

نامشهودات را به فروش برسانید

میرا کوتاند

ترجمه:

امید کریمی

www.ketab.ir

سرشناسه	: کوتهند، میرا Kothand, Meera
عنوان و نام پدیدآور	: نامشهودات را به فروش برسانید/ میرا کوتاند؛ ترجمه امید گریلایی؛ ویراستار الهام تقوی
مشخصات نشر	: کرج: رهام اندیشه، ۱۴۰۰
مشخصات ظاهری	: ۱۴۹ ص.: مصور(رنگی)، جدول، نمودار؛ ۱۴×۵/۲۱/ش.م
شابک	: ۴۸۰۰۰۰ ریال: ۹-۱۷۱-۲۶۴-۶۲۲-۹۷۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: Selling the intangible: turn your knowledge into income. generate predictable profits. build a wildly successful digital product business, 2021
یادداشت	: کتابنامه: ص. [۱۴۷]-۱۴۹.
موضوع	: بازاریابی -- جنبه‌های اجتماعی؛ Marketing -- Social aspects
موضوع	: بازاریابی اینترنتی؛ Internet marketing
موضوع	: موفقیت در کسب و کار؛ Success in business
موضوع	: فروشندگی؛ Selling
شناسه افزوده	: گریلایی، امین ۱۳۷۲ - مترجم
رده بندی کنگره	: ۵۴۱.۵HF
رده بندی دیویی	: ۸/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۶۸۳۰۴۳
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیبا

نام کتاب: نامشهودات را به فروش برسانید

میرا کوتاند

ترجمه: امید گریلایی

ناشر: رهام اندیشه

طراح جلد: فاطمه وحدتی

ویراستار: الهام تقوی

صفحه آرا: حامده حاجی ابراهیمی

قطع: رقعی

تعداد صفحه: ۱۴۹ صفحه

نوبت چاپ: اول / زمستان ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹-۱۷۱-۲۶۴-۶۲۲-۹۷۸

بها: ۴۸۰۰۰۰ ریال

سخن مترجم:

من از کودکی عاشق کتاب بار اودم و خیلی دوست داشتم که اسمم چه به عنوان نویسنده چه به عنوان مترجم صرفاً وجود داشته باشه. که به عنوان نویسنده کتاب سلام اندروید منتشر شده و به عنوان مترجم هم این کتاب یعنی نامشهودات فروش.

هرچند که اسم من به عنوان مترجم این کتاب نوشته شده اما آگه بخوام بگم این کتاب رو کاملاً خودم ترجمه کردم یک دروغ بزرگه.

یک وقت هایی یک نویسنده کمتر شناخته شده حرف هایی رو میزنه که یک نویسنده مشهور هم نکرده.

من به شما قول میدم محتویات این کتاب در حد محتویات دوره های چند ده میلیونی که در ایران گفته میشوده و شاید هم بهتر!

دیدم که میگم

کار اصلی من ترجمه کتاب نیست من گاهی کتاب هایی که هنوز ترجمه نشده اند و به نظر خوب میان رو نگاه می کنم و این کتاب هم یکی از اون ها بود، من در فروش دوره های آموزشی وبسایتم gitiget.com مخصوصاً با ایمیل مارکتینگ کمی مشکل داشتم و این کتاب رو خوندم و دلیل ترجمه این کتاب هم همین بود که حس کردم شاید کمی کمک به افراد دیگری مثل خودم رو انجام بده.

این چهار تیکه از کتاب هم خودش گویای سبک نویسنده می‌باشد:

۱

این کتاب معادل تجاری طرح «سریع ثروتمند شدن» نیست. این کتاب داستان و فلسفه‌ی مبهم نیست. یک راهنمای عملی به همراه بینش و استراتژی‌هایی است که می‌توانید به کار بگیرید تا یک کسب‌وکار پررونق محصولات دیجیتال داشته باشید.

۲

«مردم عاشق خرید هستند؛ اما دوست ندارند فروخته شوند»

۳

همان‌طور که ریچارد ریگلار گفت: «شما به تمام آنچه زندگی می‌خواهید، خواهید رسید. اگر به تعداد افراد کافی دیگر کمک کنید تا به آنچه می‌خواهند برسند».

۴

همان‌طور که انگیزه‌ی دوچرخه‌سوار آن است که به 100 Km/h برسد، چرخ برای رسیدن به این هدف طراحی نشده است. انگیزه یک بخش کوچکی از پازل است. شما می‌توانید بسیار با انگیزه باشید، اما اگر کمپین شما برای ضربه زدن به این اعداد طراحی نشده باشد، هیچ انگیزه یا محرک یا برنامه‌ریزی شما را به آنجا نخواهد رساند. شما باید هدف درآمد خود را مهندسی معکوس کنید تا ببینید آیا در وهله‌ی اول این مسئله امکان‌پذیر است یا خیر. شما چگونه می‌توانید هدف درآمد برای یک کمپین را تعیین کنید؟

