

هنر بازاریابی

پایده نخواهید شد، مگر آنکه خوب دیدن را بیاموزید

پرفروش‌ترین کتاب والاس کریت ژورنال و نیویورک تایمز (چاپ نوامبر ۲۰۱۸)

نویسنده: استیو گاردین

مترجم‌ها: محمدحسین رئیسی، علی اکبر سرشت



انتشارات نارون دانش

پاییز ۱۳۹۸

سرشناسه	:	گودین، سث <i>Godin, Seth</i>
عنوان و نام پدیدآور	:	هنر بازاریابی / نویسنده سث گودین ؛ مترجمین محمدحسین رئیسی، علی نیک سرشت.
مشخصات نشر	:	تهران: نارون دانش، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	:	۳۶۲ ص؛ ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۶۹۲۴-۱۲-۲
وضعیت فهرست نویسی	:	فیفا
یادداشت	:	عنوان اصلی: <i>This is Marketing</i>
یادداشت	:	بازاریابی
موضوع	:	<i>Marketing</i>
موضوع	:	رئسی، محمدحسین، ۱۳۷۳-، مترجم
شناسه افزوده	:	<i>Raeesi, Mohammad Hosein</i>
شناسه افزوده	:	نیک سرشت، علی، ۱۳۷۲-، مترجم
شناسه افزوده	:	<i>Nik Sereht, Ali</i>
رده بندی کنگره	:	۳۵۴.۱
رده بندی دیویی	:	۶۵۸/۸۰۲
شماره کتابشناسی ملی	:	۸۱۰۵۸۵

نشانی:

میدان انقلاب اسلامی، خیابان دارگر شمالی، خیابان نصرت شرقی، پلاک ۷۲، واحد یک

شماره تماس: ۰۲۱۶۶۹۳۲۲۴۵ و ۰۲۱۶۶۹۳۲۲۴۵

آدرس الکترونیکی: narvanpub@gmail.com

آدرس سایت: www.narvanpub.com



عنوان کتاب		هنر بازاریابی
نویسنده		سث گودین
مترجم ها		محمدحسین رئیسی و علی نیک سرشت
ویراستار		سمیرا علی آشتیانی
صفحه آرا		سینا آزادی
طراح جلد		گروه مترجمان کتاب
ناشر		نارون دانش
شمارگان		۱۰۰۰ نسخه
نوبت چاپ		چاپ یکم ۱۳۹۸
قیمت		۳۸,۰۰۰ تومان

ISBN: 978-622-6924-12-2

فهرست

پیشگفتار	۹
درباره نویسنده	۱۱
مقدمه	۱۳
فصل یکم: انبوه نیست، هرزنامه نیست، شرم آور نیست	۲۳
فصل دوم: بازار یاب یاد می‌گیرد که ببیند	۳۵
فصل سوم: بازار یابی افراد را از طریق داستان‌ها، ارتباطات و تجربه تغییر می‌دهد	۴۳
فصل چهارم: بازارهای با حداقل امکان موفقیت پایدار	۵۵
فصل پنجم: در جست‌وجوی «بهتر»	۷۷
فصل ششم: فراتر از کالا	۱۰۵
فصل هفتم: بوم آرزوها و رؤیاها	۱۲۱
فصل هشتم: موارد بیشتر درباره آن افراد	۱۳۷
فصل نهم: کسانی مثل ما کارهایی مثل این را انجام می‌دهند	۱۵۳
فصل دهم: اعتماد و بی‌اعتمادی، حرکت رو به جلو، آخرین	۱۶۹
فصل یازدهم: جایگاه اجتماعی، تسلط و وابستگی	۱۸۳
فصل دوازدهم: برنامه کاری بهتر	۲۰۵
فصل سیزدهم: نشانه‌شناسی، نمادها و زبان محلی	۲۱۱
فصل چهاردهم: با افراد مختلف، متفاوت برخورد کنید	۲۲۷
فصل پانزدهم: دستیابی به افراد مناسب	۲۳۹
فصل شانزدهم: داستان قیمت‌گذاری	۲۵۷
فصل هفدهم: مورد توجه بودن و کسب اجازه در چرخه فضیلت‌گرایی	۲۷۱
فصل هجدهم: اعتماد هم مثل توجه، کمیاب است	۲۸۵

