

۱۹ گام تا کسب و کار ۲۰

نویسندگان:

سید حسین هاشمی - علی مولوی

www.ketab



انتشارات آیتکین

سرشناسه	: هاشمی، سیدحسین، ۱۳۶۳ -
عنوان و نام پدیدآور	: ۱۹ گام تا کسب و کار ۲۰ / نویسندگان سیدحسین هاشمی - علی مولوی.
مشخصات نشر	: تبریز: آی تکین، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	: ۸۰ ص. : ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۸۹۲-۱-۴
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
عنوان گسترده	: نوزده گام تا کسب و کار بیست.
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: Success in business
موضوع	: مشتری شناسی — مدیریت
موضوع	: Customer relations — Management
موضوع	: کسب و کار
موضوع	: Business
شماره افزوده	: مولوی، علی، ۱۳۴۶ -
رده بندی گره	: ۱۳۹۶ ن ۵۲ / HD۵۳۸۶
بندی دیویدی	: ۶۵۰/۱
شماره شناسایی	: ۴۸۰۱۸۳۵



انتشارات آی تکین

۱۹ گام تا کسب و کار ۲۰

نویسندگان: سیدحسین هاشمی - علی مولوی

ناشر: آی تکین

چاپ اول ۱۳۹۶

۸۰ صفحه (پالتویی)

محل نشر: تبریز

قیمت: ۸۰۰۰۰ ریال

چاپ: آذرآبادگان

صفحه آرایشی: عصر آدینه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۸۹۲-۱-۴

تبریز آبرسان فارابی شمالی جنب بنیاد مسکن

کوچه اتحاد پلاک ۳۲ کدپستی: ۵۱۵۶۶۸۵۳۵۷

تلفن: ۰۴۱-۳۶۶۰۳۳۶۸ - ۰۴۱-۳۶۶۰۳۳۳۹ فاکس: ۰۴۱-۳۶۶۰۳۳۶۷

Email: Adineh88@gmail.com

این کتاب با حمایت انجمن خیریه تبسم آدینه

(انجمن حمایت از خانواده‌های آسیب پذیر) به چاپ رسیده است.

شمارگان: ۱۰۰۰

فهرست مطالب

۷	مقدمه
	گام اول
۹	تدوین استراتژی با قابلیت تغییر
	گام دوم
۱۳	مباحث راهبری با طرح سوالات هوشمندانه
	گام سوم
۱۷	استراتژیهای ترازیک کسب و کار
	گام چهارم
۲۰	استراتژیهای رونق کسب و کار
	گام پنجم
۲۳	برنامه جامع بازاریابی، ضامن موفقیت کسب و کار
	گام ششم
۲۷	دستور کار تبلیغاتی را جدی بگیرید
	گام هفتم
۳۰	مدیریت ارتباط با مشتری CRM
	گام هشتم
۳۴	نقش منابع انسانی در پیشرفت کسب و کارها
	گام نهم
۳۷	تحقیقات بازاریابی: عصای دست مدیران
	گام دهم
۴۱	برندینگ و افزایش اعتبار
	گام یازدهم
۴۵	مدیریت مالی و کاهش هزینه ها
	گام دوازدهم
۴۹	بقای کسب و کار با چاشنی خلاقیت

گام سیزدهم

۵۳.....حضور فعالانه در فضای دیجیتال

گام چهاردهم

۵۷.....ایمیل مارکتینگ

گام پانزدهم

۶۰.....صداقت بنیان فرایند تبلیغات

گام شانزدهم

۶۳.....مدیریت کسب و کار

گام هفدهم

۶۶.....۱۰ روش کم هزینه بازاریابی

گام بیستم

۷۱.....یادگار بوسه ای کسب و کار

گام نوزدهم

۷۵.....تلاش برای موفقیت از ابتدا

۸۰.....منابع

۱۹ گام تا کسب و کار ۲۰

کسب و کار مجموعه فعالیت یا فرآیندی است که در حوزه تولید، مالی و تجاری صورت می‌پذیرد و منجر به افزایش درآمد برای فرد یا سازمان می‌شود. اگر نگاهی به تغییر و تحول در زمینه کسب و کار در دهه‌های گذشته تا انفجار اطلاعات داشته باشیم متوجه می‌شویم که کسب و کار نسبت به گذشته دچار تغییر و تحول شده است و پیشرفت علم و صنعت و تکنولوژی لحظه کسب و کار را تحت تاثیر خود قرار داده است و اگر صاحبان سرمایه خود را با این تغییر و تحول وفق ندهند نه تنها از رقبای خود عقب می‌مانند بلکه بر اثر توقف و ایستایی در برابر تغییر، مرگ تدریجی سازمان یا شرکت خود را رقم خواهند زد. پس صاحبان سرمایه برای بقاء خود تحقیق و توسعه (R&D) را باید با هدف افزایش دانش انسانی و فرهنگ اجتماعی و بهره‌گیری از دانش در کاربردهای جدید برای سوددهی بیشتر و بهبود عملکرد در آینده در اولویت کار خود قرار دهند. در این میان به نظر می‌رسد افزایش دانش انسانی

و تربیت انسان‌های توسعه یافته می‌تواند آینده کسب و کار را بهبود بخشد اگر به نیروی انسانی توجه ویژه شود و فرد در محیط کار خود احساس مفید بودن کند مسلماً پیشرفت کاری در آن مجموعه چشم‌گیر خواهد شد.

هر چند که پیشتر تصور می‌شد که با پیشرفت تکنولوژی حضور نیروی انسانی در محیط کار کم خواهد شد در حالیکه همه می‌دانیم که هیچ طرح و هیچ ایده‌ای حتی با صرف میلیاردها تومان سرمایه بدون نیروی انسانی متخصص و با انگیزه به واقعیت تبدیل نخواهد شد. از آنجایی که انسان موجودی پیچیده و دارای ویژگی‌های خاص می‌باشد زمانی کسب و کاری موفق خواهد شد که بتواند با آموزش، بهره‌وری، رفاهیت برای انسان و درآمد بیشتر و رفاه اجتماعی، خود نکاتی نیروی انسانی خود را افزایش دهد و با توجه به استعداد روانی - عاطفی و حتی خانوادگی و نیازهای آنان گامی موثر به سوی توسعه کسب و کار بردارد. علاوه بر موارد ذکر شده زمانی موفقیت در کسب و کار ایجاد می‌شود که همه تکه‌های پازل شامل ۱۹ گام تا کسب و کار موفق به درستی در کنار هم قرار گیرد. پس زمان را درست ندهید با مطالعه و اجرای ۱۹ گام به کسب و کار ۲۰ دست یابید.