

به نام هستی بخش

راز جذب پول در ایران (۷)

تبلیغات مؤثر، کاربردی برای همه مشاغل ایرانی

نویسنده: علی اکبری



سرشناسه	: اکبری، علی، ۱۳۵۰ -
عنوان و نام پدیدآور	: راز جذب پول در ایران (۷) تبلیغات مؤثر و کاربردی برای همه مشاغل ایرانی / نویسنده علی اکبری.
مشخصات نشر	: تهران: بهار سبز، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	: ۱۵۲ ص: مصور.
شابک	: ۳ - ۳۱ - ۸۱۲۴ - ۶۰۰ - ۹۷۸
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیا
ادداشت	: عنوان دیگر: راز جذب پول در ایران (۷) تبلیغات مؤثر برای همه کاسبان ایرانی.
زبان دیگر	: راز جذب پول در ایران (۷) تبلیغات مؤثر برای همه کاسبان ایرانی.
موضوع	: موفقیت در کسب و کار -- جنبه‌های روان‌شناسی ؛ -- Success in business Psychological aspects ؛ موفقیت در کسب و کار -- ایران ؛ -- Success in Wealth -- Popular works ؛ ثروت -- business Iran ؛ به زبان ساده ؛ HF ۵۳۸۶ / ۲۷ ۱۳۹۶
رده‌بندی کتاب	: ۶۵۰/۱
شماره کتاب	: ۵۰۱۱۳۳۶



راز جذب پول در ایران (۷)

تبلیغات مؤثر و کاربردی برای همه مشاغل ایرانی

نویسنده: علی اکبری

ویراستار: میترا داسور

طراح جلد: عاطفه اکبری

امور فنی و هنری: شهیر

نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۷

نوبت چاپ: دوم، پاییز ۱۳۹۷

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

لیتوگرافی: صاحب

چاپ و صحافی: کیمیا

قیمت: ۱۷۰۰۰ تومان

شابک: ۳ - ۳۱ - ۸۱۲۴ - ۶۰۰ - ۹۷۸

تهران، خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، کوچه بهشت آیین، پلاک ۱۰

تلفن: ۳ - ۲۲۶۲۲۹۰۱؛ کدپستی: ۱۳۱۴۹۶۳۹۹۳

پست الکترونیک: info@baharesabz.ir

نشانی سایت و فروشگاه اینترنتی: www.baharesabz.com

حق چاپ محفوظ است.

فهرست

بخش اول - تبلیغات چیست؟! آن هم در ایران نه آن طرف دنیا!!!

۷ مبحثی کاربرد تبلیغات در ایران چیست؟

۹ فصل اول: یک جمله معروف

فصل دوم: برای تبلیغات باید بارها هدف خودتان را مشخص کنید یا

۱۱ بهتر بگوییم بشناسیدش

۱۵ فصل سوم: تبلیغات مزخرف در ایران غوغا می‌کند...!!!

۲۴ فصل چهارم: تبلیغات پنج مرحله دارد...

۳۰ فصل پنجم: قدرت تحلیل بازار و نیازهای بازار

۳۴ فصل ششم: گاو بنفش

۳۶ فصل هفتم: موجود بودن در همه جا

۳۸ فصل هشتم: "رن د"

۴۳ فصل نهم: انتخاب نام

۴۶ فصل دهم: شعار ساختن

۴۹ فصل یازدهم: متحدالشکل بودن / رنگ سازمانی / یک‌شکل بودن

۵۶ فصل دوازدهم: بهترین تبلیغات دنیا، تبلیغات دهان به دهان است

۶۲ فصل سیزدهم: تکنیک‌های تبلیغاتی



- فصل چهاردهم: تداعی معنی ۷۱
- فصل پانزدهم: حرکات فراتبلیغاتی ۷۳
- فصل شانزدهم: کرکره‌های جهنمی ۷۵
- فصل هفدهم: موج و استفاده از آن ۷۹
- فصل هجدهم: پیگیری و تماس ۸۲
- فصل نوزدهم: حرکت در خطوط موازی ۸۶
- نشر دوم: مثال‌ها؛ مثال‌هایی از جنس الماس و طلا ۸۹
- مثال اول: آتلیه ملوسک ۹۱
- مثال دوم: کارت‌خوان و سلا جنس ۹۳
- مثال سوم: دستکش آشپزخانه ۹۵
- مثال چهارم: صابون حمام! ۹۷
- مثال پنجم: قصابی که ۹۹
- مثال ششم: جمله سود شما از این خرید ۱۰۱
- مثال هفتم: بیلبرد کلاً ناخوانا ۱۰۳
- مثال هشتم: دوغ مخصوص کباب ۱۰۵
- مثال نهم: دوغ در شیر یا شیر در دوغ ۱۰۷
- مثال دهم: شعار پیسی ۱۰۹
- مثال یازدهم: اسباب‌بازی زرافه ۱۱۱
- مثال دوازدهم: لطفاً با احتیاط دست بزنید!! ۱۱۴
- مثال سیزدهم: طلافروشی! پرو ۱۱۶
- مثال چهاردهم: خشکشویی با وانت ۱۱۷



- مثال پانزدهم: بیلورد تخصصی در مکان غیر تخصصی ۱۱۹
- مثال شانزدهم: آب معدنی با رنگ طلایی یا صورتی ۱۲۱
- مثال هفدهم: خمیر دندان با طعم نوشابه!!! ۱۲۳
- مثال هجدهم: نان باب اسفنجی ۱۲۴
- مثال نهم: بازاریابی چیه!!! ۱۲۶

بخش سوم - مشق شب ۱۲۹

مشق شب جنابعالی ۱۳۱

بخش چهارم - یک سؤال اساسی از شما:

آیا شرایط جذب مشتری را دارم؟ ۱۳۹

فصل اول: جذب مشتری ۱۴۱