

# ۱۰۰ ایده‌ی برتر بازاریابی

مؤلف:  
جیم بلیت

مترجمان:

پرویز درگی  
مدرس دانشگاه،  
مشاور و محقق بازاریابی

دکتر حسین وظیفه‌دوست  
مدرس دانشگاه،  
رئیس انجمن علمی بازاریابی ایران

ویراستاران:  
احمد آخوندی - محسن جاویدمؤید



سرشناسه

: بلاید، جیم، ۱۹۵۱-م.

Blythe, Jim :

عنوان و نام پدیدآور : ۱۰۰ ایده‌ی برتر بازاریابی / مؤلف جیم بلیت؛ مترجمان حسین وظیفه دوست،

پرویز درگی؛ ویراستاران احمد آخوندی، محسن جاویدمؤید.

مشخصات نشر : تهران: انتشارات بازاریابی، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری : ۲۷۱ ص.

شابک : 978-600-6982-62-5

وضعیت فهرست نویسی : فیبا

یادداشت : عنوان اصلی: 100 Great Marketing Ideas :From Leading Companies :

Around The World, c2009

یادداشت : چاپ قبلی: کهکشان دانش: آراد کتاب، ۱۳۹۰.

عنوان گسترده : صد ایده بزرگ بازاریابی.

موضوع : بازاریابی -- مدیریت

موضوع : Marketing -- Management

موضوع : بازاریابی

موضوع : Marketing

شناسه افزوده : وظیفه دوست حسین، ۱۳۴۵- مترجم

شناسه افزوده : درگی، پرویز، ۱۳۴۵- مترجم

شناسه افزوده : آخوندی، احمد، ۱۳۴۱- ویراستار

شناسه افزوده : جاویدمؤید محسن، ۱۳۶۰- ویراستار

رده بندی کنگره : ۱۳۹۵ ۴ ص ۰۷ ب / ۱۳ / ۵۴۱۰ H

رده بندی دیویی : ۶۵۸/۸

شماره کتابشناسی ملی : ۴۵۰۴۱۲۰



تلفن: ۶۶۴۳۱۶۳۷ (۰۲۱) و ۶۶۴۳۴۰۵۵ (۰۲۱) فاکس: ۶۴۳۱۴۶۱ (۰۲۱)

WWW.MARKETINGPUBLISHER.IR

WWW.MARKETINGBOOKS.IR

چاپ اول ۱۳۹۵ / تیراژ ۱۱۰۰

چاپخانه پایدار / صحافی البرز

تمامی حقوق محفوظ و متعلق به انتشارات بازاریابی است.

مراکز توزیع:

شرکت توسعه مهندسی بازار گستران آتی (TMBA)

تهران؛ صندوق پستی: ۱۳۴۵ / ۱۳۴۴۵ تلفن: ۴ - ۶۶۰۲۸۴۰۱ (۰۲۱) فکس: ۶۶۰۲۸۴۰۵ (۰۲۱)

پخش انتشارات بازاریابی: خیابان انقلاب، ابتدای خیابان ۲۷ فروردین، پلاک ۲۸۵،

مجموع کتاب فروردین، طبقه همکف، واحد یک. تلفن: ۶۶۴۰۸۲۵۱ (۰۲۱) و ۶۶۴۰۸۲۷۱ (۰۲۱)

