

آن روی سکه برند

(بحران برند: از اجتناب تا شفر)

مؤلف:

سارا حمیدی

کریم حمدی

محمد حسین مهرزادی



انتشارات دانشگاه فرماندهی و ستاد ارتش جمهوری اسلامی ایران

۱۴۰۰

سروشانه	- ۱۳۵۹، حمیدی، سارا
عنوان + نام پدیدآور	آن روی سکه برند (بهران برند از اجتناب تا تنفس) مولف سارا حمیدی، کریم حمیدی، محمدحسن بهزادی، ویراستار مریم بوالحسنی
مشخصات نشر	تهران: ارشت جمهوری اسلامی ایران، دانشگاه فرماندهی و ستاد اجراءات انتشارات دافوس، ۱۴۰۰
مشخصات طاهری	۳۵۵ ص: مصور (زیگنی)، جدول
شالک	۹۷۸-۶۲۲-۷۵۴-۵۹-۰
وضعیت قیفست نویسی	فیبا
پادشاهی	کتابنامه: ص: ۲۸۵
موضوع	برندسازی (بازاریابی) -- ایران -- نمونه‌پژوهی Food -- Marketing -- Iran -- Case studies مودعندگی -- ایران -- بازاریابی -- نمونه‌پژوهی Consumer behavior-- Case studies صرف کنندگان -- رفتار -- نمونه‌پژوهی Consumers behavior-- Iran -- Case studies Brand name products -- Case studies کالاهای مارک‌دار -- نمونه‌پژوهی Customer relations-- Iran -- Case studies
شناسه افزوده	- حمیدی، کریم، ۱۳۴۴
شناسه افزوده	- بهزادی، محمدحسن، ۱۳۵۸
شناسه افزوده	- ایران ارشت، دانشگاه فرماندهی و ستاد انتشارات دافوس
شناسه افزوده	Staff Univwesity, Dafoos Publisher & Iran. Army. Command
رده ندبی گلگوه	HF511'255
رده ندبی دیوبی	۶۵۸/۸۲۷-۱۵۵
شماره کتابخانه ملی	AY-۸۲۷۹
اطلاعات رکورد کتابخانه	فیبا

عنوان: آن روی سکه برند (بهران برند از اجتناب تا تنفس)

نویسنده: سارا حمیدی، کریم حمیدی، محمدحسن بهزادی

ویراستار: مریم بوالحسنی

طراح جلد: میلاد فرهادی

صفحه آرایی: فرزاد پوراحمدی

ناشر: انتشارات دافوس آجا

شماره گان: ۱۰۰۰

تعداد صفحه: ۳۵۵ ص

نوبت چاپ: چاپ اول

تاریخ انتشار: ۱۴۰۰

چاپ و صحافی: مدیریت چاپ، انتشارات و فصلنامه دانشگاه فرماندهی و ستاد آجا

قیمت: ۷۵۰/۰۰۰ ریال

نشانی: تهران، میدان پاستور، خیابان دانشگاه جنگ، دانشگاه فرماندهی و ستاد، انتشارات دافوس

تلفن: ۰۲۱-۶۶۴۷۰۴۸۶ - ۰۶۶۴۱۴۱۹۱

مسئلیت صحت مطالب بر عهده مؤلف می‌باشد (کتاب مستخرج از بایان نامه دکتری است).

کلیه حقوق برای دافوس آجا محفوظ است. (نقل مطالب با ذکر مأخذ بالامان است).

پیشگفتار مولفین (سara حمیدی^۱، کریم حمدي^۲، محمد حسن بهزادی^۳)

ویژگی بارز این مجموعه کتاب‌ها (مستخرج از رساله)، روش اکتشافی-تعلیمی آنهاست که می‌توانند پیام موردنظر را بشیوه ای ساده و روشن القاء نمایند. مولفین این کتاب، از نمونه‌های دستچین شده صنعت مواد غذایی (در رساله) بهره برده اند. اگرچه استفاده از نمونه‌های واقعی برای آموزش محدودیت‌های خود را دارد، اما عمدتاً سعی شده با محدودی پاراگراف پیام مورد نظر ارائه گردد تا عناصر اصلی نمونه واقعی را بصورت عملی برای درک مفاهیم بکار ببرد. نمونه‌ها از ایران گردآوری شده و آینه ادراک صنایع مواد غذایی ایران هستند. تمام مسائلی که مطرح شده اند در جهان نمود مشابهی دارند و صاحبان برنده باید فارغ از مکان وقوع این مشکلات با آن‌ها روبرو شوند. کلیه نمونه‌های استفاده شده، بخش اعظم مشکلات و موضوعاتی را در بر می‌گیرند که اغلب در رسوایی‌های ناشی از رسوایی امنیت غذایی آزار دهنده هستند و در بعضی موارد به عنوان بحث روزنامه‌ای جامعه مطرح گردیده اند.

