

به نام هستی بخش

تام "بیگال" شرایدر

اولین جمله‌های
بازاریابی شبکه‌ای

جذب سریع پراسپکت‌ها

مریم اصغرپور
محمد داد مهر


بهاسیز

فهرست



۷	پیشگفتار
۹	توزیع کننده‌ها تنبل نیستند
۱۵	جمله‌هایی ساده برای جلب توجه سریع پراسپکت‌ها
۲۱	دو جمله اول واقعا کوتاه
۲۴	جمله‌های کوتاه برای مکالمه تلفنی کدامند؟
۲۹	واقعیت‌ها اصل موضوع را می‌گویند و داستان‌ها می‌فروشند
۳۳	اولین جمله محبوب من
۴۲	اولین جمله کوتاه را بگویید... و گوش دهید
۴۷	پراسپکت‌های خود را با کلوچه شانس تحت تاثیر قرار دهید
۵۰	دسته بندی پراسپکت‌ها با اولین جمله‌ها
۵۴	رد کردن مودبانه پراسپکت‌ها
۵۹	اولین سوال‌ها با جواب و چشم‌انداز مثبت
۶۱	اولین سوال‌ها با جواب و چشم‌انداز منفی
۶۵	از اطرافیان خود بخواهید دوستانشان را برای همکاری یا خرید محصول به شما معرفی کنند.

فهرست



۶۸	آیا تیترها، همان "اولین جمله" هستند؟
۷۱	نظرات و عقاید احمقانه را از فکرمان بیرون بریزیم
۸۵	تعدادی از اولین جمله‌های کارساز
۹۰	حدس زدن بی فایده است
۹۵	کمی غیرمنطقی باشید
۹۹	نکات دیگری در مورد تیترها و اولین جمله‌ها
۱۰۴	نزدیک شدن به پراسپکت‌های سخت‌گیر بدون احتمال رد شدن از سوی آن‌ها
۱۰۶	پراسپکت کردن صاحبان کسب و کارهای کوچک
۱۱۰	تبدیل نقاط منفی به مزایای فروش مثبت
۱۱۲	فقط پیشنهادی عالی مطرح کنید!
۱۱۷	جمله‌های اول بد و تیتريهای سردرگم کننده
۱۲۲	نمی‌توانید به یک تیتتر یا اولین جمله خوب فکر کنید؟
۱۲۷	اولین جمله "یخ‌شکن" شما
۱۳۳	فایل امضای شما در انتهای ایمیل‌هایتان
۱۳۷	تیتتری برای تبلیغات شما
۱۴۷	عنوان ایمیل
۱۵۵	عنوان پست‌های شما در شبکه‌های اجتماعی
۱۵۹	بقیه کار به عهده شماست!

پیشگفتار



بیشتر وقت‌ها قبل از این که منوی یک رستوران را ببینیم تصمیم می‌گیریم در آن رستوران غذا بخوریم یا نه و یا با دیدن چند ثانیه اول یک فیلم در مورد آن قضاوت می‌کنیم. چرا؟

چون سرمان شلوغ است و سعی می‌کنیم از کارهای وقت‌گیر مثل گوش دادن به معرفی‌های طولانی و خسته‌کننده محصولات اجتناب کنیم. ذهن ما در یک لحظه متوجه می‌شود که آیا فروشنده را دوست دارد یا نه. و به سرعت تصمیم می‌گیرد آیا پیشنهاد فروشنده برای ما جالب است یا نه.

و در آخر، به این موضوع فکر می‌کنیم آیا باید به فروشنده و حرف‌های او اطمینان کنیم یا نه.

این تصمیمات براساس جمله اول یا چند جمله اول فروشنده گرفته می‌شوند پس ما فقط چند ثانیه با موفقیت یا شکست فاصله داریم. اگر اولین جمله‌ای که می‌گویید بد باشد همه چیز تمام می‌شود و شانسی ندارید.

می‌خواهید کسب و کارتان را بهتر کنید؟ سریع‌ترین راه برای این کار بهتر کردن اولین جمله‌ای است که می‌گویید.

تام "بیگ ال" شرایدر