دوستدار شما امید کربلایی

فهرست مطالب

مقدمه: وعده‌ی بزرگ و چشمگیر.....	۱۱
بخش اول: به منظور رشد انفجاری و شدید، استراتژی خود را آماده‌سازی کنید...	۲۵
فصل اول: انباشت موفقیت و پیشنهاد.....	۲۷
فصل دوم: شناسایی مرحله.....	۴۳
فصل سوم: نقشه‌برداری سفر.....	۴۵
بخش دوم: محصول دیجیتال ضروری.....	۶۱
فصل چهارم: چرا مردم کالای شما را خریداری نمی‌کنند.....	۶۳
فصل پنجم: از اسکلت تا گوشت.....	۷۳
فصل ششم: برجسته کردن صفات فروش.....	۷۷
فصل هفتم: قیمت‌گذاری کامل.....	۸۳
فصل هشتم: محصول خود را در فضای آنلاین امروز راه‌اندازی کرده و به بازار عرضه کنید...	۸۹
فصل نهم: اسرار مقیاس‌گذاری پیشنهاد شما.....	۱۰۳
فصل دهم: ابزارها.....	۱۰۹
بخش سوم: ایجاد کسب‌وکار محصول دیجیتال شما- چگونه بهره‌وری و سود را	
۱۰ برابر کنیم.....	۱۱۳
فصل یازدهم: اولین کمپین محصول دیجیتال شما و یا کمپین بعدی.....	۱۱۷
فصل دوازدهم: سیستم‌هایی که می‌توانند کار را به خوبی انجام دهند.....	۱۲۹
فصل سیزدهم: اصول خالقان خارق‌العاده‌ی محصول دیجیتال.....	۱۳۳
نتیجه‌گیری.....	۱۴۳
منابع.....	۱۴۷

مقدمه: وعده‌ی بزرگ و چشمگیر

چگونه در دنیا آن‌ها با فروش کتاب‌های الکترونیکی و دوره‌های آموزشی، ۳۰۰۰۰ دلار درآمد دارند.

این سؤالی بود که اولین بار برای من مطرح شد.

من چیز زیادی در مورد بازاریابی دیجیتال نمی‌دانم، اما مجذوب این ایده شدم که با مخاطبانم ارتباط برقرار کنم و با تبدیل دانشم به درآمد، مشتریان دیجیتالی ایجاد کنم.

از آن زمان شروع به ایجاد مشاغل کردم که در درجه‌ی اول مربوط به محصولات دیجیتال بودند: الگوهای ساده گرفته تا دوره‌های آموزشی و کتاب‌های الکترونیکی ناشر مؤلف و عضویت.

اما نمی‌توانم گفت که همه‌چیز آسان بود.

اشتباهاتی هم داشتم. اشتباهات زیاد!

هرگز در ۳۰ روز ۱۰۰۰ دلار درآمد نداشتم و یا در ۶ ماه، درآمد ۵ رقمی نداشتم و همین مسئله باعث شد که برای مدت طولانی به این باور برسم که بزرگ‌ترین بازنده در میان اطرافیانم هستم. من با توجه به پیش‌فرض‌ها، معیارهای نادرست و اطلاعات نادرستی که در مورد محصولات دیجیتال منتشر می‌شوند، ناامید و پریشان و آشفته‌حال شده بودم. گاهی اوقات خودم به برخی از آن‌ها باور داشتم! شاید هنوز هم در حال تصمیم‌گیری برای این مسئله هستید که آیا محصولات دیجیتال برای شما

مناسب هستند یا خیر. شما تنها می‌خواهید با آن سروکار داشته باشید- آیا من واقعاً می‌توانم از محصولات دیجیتال درآمد کسب کنم- اما شما کاملاً در این حوزه جدید هستید و در آن غرق شده‌اید.

از کجا شروع می‌کنید؟ اقدامات درستی که باید انجام دهید چه هستند؟ به چه ترتیبی؟

شاید قبلاً یک یا چند محصول دیجیتال داشته‌اید و از این مسئله متعجب شوید که مرحله‌ی بعدی شما چه باید باشد.

شاید شما شتاب رده‌اید و شکست خورده‌اید. کتاب‌هایی را خوانده‌اید و دوره‌هایی را گذرانده‌اید اما هر بار خود را در شرایطی می‌بینید که هیچ پیشرفتی نکرده‌اید. اهمیتی ندارد شرایط شما چگونه است، می‌خواهم بدانید که شما را می‌بینم. من می‌دانم چقدر جای تعجب دارد که فکر کنید شما تنها فردی هستید که مسئله را درک نمی‌کند و یا کار را درست انجام نمی‌دهد.

اگر بخواهم به شما فکر کنم، اصلاً مهم نیست چقدر تلاش می‌کنید شما اصلاً حرکت نمی‌کنید. من می‌دانم که گرفتار شدن در تردیدها چه حسی دارد. ایجاد محصولی و معرفی کردن چیزی به نامحسوسی و نامشهودی محصول دیجیتال به بازار ممکن است با مجموعه‌ی پیچیدگی‌های منحصربه‌فردی همراه باشد. همچنین این مسئله که نمی‌دانید باید روی چه چیزی تمرکز کنید ممکن است طاقت‌فرسا و خسته‌کننده باشد. با این حال من اینجا مدافع محصولات دیجیتالی هستم. چرا؟