

زندگی و کسب و کار موفق برای همه (۳۱)

رشد کسب و کار شما

بدون یک ریال هزینه

مؤلف:

جاستین هرالد

مترجم:

خلیل رضوی

داود عابدی



ناشر کتاب‌های آموزنده، به زبان ساده، برای همه

رشد کسب و کار شما (بدون یک ریال هزینه)

ؤلف: جاستین هرالد مترجم: خلیل رضوی، داود عابدی

ناشر: گهکشان دانش نوبت چاپ: اول، پاییز ۱۳۹۸

چاپ: جای: گاندی تیراژ: ۵۰۰ جلد قیمت: ۳۶ هزار تومان

شماره: ۹۷۸-۶۰۰-۶۵۲۴-۴۹-۸

مرکز پخش: ۰۹۱۴۳۰۸۹۰۰۱ - ۰۴۱۳۴۷۶۰۴۵۱

فروش اینترنتی: www.biziket.com/kahke-ha

چاپ و تکثیر مجاز از این کتاب به هر شکل ممنوع است
تمام حقوق نشر برای انتشارات گهکشان دانش محفوظ است

سرشناسه: هرالد، جاستین Herald, Justin

عنوان و نام پدیدآور: رشد کسب و کار شما بدون یک ریال هزینه/مؤلف: جاستین هرالد، مترجم خلیل رضوی، داود عابدی.

مشخصات نشر: تبریز: گهکشان دانش، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۱۵۶ ص؛

فروست: زندگی و کسب و کار موفق برای همه؛ ۳۱.

یادداشت: عنوان اصلی: How to grow your business without spending a single cent.

موضوع: Success in business

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: Creative ability in business

موضوع: خلاقیت در کسب و کار

شناسه افزوده: عابدی، داود، ۱۳۶۳ - مترجم

شناسه افزوده: رضوی، خلیل، ۱۳۵۴ - مترجم

رده‌بندی دیویی: ۶۵۰/۱

رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۸ HF ۵۳۸۶/۵۴۵

شماره کتاب: خاسی ملی: ۵۶۳۲۳۷۵

فهرست مطالب

فصل یک: یافتن وجه تمایز خودتان.....	۹
فصل دو: جلب توجه رایگان رسانه‌ها.....	۲۳
فصل سه: استفاده از مشتریان فعلی برای رشد کسب‌وکار.....	۳۷
فصل چهار: درک این‌که آن‌چه مشتری می‌خواهد هیچ هزینه‌ای در بر ندارد.....	۵۱
فصل پنج: سه عنصر بسیار مهم هر کسب‌وکار؛ خدمات، خدمات و خدمات.....	۶۷
فصل شش: رجه کردن به هزینه‌های جاری.....	۸۳
فصل هفت: اتانداستراتژیک، هزینه‌ای ندارد.....	۹۵
فصل هشت: کسب‌وکار، نیس ایجاد رابطه.....	۱۰۹
فصل نه: درخواست کمک؛ تنها برای مشاوره.....	۱۲۳
فصل ده: تمرکز برای مدیریت کسب‌وکار.....	۱۳۷
نتیجه‌گیری.....	۱۵۳

مقدمه‌ی مولف

امروزه کتاب‌های بسیاری درباره‌ی کسب‌وکار وجود دارند، که روش‌های عالی برای رشد کسب‌وکار خودتان، برای کسب پول بیشتر، بیرون رفتن از کسب و کارتان - حتی درباره‌ی چگونگی بازنگشتگی ثروت‌مندانه و زود هنگام - را نشان می‌دهند.

بیش‌تر این کتاب‌های کسب‌وکار معتبر هستند، پس چرا کتاب دیگری را باید نوشت؟ دلیل این‌که تصمیم گرفتم این کتاب را به عنوان یک کتاب کسب‌وکار بنویسم، و نه به عنوان یک کتاب انگیزشی، این است که واقعاً می‌خواهم درباره‌ی موارد خاصی صحبت کنم که شما می‌توانید برای رشد کسب‌وکارتان انجام بدهید، بدون آن‌که هزینه‌های هنگفتی برای شما بر داشته باشد.

