

نسخه‌ی دیجیتالی شما

(برندسازی شخصی واقعی در عصر مجازی)

ویلیام آرودا

ترجمه:

سید علیرضا حسینی مقدم

مهندس سید محمد سجاد حسینی مقدم

سرشناسه	: آرودا، ویلیام، ۱۹۶۱-م.
عنوان و نام پدیدآور	: -Arruda, William, 1961 نسخه دیجیتالی شما: برندسازی شخصی واقعی در عصر مجازی/ویلیام آرودا: ترجمه سیدعلیرضا حسینی مقدم، سیدمحمدسجاد حسینی مقدم؛ ویراستار نسیم هادی‌نژاد.
مشخصات نشر	: مشهد: دیده بان قلم فرتاک، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: ۳۰۴ ص: مصور.
شابک	: ۷۸۰۰۰-۸-۰۰-۷۹۰۸-۶۲۲-۹۷۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی: Digital you : real personal branding in the virtual age, 2019.
عنوان دیگر	: برندسازی شخصی واقعی در عصر مجازی.
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: Success in business
موضوع	: برندسازی (بازاریابی)
موضوع	: Branding (Marketing)
موضوع	: رسانه‌های اجتماعی -- بازاریابی
موضوع	: Social media -- Marketing
موضوع	: مشاغل تخصصی -- بازاریابی
موضوع	: Professions -- Marketing
شناسه افزوده	: حسینی مقدم، سیدمحمدسجاد، ۱۳۷۳- مترجم
شناسه افزوده	: حسینی مقدم، سیدمحمدسجاد، ۱۳۶۷- مترجم
رده بندی کنگره	: ۵۳۸۶HF
رده بندی دیویی	: ۱/۶۵۰
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۴۹۱۷۵۱
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیپ

نام کتاب: نسخه دیجیتالی شما (برندسازی شخصی واقعی در عصر مجازی)

ویلیام آرودا

ترجمه: سید علیرضا حسینی مقدم، مهندس سید محمد سجاد حسینی مقدم

ناشر: دیده‌بان قلم فرتاک

طراح جلد: حامد رنجبر

ویراستار: نسیم هادی‌نژاد

صفحه آرا: حامده حاجی ابراهیمی

قطع: رقعی

تعداد صفحه: ۳۰۴ صفحه

نوبت چاپ: اول/ پاییز ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۷۸۰۰۰-۸-۰۰-۷۹۰۸-۶۲۲-۹۷۸

بها: ۷۸۰۰۰ ریال

سخن مترجم

در طول شبانه روز و همین الآن در کشور ما میلیون ها نفر در حال تلاش در بخش اقتصادی جامعه هستند و همه یک هدف را دنبال می کنند و آن هم موفقیت در کار خود است. ولی متأسفانه با وجود اینکه همه تلاش خود را انجام می دهند، ولی درصد بالایی از آن ها شکست می خورند و به نتیجه ی مطلوب خود نمی رسند و در نهایت کسب و کارشان را رها کرده و به درآمدهای حداقلی قانع می شوند.

اما علت اصلی این شکست ها عموماً تلاش در مسیرهای تکراری و قدیمی و همراه شدن با موج های سوخته و بی انتهاست. دقیقاً مثل مسئله ی بورس کشورمان در سال هایی که گذشت.

اما برای اینکه تلاش ها هدفمند باشد همیشه باید یک یا چند قدم از عموم مردم جامعه جلوتر بود تا بتوان به نتایج اثربخشی دست یافت.

پس حالا باید چه کار کنیم

در حال حاضر فضای رقابتی شدیدی در کسب و کارها وجود دارد و فقط تولید یا داشتن یک خدمات با کیفیت کافی نیست. برای داشتن فروش بیشتر و درآمد پایدار افزایشی باید روش های جذب خود را تغییر داد و به روز کنیم تا بتوانیم با ایجاد اعتماد و قانع کردن مخاطبان خود با صرف هزینه و زمان کمتر، درآمد بیشتری به دست آوریم.

در این کتاب شما را با مدلی نو از برندسازی شخصی آشنا می کنیم تا با اجرای این مطالب کاربردی و قابل درک برای همه، این مسیر را هموار کنیم. این کتاب برای شما مثل یک راهنما عملی خواهد کرد. در اینجا ما با مطالب پیچیده کاری نداریم، بلکه قدم به قدم شما را با اصول اصلی ایجاد خود اصریل و

حرفه‌ای نزدیک‌تر می‌کنیم تا هم در کسب‌وکار و هم در زندگی همیشه چند قدم از رقبای خود جلوتر باشید.

پس اگر

دانشجو هستید یا مشغول خدمت سربازی و قصد ورود به بازارهای رقابتی را دارید و می‌خواهید خودتان را متمایز کنید یا شاغل یا کارآفرین هستید و در کار خودتان تخصص دارید اما ارزش و توانمندی شما بیش از این است، یا اینکه مدیر هستید اما جایگاه خود را بالاتر می‌بینید و قصد دارید توان خود را در مسیر خاص خودتان هدایت کنید.

و حتی اگر تا به حال کسب‌وکاری نداشته یا از این فضا به دور بوده‌اید، از همین الان شروع کنید و با اجرای محتوای این راهنمای کاربردی و به‌روز، خودتان را دوباره به نقطه‌ای اوج بزرگ‌تان، چون همه می‌توانند نسخه‌ی واقعی خودشان را بسازند و هیچ محدودیتی برای شما وجود ندارد مگر خودتان و شروع نکردن..

