

شماره شصت

۱۵۷۲۲۹۵

"صد ایده ناب بازاریابی"

نویسنده: جیم بلیث

مترجمان:

لیلا السادات رضایی، سیما طوفانی

با پیشگفتاری از آقای دکتر شهریار شفیعی (ریاست هیئت علمی آکادمی برند ایران)

فیبا:

سرشناسه	: بلاید، جیم، ۱۹۵۱ - م. Blythe, Jim
عنوان و نام پدیدآور	: صد ایده ناب بازاریابی / نویسنده جیم بلیث؛ مترجمان لیلا السادات رضایی، سیما طوفانی؛ با پیشگفتاری از شهریار شفیعی.
مشخصات نشر	: تهران: چشمه مهر، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	: ۲۱۴ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۹۲۹-۱-۳
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: ۱۰۰ great marketing ideas from leading companies around the world, 2009.
یادداشت	: کتاب حاضر تحت عنوان "۱۰۰ ایده بزرگ بازاریابی: از شرکت‌های پیشرو موفق در سراسر جهان" و "۱۰۰ ایده بزرگ بازاریابی" توسط مترجمان و ناشران منتشر شده است.
عنوان دیگر	: ۱۰۰ ایده بزرگ بازاریابی: از شرکت‌های پیشرو موفق در سراسر جهان.
عنوان دیگر	: ۱۰۰ ایده بزرگ بازاریابی.
موضوع	: بازاریابی - مدیریت
موضوع	: Marketing -- Management
شناسه افزوده	: رضایی، لیلا السادات، ۱۳۴۱ - مترجم
شناسه افزوده	: طوفانی، سیما، ۱۳۶۵ - مترجم
شناسه افزوده	: شفیعی، شهریار، ۱۳۵۹ - مقدمه و پس
رده بندی کنگره	: ۵۴۱۵/۱۳HF ب۷۷ص۴ ۱۳۹۶
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۰۴۸۷۴۷

نام کتاب: صد ایده ناب بازاریابی

نویسنده: جیم بلیث

مترجمان:

لیلا السادات رضایی، سیما طوفانی

ویراستار و ناظر چاپ: بهاره نژاد سلامی

انتشارات: چشمه مهر * شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۹۲۹-۱-۳

* شمارگان: ۱۵۰ * چاپ اول * سال انتشار: ۱۳۹۶ * طراح: الهام احمدی

قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان

فهرست مطالب و صفحه نمایی

پیشگفتار..... ۷

۱. محصول را رایگان بدهید..... ۱۵
۲. به صورت تفریح و سرگرمی درآورید..... ۱۷
۳. تصمیم گیرندگان را دور هم جمع کنید..... ۱۹
۴. سر به سر مشتریان خود بگذارید..... ۲۱
۵. پول واقعی بپست کنید..... ۲۳
۶. محصول را پس بگیرید..... ۲۵
۷. رابط ها، اصلی را پیدا کنید..... ۲۷
۸. مقداری ارزش بفرزایید..... ۲۹
۹. کاری متفاوت انجام دهید..... ۳۱
۱۰. به مصرف کنندگان خود احترام بگذارید..... ۳۳
۱۱. بازی کنید..... ۳۵
۱۲. یک دوست معرفی کنید..... ۳۷
۱۳. از هدایای ترفیعی استفاده کنید که واقعاً تزیین دهند باشند..... ۳۹
۱۴. فقط آنلاین نفروشید، نیروهای فروش مستقل هم داشته باشید..... ۴۱
۱۵. به کارکنان اختیار دهید..... ۴۳
۱۶. با مشتری به زبان خودش صحبت کنید..... ۴۵
۱۷. فرهنگ سازمانی خود را بسازید..... ۴۷
۱۸. برندی بحث برانگیز انتخاب کنید..... ۴۹
۱۹. نمایش محصول را آسان کنید..... ۵۱
۲۰. مهمانی بر پا کنید..... ۵۳
۲۱. پس از فروش مشتریان خود را پیگیری کنید..... ۵۵
۲۲. همیشه از دست دادن مشتری به معنای از دست دادن نیست..... ۵۷
۲۳. در قلاب، طعمه بگذارید..... ۵۹
۲۴. بروشورها را هدر ندهید..... ۶۱

۲۵. رقبای خود را به افراد نشان دهید..... ۶۳
۲۶. شریک پیدا کنید..... ۶۵
۲۷. باعث شوید تا نمایشگاه ها نتیجه بخش باشند..... ۶۷
۲۸. قیمت تعیین کنید، حتی برای محصولاتی که آنها را هدیه می دهید..... ۶۹
۲۹. به مشتریان اجازه فریاد زدن دهید..... ۷۱
۳۰. نقطه ضعف را به مزیت تبدیل کنید..... ۷۳
۳۱. یک نماد بسازید..... ۷۵
۳۲. به مشتریان خود آموزش دهید..... ۷۷
۳۳. تا حد ممکن از تأثیر کشور سازنده استفاده کنید..... ۷۹
۳۴. به اندازه ارزش خدمتی که ارائه می دهید، پول مطالبه کنید..... ۸۱
۳۵. با ثبات باشید..... ۸۳
۳۶. مشتری های خود را دوست بدارید و آنها دوست می دارند را نیز دوست بدارید..... ۸۵
۳۷. روش پرداخت برای افراد را آسان نمایید..... ۸۷
۳۸. هر کجا شایسته اعتبار بود، اعتبار قائل شوید..... ۹۰
۳۹. رقابت نکنید..... ۹۲
۴۰. آنها را منتظر نگه دارید..... ۹۴
۴۱. یک باشگاه تشکیل دهید..... ۹۶
۴۲. چیدمان مناسبی داشته باشید..... ۹۸
۴۳. از اذیت کردن مشتریان اجتناب کنید..... ۱۰۰
۴۴. بر جنبه های منفی محصول خود کار کنید..... ۱۰۲
۴۵. خود را در یک شبکه اجتماعی قرار دهید..... ۱۰۴
۴۶. مشتریان ناکارآمد را منصرف کنید..... ۱۰۶
۴۷. با دقت به افراد نگاه کنید که دقیقاً چگونه محصولات شما را استفاده می کنند..... ۱۰۸
۴۸. یک گروه متشکل از افراد واجد شرایط تشکیل دهید..... ۱۱۰
۴۹. فرد دیگری بباید تا هزینه آنچه که شما به رایگان به مشتریان خود می دهید را پرداخت نماید..... ۱۱۲
۵۰. افراد را وادار به رفتار کنید..... ۱۱۴