قیمت: ۱۸/۰۰۰ تومان

## فهرست مطالب

|    |                                                         |
|----|---------------------------------------------------------|
| ۱۱ | پیشگفتار                                                |
| ۱۳ | ایده‌ی اول: محصولات خود را معرفی بدهید                  |
| ۱۷ | ایده‌ی دوم: طنز را چاشنی کار خود کنید                   |
| ۲۱ | ایده‌ی سوم: تصمیم گیرندگان را در کنار هم قرار دهید      |
| ۲۵ | ایده‌ی چهارم: مشتریان خود را دست بیندازید               |
| ۲۹ | ایده‌ی پنجم: برای مردم، پول و سکه‌ی واقعی بفرستید       |
| ۳۳ | ایده‌ی ششم: محصول را از بازار جمع آوری کنید             |
| ۳۵ | ایده‌ی هفتم: محصول خود را به استاندارد بازار تبدیل کنید |
| ۳۹ | ایده‌ی هشتم: ارزش بیشتر به مشتریان بدهید                |
| ۴۱ | ایده‌ی نهم: متفاوت باشید                                |
| ۴۳ | ایده‌ی دهم: به مشتریان خود احترام بگذارید               |
| ۴۵ | ایده‌ی یازدهم: بازی کنید                                |

- ایده‌ی دوازدهم: یکی از دوستان خود را معرفی کنید..... ۴۷
- ایده‌ی سیزدهم: از هدایایی استفاده کنید که واقعاً ترویج کننده باشند..... ۵۱
- ایده‌ی چهاردهم: نیروهای فروش مستقل داشته باشید..... ۵۳
- ایده‌ی پانزدهم: تواناییهای کارکنانتان را ارتقا دهید..... ۵۷
- ایده‌ی شانزدهم: با مشتریان با زبان خودشان صحبت کنید..... ۶۱
- ایده‌ی هفدهم: فرهنگ سازمانی خود را بسازید..... ۶۵
- ایده‌ی هجدهم: بر روی تجربه‌کننده‌ای داشته باشید..... ۶۷
- ایده‌ی نوزدهم: نمایش محصول را تسهیل کنید..... ۶۹
- ایده‌ی بیستم: جشن خرید بپراکنید..... ۷۱
- ایده‌ی بیست و یکم: برای به‌تازگی ارتباط با مشتریان عجله نکنید..... ۷۳
- ایده‌ی بیست و دوم: بازگرداندن مشتریان سابق امکانپذیر است..... ۷۵
- ایده‌ی بیست و سوم: برای مشتریان طعمه بگذارید..... ۷۹
- ایده‌ی بیست و چهارم: از بروشور هوشمندانه بهره ببرید..... ۸۱
- ایده‌ی بیست و پنجم: رقبایتان را به مشتریان خود نشان دهید..... ۸۳
- ایده‌ی بیست و ششم: شرکای مناسب خود را پیدا کنید..... ۸۷
- ایده‌ی بیست و هفتم: در نمایشگاه حضور تأثیرگذار داشته باشید..... ۸۹
- ایده‌ی بیست و هشتم: برای هدایای خود قیمت تعیین کنید..... ۹۱
- ایده‌ی بیست و نهم: اجازه بدهید فریاد بزنند..... ۹۳
- ایده‌ی سی‌ام: نقطه ضعف خود را به مزیت تبدیل کنید..... ۹۵
- ایده‌ی سی و یکم: برای خود نماد بسازید..... ۹۷
- ایده‌ی سی و دوم: محصول خود را نشان دهید..... ۹۹
- ایده‌ی سی و سوم: از اثر کشور سازنده بهره‌مند شوید..... ۱۰۱
- ایده‌ی سی و چهارم: به اندازه‌ی ارزش خدمت‌تان پول بگیرید..... ۱۰۳
- ایده‌ی سی و پنجم: ثابت قدم باشید..... ۱۰۵
- ایده‌ی سی و ششم: مشتریان خود را دوست داشته باشید؛ آنچه آنها دوست

