

چگونه افراد را
به سمت خود جذب کنیم؟

اولین جملات برای بازاریابی شبکه‌ای

نام «بیگ ال» شرایتر
ترجمه‌ی امیر انصاری



تلفن: ۰۲۱-۸۷۷۷۰۰۰۰
۰۲۱-۸۷۷۷۰۰۰۰

ISBN: 978-600-8237-22-9

در دنیای امروز، بازاریابی شبکه‌ای یکی از بهترین روش‌ها برای موفقیت در کسب‌وکار است. این کتاب به شما کمک می‌کند تا با اولین جملات خود، افراد را به سمت خود جذب کنید و یک شبکه‌ی پویا بسازید. این کتاب شامل تکنیک‌ها و راهکارهای عملی است که به شما کمک می‌کند تا با اعتماد و شفافیت، افراد را به سمت خود جذب کنید و یک شبکه‌ی پویا بسازید. این کتاب به شما کمک می‌کند تا با اولین جملات خود، افراد را به سمت خود جذب کنید و یک شبکه‌ی پویا بسازید.

فهرست مطالب

- پیشگفتار مترجم ۹
- درباره‌ی نویسنده ۱۱
- پیشگفتار نویسنده ۱۳
- فصل اول: توزیع کنندگان تنبل نیستند** ۱۵
- فصل دوم: جمله‌ای ساده برای جلب توجه فوری نیروی بالقوه** ۱۹
- فصل سوم: دو جمله‌ی اول واقعاً کوتاه** ۲۵
- فصل چهارم: درباره‌ی تلفن چطور؟** ۲۹
- فصل پنجم: گفتن حقایق، بی‌فایده ولی داستان گفتن ترغیب‌کننده است** ۳۳
- فصل ششم: جمله‌ی اول مورد علاقه‌ی من** ۳۷
- فصل هفتم: جمله‌ی اولت را بگو... و گوش کن** ۴۵
- فصل هشتم: با کلوجه‌ی تفال، نیروهای بالقوه را تحت تأثیر قرار بدهید** ۴۹
- فصل نهم: دسته‌بندی نیروهای بالقوه با جملات اول** ۵۳
- فصل دهم: چگونه مؤدبانه نیروهای بالقوه را رد کنیم؟** ۵۷
- فصل یازدهم: پرسش‌های آغازین مثبت** ۶۱
- فصل دوازدهم: پرسش‌های آغازین منفی** ۶۳
- فصل سیزدهم: به‌دست آوردن نیروهای ارجاعی** ۶۷
- فصل چهاردهم: آیا تیترها جمله‌ی اول محسوب می‌شوند؟** ۶۹
- فصل پانزدهم: عقاید احمقانه را فراموش کنیم** ۷۱
- فصل شانزدهم: شماری از جملات اول «امتحان‌شده‌ای» که جواب می‌دهد** ۸۳
- فصل هفدهم: حدس زدن... گندش را بالا می‌آورد** ۸۷
- فصل هجدهم: کمی خوشن باشید** ۹۱

فصل اول

توزیع کنندگان تبلیغی نیستند

تبلیغها از برنامه‌های محبوب‌شان در تلویزیون نمی‌گذرند تا در جلسه‌ی معرفی فرصت حاضر شوند. تبلیغها روی کیت گران‌قیمت توزیع کنندگان، منابع تبلیغاتی و محصولات سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. و تبلیغها هر هفته به صورت پاره‌وقت کار نمی‌کنند تا آینده‌ی خود و خانواده‌شان را بسازند.

خب، چرا توزیع کنندگان من کار نمی‌کنند؟

توزیع کنندگان جدید دو مشکل دارند:

۱. نمی‌دانند چه باید بکنند.

۲. کارهای اشتباه می‌کنند.

این‌ها مشکلات بسیار مهمی هستند.

من در سرتاسر جهان به آموزش مشغولم. در طول اولین ساعت کارگاه‌های ابرحامی، از حضار سؤال ساده‌ای می‌پرسم:

«زمانی که برای نیروهای بالقوه‌ی خود جلسه‌ی معرفی برگزار می‌کنید، اولین

جمله‌ای که از دهان تان خارج می‌شود چیست؟»

سکوت ناراحت‌کننده است.

حضار از تماس چشمی اجتناب می‌کنند.

حضار وانمود می‌کنند به یادداشت‌های خود نگاه می‌کنند.

کل اتاق از عذاب به خود می‌پیچیدند. امیدوار بودند کسی، هر کسی، پاسخ سؤال را

بدهد. اگر چیزی نمی‌گفتم، بقیه‌ی روز هیچ اتفاقی نمی‌افتاد!