

به نام خدا

گاو بنفش

ست گادین

www.ketab.ir

مترجم:

افسانه درویشی



سرشناسه : گودین، ست Godin, Seth

عنوان و نام پدیدآور : گاو بنفش

مشخصات نشر : تهران: کتیبه پارسی، ۱۳۹۳.

مشخصات ظاهری : ۲۰۱ ص ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.

شابک ۹۷۸۶۰۰-۹۴۸۹۷۳-۳ .

وضعیت فهرست نویسی : فیای مختصر

پادداشت . فهرست نویسی کامل این اثر در نشانی: <http://opac.nlai.ir> قابل دسترسی است

یادداشت : عنوان اصلی: Purple cow

شناسه افزوده : درویشی، افسانه، ۱۳۴۴ - ، مترجم

شماره کتابشناسی ملی : ۳۷۹۷۷۸۹



نشانہ: تہران، خ انقلاب، خ فخر رازی، ک فراہانی، ک اسلامی، کوچہ یکم غربی، پ ۲

فروشگاه اینترنتی: www.katibeparsi.com

ایانامه: Katibe.parsi.1393@gmail.com

تلفن ناشر و مرکز پخش: ۰۹۱۹۲۳۰۰۵۳ و ۰۹۱۹۳۸۰۶۳۸۱ و ۰۹۱۹۴۲۰۰۶۶۴۰۲۱

مرکز بخش ۲: موسسه گسترش فرهنگ و مطالعات

نام کتاب: گاو بنفش

نویسنده: ست گادین مترجم: افسانه درویشی

طرح جلد: سپیدہ صاحب قلم ویراستار: ندا رشیدی و آزادہ فرزادفر

لیتوگرافی: چاووش ناظر چاپ: فروردین باقرنژاد چاپ و صحافی: شمیم

نویت چاپ: بیست و نهم، بهار ۱۴۰۴ تیراژ: ۵۰۰ نسخه

هر گونه کپی برداری از متن کتاب (تکثیر کلی یا جزئی) با طرح جلد.

بدون اجازه ناشر یکره قانونی به همراه دارد.

قیمت: ۱۴۵,۰۰۰ تومان

فهرست

۸.....	مقدمه ناشر:
۱۱.....	Pها کافی نیستند.....
۱۲.....	P جدید.....
۱۳.....	کلمات برجسته.....
۱۵.....	تبلیغات در طول زمان.....
۱۶.....	بهترین مورد پس از ساخت دستگاه برش نان.....
۱۷.....	آیا متوجه انقلاب شده‌اید؟.....
۲۱.....	چرا شما به گاو بنفش نیاز دارید؟.....
۲۸.....	مرگ مجموعه‌ی صنعتی - تلویزیون.....
۳۵.....	بررسی اتومبیل فولکس وورابه‌ای.....
۳۷.....	چه چیز موثر است؟.....
۳۸.....	چرا «وال استریت ژورنال» این قدر مرا نگران می‌کند؟.....
۴۱.....	موضوع آگاه بودن نیست.....
۴۲.....	اراده و روش.....
۴۳.....	مطالعه‌ی موردی: بالا رفتن؟.....
۴۵.....	مطالعه‌ی موردی: تایید باید چه کار کند؟.....
۴۶.....	جمع‌آوری محصول.....
۵۱.....	ایده‌هایی که گسترش می‌یابند، پیروزی.....
۵۴.....	سوء تفاهم‌های بزرگ.....
۵۶.....	چه کسانی در حال گوش دادن هستند.....
۵۹.....	تقلب.....
۶۱.....	چرا شما تقلب نمی‌کنید؟.....
۶۱.....	چه کسی اهمیت می‌دهد؟.....
۶۳.....	همه‌ی مشتریان یکسان و شبیه به هم نیستند.....
۶۵.....	قانون اعداد بزرگ.....

