

هفت گام برای حرفه‌ای شدن در

بازاریابی شبکه‌ای

اریک وور

ترجمه‌ی مهر داد فروزنده



۱۳۹۵

۸-۲۲-۰۲۳-۴۷۸-۲

ISBN: 978-602-234-8-8

فهرست مطالب

۸	پیشگفتار مترجم
۱۰	درباره‌ی نویسنده
۱۱	سپاسگزاری نویسنده
۱۳	مقدمه
۲۱	فصل اول: بازاریابی شبکه‌ای کامل نیست؛ فقط بهتر است
۴۱	فصل دوم: اگر در نظر دارید وارد بازاریابی شبکه‌ای شوید، تصمیم بگیرید که یک حرفه‌ای شوید
۴۷	فصل سوم: مانند همه‌ی حرفه‌ها به یادگیری مهارت‌های چندی نیاز خواهید داشت
۵۱	فصل چهارم: (مهارت اول: یافتن مشتریان بالقوه)
۵۹	فصل پنجم: (مهارت دوم: دعوت از مشتریان بالقوه برای آشنایی با محصول یا فرصت)
۸۷	فصل ششم: (مهارت سوم: معرفی محصول یا فرصت به مشتریان بالقوه‌ی خود)
۹۵	فصل هفتم: (مهارت چهارم: پیگیری مشتریان بالقوه)
۱۱۱	فصل هشتم: (مهارت پنجم: کمک به مشتریان بالقوه برای تبدیل شدن به مشتری یا توزیع‌کننده)
۱۱۹	فصل نهم: (مهارت ششم: کمک به توزیع‌کننده‌ی جدید برای شروع درست کار)
۱۲۹	فصل دهم: (مهارت هفتم: پیشبرد رویدادها و مناسبت‌ها)
۱۳۷	فصل یازدهم: هر چیز ارزشمندی به زمان نیاز دارد
۱۵۱	فصل دوازدهم: ارزش آن را دارد