



پرسش

یک فرمول کاربردی برای این که دقیقاً بدانید مشتریان چه چیزی می‌خواهند بخزند

www.ketab.ir

نویسنده:

رایان لوسک

مترجم:

دکتر امین اسداللهی



سرشناسه: لوسک، رایان؛ Levesque, Ryan

عنوان و نام پدیدآور: پرسش: یک فرمول کاربردی برای اینکه دقیقاً بفهمید مشتریان چه چیزی می‌خواهند بخرند ... / نویسنده رایان لوسک؛ مترجم امین اسداللهی.

مشخصات نشر: تهران: مؤسسه کتاب مهربان نشر، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری: ۲۰۵ ص.: مصور، جدول.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۷-۳۵۷-۸

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: Ask: the counterintuitive online formula to discover exactly what your customers want to buy ... create a mass of raving fans ... and take any business to the next level, 2015

موضوع: بازاریابی اینترنتی؛ Internet marketing

موضوع: بازاریابی مستقیم؛ Direct marketing

موضوع: رسانه‌های اجتماعی؛ Social media

شناسه افزوده: اسداللهی، امین، ۱۳۵۴ - مترجم

رده‌بندی کنگره: HF۵۴۱۵/۱۲۶۵

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲

شماره کتابشناسی ملی: ۷۴۲۷۸۳۱

صفحه‌آرا: آقای ج. شاهی

ناشر: مؤسسه کتاب مهربان نشر

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۷-۳۵۷-۸

نوبت چاپ: اول بهار ۱۴۰۱

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

عنوان: پرسش: یک فرمول کاربردی برای اینکه

دقیقاً بفهمید مشتریان چه چیزی می‌خواهند بخرند...

تألیف: رایان لوسک

ترجمه: امین اسداللهی

طراح جلد: فرامرز عیب‌پوش

دفتر انتشارات: تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخررازی، خیابان شهدای ژاندارمری، نرسیده به

خیابان دانشگاه، پلاک ۶۴

تلفن: ۶۶۹۷۳۱۷۵-۶

کدپستی: ۱۳۱۴۹۶۵۳۵۱

فروشگاه اینترنتی: Mehrabanshop.ir

ایمیل: Mehraban_book@yahoo.com

تلفن فروشگاه نشر بازرگانی: ۶۶۹۵۳۴۷۵

کلیه‌ی حقوق و حق چاپ متن و عنوان کتاب که به ثبت رسیده است؛ مطابق با قانون حقوق مؤلفان و مصنفان مصوب ۱۳۴۸ محفوظ و متعلق به مترجم می‌باشد. هرگونه برداشت، تکثیر، کپی‌برداری به هر شکل (چاپ، فتوکپی، انتشار الکترونیکی) بدون اجازه‌ی کتبی از مترجم نشر ممنوع بوده و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار خواهند گرفت.

کتاب مهربان

فهرست

Contents

۷	پیشگفتار نویسنده
۱۱	پیشگفتار مترجم
۱۳	مقدمه
۱۷	بخش ۱ - داستان فرمول پرسش
۱۹	فصل یک - شما: چه کسی؟ چه چیزی و چرا ...
۲۵	فصل دو - سؤالات عجیبه ... و پاسخ‌های عجیب‌تر
۳۱	فصل سه - دریافتن
۳۳	فصل چهار - بحران من
۳۹	فصل پنج - تلاش برای رؤیا
۴۵	فصل شش - یک تغییر غیرمنتظره
۵۱	فصل هفت - نامه
۶۷	فصل هشت - ایستادن بر شانه‌های غول
۷۳	فصل نه - جهش
۷۹	فصل ده - روبه‌راه شدن اوضاع
۸۳	بخش دوم - پرسش: روش‌شناسی
۸۵	فصل یازده - شروع کار

فصل دوازده - آماده سازی، اقتناع، بخش، تجویز، سود، چرخش.....	۸۹
فصل سیزده - آماده سازی.....	۹۹
فصل چهارده - متقاعد سازی.....	۱۳۵
فصل پانزده - بخش نظرسنجی بوکت تعهد جزئی.....	۱۵۵
فصل شانزده - تجویز کردن - تجویز فروش پس از نظرسنجی.....	۱۶۹
فصل هفده - سود.....	۱۷۷
فصل هجده - چرخش.....	۱۸۳
فصل نوزده - مطالعه موردی ۱: آموزش تنیس - صفر تا ۵۲ هزار دلار ظرف شش ماه.....	۲۰۱
فصل بیست - مطالعه موردی ۲: بازار یونیزسیون آب - ۷۵۰,۰۰۰ دلار در پنج روز.....	۲۰۵
فصل بیست و یک - اجرا.....	۲۰۹
فصل بیست و دو - حالا نوبت شماست که سؤال کنید.....	۲۱۱

پیشگفتار نویسنده

هجدهم جولای سال ۲۰۱۱ بود. هر دو با هم گفتیم: «خودش است!» بعد از بیست و هشت سال که دنبال فرمول نهایی بازاریابی می‌گشتم، حالا خیلی ساده، زیبا و کامل به نظر می‌رسید.

اما کسی مثل دانشجو و دوست خوبم، رایان لوسک، برای دستیابی به آن لازم بود و البته یک پیاده‌روی هجده مایلی در کوهستان‌های وایت نیو همپشایر^۱ بدون دسترسی به ای‌میل، تلفن همراه یا هر چیز دیگری که حواس مان را از این مسئله پرت کند.

البته، هر دو به‌خوبی می‌دانستیم که جزئیات بسیار مهم هستند، اما خود فرمول چطور تا این حد ساده بود؟ خوب... ساده بود یا نه! اجازه دهید از اول شروع کنیم...

به نظرم یک روز پس از کریسمس ۲۰۰۸ بود که نامه‌ی فلدکس^۲ را دم در امضا کردم. پیش خودم فکر کردم: «عجیب است. چه کسی روز کریسمس برای آدم فلدکس می‌فرستد؟» اما در آن هنگام به مغزم خطور کرد: «لعنتی چقدر غلط‌انداز است... چون حالا که فرستنده کنجکاوی من را برانگیخته، چطور می‌توانم آن را باز نکنم و نخوانم؟»

داخل پاکت، نامه‌ای بود که با اشتیاق نوشته شده بود و یک قبض صد دلاری هم تمیز و مرتب بالای نامه مگنه شده بود. یک حواله‌ی بانکی ۵۰۰ دلاری هم به نام شرکت من در پاکت بود.

به نظر می‌رسید رایان می‌خواهد دستمزد مربی‌گری من را بپردازد. راستش، من علامت «تعطیل است» بزرگی را روی وب‌سایتم گذاشته بودم که افراد بفهمند باید در فهرست باغ‌دبالای من منتظر بمانند، اما این مسئله مانع رایان نشده بود. البته، مؤدبانه پولش را برگرداندم و به او اطلاع دادم که باید ثبت‌نام کند (چند ماه بعد که وب‌سایت را باز کردم، رایان اولین نفری بود که ثبت‌نام کرد).

1. New Hampshire

2. FedEx