

بروز سریع در فروش و بازاریابی

(۲۰ آیدیه‌ی الهام‌بخش
برای ارتقاء سود کسب‌وکار)

مؤلف:

جکی جرویس

مترجمان:

دکتر احمد روستا (عضو هیات علمی دانشگاه شهید بهشتی)

کبری سبزعلی یمقانی (دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی - بازاریابی)

شابک

947-600-95708-4-3 :

شماره کتابشناسی ملی

۴۲۹۸۰۴۲ :

عنوان و نام پدیدآور

برد سریع در فروش و بازاریابی: ۵۰ ایده‌ی الهامبخش برای ارتقا و رشد کسب‌وکار/ مولف جکی جرویس؛ مترجمان احمد روستا، کبری سبزی‌علی‌یمقانی.

مشخصات نشر

: تهران : نصر قلم، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری

: ۲۶۳ص: مصور، جدول.

یادداشت

: عنوان اصلی: Quick wins in sales and marketing for ambitious business owners

عنوان گسترده

: ۵۰ ایده‌ی الهامبخش برای ارتقا و رشد کسب‌وکار.

موضوع

: کسب و کار خرد — بازاریابی

موضوع

: Small business marketing

موضوع

: افزایش فروش

موضوع

: Sales promotion

موضوع

: بازاریابی

موضوع

: Marketing

رده بندی دیویی

: ۶۵۸/۸

رده بندی کنگره

: HF۱۳/۵۴۱۵ ج۲/۴۰۴۱۹۳

سرشناسه

: جکی جرویس،

شناسه افزوده

: روستا، احمد، ۱۳۲۷ - مترجم

شناسه افزوده

: سبزی‌علی‌یمقانی، کبری، ۱۳۵۹ - مترجم

تقاطع ولیمصر - طالقانی، مجتمع تخت جمشید، طبقه همکف: واحد ۲۴

تلفن: ۰۹۳۶۰۵۶۵۷۴۸

نام کتاب: برد سریع در فروش و بازاریابی

مترجمین: دکتر احمد روستا - کبری سبزی‌علی‌یمقانی

سال چاپ: ۱۳۹۵ نوبت چاپ: اول

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه - قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۷۰۸-۴-۳

حق چاپ برای ناشر محفوظ است.



نصر قلم

مقدمه

می‌دانم برای بسیاری از شما، پر مشغله کسب‌وکار، زندگی چگونه است - شاید کشمکشی باشد که زمان زیادی داشته باشند و کتابی را گردآوری کنند. این کتاب بر اساس همان چالش‌ها نوشته شده است و می‌خواهد با یک ساختار ساده، بدون استفاده از لغات تخصصی و فنی، با سؤال و نقل‌قول‌هایی که کسب‌وکارتان را منتقل می‌کنند، ذهن شما را تحریک کرده و فرمول‌هایی برای ایجاد تغییر در کسب‌وکارتان ارائه دهند.

ایده‌های کوتاه

هرکدام از توصیه‌های کوتاه موجود در این کتاب، یک متن کوتاه در رابطه با یک ایده به شما ارائه می‌دهد.

در ادامه چند سؤال کوتاه برای انعکاس ایده در ذهن‌تان و فردای بی‌ای احراز چند توصیه به همراه یک داستان در رابطه با موفقیت در انجام کارها و چند راهکار عملی به عنوان اقدامات سریع ارائه می‌شود.

خواندن سریع

این کتاب مطابق با ذهن شما طراحی شده است تا در صورت نیاز از آن الهام بگیرید. امیدوارم این کتاب را روی میزتان بگذارید و گهگاهی نگاهی به آن بیاندازید نه اینکه در قفسه کتابهای‌تان بگذارید تا خاک بخورد.

نتایج سریع

این کتاب شامل نمونه‌هایی واقعی از توصیه‌های موجود هستند که به مدیران کسب‌وکارهای مختلف کمک کرده اند به نتایج دلخواهشان برسند. این‌ها راهکارهای اثبات شده‌ای هستند که می‌توانند در کسب‌وکارتان مؤثر واقع شوند. از موفقیت بیشتر کسب‌وکارتان لذت ببرید!