۲۹۳	فصل نوزدهم: کیف تجارت
۳۲۷	فصل بیستم: سازمان‌دهی و رهبری قبیله
۳۳۹	فصل بیست‌ویکم: در بعضی از مطالعه‌های موردی از این روش استفاده کرده‌اند
۳۴۷	فصل بیست‌ودوم: بازاریابی نتیجه می‌دهد و اینک نوبت شماست
۳۵۱	فصل بیست‌وسوم: بازاریابی برای مهم‌ترین فرد
۳۶۱	دستورالعملی ساده برای بازاریابی

www.ketab.ir

پیشگفتار

هر جا و هرگاه چاره‌جویی نیاز، نیازمند، عوامل رفع نیاز و دادوستد» وجود داشته باشد، بازاریابی جلوه می‌کند. بازاریابی با تربیت دادوستد، چگونگی شناخت نیازها، نیازمندان، فرصت‌ها و پاسخگویی درست به آن‌ها در هر شرایطی است. هنر بازاریابی کتابی است که بازاریابی را فراتر از کالاها و خدمات می‌داند و آن را مرتبط با هر نوع نیاز معرفی می‌کند.

اکنون، بازاریابی با چالش‌های بسیار زیادی روبرو شده است که مهم‌ترین آن‌ها چالش توجه، اعتماد و پاسخگویی درست است. آگاهی از واقعیت‌ها، تحولات، چاره‌جویی و چاره‌یابی در کنار سازگاری با انواع مخاطبان، شرایط بازار و انتظارات، اگرچه دشوار است؛ غیرممکن نیست.

این کتاب فرصتی مناسب برای آگاهی و یادگیری نکته‌های آموزنده و آینده‌ای است که در «نگرش، انگیزش، دانش، رفتار و روش» مطالعه‌کنندگان و مخاطبان تاثیر می‌گذارد. امیدوارم با شناخت و درک درست نقش، اهمیت و کاربرد بازاریابی، فرآیند و مطلوب‌تر از گذشته پاسخگوی نیازهای خود و دیگران باشید و با ارزش‌آفرینی بویا، رقابت‌پذیرتر از همیشه در کسب و کارتان پیش بروید.

بازاریابی را در همه امور زندگی جدی بگیرید و آن را هیچ‌گاه محدود به بازار و دادوستد کالاها و خدمات معمولی نکنید. بپذیریم که بازاریابی جدید نیازمند یادگیری واقعیت‌ها، روش‌ها،

فنون و مهارت‌های جدیدی برای «بازارشناسی، بازارسازی و بازاریابی» است. آینده به کسانی
تعلق دارد که جستارگر یادگیری تازه‌ها و به‌کارگیری آن‌ها به‌منظور نتیجه‌گیری بیشتر و بهتر
هستند.

در پایان لازم می‌دانم توصیه کنم علاقه‌مندان این منابع، کتاب حاضر را مطالعه و از آن
استفاده کنند؛ چون هم نویسنده آن فردی نام‌آشنا و تأثیرگذار است و هم آقایان محمدحسین
رئیس و علی نیک‌سرشت، دو جوان توانا، علاقه‌مند و جویای نام و نامدار شدن آن را ترجمه
کرده‌اند و هر انتقاد، پیشنهاد و ایده شما، در پیشرفت و ارائه ترجمه‌هایی ارزنده‌تر از این مترجمان،
نقش مؤثری خواهد داشت.

دکتر احمد روستا

عضو هیئت علمی دانشگاه شهید بهشتی