



اگر اول نباشی آخر می شوی

راههایی برای به دست گرفتن بازار
و شکست دادن رقبای

گرنیت کاردون

سرشناسه : کاردون، گرنت، ۱۹۵۸ - م.

Cardone, Grant

عنوان و نام پدیدآور : اگر اول نباشی، آخر می شوی : راههایی برای به دست گرفتن بازار و شکست دادن رقبا/ گرنت کاردون؛ ترجمه محمدمهدی ربانی؛ ویراستار حسین یاغچی.

مشخصات نشر : تهران: نگاه نوین ، ۱۳۹۷.

شابک : 978-600-8913-15-3

یادداشت : عنوان اصلی: If you're not first, you're last : sales strategies to dominate your market and beat your competition, 2010.

عنوان دیگر : راههایی برای به دست گرفتن بازار و شکست دادن

موضوع : موفقیت در کسب و کار

موضوع : Success in business

موضوع : برنامه ریزی راهبردی

موضوع : Strategic planning

موضوع : ادگیری سازمانی

موضوع : Organizational learning

شناسه افزوده : ربانی، محمدمهدی، ۱۳۶۳ - مترجم

رده بندی کنگره : ۱۳۹۷ الف ۲۲ ک/ HF۵۳۸۶

رده بندی دیویی : ۶۵۰/۱

شماره کتابشناسی ملی : ۳۹ ۰۱۲

اگر اول نباشی، آخر می شوی

راههایی برای به دست گرفتن بازار و شکست دادن رقبا

نویسنده: گرنت کاردون

ترجمه: محمدمهدی ربانی

ویراستار: حسین یاغچی

انتشارات: نگاه نوین

(مجموعه کتابهای ثروتمندان خودساخته)

تلفن: ۸۶۰۲۳۷۱۱

شابک: 978-600-8913-15-3

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول، ۱۳۹۷

چاپ و صحافی: نینوا / قم ۳۷۲۳۲۵۲۱-۲۵

قیمت: ۲۵ هزار تومان

فهرست

۷	پیشگفتار مترجم
۱۳	تقدیرها از این کتاب
۱۵	مقدمه: اهمیت اول بودن
۲۷	فصل یک: چهار واکنش به رکودهای اقتصادی
۴۷	تمرین
۴۹	فصل دو: بازفعال سازی پایگاه قدرت
۵۷	تمرین
۵۹	فصل سه: رفعال سازی مشتریان قبلی
۶۹	تمرین
۷۱	فصل چهار: موثرترین راه برای پیشروی و فتح
۷۹	تمرین
۸۱	فصل پنج: تبدیل نفروخته ها
۹۱	تمرین
۹۳	فصل شش: تکثیر از طریق مشتریان فعلی
۱۰۱	تمرین
۱۰۳	فصل هفت: کار در سطح «هوش ربا»
۱۰۹	تمرین
۱۱۱	فصل هشت: اهمیت قیمت
۱۱۲	تمرین
۱۱۹	فصل نه: فعال سازی فروش ثانویه برای بیش تر کردن سود
۱۲۳	تمرین
۱۲۵	فصل ده: گزینه های ارزش افزوده
۱۳۱	تمرین
۱۳۳	فصل یازده: تشنه باشید
۱۳۹	تمرین

۱۴۱	فصل دوازده: گسترش مشخصات مشتریان قابل قبول
۱۴۵	تمرین
۱۴۷	فصل سیزده: کمپین‌های موثر بازاریابی
۱۵۵	تمرین
۱۵۷	فصل چهارده: بسته‌بندی مجدد برای بیش‌تر کردن سود
۱۶۵	تمرین
۱۶۷	فصل پانزده: برنامه‌ی قدرتی برای پیشروی و فتح
۱۷۹	تمرین
۱۸۱	فصل شانزده: حرش پیشروی و فتح
۱۹۳	تمرین
۱۹۵	فصل هفده: برنامه‌ی مالک برای آزادی
۲۰۳	تمرین
	فصل هجده: مهم‌ترین مهارتی که برای پیشروی و
۲۰۵	فتح احتیاج دارید
۲۱۷	تمرین
۲۱۹	فصل نوزده: نگرش غیرمنطقی
۲۲۵	تمرین
۲۲۷	نتیجه‌گیری: تضمین جایگاه
۲۳۱	خاتمه
۲۳۷	واژه‌نامه

پیشگفتار مترجم

اقتصاد ماهیت چرخه‌ای دارد و می‌توان آن را به فصول سال تشبیه کرد که همه‌ما می‌بخشیم از بهار به تابستان و از تابستان به پاییز و از پاییز به زمستان و دوباره از زمستان به بهار می‌رسیم.

