

هفتاد و هفت راه برای جذب مشتریان بیشتر

راهنمای ضروری

برای شما کارآفرینان که کسب و کار خود را رشد داده
و سود خود را افزایش دهید

www.ketab.ir

تهیه و تألیف: کریس کاردل

ترجمه: مهدی سیمین پور

آخرین بروزرسانی فروردین ۱۴۰۰



سرشناسه	کاردل، کریس
عنوان و نام پدیدآور	هفتاد و هفت راه برای جذب مشتریان بیشتر: راهنمای ضروری برای شما کارآفرینان که کسب و کار خود را رشد داده و سود خود را افزایش دهید/ تهیه و تدوین کریس کاردل؛ ترجمه مهدی سیمین پور؛ ویراستار مرتضی نوری
مشخصات نشر	تیریز: کارآفرین دانشگاهی، ۱۴۰۰
مشخصات ظاهری	۲۰۲ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م
شابک	۹۶۳۸۸-۶۰۰-۹۷۸-۹۵۰۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست‌نویسی	فیا
یادداشت	77 ways to get more customers : the essential guide for entrepreneurs to grow you business and increase your profits, 2019.
یادداشت	کتابنامه: ص ۲۰۲
موضوع	بازاریابی اینترنتی
موضوع	Internet marketing
شناسه افزوده	سیمین پور، مهدی؛ ۱۳۵۳- مترجم
رده‌بندی کنگره	HFS415/1265
رده‌بندی دیویی	۶۵۸/۸۷۲
شماره کتاب‌شناسی ملی	۷۶۰۷۷۰۱
وضعیت رکورد	فیا

۷۷ راه برای جذب

مشتریان بیشتر

نویسنده: کریس کاردل

مترجم: مهدی سیمین پور

شمارگان: ۱۰۰۰

نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۰

قیمت: ۹۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۶۳۸۸-۶۰۰-۹۷۸-۹۵۰۰۰۰

فهرست مطالب

۱۱

مقدمه بر ترجمه فارسی

مقدمه ۳۵

هفتاد و هفت راه برای جذب مشتریان بیشتر ۳۹

۱: مشتریان راغب تغيير نيافته ۳۹

۲: پيگيري هاي متعدد ۴۱

۳: معرف ها ۴۴

۴: معرف هاي عرضه كننده ۴۶

۵: كمپين هاي معرف بازاریابی ۴۷

۶: مهارت هاي فروشتان را بالا ببريد ۴۸

۷: بر مخالفت ها و ضديت ها چيره شويد ۵۱

۸: در خواست فروش كنيد ۵۵

۹: ايميل هاي بيشتری را بفرستيد ۵۶

۱۰: اطمینان حاصل كنيد كه ايميل هايتان باز می شوند ۵۸

۱۱: يك سرويس ايميل روزانه را تست كنيد ۵۹

۱۲: از سيستم پست مستقيم استفاده كنيد ۶۰

۱۳: پست هايتان را شخصي كنيد ۶۳

۱۴:	آزمون کپی تیزر	۶۴
۱۵:	ایمیل های حجیم بفرستید	۶۵
۱۶:	کارت پستال ها را امتحان کنید	۶۸
۱۷:	رضایت نامه ها	۷۰
۱۸:	توصیفات و تاییدات ویدئویی	۷۲
۱۹:	فروش های مستقیم	۷۳
۲۰:	تلفن کنفرانس / همایش تلفنی	۷۵
۲۱:	رویدادهای زنده	۷۷
۲۲:	جلسات آنلاین و "زنده"	۷۹
۲۳:	همایش ها و نمایشگاه های بازرگانی	۸۰
۲۴:	استفاده از بنرها و نمایش تبلیغات	۸۱
۲۵:	تبلیغات بر روی فیس بوک	۸۴
۲۶:	تبلیغات در روزنامه ها و مجلات	۸۸
۲۷:	با هزینه ی کمتر مشتری بیشتری را جذب کنید	۹۰
۲۸:	فضاهای سفید و گرافیکی غیر ضروری ناکارآمد را حذف نمایید	۹۱
۲۹:	فوت را کوچکتر کنید	۹۳
۳۰:	فراخوان برای اقدام به کار	۹۴
۳۱:	بیش از یک راه را برای پاسخ دادن آزمایش کنید	۹۵
۳۲:	تبلیغات بسیار کوچک را امتحان کنید	۹۶
۳۳:	تبلیغات از نوع پرداخت به ازاء هر کلیک	۹۸
۳۴:	در خصوص بالا بردن ضریب ورود به وبسایتها و تبلیغات آنلاین	۱۰۰

