

به نام خداوند جان و فر

افزایش تضمینی فروش

برای کسب و کارها و استارت آپ ها

تنها راه کاربردی و تضمینی برای افزایش فروش

کامل و کاربردی برای بازار ایران

رامین فروز



انتشارات استاد

شابک	978-600-6636-23-8
شماره کتابشناسی ملی	۵۵۱۵۸۴
عنوان و نام پدیدآور	افزایش تضمینی فروش برای کسب و کارها و استارت آپها: تنها راه کاربردی و تضمینی برای افزایش فروش کاملاً کاربردی برای بازار ایران/نوشته رامین فریور.
مشخصات نشر	: مشهد: استاد، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	: ۱۰۴ ص.
عنوان دیگر	: تنها راه کاربردی و تضمینی برای افزایش فروش کاملاً کاربردی برای بازار ایران.
موضوع	: بازاریابی
موضوع	: Marketing
موضوع	: بازاریابی — ایران
موضوع	: Marketing -- Iran
موضوع	: مدیریت فروش
موضوع	: Sales management
موضوع	: مدیریت فروش — ایران
موضوع	: Sales management -- Iran
رده بندی دیویی	: ۸/۶۵
رده بندی کنگره	: HF ۱۳۹۷۵۲ / الف ۴
سرشناسه	: ۱۱- رامین
وضعیت فهرست نویسی	: فیا



انتشارات استاد: ایران، مشهد: میدان سعدی - تلفن: (۰۵۱)۳۲۲۵۶۴۷۱

نام کتاب : افزایش تضمینی فروش برای کسب و کارها و استارت آپها

مؤلف : رامین فریور

تیراژ : ۱۰۰۰ جلد

قطع کتاب: ۱۰۴ صفحه پستی

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸

بهاء : ۱۶۰۰۰ تومان

چاپ : شمس

ISBN: 978-600-6636-23-8

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۶۶۳۶-۲۳-۸

مقدمه دکتر حیدر امیران

همان‌طور که می‌دانید موفقیت هر سازمان در گرو برخورداری از توانمندی آن سازمان در فروش و بازاریابی می‌باشد. در این میان مدیران هوشمند و کارآفرینان فرهیخته، عملاً بخش عمده‌ای از توانمندی خود را بر روی فروش و بازاریابی متمرکز می‌نمایند؛ تا از این طریق بتوانند عملاً با تأمین منابع مالی قابل اطمینان حیات و رقابت را برای کسب و کار خود فراهم آورند.

از این رو می‌توان گفت؛ یکی از تمایزهای سازمان‌های موفق و کارآفرینان برتر ایرانی، تمرکز شدید آنها بر موضوع **فروش و بازاریابی** است.

به عبارت دیگر، می‌توان گفت که یکی از دلایل از بین رفتن کسب و کارهای ایرانی عدم تمرکز بر این موضوع است. در موضوع فروش و بازاریابی است و در مقابل این نوع سازمان‌ها، شاهد کارآفرینان موفق در امر فروش و بازاریابی هستیم. به طوری که ایشان می‌توانند از طریق "کاهش" خود به موضوع فروش و بازاریابی، سازمان خود را حفظ نموده و آن را توسعه دهند.

به همین خاطر عمیقاً معتقدم که کسب و کارهای ایرانی هر چقدر بتوانند بر موضوع فروش و بازاریابی تمرکز کنند؛ می‌توانند احتمال موفقیت و کامیابی خود را به شدت افزایش بدهند.

بنابراین، ضمن تقدیر از دوست گرانمایه جناب آقای بهمن رامین فریور، که با تلاش و همت زیاد و دلسوزی خود این کتاب را به رشته تحریر درآورده‌اند امیدوارم شما کارآفرینان گرامی با استفاده از مطالب و مندرجات این کتاب، شانس موفقیت و بزرگ شدن کسب و کار خود را در حد یک پراتوری به‌دست آورده و از این طریق به اعتلای نام کشور عزیزمان ایران کمک نمایید.

به امید روزی که جمله **MADE IN IRAN** خود گویای کیفیت محصولات و خدمات کشور عزیزمان ایران باشد. به امید آن روز.

دکتر حیدر امیران

رئیس هیئت مدیره گروه سرمایه‌گذاری کارآفرین

و عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی

فهرست مطالب

۳۱	مقدمه دکتر حیدر امیران
۱۵	فصل اول : مشکل فروش داری؟
۱۷	راه اشتباه!
۱۸	صمیمی واسه فروش
۲۱	فصل دوم : مدیر فقیر، مدیر ثروتمند
۲۲	همه چیز از خودت شروع میشه
۲۶	جلسات بی نتیجه
۲۸	اولیت اول
۳۰	خریدار، مشتری
۳۰	داستان مسافرت
۳۲	بازاریابی فروش نیست!
۳۳	محصول مهم تره یا بازاریابی؟
۳۷	فصل سوم : سهم خودت رو اول بد
۲۸	رابرت کیوساکی
۲۸	سهم ما چیه؟
۳۵	راز افراد میلیاردی
۴۵	فصل چهارم : به قلب سازمانت خون برسون
۴۷	حداقل اکسیژن، واسه قلب کسب و کارت
۴۹	چرا نه به ریال بیشتر؟
۵۰	یه مثال واسه "نه به ریال" بیشتر
۵۳	فصل پنجم : کار جدا، زندگی جدا
۵۴	با حساب زندگی، زندگی کن

۵۵|

از حساب زندگی، پس انداز کن

۵۹|

فصل ششم: بازی کسب و کارت رو شروع کن

۶۰|

دیاگرام گردش پول

۶۲|

خط قرمز رو رعایت کن!

۶۵|

فصل هفتم: حفره ها رو پر کن

۶۶|

چوک خنده دار

۶۹|

وقت سر خاروندن نداری؟

۷۰|

چه درصدهایی مناسبه؟

۷۱|

کار چه کاریه؟

۷۱|

نواع کار

۷۳|

سوا. بی. باید از خودت بپرسی

۷۹|

فصل هشتم: بازاریابی، کلید فروش

۸۰|

سه بخش بازاریابی

۸۰|

۱- پیام بازاریابی

۸۱|

اثبات ادعا

۸۲|

مزایا به جای ویژگی (به چه درد می خوره؟)

۸۳|

ارائه ضمانت

۸۳|

نظر مشتریایی که قبلا، خرید کردن

۸۴|

۲- رسانه بازاریابی

۸۵|

کارت ویزیت

۸۸|

بروشور و کاتالوگ

۸۹|

نمایشگاه

۸۹|

ایمیل

۹۱|

فکس

۹۱|

اس ام اس

۹۲|

شبکه های اجتماعی

۹۲	اینستاگرام
۹۴	۳-مخاطب
۹۵	فصل نهم : طوفان فروش به پا کن
۹۶	سر زبونا بیفت
۹۷	سمینار و کارگاه واسه علاقه مندا، برگزار کن.
۹۷	تبلیغات دو یا چند مرحله ای بساز.
۹۷	تبلیغات رو تو محل های دیگه قرار بده.
۹۸	بخواه که به بقیه آدما، معرفیت کنن.
۹۸	فهرست مشتریانها رو همیشه نگه دار و اضافه کن.
۹۹	لحنه فروش به مشتری، بیشتر بفروش!
۹۹	بی بهانه ها جای ممکن تخفیف نده.
۱۰۰	پشتیبانی مامول بده
۱۰۰	مشارکت انتفاعی انجام بده.
۱۰۰	بازاریابی اینترنتی کن.
۱۰۲	بسته یا پکیجی از محصولات بساز
۱۰۲	پایین فروشی کن.