مولفین این کتاب سعی نمودند تا جایی که ممکن است از افشاء موقعیت فردی و مکانی نمونه‌ها در کتاب خودداری نمایند تا بدینصورت حقوق فردی و رازداری شرکت‌ها حفظ گردد. دانشجویان در طی مطالعه این کتاب می‌آموزند که اولان حساسیت به مشکلات برنده را گسترش دهند و بتوانند تعارضات را در کرک نمایند. دوماً، قادر به شناسایی و تحلیل بحران‌های برنده شده و سوماً، توانایی لازم جهت اخذ تصمیمات را کسب نمایند. هدف این است که ابزار و زمینه مناسبی برای برانگیختگی فعال دانشجویان در فرایند تصمیم‌گیری ایجاد شود. آن‌ها باید یاد بگیرند که چگونه در یک موقعیت بحرانی موضع گیری کرده و چگونه آن را بطرف نمایند. با آموزش، تدریس و یادگیری می‌توان این ایدئولوژی را در اذهان دانشجویان حکم نمود تا راهنمای تمام مدیران در عرصه مراقبت از برنده باشند.

^۱. کتاب مستخرج از پایان نامه دکتری سارا حمیدی به راهنمایی دکتر کریم حمدي و مشاوره دکتر محمد حسن بهزادی است.

^۲. دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی مدیریت بازاریابی، دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات sara.hamidi@srbiau.ac.ir

^۳. دکتر کریم حمدي: دانشیار و عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات k.hamdi@srbiau.ac.ir

^۴. دکtor محمد حسن بهزادی: دانشیار و عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات bchzadi@srbiau.ac.ir

۶	پیشگفتار
۱۳	نگاهی به صنعت مورد مطالعه
۱۴	مقدمه
۱۵	نگاه اجمالی به صنعت مورد مطالعه
۱۵	صنعت غذا
۱۶	ذهن آگاه
۱۷	ملموس
۱۸	مزروع
۱۸	تغذیه از بُعد عصبی
۱۹	عادات مصرف
۱۹	کالارسانی سریع محصولات غذایی در زنجیره ارزش
۱۹	دوبکرد استفاده از مدیریت دانش و هوش مصنوعی
۲۰	تبليغات و ترويج فروش
۲۰	از بازاریابی مستقیم به دیجیتال
۲۱	و در نهایت توسعه پایدار (بدیع فرهاد، ۱۳۹۷)
۲۳	غذا و نوشیدنی در جهان سال ۲۰۲۰
۲۷	صنعت غذا در ایران
۳۵	فصل اول: کلیاتی در مورد برنده
۳۶	مقدمه
۳۷	معرفی برنده و طیف وسیع احساسات به برنده
۳۷	معرفی برنده
۳۸	هویت برنده
۳۹	اجتماع برنده
۴۰	توصیف اهداف و روابط عملکردی و احساسی (برپایه هنجارها و روابط بین فردی)
۴۲	مدل بازاریابی مبتنی بر ارتباطات (تولید ارزش در روابط برنده- مصرف کننده)
۴۵	ماتریس ارتباطات با برنده
۴۷	مدل ارتباطی وابستگی- تغیر

۴۸	فرآیند منحل شدن رابطه
۵۰	ماتریس احساسات نسبت به برنده
۵۳	فصل دوم: احساسات منفی به برنده
۵۴	مقدمه
۵۵	احساسات منفی و برندها
۵۷	تعریف معانی منفی برنده (آن روی سکه برنده)
۶۰	تولید مواد غذایی و ضد مصرف
۶۱	چهار دوره تولید و ضد مصرف مواد غذایی
۶۴	ضد- مجموعه: بررسی تأثیر نفی در مصرف
۶۷	دو جزیان (ضد) مصرف
۶۸	ماهیت مبهم و گاه ناقص ضد مصرف گرایی
۶۹	عدم مصرف - ضد مصرف
۷۰	تعریف ضد مصرف
۷۲	انگیزه‌های ضد مصرف
۷۳	انواع نگرش ضد مصرف
۷۴	اقدامات ضد مصرف
۷۵	ضد مصرف و واستگی مصرف کننده
۷۹	فصل سوم: اجتناب از برنده (برند گریزی)
۸۰	مقدمه
۸۰	اجتناب از برنده (برند گریزی)
۸۵	اجتناب تجربی (بعدی از برنند گریزی و محركی برای برنند ستیزی)
۸۶	اجتناب مبتنی بر تجربه: انتظارات
۸۸	اجتناب مبتنی بر تجربه: ریسک‌ها و خطرات مرتبط با سلامتی
۸۸	اجتناب هویتی (بعدی از برنند گریزی و محركی برای برنند ستیزی)
۹۰	اجتناب هویتی: عدم تجانس نمادین
۹۱	اجتناب هویتی: عدم تجانس عملکردی
۹۱	اجتناب اخلاقی (بعدی از برنند گریزی و محركی برای برنند ستیزی)