- ۱۰۹ ..... دارند را دوست داشته باشید
- ۱۱۱ ..... ایده‌ی سی و هفتم: فرایند پرداخت را تسهیل کنید
- ۱۱۵ ..... ایده‌ی سی و هشتم: به موقع اعتبار تخصیص دهید
- ۱۱۷ ..... ایده‌ی سی و نهم: رقابت نکنید
- ۱۲۱ ..... ایده‌ی چهل و یکم: آنها را منتظر بگذارید
- ۱۲۳ ..... ایده‌ی چهل و یکم: باشگاه مشتریان داشته باشید
- ۱۲۷ ..... ایده‌ی چهل و دوم: قالب فروشگاهی مناسب انتخاب کنید
- ۱۲۹ ..... ایده‌ی چهل و سوم: مشتریان خود را اذیت نکنید
- ۱۳۱ ..... ایده‌ی چهل و چهارم: بر روی ابعاد منفی محصول خود کار کنید
- ۱۳۳ ..... ایده‌ی چهل و پنجم: در شبکه‌های اجتماعی حاضر باشید
- ۱۳۵ ..... ایده‌ی چهل و ششم: مشتریان نامطلوب را منصرف کنید
- ۱۳۷ ..... ایده‌ی چهل و هفتم: بین مردم چگونه از محصولات شما استفاده می‌کنند
- ۱۳۹ ..... ایده‌ی چهل و هشتم: برای خود دل داشته باشید
- ..... ایده‌ی چهل و نهم: هزینه‌ی آنچه ارائه می‌دهید، رایگان به مشتریان خود می‌دهید،  
از دیگران بگیرید
- ۱۴۱ ..... از دیگران بگیرید
- ۱۴۳ ..... ایده‌ی پنجاه و یکم: مردم را به عمل وادار کنید
- ..... ایده‌ی پنجاه و یکم: به مردم ابزاری بدهید تا بتوانند مردم برند خود را به آنها  
منتقل کنند
- ۱۴۵ ..... منتقل کنید
- ۱۴۹ ..... ایده‌ی پنجاه و دوم: به متحدین خود کمک کنید تا آنها نیز به شما کمک کنند
- ۱۵۱ ..... ایده‌ی پنجاه و سوم: تمام تخم مرغ‌های خود را در یک سبد نگذارید
- ۱۵۳ ..... ایده‌ی پنجاه و چهارم: اشتباهی مصرف‌کنندگان را تحریک کنید
- ۱۵۵ ..... ایده‌ی پنجاه و پنجم: مشتریان خود را غافلگیر کنید
- ۱۵۷ ..... ایده‌ی پنجاه و ششم: اگر در اینترنت هستید، جهانی خواهید بود
- ۱۵۹ ..... ایده‌ی پنجاه و هفتم: فراتر از واضح‌گام بردارید
- ۱۶۱ ..... ایده‌ی پنجاه و هشتم: پیشنهاد منحصر به فرد فروش را پیدا کنید

- ایده‌ی پنجاه و نهم: جایگاه‌یابی مجدد در یک بازار جدید ..... ۱۶۳
- ایده‌ی شصتم: از بسته‌بندی بهره بگیرید ..... ۱۶۷
- ایده‌ی شصت و یکم: افراد تأثیرگذار را تحت تأثیر قرار دهید ..... ۱۶۹
- ایده‌ی شصت و دوم: از مشتریان خود تحقیق کنید ..... ۱۷۳
- ایده‌ی شصت و سوم: مشتریان خود را درگیر کنید ..... ۱۷۵
- ایده‌ی شصت و چهارم: اطلاعات خود از مشتریان را یکپارچه کنید ..... ۱۷۷
- ایده‌ی شصت و پنجم: از شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید ..... ۱۷۹
- ایده‌ی شصت و ششم: محصولات خود را در ای بی قرار بدهید ..... ۱۸۳
- ایده‌ی شصت و هفتم: مرتبط باشید ..... ۱۸۵
- ایده‌ی شصت و هشتم: شخصیت برند خود را با یک شخصیت واقعی پیوند  
بدهید ..... ۱۸۷
- ایده‌ی شصت و نهم: انگیزه‌های مشتریان را بشناسید ..... ۱۸۹
- ایده‌ی هفتادم: رقبای خود را بشناسید و از آنها یاد بگیرید ..... ۱۹۱
- ایده‌ی هفتاد و یکم: قسمتهایی از بازار را پوشش دهید که هیچ کس به دنبال  
آنها نیست ..... ۱۹۳
- ایده‌ی هفتاد و دوم: یک کارت بردارید ..... ۱۹۵
- ایده‌ی هفتاد و سوم: به مشتریان خود اعتماد کنید تا به شکایات خود رسیدگی  
کنند ..... ۱۹۹
- ایده‌ی هفتاد و چهارم: قبیله‌ی گمشده را پیدا کنید ..... ۲۰۳
- ایده‌ی هفتاد و پنجم: شرکای مناسب برای خود پیدا کنید ..... ۲۰۵
- ایده‌ی هفتاد و ششم: محصولات خود را مناسب‌سازی کنید ..... ۲۰۷
- ایده‌ی هفتاد و هفتم: ارتباطات خود را یکپارچه کنید ..... ۲۰۹
- ایده‌ی هفتاد و هشتم: ثروت خود را به اشتراک بگذارید ..... ۲۱۱
- ایده‌ی هفتاد و نهم: کوچک فکر کنید ..... ۲۱۳
- ایده‌ی هشتادم: متخصص باشید ..... ۲۱۵

