



يا الله واسع العليم

“

سرسید لیست سرمایه بارونی هن

”



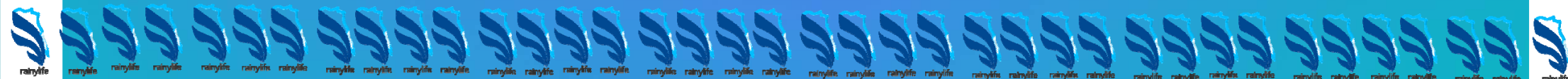
rainylife



سررسید نیست سرمایه بازونی من

ما به سه سررسید
نیاز داریم

www.rainylife.ir





سررسید لیست سرمایه بازونی من

سررسید برای نت برداری

www.rainylife.ir



سررسید لیست سرمایه بازونی من

سررسید برای برنامه ریزی

www.rainylife.ir



سررسید لیست سرمایه بارونی من

سررسید برای لیست سرمایه بارونی من

www.rainylife.ir



سررسید لیست سرمایه بارونی من

+1 لیست 25 هدف رویایی

+2 لیست دلایل انجام تجارت

+3 لیست اسامی

+4 لیست داغ

+5 لیست گرم

+6 لیست ارتباط سازی

+7 لیست دعوت

+8 لیست پیگیری

+9 لیست همراهان بارونی

+10 لیست مشتریان

تقسیم بندی سررسید
لیست سرمایه بارونی من



نیدبیت سرمایه بازرگانی من

+1 لیست 25 هدف رویایی

مثال: فرض کنید به اندازه یک مولتی میلیاردر پول دارید

با یک احساس مثبت اهدافتان را بنویسید

با حس اشتیاق و با انگیزه اهدافتان را بنویسید

بخش بندی سررسید : ابتدای سررسید





سررسید لیست سرمایه بازرگانی من

- چرا نتورک؟
- چرا میخواهید به اهدافتان برسید؟
- چه چیزی مانع رسیدن به هدفتان میشود؟
- چه بهایی برای رسیدن به اهدافتان بخاطر دلایلتون می دهید؟
- تا میتوانید دلیل بنویسید هم برای تجارت و هم برای اهدافتان

+2 لیست دلایل انجام تجارت

بخش بندی سررسید : چند صفحه بعد از لیست اهداف



نوشتن لیست توسط بانک لیست اسامی در جزوه حمایتی

نوشتن لیست بدون پیش داوری

نوشتن هر یک اسم = 10 هزار تومان

نوشتن لیست با در نظر گرفتن مثال : بتهوون

نوشتن لیست با در نظر گرفتن مثال: توپ ضربدر خورده

3+ لیست اسامی

بخش بندی سررسید : چند صفحه بعد از لیست دلایل



- ارتباط صمیمی با لیست داغ
- داشتن نفوذ بالا با لیست داغ
- در ارتباط بودن بصورت روزانه یا هفته ای حداقل 3 بار

+4 لیست داغ

بخش بندی سررسید : چند صفحه بعد از بخش لیست اسامی



ارتباط گرم با لیست گرم

+5 لیست گرم

در ارتباط بودن بصورت هفته ای یا ماهی حداقل 1 بار

بخش بندی سررسید : بعد از بخش « لیست داغ »

در تمام لیست اسامی بگردید و افرادی که ستاره درخشان هستند را علامت بزیند

از روی لیست اسامی ، افرادی را انتخاب کنید و شروع کنید با آنها ارتباط برقرار کنید

ارتباطتان با این افراد تجاری و تبلیغ محصول نباشد

هدف ارتباط سازی : حداقل روزی یک نفر

پس از گرفتن ارتباط مناسب ، به لیست گرم انتقال بدهید.

+6 لیست ارتباط سازی

بخش بندی سررسید : بعد از بخش « لیست گرم »

قبل از دعوت رول پلی کنید

دعوت در ابتدای کار ، فقط تلفنی انجام بدهید

در ابتدای تجارتان با یه حس عالی و اشتیاق بالا ، 15 نفر اول خود را سریع قرار پرزنت بگذارید

دلیل دعوتتان را قبل از هر دعوت ، بیاد بیاورید

مثال : صندوقچه طلا را بیاد داشته باشید

+7 لیست دعوت

بخش بندی سررسید : بعد از بخش « لیست ارتباط سازی »





سررسید لیست سرمایه با زونی من

مهمترین قسمت تجارت همینجاست

در این قسمت میبایست موضوع رو برای افراد جا بیاندازید

تاریخ آخرین پیگیری و نتیجه را یاد داشت کنید

تاریخ پیگیری بعدی را یادداشت کنید

پیگیری غیرمستقیم را فراموش نکنید

+8 لیست پیگیری

بخش بندی سررسید : بعد از بخش « لیست دعوت »

www.rainylife.ir



سررسید لیست سرمایه بارونی من

برای هر همراه بارونی یک صفحه اختصاص بدهید

هر هفته جلسه جهش برای همراه بارونی برنامه ریزی کنید

هر هفته در جلسه تیمی با همراه بارونی خود حضور داشته باشید

لیست داغ و گرم و 3 دلیل و 25 هدف رویایی همراه بارونی را داشته باشید.

هر روز صبح با دایرکتان درارتباط باشید

از ابزارمانیتورلیست استفاده کنید

سعی کنید ظرف 14 روز استارت ، چک لیست استارت را کار کنید

+9 لیست همراهان بارونی

بخش بندی سررسید : بعد از بخش « لیست پیگیری »

برای هر مشتری کارتکس درست کنید

سه گام مشتری مداری را انجام دهید

تاریخ هر محصول سفارش داده را یادداشت کنید

تاریخ تولد و مناسبت خاص هر مشتری را یادداشت کنید

محصولات جدید را اطلاع رسانی کنید

از برگه سفارش مشتری استفاده کنید

از قانون طلایی مشتری ارجاعی استفاده کنید

از تکنیک 3 گام فروش بازاریابی استفاده کنید

+10 لیست مشتریان

بخش بندی سررسید : شروع از انتهای کتاب بصورت بالعکس



ما فقط یکبار زندگی میکنیم
زندگی که تمرین نیست
زندگیتان بارونی
www.rainylife.ir

By: rarinyman_sa