

فروش، همکاری و ساخت
تجارت بازاریابی شبکه‌ای با کمک
داستان

نوشته: تام «بیگ آل» شرایتر

ترجمه: نیما عربشاهی

فهرست

- مقدمه مترجم ۴
- درباره نویسنده ۶
- پیش‌گفتار ۷
- مهم نیست چه می‌گوییم، مهم آن است که مردم چه می‌شنوند ۸
- داستان می‌تواند واقعاً کوتاه باشد ۱۴
- همکاران احتمالی ترسیده‌اند ۱۸
- برای تشویق مردم به پیوستن، نیازی به نشان دادن پورسانت‌های ۳۰
- اغلب مردم هر روز بازاریابی شبکه‌ای 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 پول‌دار شدن ۹۵
- 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 هرچه داریم از اوست

پیشینه داستان‌سرایی به دوران اجتماعی شدن انسان بازمی‌گردد. انسان برای بیان و انتقال دانش و تجربه خود از داستان استفاده می‌کرده است. داستان‌هایی که گاه شاخ و برگ هم به آن افزوده شده و داستان‌سرا از صدا و ادا و تصویر برای هرچه جذاب‌تر کردن داستان‌هایش بهره می‌گیرد. داستان‌سرایی درست می‌تواند اثرات عمیقی بر مخاطبان گذاشته، محتوای غنی‌تری را به آنان منتقل کرده، انگیزه‌ی زیادی برای یادگیری در مردم ایجاد نموده و ارتباط بهتر و قوی‌تری میان داستان‌سرا و مخاطبانش برقرار سازد. امروزه اغلب برنده‌های 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. داستان، قالبی دارد که می‌توان در آن انواع مطالب و نکات را به نحوی جذاب و گیرا به 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 همراه: ۰۹۱۲۵۴۸۵۹۶۹

ایمیل: nima.arabshahi@gmail.com

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

آی‌دی 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 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 چندسطحی 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.

علاقه او ایده‌های بازاریابی، کمپین‌های بازاریابی و نحوه‌ی صحبت کردن با ضمیر ناخودآگاه به روشی 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 تهیه کننده 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؟ برای 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 نتورکرها استفاده می‌کنم. برخی از این داستان‌ها آن قدر قدیمی هستند که ریشه و سازنده‌ی آن مشخص نیست.

اگر می‌خواهید به جمع نتورکرها‌ی 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.

تام «بیگ ال» شرایتر