و در آخر امیدوارم که با خواندن این کتاب و کمک خداوند، مسیر ترسناک کار و زندگی برای شما به لذتی همیشگی تبدیل شود و حتی در روزهایی که ما نباشیم این کتاب یک راهنما برای همه‌ی افرادی باشد که دنبال تغییر در مسیر زندگی خود هستند.

اما بعد از مطالعه

- حتماً یک دفتر برنامه‌ریزی داشته باشید.
- هر آنچه که آموختید را متناسب با کار خودتان اجرا کنید.
- نتایج آن را تجزیه تحلیل کنید، موانع را شناسایی و برطرف و دوباره اجرا کنید و این مسیر را تکرار کنید تا به موفقیتی که شایسته‌ی آن هستید برسید.

فهرست مطالب

۱۷.....	مقدمه
۲۲.....	برندسازی شخصی مرده است. زنده‌باد برندسازی شخصی
۲۲.....	راه‌اندازی مجدد برندسازی شخصی: روندهای نه اصلی
۳۵.....	زندگی بین خط تیره‌ها
۳۶.....	درباره‌ی این کتاب
۴۰.....	بازنشانی ذهنیت
۴۰.....	بسنجید
۴۰.....	حقه‌های برندسازی
۴۱.....	کنترل از راه دور
۴۱.....	حقایق جذاب
۴۱.....	طوفان فکری برندی
۴۳.....	قسمت اول: نسخه‌ی واقعی شما
۴۵.....	فصل اول: برند خود را کشف کنید، شما کی هستید؟
۴۶.....	بازنشانی ذهنیت
۴۶.....	شش قانون برندسازی شخصی موفق
۴۷.....	سه مرحله‌ی ساخت یک برند قدرتمند
۴۸.....	بدون تفاوت
۴۸.....	متمایز شده
۴۹.....	تقاضا شده
۵۰.....	برندسازی شخصی ۱۰۱: اصالت
۵۲.....	دختر، می‌دانی که حقیقت دارد
۵۴.....	برجسته بودن
۵۷.....	انتخاب بر موفقیت تأثیر می‌گذارد
۵۷.....	چه چیزی باعث برجسته شدن شما می‌شود؟

۶۰	جمع‌بندی
	فصل دوم: درک‌های مختلف را بشناسید، مردم درباره‌ی شما چه فکری می‌کنند؟
۶۳	بازشناسی ذهنیت
۶۳	حقایق جذاب
۶۶	فرمول سه P برای موفقیت برندسازی
۶۶	تصدیق اصالت خود
۶۸	شفافیت: کلید اصالت قدرتمند
۷۱	جمع‌بندی
۷۳	فصل سوم: برند خود را روزانه ارائه دهید، داستان شما چیست؟
۷۵	بازشناسی ذهنیت
۷۷	حقایق جذاب
۷۸	طوفان فکری برندی
۸۰	طوفان فکری برندی
۸۳	بازشناسی ذهنیت
۸۶	کنترل از راه دور
۹۰	جمع‌بندی
۹۴	قسمت دوم: نسخه‌ی مجازی شما
۹۵	فصل چهارم: پدیده‌ی دیجیتالی اولیه را بشناسید، خوشوقتم (از دیدن شما خوشوقتم)
۹۷	بازشناسی ذهنیت
۹۸	مراقب تعصبات باشید
۱۰۱	در ترجمه یافت شد
۱۰۳	سیستم نقل قولی گوگل و نام کاربری آنلاین شما
۱۰۵	دیدگاه‌هایی از حسابگر آنلاین نام کاربری
۱۰۸	

۱۱۲.....	حقایق جذاب
۱۱۳.....	حقایق جذاب
۱۱۵.....	پیوند دادن همه‌ی این‌ها به LinkedIn
۱۱۶.....	جمع‌بندی
فصل پنجم: از LinkedIn به‌عنوان اولین برداشت استفاده کنید، آنلاین	
۱۱۹.....	باشید
۱۲۰.....	چرا LinkedIn؟
۱۲۰.....	جایی است که مردم به آن رجوع می‌کنند
۱۲۱.....	برای شرکت‌ها بسیار ارزشمند است
۱۲۱.....	اتخاذ یک ذهنیت جدید
۱۲۳.....	بازشناسی ذهنیت
۱۲۴.....	حقایق جذاب
۱۲۵.....	LinkedIn: تیم برند شخصی شما
۱۲۸.....	پروفایل خود را کامل کنید
۱۲۸.....	آیا نمره‌ی اعتبار خود را می‌دانید؟
۱۲۹.....	آیا نمره‌ی خوشایندی خود را می‌دانید؟
۱۳۱.....	کنترل از راه دور
۱۳۲.....	ترکیب نتایج
۱۳۶.....	جمع‌بندی
فصل ششم: یک پروفایل LinkedIn خیره‌کننده بسازید، سرزمین	
۱۳۷.....	افسون دیجیتال
۱۳۷.....	کامل بودن را با موجه بودن را اشتباه نگیرید
۱۳۹.....	تصویر اصلی شما
۱۴۰.....	عنوان شما
۱۴۳.....	خلاصه‌ی شما (درباره‌ی)
۱۴۳.....	بازشناسی ذهنیت