- ۲۱۷..... ایده‌ی هشتاد و یکم: تبلیغات روی خودروها
- ۲۱۹..... ایده‌ی هشتاد و دوم: به سراغ سرمنشأ مشتریان بروید
- ۲۲۱..... ایده‌ی هشتاد و سوم: مشتریان خود را بخندانید
- ۲۲۳..... ایده‌ی هشتاد و چهارم: روی مسائل مورد نظر مشتری متمرکز شوید
- ۲۲۵..... ایده‌ی هشتاد و پنجم: فضای کسب و کار را تغییر دهید
- ۲۲۷..... ایده‌ی هشتاد و ششم: مشتریان را زود بقایید
- ۲۲۹..... ایده‌ی هشتاد و هفتم: دوستدار کودکان باشید
- ۲۳۱..... ایده‌ی هشتاد و هشتم: مشتریان چگونه شما را قضاوت می‌کنند
- ۲۳۳..... ایده‌ی هشتاد و نهم: جایگزین سومی معرفی کنید
- ۲۳۵..... ایده‌ی نودم: اختصاص خود را در برنامه‌های تلویزیونی جایگذاری کنید
- ۲۳۷..... ایده‌ی نود و یک: حرم استان به بازار ثروتمندان باشد
- ۲۴۱..... ایده‌ی نود و دوم: برای در بازار یک برند جداگانه داشته باشید
- ۲۴۳..... ایده‌ی نود و سوم: از رهبران ایده کمک بگیرید
- ۲۴۵..... ایده‌ی نود و چهارم: در کارهای خسته‌کننده شریک شوید
- ..... ایده‌ی نود و پنجم: یک شاه‌ماهی باشید تا بتوانید یک ماهی خال خالی صید کنید
- ۲۴۷.....
- ۲۴۹..... ایده‌ی نود و ششم: فرهنگ را در نظر داشته باشید
- ۲۵۱..... ایده‌ی نود و هفتم: یک کانال توزیع جدید بسازید
- ۲۵۳..... ایده‌ی نود و هشتم: از وبلاگها استفاده کنید
- ۲۵۵..... ایده‌ی نود و نهم: فرایند خرید را آسان کنید
- ۲۵۷..... ایده‌ی صدم: استفاده از محصول را برای مشتریان آسان کنید
- ۲۵۹..... آشنایی با فعالیتهای شرکت توسعه مهندسی بازار گستران آتی (TMBA)

## پیشگفتار

صد ایده‌ی برتر را برای، کتابی خاص است؛ هر یک از ایده‌ها در کمترین کلمات تشریح شده‌اند. حتماً نخواهید کل کتاب را یکجا بخوانید، می‌توانید هر یک از ایده‌ها را از روی فهرست انتخاب کرده و در زمان ۲ تا ۳ دقیقه‌ای مطالعه کنید.

