

همکاریابی ممتاز

پیشنهادهای ویژه و سیستم‌های شروع سریع

نوشته: تام «بیگ ال» شراایتر

ترجمه: نیما عربشاهی

فهرست

۴	مقدمه مترجم
۶	درباره نویسنده
۸	چگونه افراد معمولی را به همکاران احتمالی گرم و مشتاق تبدیل کنید
۲۱	روش درونی برای دستیابی به معارفه‌ی فرصت
۲۴	چگونه پیشنهادهای قوی می‌توانند باعث رشد کسب‌وکار MLM شما گردند
۳۲	واژه‌ی سرّی در پیشنهادهای عالی
۳۴	بررسی موردی برای پیشنهادهای بهتر
۴۲	پیشنهادهای محصول محور بهتر، توجه توزیع‌کنندگان بالقوه را نیز
۴۵	چند نمونه پیشنهاد قوی
۵۱	پس چه نوع پیشنهادی باید برای محصولات یا خدماتم بدهم؟
۵۵	داوطلب‌گیری از طریق نامه با سرمایه شخصی و کمپین‌های تبلیغاتی
۵۹	اگر کل بودجه‌ی شما برای تبلیغات داوطلب‌گیری فقط ۶۰۰ دلار باشد
۶۱	پیوستن به این حرفه را ساده کنید
۶۳	چرا مردم از فروختن متنفرند؟
۶۸	اگر وارد حرفه‌ی MLM تو بشوم، چقدر پول درمی‌آورم؟
۷۴	راز درونی برای موفقیت در MLM
۷۹	سیستم A.S.K.
۹۲	اگر از بسته‌های حمایتی خودکار استفاده نکنید چه روی می‌دهد؟
۹۵	راهنمایی‌هایی برای تهیه سی‌دی صوتی شخصی شما
۹۹	سناریوهای مثالی برای سی‌دی صوتی شما
۱۱۶	سه برابر کردن نتایج بسته حمایتی خودکار (A.S.K.)
۱۲۳	استراتژی‌های بیشتر در ارتباط با بسته حمایتی خودکار (A.S.K.)

مقدمه مترجم

نظرات و پیشنهادات خود را از راههای زیر با بنده در میان بگذارید:

شماره همراه: ۰۹۱۲۵۴۸۵۹۶۹

ایمیل: nima.arabshahi@gmail.com

آی دی اینستاگرام: nimaarabshahi و uplines.ir

آی دی تلگرام: @nimaarabshahi

ایمیلی به آدرس nima.arabshahi@gmail.com برای من بفرستید و اشاره کنید کتاب حاضر را مطالعه کرده‌اید، در عوض من نیز یک نسخه از نشریه الکترونیکی «حرفهٔ تو» را که ویژه‌ی بازاریابان شبکه‌ای و فروشنده‌گان مستقیم است برای شما ارسال می‌کنم.

این کتاب را به همه شبکه‌گران نوین ایران تقدیم می‌کنم.

نیما عربشاهی

زمستان ۱۳۹۵

به نام حضرت دوست

که هرچه داریم از اوست

داشتن یک سیستم پویا و همه‌گیر یکی از ارکان فعالیت مؤثر و قابل تکثیر در بازاریابی شبکه‌ای است. به خصوص در ابتدای کار که افراد تازهوارد، چیز چندانی از این حرفه ندانسته ولی موقع دارند که هرچه زودتر به نتیجه‌ی مطلوب دست یابند. در این حالت، یک سیستم سریع و مؤثر می‌تواند آنان را در مسیر نگه داشته و به هدف برساند.

سیستم را باید طوری طراحی کرد که به برای اغلب افراد مناسب و عملی باشد. طراح سیستم باید تجربه زیادی در این حرفه داشته و چم و خم راه را بلد باشد. و چه کسی بهتر از «بیگ آل» برای این منظور.

همان‌طور که می‌دانید تام شرایتر ملقب به «بیگ آل» از قدیمی‌ترین و موفق‌ترین افراد در حوزه بازاریابی شبکه‌ای است که بسیاری از آموزش‌های مفید این صنعت را وی طراحی کرده. او سخنرانی ماهر و باتجربه است. آنها بی که در سلسله سخنرانی‌های بیگ آل در ایران حضور داشته و از نزدیک جادوی کلام وی را دیده و شنیده‌اند می‌دانند چه می‌گوییم.

تجربه و دانش بی‌نظیر «بیگ آل» سبب شده که برای هر مسئله‌ای در تجارت ما، راه حلی ساده و مؤثر پیشنهاد بدهد. به ویژه در رابطه با طراحی یک سیستم ساده و سریع برای شروع کار.

امیدوارم از مطالعه این کتاب لذت برد و آموزه‌های آنرا به کار بیندید.

