

جادوی بازاریابی شبکه‌ای

www.ketab.ir

تام (بیگال) شرایتر

سمیه سرپرست سادات

سرشناسه	شرایتر، تام
عنوان و نام پدیدآور	Schreiter, Tom
مشخصات نشر	جادوی بازاریابی شبکه‌ای / تام (بیگال) شرایط؛ [مترجم] سمیه سرپرست‌سادات.
مشخصات ظاهری	تهران: آپه‌ی مهر، ۱۳۹۸.
شابک	۱۱۲ ص؛ ۱۲/۵×۲۱/۵ س.م.
وضعیت فهرست نویسی	۹۷۸-۶۲۲-۶۵۸۳-۱
یادداشت	فبیا
یادداشت	عنوان اصلی: Big AI's MLM sponsoring magic : how to build a network marketing team. quickly, 2013
یادداشت	کتاب حاضر قبلاً با عنوان "جادوی بازاریابی شبکه‌ای: (تیم‌سازی در بازاریابی شبکه‌ای را فرا بگیرید)" با ترجمه مریم دبلم، محمدعلی عزیزی توسط انتشارات رویا سبز در سال ۱۳۹۶ منتشر شده است.
عنوان دیگر	جادوی بازاریابی شبکه‌ای: (تیم‌سازی در بازاریابی شبکه‌ای را فرا بگیرید).
موضوع	بازاریابی چندسطحی
موضوع	Multilevel marketing
موضوع	بازاریابی مستقیم
موضوع	Direct marketing
شناسه افزوده	سرپرست‌سادات، سمیه، ۱۳۶۲، مترجم
رده بندی کنگره	HF۵۳۱۵/۱۳۶
رده بندی دیویی	۶۵۸/۸۷۳
شماره کتابشناسی ملی	۶۶۶۷۱۹

www.ketab.ir



آیین‌ی مهر

- جادوی بازاریابی شبکه‌ای
- نوشته‌ی: تام (بیگال) شرایط
- ترجمه‌ی: سمیه سرپرست‌سادات
- نوبت چاپ: اول ۱۴۰۱
- تیراژ: ۱۰۰ نسخه
- شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۵۸۳-۲۵-۱
- قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۷	پیشگفتار
۹	جویی توزیع‌کننده
۱۳	آل بزرگ، سرنخی برای موفقیت
۱۷	دو نفر در مقابل یک نفر «برتری ناعادلانه»
۲۱	باور نمی‌کنم به این سادگی باشد
۲۵	نتیجه‌ی نهایی
۲۹	همه، افرادی کوشا نیستند
۳۱	حذف نگرش از خود
۳۷	فروشنده‌ی مسافر
۴۱	یک داستان ارزشی بیش از ۱۰۰۰۰ واقعیت دارد
۶۳	راهکار توت فرنگی برای همیشه
۶۷	داستان توت فرنگی
۷۱	دو سؤال جادویی
۷۵	نتیجه نهایی

پیشگفتار

آیا برای شروع حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای خود به‌عنوان یک کسب و کار آماده هستید؟ آیا فرصتی برای آزمون و خطا ندارید؟ آیا برای ساختن گروهی قوی و استوار و رشد کردن از طریق آن عجله دارید؟

بازاریابی شبکه‌ای توسط کلیک‌ها و لایک‌ها اندازه‌گیری نمی‌شود... بلکه تجارتی مردمی است. محصولات و خدمات پایی برای حرکت ندارند! مردم هستند که محصولات و خدمات را جابه‌جا می‌کنند و اکنون شما در تجارتی مردمی هستید. در این تجارت با کشف چگونه حرکت دادن مردم موفق خواهید شد.

در این کتاب بر سیستمی گام به گام تمرکز داریم و از این طریق برای یک تجارت مهیج آماده می‌شویم. هر تجارتی با داشتن یک نقشه راه آسان‌تر می‌شود.

شما در کتاب پیش‌رو، این کسب و کار را از دریچه‌ی چشمان جویی توزیع‌کننده، تجربه می‌کنید و می‌توانید آموزه‌های آن را بدون خستگی حاصل از

آزمون و خطا دنبال کنید. اجازه دهید که آل بزرگ در میان صدها سؤال مربوط به شروع یک تجارت راهنمای شما باشد.

اکنون شما رهبری کارآموده برای سازمان جدید و در حال رشد خود دارید.

تام «آل بزرگ» شرایتر