

به نام خداوند هستی بخش



اصول کاربردی برای پیگیری
مشتریان و نهایی کردن فروش
در تجارت نتورک مارکتینگ

در کمتر از ۳ دقیقه بازارتان را بسازید

وقتی همه تسلیم می شوند،

نتورک‌های ایرانی پیگیری می کنند

نویسنده: دکتر نیما طبری فرد

فهرست

مقدمه

پیشگفتار

راهنمای مطالعه کتاب

فصل اول

چرا در نتورک مارکتینگ از مشتری احتمالی
جواب منفی می شنوید؟

۷

۱۰

۱۵

۲۵

۲۷

۲۹

۳۳

۳۸

۴۰

۴۲

۵۱

۵۳

۵۵

۶۶

در عدد ۳ راز و رمزی وجود دارد

و اما سؤال میلیون دلاری

۸ دلیل عمده که چرا مشتریان شما از محصولات نتورک ...

۴ دلیل عمده که چرا مشتری ها از نتورکها خرید نمی کنند

هزینه انبار خالی

چرا کلمه ۲ حرفی "نه" را دائماً می شنوید؟

چرا نتورک مارکتینگ و نتورکها خاص و آس هستند؟

عصر بازارسازان فرا رسیده است

۳۰+۱ دلیل عمده ی شنیدن جواب منفی از دهان مشتری ...

۳ نگرش نادرست درباره پیروزی شخصی در نتورک

۳ نگرش منفی در رابطه با کار تیمی که باید آنها را اصلاح کرد

مراحل افزایش قدرت نفوذ نتورکر بر لیست اسامی مشتریان

انواع گردن کلفتی نتورکها در برابر مشتریان احتمالی

۳ ترس اصلی که به نتورک مارکتینگ مربوط میشود

۳ وظیفه اصلی که ذهن ناخودآگاه بر عهده گرفته است

۴ مرحله ی یادگیری و کسب مهارت و ...

چند نمونه از تکنیک های درخواست مؤثر از مشتری

۵ روش برای تبدیل مشتری به مشتری هوادار و وفادار وجود دارد

۷۹

۹۹

۱۲۷

۱۸۲

۲۱۰

۲۲۷

۲۳۲

۲۵۵

فصل دوم

پاسخگویی سریع به ۵۶ ایراد متداول

در تجارت نتورک مارکتینگ

۲۵۹

فصل سوم

۴۴ ابزار کاربردی برای پیگیری

مشتریان در نتورک مارکتینگ

۳۲۵

سخن پایانی

منابع

۳۸۲

۳۹۷

پیشگفتار

آیا واقعاً با مطالعه این کتاب می‌توانید در کمتر از ۳ دقیقه در تجارت نتورک مارکتینگ محصولی را بفروشید؟ خیر! چون این کتاب آنقدر خوب است که شما می‌توانید به فروش خود در همان ۳ ثانیه اول مطمئن باشید. نه تنها نتورکرها بلکه هر فروشنده‌ای می‌تواند برای فروش محصولاتش از مطالب این کتاب به نحو مؤثری استفاده کند.

اشتباه نتورکرها این است که فکر می‌کنند باید مثل بازاریابها یک محصول را پرزنت کرده و بفروشند درحالیکه داستان چیز دیگری است! اگر قرار بود شما مستقیماً محصولی را ویزیتوری کنید، در آنصورت به شما نتورکر گفته نمی‌شد. تفاوت اینکه شما نتورکر هستید و نتورک می‌کنید و بازاریابها بازاریابی می‌کنند، مثل تفاوت لیونل مسی فوتبالیست و راجر فدرر تنیسور است. هر دو عالی هستند و هر دو عملکرد فوق العاده دارند اما در دنیای کاملاً متفاوت. دنیای بازاریابی و فروش در حوزه حرفه‌ای بنده قرار ندارد ولی سعی دارم در این کتاب شما را با دنیای درون یک نتورکر بالفطره و حرفه‌ای آشنا کنم. دنیای شگفت‌انگیزی که به نظر می‌رسد اگر بازاریابها و فروشنده‌ها و ویزیتورهای عزیز کشورمان هم با آن آشنا شوند، می‌توانند از ظرافت‌ها و نکات کلیدی ارزشمند آن در حوزه فعالیت خود استفاده نمایند. قول می‌دهم اگر با این