ولی اگر جای تو بودم، تبرم را تیز نمی‌کردم. به جای استفاده از تبر تیز، راه بهتری برای قطع درخت هست که اسمش اره برقی است».

چوب‌بُر تازه‌کار گفت: «یکی از همان اره برقی‌ها به من بدده». او اره برقی را خرید و به جنگل رفت.

دو روز بعد، چوب‌بُر تازه‌کار به ابزارفروشی بازگشت. او خیس عرق بود، با دست‌هایی پر از تاول و چهره‌ای غمگین. به صاحب مغازه گفت: «هی تو! این اره برقی را به من فروختی و قول دادی که نتیجه کارم بهتر شود. دو روز در جنگل پدرم درآمد ولی هنوز همان درخت اول را هم نتوانسته‌ام قطع کنم!»

ابزارفروش گفت: «خب پسرم، اره را بده ببین مشکلش چیست». او اره را وارسی کرد و دید ظاهرآ مشکلی ندارد. سپس سیم استارت آنرا گرفت و محکم کشید.

«ب-ب-ب-ب-ر-ر-ر-و-و-و-م-م-م!»

دودی از اره برقی خارج و سپس روشن شد.

چوب‌بُر تازه‌کار داد زد: «این دیگر چه صدایی است؟» ظاهرآ مرد جوان اصلاً وقت نگذاشته بود تا ویژگی‌های ابزار جدیدش را یاد گرفته یا حتی ببیند ابزارش چگونه کار می‌کند.

همین داستان درباره بازاریابی چندسطحی نیز صادق است. شما نه تنها باید ابزارهای جدید را تهیه کنید بلکه باید راه استفاده از آن‌ها را نیز بیاموزید. باید برای تکمیل مهارت‌های راهاندازی تجارت خود در این جامعه پر هرج و مرچ، کمی نظم داشته و زمان‌تان را سرمایه‌گذاری کنید.

پرداختی؟ هرقدر شما بخواهید. تنها کاری که باید انجام دهید، اراده کردن برای تغییر است. هرچه باشد میکل آنژ و قتنی از نقاش کف زمین به مقام نقاش سقف رسید که شغل نمازخانه‌ی سیستان را قبول کرد. با داشتن مهارت‌های جدید بازاریابی چندسطحی، مشابه همین فرصت‌های جدید، در انتظار شما هم هست.

درباره‌ی نویسنده

بهترین راه توضیح دیدگاه خاص تام در آموزش، بیان یکی از داستان‌های مورد علاقه اوست.

چوب‌بُری باتجربه از کنار یکی از تازه‌کارها می‌گذشت. چوب‌بُر تازه‌کار با بی‌رحمی به جان درخت بزرگی افتاده بود ولی فقط توانسته بود پوست درخت را زخمی کند. چوب‌بُر باتجربه با دیدن تلاش زیاد اما بی‌نتیجه او، گفت: «هی، چرا تبرت را تیز نمی‌کنی؟ تأثیر ضربات را بیشتر می‌کند».

چوب‌بُر تازه‌کار پاسخ داد: «نه، برای تیز کردن تبرم وقت ندارم. شدیداً مشغول قطع کردن این درختم».

بسیاری از توزیع‌کنندگان تازه‌وارد MLM از بیماری «تبر کُند» رنج می‌برند. آن‌ها هدف‌گذاری کرده و سخت کوشش می‌کنند ولی هرگز به موفقیت مورد نظرشان نمی‌رسند. چرا؟ به این دلیل که وقت کافی برای تیز کردن «تبرشان» نمی‌گذارند. منظور از تیز کردن تبر یادگیری مهارت‌های مؤثر و جدید است. این توزیع‌کنندگان وقت، انرژی، منابع و حر斐ه‌ی خود را به هدر می‌دهند. اگر از تلاش بی‌فایده و جنون‌آمیز خود دست برداشته و کمی وقت صرف یادگیری مهارت‌های مؤثر نمایند بی‌شك آن مهارت‌ها تا آخر عمر به کارشان خواهد آمد.

به قول تام پاردز، متخصص MLM، «شما باید آموزش ببینید، حتی اگر در رستوران مکدونالد، وظیفه این رو آن رو کردن همبرگر را داشته باشید. چرا توقع دارید که برای یادگیری مهارت‌های لازم در حر斐ه‌ی بازاریابی شبکه‌ای، وقت و انرژی صرف نکنید؟»

وقتی توزیع‌کنندگان جدید، جرات کرده و وارد MLM می‌شوند چه اتفاقی می‌افتد؟ باید برگردیم سر داستان چوب‌بُر تازه‌کار.

بالاخره چوب‌بُر تازه‌کار که از تبر زدن‌های بی‌حاصل خود به درخت خسته شده بود با نامیدی به مغازه ابزارفروشی محل رفت. فروشندۀ به او گفت: «آره، تبرت کند شده،