ماهیت چرخه‌ای اقتصاد، باعث می‌شود که دائم بازی عوض شود و بر این اساس نیاز باشد که ما خود را با آن شرایط وفق دهیم؛ تا نه تنها باقی بمانیم، که رشد هم پیدا کنیم. تاریخ نشان می‌دهد زمان شکوفایی بسیاری از ابداعات و افکار، همین ادوار مختلف افت یا رکود اقتصادی بوده است.

در دوران رکود، رسانه‌ها می‌کوشند بدترین اخبار ممکن را در جامعه منتشر کنند تا مخاطب بیش‌تری به‌دست آورند. در هنگامه‌ی همه‌گیری این اخبار منفی و روحیه‌زدا باید سراغ این قانون روان‌شناسی رفت که می‌گویید افرادی که خودشان را مخالف وضع موجود نمایش می‌دهند، شجاع‌تر و صادق‌تر

به نظر می‌رسند و راحت‌تر مردم را به خود جذب می‌کنند. در دوران رکود اقتصادی باید همه‌مان سفیر آگاهی و امیدواری باشیم و از گفت‌وگو درباره‌ی نکات منفی و نیمه‌ی خالی لیوان بپرهیزیم.

ذهن هر آن‌چه را که ما روی آن متمرکز شویم، به خود جذب می‌کند، پس باید از اخبار منفی دوری کنیم و ذهن خود را روی فرصت‌هایی که در پیش است متمرکز کنیم. بدانیم هر بحرانی با خود فرصتی را به همراه می‌آورد. اگر ذهن ما درگیر مشکلات باشد، فرصت‌ها را نخواهد دید؛ چون بین مشکلات بسیار، گم می‌شوند و با توجه به آن‌ها نخواهیم کرد.

برای موفقیت در اقتصاد چرخه‌ای باید همچون یک کشاورز عمل کنیم. کشاورزان به خوبی فصول سال را می‌شناسند و می‌دانند که در هر فصلی چه باید بکنند.

آن‌ها صبورند و پرتلاش. در زمانه‌ای که هیچ جوانه‌ای را روی خاک نمی‌بینند، دست از تلاش برنمی‌دارند؛ در صورتی که افراد معمولی اگر مدت کوتاهی ثمره‌ی زحمات‌شان را نبینند؛ به سرعت دست از بهارن مسیر می‌کشند.

در شرایط اقتصادی سخت می‌شود راحت‌تر از درون رونق، سهم بازار گرفت؛ چون معمولاً بزرگان صنعت، در دوره‌ی رکود عقب می‌کشند و برای‌شان اقتصاد جذابیتی برای تلاش ندارد و فرصتی ایجاد می‌شود تا کوچک‌ها با انعطاف‌پذیری خاص خود، کم‌کم بازارها را فتح کنند و به رهبر بازار تبدیل شوند. خود من وقتی به کسب‌وکارهایم نگاه می‌اندام، می‌بینم

که شروع هر کدام از آن‌ها در شرایط رکود و بحران اقتصادی بوده است.

داروسازی دیموند، مجله‌ی خلاقیت، انتشارات نگاه‌نوین و پلت‌فرم آموزشی ویدان همه ثمره‌ی کشف فرصت‌ها در فصل رکود اقتصادی بوده است.

از شما می‌خواهم اقتصاد را در ذهن خود همچون فصول سال ببینید و واکنش درستی در هر شرایط داشته باشید. این چرخه‌ها ممکن است هر پنج تا ده سال یکبار تکرار شوند.

این کتاب شرایط اقتصادی سخت به من بسیار کمک کرد تا ویدان را که بهترین آموزش‌های جهان را با دوبله‌ی فارسی ارائه می‌کند توسعه دهم. حتماً به شما هم کمک خواهد کرد که کار خود را در این شرایط اقتصادی رشد دهید. از همکارانم در ویدان، حسن نیاسر و آقای صابری بابت تلاش بی‌نظیر و صبرشان در بایز اقتصادی ممنونم.

از همکار خوبم حسین یاغچی که مثل همیشه زحمت زیادی برای ویرایش این کتاب کشید، شکر ویژه دارم. در پایان، باز از شما می‌خواهم که سفیر اگام و امیدواری باشید، به اطرافیان‌تان انرژی مثبت دهید و خود را دنبال کسب مهارت باشید تا بتوانید از فرصت‌هایی که برای‌تان در پیش است، استفاده کنید.

محمد مهدی ربانی