جکی جرویس

www.ketab.ir

فهرست مطالب

بخش ۱ توصیه‌هایی کوتاه برای پیدا کردن مسیر و انگیزه ۱۹

۱. بررسی کنید مشکل از کجاست چرا ۲۱
۲. تصمیم بگیرید چه می‌خواهید و چرا ۲۵
۳. یک چشم‌انداز الهام بخش ایجاد کنید ۲۹
۴. اهداف پیشبردی خود را تعیین کنید ۳۳
۵. برای وقت‌تان ارزش قائل شوید ۳۷

بخش ۲ توصیه‌هایی کوتاه جهت حفظ مشتریان و افزایش سود ۴۱

۶. بطور دائم بحث و گفتگو کنید و نیازها را مورد بررسی قرار دهید ۴۳
۷. یک نردبان فروش بسازید و فروش‌تان را بالا ببرید ۵۱
۸. به مشتریان کمک کنید تا موفق شوند ۵۵
۹. تشکر و قدردانی را تقویت کنید ۵۹
۱۰. قیمت‌ها را به همراه ارزش بالا ببرید ۶۳

بخش ۳ توصیه‌هایی کوتاه برای جذب مشتریان ایده‌آل ۶۹

۱۱. مشتری ایده‌آل‌تان را مشخص کنید ۷۱

۱۲. بهترین گوشه‌های دنج بازار را مورد هدف قرار دهید. ۷۵
 ۱۳. یک لیست کامل از مشتریان بالقوه‌تان تهیه کنید. ۷۹
 ۱۴. طعمه مناسب را به قلاب‌تان بزنید. ۸۳
 ۱۵. روی شبکه کاری‌تان تمرکز کنید. ۸۷
 ۱۶. تعداد شرکای کاری‌تان را افزایش دهید. ۹۱
 ۱۷. روی لیست سیاه‌تان کار کنید. ۹۵
 ۱۸. از مشتریان خود بخواهید شما را به دوستان خود معرفی کنند. ۹۹
 ۱۹. برای پیدا کردن فرصت‌ها رادار داشته باشید. ۱۰۵
 ۲۰. از پیشنهادت در محرک‌های خاص استفاده کنید. ۱۰۹
- بخش ۴ توصیه‌های کوتاه برای ایجاد روابط قوی در کسب‌وکار..... ۱۱۵**
۲۱. به ضمیر ناخودآگاهش اعتماد کنید. ۱۱۷
 ۲۲. ارزش‌های‌تان را با دیگران مقایسه کنید. ۱۲۱
 ۲۳. آگاهانه گوش کنید. ۱۲۷
 ۲۴. ارتباط‌تان را حفظ کنید. ۱۳۳
 ۲۵. با مشکلات برخورد مثبتی داشته باشید. ۱۳۹
- بخش ۵ توصیه‌هایی کوتاه برای تأثیرگذاری بیشتر با فعالیت‌های بازاریابی شما..... ۱۴۵**
۲۶. از برندگان یک تصویر قدرتمند بسازید. ۱۴۷
 ۲۷. دقیقاً مشخص کنید چه چیزی ارائه می‌دهید. ۱۵۳
 ۲۸. نقاط منحصربه‌فردتان را بشناسید. ۱۵۷
 ۲۹. مهارت‌تان را به کار ببرید. ۱۶۱
 ۳۰. پیام‌های درستی ارسال کنید. ۱۶۵

۳۱. روش‌های صحیح بازاریابی را انتخاب کنید تا پیش بروید..... ۱۶۹
۳۲. یک برنامه بازاریابی ساده بنویسید..... ۱۷۵
۳۳. تأمین کنندگان‌تان را به طور مؤثری توجیه کنید..... ۱۷۹
۳۴. موفقیت‌تان را ارتقا دهید..... ۱۸۳
۳۵. میزان بازگشت سرمایه خود را اندازه‌گیری کنید..... ۱۸۷

بخش ۶ توصیه‌های کوتاه در رابطه با فروش مؤثر بدون فشار و تحمیل

- ۱۹۳.....
۳۶. یاد بگیرید فروش دوست داشته باشید..... ۱۹۵
۳۷. درک کنید مردم به چه چیزی بخرند..... ۱۹۹
۳۸. ارتباط برقرار کنید..... ۲۰۳
۳۹. خواسته‌ها و دردهای مشتریان را کشف کنید..... ۲۰۷
۴۰. با زبان مشتری صحبت کنید..... ۲۱۱
۴۱. راه‌حل ارائه دهید..... ۲۱۵
۴۲. ارزش‌تان را همراه با قیمت ارائه دهید..... ۲۱۹
۴۳. با دقت قرارداد ببندید..... ۲۲۳
۴۴. مراقب پیگیری‌ها باشید..... ۲۲۷
۴۵. پیشنهادات خود را مطابق با نیازهای مشتری تنظیم کنید و آن‌ها را شخص کنید..... ۲۳۱

بخش ۷ توصیه‌هایی کوتاه برای تشکیل یک تیم متعهد و حمایت از آن

- ۲۳۵.....
۴۶. برای تصدی مشاغل موجود افراد مناسبی را پیدا کنید..... ۲۳۷
۴۷. یاد بگیرید کارهایتان را به دیگران واگذار کنید..... ۲۴۳
۴۸. درباره انتظارات و انگیزه‌ها صحبت کنید..... ۲۴۷

۴۹. بازخورد مثبت بگیرید. ۲۵۱

۵۰. دستاوردهای تان را منعکس کنید. ۲۵۷

www.ketab.ir