۶۸.....	مطالعه موردی: چپ کانلی
۶۹.....	مشکل این گاو
۷۷.....	دنباله‌رو رهبر
۸۰.....	مطالعه موردی: صندلی اداری
۸۲.....	طراحی، سوددهی و گاو بنفش
۸۷.....	مطالعه موردی: بهترین نان‌های دنیا
۸۸.....	بازاریابان انبوه از محاسبه متفرند
۹۰.....	مطالعه موردی: لاگیتک
۹۱.....	چه کسی در دنیای این گاو برنده است
۹۳.....	مطالعه‌ی موردی: نوع جدید کیوی
۹۴.....	فواید گاو بنفش بودن
۹۸.....	مطالعه موردی: قصاب ایتالیایی
۹۹.....	وال استریت و گاو بنفش
۱۰۱.....	مرواریدی درون بطری
۱۰۳.....	تناقض تقلیدی
۱۰۵.....	هفتاد و دو آلبوم «پرل جم»
۱۰۷.....	مطالعه موردی: کوراد
۱۰۸.....	همان‌جا بنشینید و کاری انجام ندهید
۱۱۱.....	مطالعه موردی: خدمات پستی ایالات متحده
۱۱۳.....	در جست‌وجوی اوتاکو
۱۱۶.....	مطالعه موردی: چگونه شرکت «دوچ‌بوی» تجارت رنگ را کاملاً تغییر داد
۱۱۷.....	مطالعه موردی: کریسپی کرم
۱۲۲.....	قدرت شعار
۱۲۳.....	مطالعه موردی: بستنی با نشان تجاری «هاگن‌داز» در «برونکس‌ویل»
۱۲۵.....	آنچه را بفروشید که مردم می‌خرند
۱۲۸.....	مشکل توافق و سازش

مطالعه موردی: شرکت‌های سازنده‌ی دستگاه تلفن همراه؛ موتورولا و نوکیا ..	۱۳۰
چرخه‌ی سحرآمیز گاو بنفش	۱۳۰
امروزه بازاریاب بودن چه معنایی دارد	۱۳۴
بازاریابان دیگر نیستند؛ اکنون ما طراح هستیم	۱۳۶
مطالعه موردی: مک‌دونالد فرانسوی	۱۴۵
کارخانه چه می‌شود؟	۱۴۵
مشکل ارزان‌فروشی	۱۴۸
مطالعه موردی: شرکت «هال‌مارک دات‌کام» باید چه کند؟	۱۵۰
وقتی گاو بنفش به‌دنبال شغل می‌گردد	۱۵۳
مطالعه موردی: ترسی روزنامه‌نگار	۱۵۶
مطالعه موردی: «رابین واترز» به این هدف رسید	۱۵۶
آیا موضوع به شور و علاقه‌ی شدید بستگی دارد؟	۱۶۳
حقایق صحیح و اثبات شده	۱۶۶
تراوش فکری	۱۷۱
نمک دیگر کسل‌کننده نیست	۱۹۴
هشت روش برای اینکه گاو بنفش را به کار بگیرید	۱۹۴
اطلاعات بیشتر	۱۹۹

مقدمه ناشر:

در دنیایی که از اجناس، خدمات مشابه و اشخاصی که در پی کسب درآمد بیشتر هستند اشباع شده، باید به دنبال کشف تازه‌ای بود تا با نوآوری چشمان بازار را خیره کرد و جلب توجه نمود.

راه رسیدن به تجارتي بی‌رقیب و پرسود، متفاوت بودن است همچون یک گاو بنفش. ست گادین با نگاهی کارشناسانه به بررسی علل ضعف و پیشرفت شرکت‌های تجاری بزرگ جهان پرداخته و برای صاحبان صنعت و مشاغل افق جدیدی را آشکار می‌سازد.

- اگر در کارخانه خود با چالش‌های شدید مالی درگیر هستید،
- اگر در بازار صنعت خود از حضور اجناس مشابه کلافه شده‌اید،
- اگر در خلق یک محصول جدید بی‌انگیزه، بی‌ایده و یا سردگم هستید،
- اگر در موفقیت حرفه‌ای خود شکوف و مطمئن هستید و احساس امنیت می‌کنید،
- اگر طراح یا کارمندی درصدد خلق یک نوآوری خیره‌کننده برای جلب رضایت کارفرمای خود هستید،
- یا حتی اگر صاحب یک فروشگاه، مغازه، دکه و یا دستفروشی بانگیزه هستید؛

پس یک جلد از این کتاب را خریداری کنید و پای درس ست گادین بنشینید. به شما اطمینان می‌دهم پس از مطالعه‌ی این کتاب با تفکری اوتاکویی به دنبال عطسه‌کنندگان خواهید رفت که برای تبلیغ گاو بنفشی که شما آفریده‌اید به در مغازه، فروشگاه، شرکت، کارخانه یا نمایندگی‌های فروش شما صف خواهند کشید.