

این است بازاریابی

به چشم نمی آید،
مگر چشم دیدن پیدا کنید

ست گادین

ترجمه‌ی

فاطمه - در نگسیری



آموخته

سرشناسه	گادین، ست، ۱۹۶۰ Godin, Seth, 1960-
عنوان و نام پدیدآور	این است بازاریابی: به چشم نمی آید. / مگ. / هم دیدن پیدا کنید. ست گادین، ترجمه‌ی فاطمه‌علی پور تنگسیری، ویراستار: علیرضا خاکساران.
مشخصات نشر	اصفهان: آموخته، ۱۳۹۹.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۶۶۵۰۴۷-۲
وضعیت فهرست‌نویسی	فیپا
یادداشت	This is marketing: عنوان اصلی:
موضوع	بازاریابی
شناسه‌ی افزوده	علی پور تنگسیری، فاطمه، مترجم
رده‌بندی کنگره	HF۵۴۱۵
رده‌بندی دیویی	۶۵۸/۸۰۲
شماره‌ی کتاب‌شناسی ملی	۶۰۳۷۹۵۵



انتشارات آموخته

www.amookhteh.ir | info@amookhteh.ir

دفتر مرکزی: اصفهان، خیابان مشتاق دوم، بلوار مهرآباد،

کوی ۱۹، شماره ۴۶ • کد پستی: ۸۱۵۸۹۳۸۱۳۱

تلفن: ۰۹۱۳۴۰۱۰۴۰۰ • ارتباط مستقیم: ۰۳۱)۳۲۶۱۶۳۶۰

ما را در اینستاگرام دنبال کنید:

@Amookhteh

www.ketab.ir

این است بازاریابی

به چشم نمی آید، مگر چشم دیدن پیدا کنید
ست گادین
ترجمه‌ی فاطمه علی پور تنگسیری

آماده‌سازی: انتشارات آموخته

مدیر تولید: فرهاد فروزنده

ویراستار: علیرضا خاکساران

مدیر هنری: حمید میزبانی

• لیتوگرافی: طلوع • چاپ: الوان • صحافی: مردانی

• چاپ اول: ۱۳۹۹ • شمارگان: ۱۰۰۰ • قیمت: ۳۸۰۰۰ تومان

© حق چاپ: ۱۳۹۹، آموخته

شابك: ۹۷۸-۶۲۲-۶۶۵۰۴۷-۲

ISBN: 978-622-665047-2

فهرست مطالب

۷	پیشگفتار مترجم	
۹	درباره‌ی نویسنده	
۱۱	مقدمه	
۱۷	پی بازار انبوه، هرزنامه و کارهای شرم‌آور نروید	فصل ۱
۲۵	بازار باب‌ها یاد می‌گیرند که ببینند	فصل ۲
۲۹	بازاریابی افراد را با داستان، ارتباطات و تجربه تغییر می‌دهد	فصل ۳
۳۷	خوپک رین، بازار کارآمد	فصل ۴
۱۵	به دنبال بهت	فصل ۵
۷۱	فراتر از کا	فصل ۶
۸۳	بوم نقاشی رؤیاهای آرزو	فصل ۷
۹۵	تعداد بیشتر از چه کسانی	فصل ۸
	جست‌وجوی کوچک‌ترین بازار	
۱۰۷	افرادی مانند ما کارهایی مانند این انجام می‌دهند	فصل ۹
۱۱۷	اعتماد و کشش حرکت رو به جلو ایجاد می‌کند	فصل ۱۰
۱۲۵	جایگاه اجتماعی، سلطه و وابستگی	فصل ۱۱
۱۴۱	طرح کسب‌وکار بهتر	فصل ۱۲
۱۴۵	نشانه‌شناسی، نمادها و زبان بومی	فصل ۱۳
۱۵۷	با افراد متفاوت، متفاوت رفتار کنید	فصل ۱۴
۱۶۵	دستیابی به افراد درست	فصل ۱۵
۱۷۷	قیمت‌تان داستانی روایت می‌کند	فصل ۱۶
۱۸۵	اجازه و چشمگیر بودن در چرخه‌ای مطلوب	فصل ۱۷

۱۹۵	اعتماد به اندازه‌ی توجه کمیاب است	فصل ۱۸
۱۹۹	قیف	فصل ۱۹
۲۲۳	سازمان‌دهی و رهبری قبيله	فصل ۲۰
۲۳۱	نمونه‌هایی که از این روش استفاده می‌کنند	فصل ۲۱
۲۳۷	بازاریابی نتیجه‌بخش است و اکنون نوبت شماست	فصل ۲۲
۲۳۹	بازاریابی برای مهم‌ترین فرد	فصل ۲۳

www.ketab.ir

پیشگفتار مترجم

خلق را زیر گنبد دوار
چشم‌ها کور و دیدنی بسیار
- مولانا

جهان امروز جهان کالاها و خدمات همسان است؛ جهانی که در آن توجه کمیاب است. بازاریابی درست می‌تواند دروازه‌ی ورود به ذهن و قلب افراد باشد. اجازه دهید نخست تعریف رسمی بازاریابی را بررسی کنیم. انجمن اسازان بازاریابی آمریکا در سال ۱۹۳۵ بازاریابی را این‌گونه تعریف کرد: «انجام کارهایی در فضای کسب و کار تا جریان کالا و خدمات را از تولیدکننده به سوی مصرف‌کننده هدایت کند». در سال ۲۰۱۳، انجمن بازاریابی آمریکا آخرین تعریف از بازاریابی را به این صورت ارائه کرد: «مجموعه‌ی نهاد، کارها و فرآیندهایی که به خلق، اطلاع‌رسانی، ارائه و تبادل محصولات یا خدمات مرتبط هستند». ست گادین سال‌هاست که در حوزه‌ی بازاریابی فعالیت می‌کند و کتاب‌های زیادی مانند گاو بنفش، قبایل و همه‌ی بازاریاب‌ها دروغگو هستند، در این زمینه تألیف کرده است. او در این کتاب تعریف دیگری از بازاریابی دارد. از نظر او، بازاریابی یعنی تغییر آفرینی. تغییر فرهنگ، جایگاه اجتماعی و ارتباط بین افراد. او بازاریابی را فعالیت سخاوتمندانه‌ی کمک به دیگران برای حل مشکل‌شان و تبدیل شدن‌شان به فرد دلخواه‌شان می‌داند. به باور او، بازاریاب‌ها نباید از مشتریان استفاده کنند تا مشکلات شرکت‌شان را حل کنند، بلکه باید بازاریابی را برای حل مشکل مشتریان به کار برد.