

بازاریابی

برایان تریسی

صبا حقیقی

www.ketab.ir



Tracy, Brian

سرشناسه : تریسی، برایان
عنوان و نام پدیدآور : بازاریابی / برایان تریسی
مشخصات نشر و نام مترجم : تهران، لیوسا. صبا حقیقی
مشخصات ظاهری : ۱۲۰ ص.
وضعیت فهرست نویسی : براساس اطلاعات فیپا.

Marketing

عنوان اصلی :
موضوع : بازاریابی
رده بندی کنگره : ۱۳۹۳ ب۴ت/۴۱۵ HF۵
رده بندی دیویی : ۶۵۸/۸
شماره کتابخانه ملی ایران : ۳۶۰۴۹۱۷

- ☐ نام کتاب: بازاریابی
- ☐ ناشر: لیوسا
- ☐ نویسنده: برایان تریسی
- ☐ مترجم: صبا حقیقی
- ☐ ویراستار: حمیده رستمی
- ☐ چاپ اول: ۱۳۹۴
- ☐ تیراژ: ۱۱۰۰ نسخه
- ☐ چاپ: کهنمویی
- ☐ صحافی: کهنمویی
- ☐ قیمت: ۶۰۰ تومان
- ☐ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۳۴۰-۰۲۹-۰

ISBN: 978-600-340-029-0

آدرس: خیابان انقلاب - بعد از خیابان وصال - جنب سینما سپیده - کوچه اسکو - پلاک ۱۲
تلفن: ۶۶۴۴۵۷۷ - ۶۶۴۶۶۹۵۹ - ۶۶۹۶۳۰۳۵

سامانه پیامکی: ۳۰۰۰۲۴۰۰۴۲

www.nashreliusa.com
liusa@nashreliusa.com
www.dorsabook.com

سایت اینترنت:
پست الکترونیکی:
فروش الکترونیکی:

فهرست مطالب

۷	مقدمه
۱۰	فصل یک: هدف کسب و کار
۱۵	فصل دو: چهار روش برای بازاریابی موفق
۲۰	فصل سه: سه پرسش اساسی در بازاریابی
۲۵	فصل چهار: تحقیقات بازار و هوش بازار
۳۲	فصل پنج: بازاریابی مشتری محور
۳۶	فصل شش: چرا افراد خرید می کنند
۴۳	فصل هفت: تحلیل رقابتی
۵۰	فصل هشت: دستیابی به مزیت رقابتی
۵۵	فصل نه: ترکیب بازاریابی
۶۲	فصل ده: راهبردهای موقعیتیابی
۶۶	فصل یازده: چهار اصل راهبرد بازاریابی
۷۲	فصل دوازده: انتخاب میدان جنگ
۷۷	فصل سیزده: اصول نظامی راهبرد بازاریابی
۸۳	فصل چهارده: فنون انحراف و انصراف بازاریابی
۸۸	فصل پانزده: راهبرد «اول از همه و بیشتر از همه» را به کار ببرید
۹۲	فصل شانزده: از راهبرد «در جایی که نیستند»
۹۷	فصل هفده: بر موقعیت بازار مسلط شوید
۱۰۱	فصل هجده: راهبردهای توسعهی بازاریابی خلاق
۱۰۴	فصل نوزده: از روش های دیگر برای فروش استفاده کنید

۱۱۰	 فصل بیست: مفهوم دسته‌بندی منابع
۱۱۳	 فصل بیست و یک: چهار روش برای تغییر کسب و کارتان
۱۱۹	 خلاصه و نتیجه

www.ketab.ir

مقدمه

میزان موفقیت یا شکست در بازاریابی تعیین‌کننده‌ی میزان موفقیت یا شکست در عرصه‌ی کسب‌وکار است. طبق گفته‌ی شرکت دان و برداستریت، عامل اصلی عدم موفقیت و شکست در چهل و هشت درصد از کسب‌وکارها، کندی یا ناکارآمدی در حوزه‌ی بازاریابی و فروش است. در اقتصاد رقابتی و پویا، بازاریابی کار اصلی هر کسب‌وکار موفق است. بدون توجه به نوع کسب‌وکارتان، شما «بازاریاب» هستید.

در این کتاب کاربردی و مفید، شما بیست و یک ایده‌ی اساسی و بسیاری از روش‌های مهم و مؤثر را که می‌توانید از آنها برای بهبود نتایج بازاریابی راهبردی خود استفاده کنید، خواهید آموخت. بازاریابی راهبردی هنر و دانشی است که می‌توانید از طریق آن تعیین کنید مشتریان فعلی و آینده‌ی شما واقعاً چه می‌خواهند و به چه چیزهایی نیاز دارند — یعنی محصولات و خدماتی که توانایی خرید و استفاده از آن را دارند — سپس از طریق طراحی و توسعه‌ی محصولات و خدمات به مشتریان خود کمک کنید تا با برآورده شدن

نیازهایشان، احساس رضایت داشته باشند.

هدف بازاریابی راهبردی این است که شما را قادر سازد تا محصولات و خدمات خود را بیشتر و با قیمت بالاتر در یک محدوده‌ی گسترده‌ی جغرافیایی به فروش برسانید و به ثبات، قدرت و رهبری بازار دست یابید.

قانون شماره‌ی یک

نقطه‌ی شروع بازاریابی موفق این است که همیشه به یاد داشته باشید «حق با مشتری است.» آنها بدون توجه به دلایل شما، با توجه به استدلال‌های خود خرید می‌کنند. مشتریان خودخواه، مصمم، ظالم، ناسپاس و دمد می‌مزاج هستند. اما با توجه به نیازها، خواسته‌ها، امیال و تفکراتشان همیشه حق با آنها است. مشتریان هرگاه مشاهده کنند که در جایی دیگر خدمات بهتری به آنها ارائه می‌شود، لحظه‌ای در تغییر فروشنده‌ی خود درنگ نمی‌کنند.

توانایی شما در کشف خواسته‌های واقعی مشتریان و برآورده کردن نیازهایشان و مشاهده‌ی رضایت آنها، تأثیری بسزا در موفقیت کسب و کارتان دارد.

بازاریابی مجموعه‌ای از مهارت‌های قابل یادگیری است و باید آموخته شود. این امر از طریق یادگیری ایده‌ها و مفاهیم در ذهن و طرح مجموعه‌ای سؤال کلیدی به‌طور مداوم و منظم امکان‌پذیر است. اگر زمانی را صرف تفکر در مورد پاسخ به سؤالات مطرح در این کتاب کنید، مهارت‌های بازاریابی خود را به‌گونه‌ای چشمگیر تقویت خواهید کرد.

مهم‌ترین هدف این کتاب انجام کارهایی است که پس از مطالعه‌ی آن فرامی‌گیرید. انجام درست و به موقع روش‌ها و راهکارهای مطرح در این کتاب باعث موفقیت و کسب نتایج درخشان در بازاریابی خواهد بود.

سعی کنید هر وقت درباره‌ی کاری که می‌تواند باعث بهبود بازاریابی‌تان شود مطالعه یا تفکر می‌کنید، فوراً اقدامی عملی انجام دهید. درنگ نکنید. احساس فوریت و تعهد در مورد انجام آن عمل را در خود پرورش دهید. اینها ویژگی‌های مهم تمام افراد موفق در زمینه‌ی کسب و کار است.

www.ketab.ir