ایده‌ها خلاقانه و مؤثر هستند و برای اجرایی کردن بسیاری از آنها نیازی به صرف هزینه‌های سنگین نیست. ایده‌ها متناسب با شرایط و تکنولوژی حال حاضر بازار می‌باشند و در ارائه‌ی آنها از فناوری قابل‌تحسینی استفاده شده است. با عنایت به اینکه یک تعریف کاربردی از مدیریت فروش عبارت است از: ارتقای سطح کمی و کیفی فروش؛ هدف ما در مدیریت فروش این است که با پوشش بیشتر بازار، فشار موجودی بالاتر، سطر فاصویر بیشتر، سبد خرید مشتری و در نهایت، وصول مطالبات بهتر و بهبود جریان نقدینگی، نسبت فروش را افزایش دهیم و در مقایسه با سنوات مشابه گذشته از یک رشد خطی بالارونده برخوردار باشیم. همچنین می‌خواهیم فروشمان باکیفیت باشد؛ یعنی مشتریان را حفظ کنیم، خشنود سازیم و ضمن بهره‌مندی سازمان خودمان، ایشان را به سفیران برندمان تبدیل کنیم. این کتاب می‌تواند در این مسیر بسیار کمک‌کننده باشد. و بدیهی است بهره‌گیری از سایر علوم، خصوصاً روانشناسی و ارتباطات

در این راه مورد تأکید است. ما امروزه باور داریم فقط تکیه کردن به اصول منطقی فروش و بهره‌گیری از آموزه‌های نیمکره‌ی چپ مغز کفایت نمی‌کند بلکه، لازم است از حس شهود و بصیرت نیمکره‌ی راست مغز هم بهره‌گیری کنیم. با عنایت به تعریف ساده ولی در عین حال پرمعنا و مفهوم بازاریابی که علم و هنر ترکیب کردن شرکتها به مشتریان است و فروش به ثمر رساننده‌ی تمامی عملیات بازاریابی است، کتاب بخوبی و باگیری و تمرکز بر ساده‌سازی لازم به این امر پرداخته است.

شایسته است که احمد آخوندی، مدیر توانا و دانای انتشارات بازاریابی و محسن جاویدموند، مدیر پرتلاش دوماهنامه‌ی توسعه مهندسی بازار بابت ویراستاری و تمام مراحل چاپ و نشر کتاب سپاسگزاری کنیم.

تقاضای می‌شود توصیه‌ها و نکات خود را برای در نظر گرفتن چاپهای بعدی کتاب از طرق زیر به ما برسانید.

■ سایت شخصی پرویز درگی: [www.fargi.ir](http://www.fargi.ir)

■ نشانی اینترنتی: [Info@TMBA.ir](mailto:Info@TMBA.ir)

■ نشانی انتشارات بازاریابی: [www.MarketingPublisher.ir](http://www.MarketingPublisher.ir)

■ نشانی اینترنتی: [info@MarketingPublisher.ir](mailto:info@MarketingPublisher.ir)

■ نشانی انتشارات بازاریابی: تهران، خیابان آزادی (شرقی به غرب)، بعد از خوش شمالی، کوچه نمایندگی، پلاک ۱، واحد ۱۰.

■ با شماره فکس: ۶۶۴۳۱۴۶۱ (۰۲۱)

■ با شماره تلفنهای: ۶۶۴۳۱۶۳۷ (۰۲۱) و ۶۶۴۳۴۰۵۵ (۰۲۱)

■ با شماره تلفن همراه شخصی: ۰۹۱۲-۱۹۹۴۲۸۱

|                               |                         |
|-------------------------------|-------------------------|
| گر بخواهید در این یکدم عمر    | نیک جویای حقایق باشید   |
| و به چشم همه نیکان جهان       | بس برازنده و لایق باشید |
| هدفی ناب بیابید و در راه وصال | عالم عامل عاشق باشید    |
|                               | سبز باشید               |

دکتر حسین وظیفه‌دوست - پرویز درگی