- ۳۵: آگهی های جداگانه ای را با استفاده از سیستم پرداخت به ازاء هر کلیک بنویسید. ۱۰۳
- ۳۶: بازاریابی آنلاین و آفلاین را با هم ترکیب نمایید. ۱۰۴
- ۳۷: از بازاریابی تلفنی استفاده کنید. ۱۰۸
- ۳۸: تماس های تلفنی را به منظور خدمت کردن برقرار کنید نه به منظور فروش. ۱۱۰
- ۳۹: از ضرب الاجل ها استفاده کنید. ۱۱۱
- ۴۰: پادشاهی را اضافه کنید. ۱۱۴
- ۴۱: هزینه ی تبلیغات خود را قطع کنید. ۱۱۷
- ۴۲: فضای تبلیغاتی خود را ارزان تر بخرید. ۱۱۸
- ۴۳: از کسادی بزرگدیده نفع خودتان استفاده کنید. ۱۲۰
- ۴۴: شخصی را برای خرید فضای تبلیغاتی بگمارد. ۱۲۱
- ۴۵: سرمایه گذاری مشترک. ۱۲۳
- ۴۶: زمان. ۱۲۷
- ۴۷: اصل آیدا (AIDA). ۱۳۱
- ۴۸: آزمایش های رایگان. ۱۳۳
- ۴۹: جغرافیای خود را گسترش دهید. ۱۳۸
- ۵۰: محصولاتتان را گسترش دهید. ۱۴۰
- ۵۱: افق های کارآفرینی خود را گسترش دهید. ۱۴۱
- ۵۲: بازاریابی اجازه ای را تست کنید. ۱۴۴
- ۵۳: بازاریابیتان را مورد سنجش و آزمون قرار دهید. ۱۴۵
- ۵۴: اصل ۸۰/۲۰ و نمایه سازی. ۱۴۶
- ۵۵: ضمانت یا گارانتی. ۱۵۰

۵۶:	بهرها و منافع را بفروشید نه امکانات را	۱۵۱
۵۷:	شبکه سازی	۱۵۳
۵۸:	صحبت کردن با عموم مردم	۱۵۵
۵۹:	روابط عمومی	۱۵۷
۶۰:	بیانیه مطبوعاتی "۵ نکته برتر"	۱۵۹
۶۱:	خبرنامه ی انجمن روابط عمومی	۱۶۰
۶۲:	روابط عمومی رادیوی محلی	۱۶۲
۶۳:	قیمت گذاری برتر	۱۶۴
۶۴:	تصمیمات و برنامه های پرداخت	۱۶۷
۶۵:	تبلیغات رادیویی	۱۶۸
۶۶:	از لیست تماسهای استفاده کنید	۱۶۹
۶۷:	تکنیک نیش (niche) (بازاریابی متمرکز یا کانون استراتژی هدف گذاری)	۱۷۲
۶۸:	ویدیوهای آنلاین	۱۷۶
۶۹:	بازاریابی مجدد	۱۷۸
۷۰:	بسته بندی	۱۸۰
۷۱:	کالا و خدمات اصلی خود را تغییر شکل دهید	۱۸۲
۷۲:	افراد غیر خریدار در سایر کسب و کارها	۱۸۵
۷۳:	یک مرجع تصدی امور شوید. اظهار کنید که رهبری بازار را در دست دارید.	۱۸۸
۷۴:	یک شخص معتبر و ذیصلاح شوید - یک کتاب بنویسید	۱۹۱
۷۵:	اقدام و اجراء	۱۹۳
۷۶:	کسب و کار واقعی را که در آن قرار دارید درک کنید	۱۹۴

مقدمه بر ترجمه فارسی

بنام خداوند مهربان که خرد بی کران و قدرت لایزال هستی است.

سال های متمادی بود که مسئولیت ترجمه ی مقالات علمی مرتبط باعلوم اقتصادی، مدیریت و حسابداری برای دانشگاه ها، موسسات آموزش عالی، موسسات آموزش بازرگانی و کاتالوگ ها و وبسورها و وب سایت های شرکت های خصوصی، بیمارستانها، مراکز درمانی خصوصی، اتاق بازرگانی، و همچنین تدریس زبانهای انگلیسی و عربی و تدریس بازاریابی و استراتژی های مربوط به آن را در موسسات آموزش کوتاه مدت جهاد دانشگاهی را بر عهده داشتم. بالاخره برآن شدم که کتابی را جهت مطالعه ی اهل فن و دانش پژوهان و علاقه مندان و صاحبان مشاغل و کسب و کارها ترجمه نمایم که علاوه بر سودمند بودن، به زبان ساده ای نیز نگاشته شده باشد که همه ی افراد با سطوح گوناگونی از دانش و سواد بتوانند از آن بهره بگیرند.