

چرا زنان خرید می‌کنند

داون جونز

باهمکاری ژان پراادل

ترجمه مجید نوریان



سرشناسه: جونز، داون Jones, Dawn

عنوان و نام پدیدآور: چرا زنان خرید می کنند/ نوشته داون جونز، با همکاری شری پریندل؛

ترجمه مجید نوریان؛ ویراستار مریم نیک پور

مشخصات نشر: تهران: مبلغان، ۱۳۹۷

مشخصات ظاهری: ۱۴۸ص: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ سانتیمتر

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۸۹-۱۲-۶

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: Why Women Buy: how to sell to the world's largest market 2017

موضوع: زنان: مصرف کننده Women Consumers

صوم: مصرف کنندگان رفتار Consumer-Behavior

موضوع: فروشندگی Selling

اسم افزوده: پریندل، شری Prindle, Sherry

شناسه افزوده: دریان مجید ۱۳۵۲، مترجم Norian, Majid

رده بندی کلاسیک: ۱۳۹۷/م HCV۹/م

رده بندی دیو: ۴: ۶۵۸

شماره کتابشناسی ملی: ۵۵۳۳

چرا زنان خرید می کنند؟

نویسنده: داون جونز با همکاری شری پریندل

مترجم: مجید نوریان

طراح روی جلد: مازیار بریمسی

ویراستار: مریم نیک پور

صفحه آرا: ایوب سعادت پور

آماده سازی برای چاپ: سعید صدوقی

چاپ: حیدری

شمارگان: ۱۲۰۰ نسخه

چاپ اول: ۱۳۹۸

ناشر: انتشارات مبلغان

نشانی: تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان شهید سرافراز (دریای نور)،

خیابان پنجم، شماره ۴ تلفن: ۷۰-۸۸۷۳۳-۸۸۷۳۶-۸۸ نمابر: ۸۸۷۳۶-۸۸

وب سایت: www.moballeghanpublishing.ir

پست الکترونیک: info@moballeghanpublishing.ir

فروش اینترنتی از طریق وب سایت: www.moballeghanpublishing.ir

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۸۹-۱۲-۶

(کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است)

بها: ۲۷۰۰۰۰ ریال

Why Women Buy

By: Dawn Jones

این کتاب ترجمه کتاب انگلیسی

است.

کد بکری: ۲۰۴۴۳۱۴

فهرست / صفحه

یادداشت ناشر ۷
دیباجه ۹
مقدمه ۱۱
فصل ۱. تفاوت زنان با مردان را بپذیرید ۱۵
سخن پایانی ۲۷
فصل ۲. بر ترس خود از فروش غلبه کنید ۲۹
سخن پایانی ۳۹
فصل ۳. با صداقت عمل کنید ۴۱
ترفندها ۵۱
ابزار ۵۲
سخن پایانی ۵۳
فصل ۴. چیزهای بزرگ بپرسید ۵۵
سخن پایانی ۷۴
فصل ۵. هر چهار شیوه ارتباطی را درهم بیامیزید ۷۷
سخن پایانی ۸۸

فهرست / صفحه

فصل ۶. به تیپ‌های شخصیتی گوناگون بفروشید | ۸۹

سخن پایانی | ۱۱۱

فصل ۷. چهار مرحله شایستگی | ۱۱۳

مرحله ۱: بی صلاحیتی ناآگاهانه | ۱۱۴

مرحله ۲: بی صلاحیتی آگاهانه | ۱۱۵

مرحله ۳: صلاحیت آگاهانه | ۱۱۸

مرحله ۴: صلاحیت ناآگاهانه | ۱۲۵

سخن پایانی | ۱۰۱

اضافه پاداش. اعتماد به نفس در فروش به زنان | ۱۲۹

سخنان پایانی | ۱۳۸

درباره نویسنده | ۱۴۱

یادداشت ناشر

بعد از داستان آفرینش آدم و حوا و چگونگی آمدن آنان به زمین که در کتاب‌های مذکور روایت‌های متعددی از آن نقل شده است، جذاب‌ترین داستان آمدن مردان و زنان به زمین را می‌توانید در کتاب مردان مریخی و زنان ونوسی بخوانید. داستان جایی که می‌گویید مریخی‌ها وقتی پشت تلسکوپ‌های خود مشغول نگرانی سواره‌نوس بودند با موجودات زیبای ونوسی آشنا شدند و سفینه‌های خود را به سوی آنجا فرستادند، و البته ونوسی‌ها نیز با آغوشی باز از آنان استقبال کردند و سردو با هم به زمین آمدند. تا اینجا، داستان، بسیار رمانتیک و عاشقانه است، اما مشکلات، پس از آمدن به زمین شروع شدند و آن‌هم شاید به آب‌وهوای زمین ربط داشت. شاید هم فراموش کردند که هر کدام از کجا به زمین آمده‌اند. داستان کتاب از اینجا آغاز می‌شود که چه تفاوت‌های ذاتی بین زنان و مردان وجود دارد. باید پذیرفت که بعد از چاپ و فروش ده‌ها میلیون نسخه از این کتاب، استقبال از این اثر که نه‌شته جان‌گری است، شگفت‌آور بوده است، اما در درون این شگفتی رازی پنهان شده است. که همانا علاقه مردان و زنان به شناخت خود و تفاوت‌هایشان با یکدیگر است. این، همان رازی است که کتاب چرا زنان خرید می‌کنند در پی افشای ابعدای دیگر از آن است. این کتاب نوشته خانم داون جونز، فروشنده‌ای حرفه‌ای و البته نویسنده‌ای پرفروش است. تجربه سخنرانی‌های پرشمار او در کشورهای مختلف و تحقیقات گسترده‌اش درباره کشف ترفندها و روش‌های فروش، چهره برجسته‌ای در حوزه بازاریابی و فروش از او خلق کرده است. او در این کتاب، تکنیک‌های خود را برای فروش بیشتر به خانم‌ها آموزش می‌دهد و به ما

می‌آموزد که هنگام فروش به یک خانم، مواظب باشید، زیرا خانم‌ها مسائل را با عینک جنسیتی می‌بینند و حواسشان در جلسات فروش، بیشتر از مردان جمع است و کمتر سرشان کلاه می‌رود. پس با ایشان صادق باشید. یادمان نرود که ۸۵ درصد تصمیم‌های خرید کالاهای مصرفی با خانم‌هاست و در فروش‌های سازمانی، خانم‌ها تصمیم‌گیرندگان سخت‌گیر و باکفایتی هستند. پس برای فروش به ایشان باید به شناخت علمی و درک درست روان‌شناسانه از آن‌ها نایل شوید. نکته مهم و جذاب این است که این رازها توسط یک خانم فرسنده برای ما افشا می‌شوند.

حرفه ایمن اثر ارزشمند را جناب آقای مجید نوریان که از مترجمان فرهیخته و صاحب تجربه‌اند انجام داده‌اند و ویراستاری آن توسط سرکار خانم مریم نیک‌پور که از برستاران صاحب‌ذوق و توانمندند به سامان رسیده است که جا دارد از هر دو بزرگوار سپاسگزاری کنم.

خواندن این اثر ارزشمند، اب همه مدیران بازاریابی و فروش، فروشندگان حرفه‌ای، استادان و دانشجویان رشته‌های مدیریت، بازاریابی و تبلیغات و همه دست‌اندرکاران این حوزه‌ها توصیه می‌نم.

مجید دوخته‌چی زاده

مدیر مسئول