۵۱. به افراد ابزاری بدهید تا به شما کمک کند پیام خود را به آنها انتقال دهید. ۱۱۶.....
۵۲. به هم بیمanan خود کمک کنید تا به شما کمک کنند. ۱۱۸.....
۵۳. تمام تخم مرغ های خود را در یک سبد نگه دارید. ۱۲۰.....
۵۴. مشتری را به هوس بیاندازید. ۱۲۲.....
۵۵. به حدی شگفت انگیز باشید که مشتریان درگیر شوند. ۱۲۴.....
۵۶. اگر سایت اینترنتی دارید، جهانی محسوب می شوید. ۱۲۶.....
۵۷. فراسوی بدیهیات را ببینید. ۱۲۸.....
۵۸. پیشنهاد فروش منحصر به فرد را پیدا کنید. ۱۲۹.....
۵۹. به سمت یک بازار بهتر جایگاه یابی مجدد کنید. ۱۳۱.....
۶۰. از بسته بندی استفاده کنید. ۱۳۳.....
۶۱. تأثیرگذاران را تحت تأثیر قرار دهید. ۱۳۵.....
۶۲. درباره مشتریان سوالات بپرسید. ۱۳۷.....
۶۳. مشتریان خود را درگیر کنید. ۱۳۹.....
۶۴. پایگاه داده های خود را یکپارچه کنید. ۱۴۱.....
۶۵. از شبکه های اجتماعی استفاده کنید. ۱۴۳.....
۶۶. محصول خود را در ای بی بفروشید. ۱۴۵.....
۶۷. به یک روش مناسب و مرتبط، ارتباط برقرار کنید. ۱۴۷.....
۶۸. شخصیت برند خود را با پیوند دادن آن به یک شخصیت واقعی توسعه دهید. ۱۴۹.....
۶۹. انگیزه های مشتریان خود را شناسایی کنید. ۱۵۱.....
۷۰. رقبای خود را شناسایی کنید و از آنها یاد بگیرید. ۱۵۳.....
۷۱. بخشی از بازار که دیگران نمی خواهند را بردارید. ۱۵۵.....
۷۲. یک کارت بردارید. ۱۵۷.....
۷۳. به مشتریان خود در رسیدگی به شکایات شان اعتماد کنید. ۱۵۹.....
۷۴. قبیله گم شده را پیدا کنید. ۱۶۱.....
۷۵. شرکای مناسب پیدا کنید. ۱۶۳.....
۷۶. محصولات خود را سفارشی کنید. ۱۶۵.....
۷۷. ارتباطات را یکپارچه کنید. ۱۶۷.....

۷۸. ثروت خود را تسهیم کنید. ۱۶۹
۷۹. کوچک فکر کنید. ۱۷۱
۸۰. خبره باشید. ۱۷۳
۸۱. روی ماشین ها تبلیغ کنید. ۱۷۵
۸۲. به مبدا مشتریان خود بروید. ۱۷۷
۸۳. باعث خنده مشتریان خود شوید. ۱۷۹
۸۴. بر موضوعات کلیدی مشتریان خود تمرکز کنید. ۱۸۱
۸۵. فضا را تغییر دهید. ۱۸۳
۸۶. خیلی زود مشتریان را به چنگ آورید. ۱۸۵
۸۷. دوستدار کودکان باشید. ۱۸۷
۸۸. بفهمید که چگونه قضاوت می شوید. ۱۸۹
۸۹. یک جایگزین سوم معرفی کنید. ۱۹۱
۹۰. محصولات خود را جایگذاری کنید. ۱۹۳
۹۱. اگر میخواهید درآمد خوبی کسب کنید، بازاریاب کار کنید. ۱۹۵
۹۲. برای هر بازار یک برند جداگانه ایجاد کنید. ۱۹۷
۹۳. از نظرات رهبران استفاده نمایید. ۱۹۹
۹۴. به یک علت متصل شوید. ۲۰۱
۹۵. برای گرفتن یک ماهی خال خالی از یک شاه ماهی استفاده کنید. ۲۰۳
۹۶. فرهنگ را در نظر بگیرید. ۲۰۵
۹۷. یک کانال توزیع جدید بسازید. ۲۰۷
۹۸. از یک وبلاگ استفاده کنید. ۲۰۹
۹۹. خرید کردن را آسان نمائید. ۲۱۱
۱۰۰. استفاده از محصول خود را نسبت به محصولات دیگران آسانتر کنید. ۲۱۳