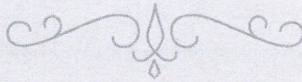


به نام همستی بخش

تام "بیگ ال" شرایط



داستان‌ها می‌فروشند

آموزش آسان پراسپکت‌سازی، فروش و
ساخت کسب‌وکار در بازاریابی شبکه‌ای



مریم اصغرپور
محمد دادمهر


بهارساز

فهرست

۷	پیشگفتار
۹	مهم نیست ما چه می‌گوییم، مهم چیزی است ...
۱۶	داستان‌ها می‌توانند خیلی کوتاه باشند
۲۰	پراسپکت‌ها وحشت‌زده هستند
۳۳	تشویق دیگران به همکاری، نیاز به نشان دادن ...
۳۵	موضوع ۱۰۰,۰۰۰ دلار
۳۷	رویکرد محافظه‌کارانه
۴۰	بیشتر مردم هر روز نتورک مارکتینگ انجام می‌دهند ولی ...
۴۹	آیا ستاره راک اند رول هستید؟
۵۳	نمی‌توانم پراسپکت خوب پیدا کنم!
۵۹	اعتبار، اعتماد می‌آورد
۶۶	فکر کردن مثل یک صاحب کسب و کار، نه یک کارمند
۸۳	اصل آگاه‌سازی

فهرست

۱۰۳	اصل واکنش
۱۱۱	داستانی برای طرح‌های پونزی، هرمی و سریع ثروتمند شدن
۱۱۶	چرا توزیع‌کننده‌ها باید از حامی‌هایشان مشاوره بگیرند
۱۱۸	مهارت، ولی بدون انگیزه
۱۲۴	شاید امروز، روز آن‌ها نباشد
۱۲۷	اقدام کردن

پیشگفتار



راویان زیادی در تاریخ ماندگار شده‌اند. چرا؟ چون این افراد از بهترین گوینده‌ها و شنونده‌ها بوده‌اند. آیا مهارت برقراری ارتباط، مسئله‌ای نیست که نتورکرها بیش‌تر از هر چیزی به آن نیاز دارند؟ توانایی انتقال پیامی که در فکرتان می‌گذرد و وارد کردن آن در سر پراسپکت‌هایتان به طوری که همان چیزی را ببینند که شما می‌بینید.

مطالبی که در این کتاب می‌خوانید داستان‌هایی هستند که من از آن‌ها برای برقراری ارتباط با پراسپکت‌ها و نتورکرها استفاده می‌کنم. بعضی از آن‌ها به قدری قدیمی هستند که به سختی می‌توان نویسنده اصلی‌شان را پیدا کرد.

اگر می‌خواهید از سازنده‌های نخبه در نتورک مارکتینگ باشید، فقط این جمله را به خاطر بسپارید:

«واقعیت‌ها می‌گویند، داستان‌ها می‌فروشند»

من برای توضیح نحوه عملکرد داستان‌ها وقت زیادی نمی‌گذارم. در