در حال حاضر مفاهیم غیر معمول و پیچیده‌ی زیادی در رابطه با رشد کسب‌وکار وجود دارد، اما قصد دارم شما را با روش‌های ساده‌تر انجام کارها آشنا کنم. امروزه جوانب ساده‌ی رشد کسب‌وکار را همچنین تلاش همه‌جانبه برای پیشی گرفتن از یک‌دیگر در یافتن «راز رشد کسب‌وکار» و آشنایی نادیده گرفته می‌شوند.

اگر اسرار زیادی برای رشد کسب‌وکار وجود داشته باشند چه؟ اگر آن‌ها به اندازه‌ای ساده باشند که در صورتی که به کار برده شوند، می‌توانید کسب‌وکار خودتان را بدون صرف هزینه افزایش دهید، چه؟

«مطمئناً، مطمئناً، جاستین»، می‌شنوم که فریاد می‌زنید. اما این چیز است که من انجام دادم. فقط بر اصول اولیه (اساسی) تمرکز کردم، که حداقل به شما در درآمد خوبی را برای من و کسب‌وکارم به ارمغان آورد. تمام مواردی که در این کتاب می‌خوانید، مبتنی بر این «اصول اساسی» هستند، روش‌هایی که من با موفقیت استفاده کرده‌ام.

اکنون درباره‌ی این روش در سراسر جهان سخن‌رانی می‌کنم، بسیاری از مدیران خیلی موفق را هدایت می‌کنم که از این روش‌ها استفاده می‌کنند، و می‌دانم که اگر شما فقط تعدادی از آن‌ها را در کسب‌وکار خود به کار بیندازید، کسب‌وکار شما به موفقیت‌هایی

می‌رسد که هرگز فکر نمی‌کردید ممکن باشد. سپس آرام می‌شوید و از خودتان می‌پرسید که چرا شما هرگز آن‌ها را قبلاً امتحان نکرده‌اید.

من از بسیاری نمونه‌های واقعی را برای برجسته کردن نقاط تفاوت خودم استفاده کرده‌ام. اسامی کسب‌وکارهایی که به عنوان نمونه‌هایی از شکست استفاده کرده‌ام را ذکر نمی‌کنم، زیرا برای هیچ‌کسی آرزوی بدی ندارم. با وجود این، به اسامی آن دسته از کسب‌وکارهایی اشاره می‌کنم که به عنوان نمونه‌های موفق استفاده کرده‌ام. دلیل این امر آن نیست که علاقه‌ی زیادی به آن کسب‌وکارها دارم. دلیل آن است که می‌خواهم بدانید که آن‌ها نمونه‌های واقعی هستند، این‌که آن‌ها متعلق به افراد واقعی هستند که مشغول سود رساندن می‌دهند و کسب‌وکار خود را به بهترین شیوه مدیریت می‌کنند. تمایل آن‌ها برای رفتن در هر جنبه‌ای از کسب‌وکارشان به موفقیت آن‌ها کمک شایانی کرده است.

وقتی متوجه اصول مدیریت می‌شوید که در این کتاب بحث می‌کنم، پی می‌برید که شما با بررسی اصول بر بنیاد کسب‌وکارتان و تصحیح برخی از آن قلمروها، قادر خواهید بود سودهای بیش‌تری را کسب کرده، مشتریان شادتری را به دست آورده و سبک زندگی‌ای را تجربه کنید که از ابتدا پیش‌بینی می‌کردید. به هیچ وجه منظورم این نیست که تمام پاسخ‌ها برای موفقیت شما در دلم، آن‌چه که به شما نشان می‌دهم، حوزه‌هایی هستند که نه تنها به موفقیت من، بلکه به موفقیت دیگر صاحبان کسب‌وکار منجر شدند.

جاستین هرال