۷-۷-۱

وضعیت فهرست نویسی: قیما

یادداشت: عنوان اصلی: Big Al's MLM sponsoring magic: how to build a network marketing team quickly, 2013.

یادداشت: مترجمین محمدعلی عزیزی، مصطفی قائم‌زاده، علیرضا اخوان، سعیده علیجان‌پور.

موضوع: بازاریابی چندسطحی

موضوع: Multilevel marketing

موضوع: بازاریابی مستقیم

موضوع: Direct marketing

شناسه افزوده: عزیزی، محمدعلی، ۱۳۶۲ فروردین - [مترجم]

رده‌بندی کنگره: HF۵۴۱۵/۱۲۶

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۴۱۹۱۴

جادوی بازاریابی شبکه‌ای

نویسنده: تام بیگ آل شرایتر

ترجمه‌ی: محمدعلی عزیزی، مصطفی قائم‌پناه، علیرضا اخوان، سعیده علیجان‌پور

ناشر: انتشارات سامان سنجش

مدیر تولید و ناظر فنی چاپ: محمدعلی عزیزی

تیراژ: ۲۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰

قیمت: ۵۰۰۰۰ تومان

مرکز فروش: خ انقلاب، خ ۱۲ فروردین، پایین تر از خیابان وحید نظری، بن بست حقیقت، پلاک ۴، واحد ۲

«انتشارات سامان سنجش» و «انتشارات رویای سبز»

تلفن: ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲-۰۱۴۶۳-۰۹۱۲۲۲-۰۶۶۴۸۱۶۳۵-۰۶۶۴۱۱۰۴۳-۰۶۶۱۷۶۶۳

بیاید به حقوق دیگران احترام بگذاریم

دوست عزیز، این کتاب حاصل دسترنج چندین ساله مؤلف، مترجم و ناشر آن است. تکثیر و فروش آن به هر شکلی بدون اجازه از پدیدآورنده کاری غیراخلاقی، غیرقانونی و غیرشرعی و کسب درآمد از دسترنج دیگران است. نتیجه این عمل نادرست، موجب رواج بی‌اعتمادی در جامعه و بروز پی آمدهای ناگوار در زندگی و محیطی ناسالم برای خود و فرزندانمان می‌گردد.

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به انتشارات سامان سنجش می‌باشد.

فهرست مطالب

۷	پیشگفتار
۸	توزیع کننده ای به نام جو
۱۶	دو نفر در مقابل یک نفر: منافع ناعادلانه
۲۲	نمی توانم باور کنم که این کار اینقدر آسان باشد
۲۵	بازده
۲۸	همه افراد نمی توانند کارگر باشند
۳۱	نابود کردن افسانه ها
۳۹	فروشنده ی سیار
۴۱	بیان یک داستان خوب، ارزش ده ها هزار حقیقت را دارد
۴۳	زیرکانه کار کن، تنها به سختی کار کردن ملاک نیست
۴۵	آموزش صحیح
۴۷	شانس شما اینجاست
۴۸	مدیر دفتر
۵۰	صدف
۵۲	عقاب و صدف
۵۴	بهترین سرمایه گذاری
۵۶	مزرعه ی توت فرنگی ماندگار
۵۹	داستان توت فرنگی
۶۲	دو سوال جادویی
۶۴	ویژگی شماره ۱: آرزوها
۶۵	ویژگی شماره ۲: زمان
۶۶	پاداش های کلان
۶۹	قبل از شروع معرفی محصول، برنامه فروش خود را ببندید
۸۰	چگونه جلسات جذب ناموفق برگزار می کنیم
۸۶	پاسخ ما به جلسات ناکارآمد جذب اعضاء

فهرست مطالب

۸۸	بخش ۱: صنعت
۸۹	بخش ۲: شرکت
۹۰	بخش ۳: محصولات
۹۱	بخش ۴: آموزش
۹۳	بخش ۵: برنامه ی بازاریابی
۹۶	به حجم فروش بالاتری نیاز دارم
۱۰۴	برای اینکه شیر بیشتری بدوشید باید تعداد گاوها را افزایش دهید
۱۰۹	درس دریافت چیزی در ازای هیچ چیز
۱۱۱	جو تفاوت هایی ایجاد کرد
۱۱۲	باب خسته کننده
۱۱۳	ماری متأهل
۱۱۵	تیم در حال مسافرت
۱۱۶	اسکار زندگی خود را دگرگون کرد
۱۱۸	نکات مهم از نظر رهبران گروه ها در بازاریابی شبکه ای
۱۲۰	درباره ی نویسنده
	دیدگاه های هفتاد استاد دانشگاه و استاد کسب و کار در ارتباط با بازاریابی
۱۲۱	شبکه ای



پیشگفتار

آیا آمادگی دارید که بازاریابی شبکه‌ای را به عنوان تجارت خود انتخاب کنید؟ آیا فرصت آزمون و خطا ندارید؟ آیا عجله دارید که گروهی پایدار ایجاد کنید و موقعیت فعلی خود را ارتقا دهید؟

بازاریابی شبکه‌ای با شمارش تعداد کلیک ها و نشان دادن میزان علاقه ی افراد به آن در هر کلیک و مواردی نظیر آن ارزیابی نمی شود ... بلکه تجارتی مردم مدار است. محصولات و خدماتش، پای حرکت ندارند. مردم هستند که محصولات و خدمات آن را به حرکت در می آورند و اکنون شما تحت تأثیر تجارت مردم قرار گرفته اید. به دنبال راهی برای به حرکت در آوردن افراد باشید تا بتوانید به موفقیت دست یابید.

بر سیستم گام به گام این کتاب تمرکز کنید و خود را برای تجارتی هیجان آور و جذاب آماده کنید. موفقیت در هر تجارتی با وجود نقشه ای که مسیر را مشخص می کند، آسانتر است.

این تجارت را از نقطه نظر توزیع کننده ای به نام جو تجربه کنید و تلاش کنید که با تجربه های او بدون ناامیدی و خستگی ناشی از آزمون و خطا ارتباط برقرار کنید. اجازه دهید که "بیگ آل" در سرتاسر مسیر جستجوی پاسخ پرسش های شما در آغاز این تجارت، راهنمای شما باشد.

اکنون راهنمای تأیید شده ای در سازمان توزیع کنندگان جدید و رو به افزایش خود دارید.

تام "بیگ آل" شرایتر

