

۱۶۶۶۱۸

به نام خدا

پند و آه

نکاتی ارزنده از کارآفرینی، فروش و بازاریابی در قالب
خاطراتی شیرین و آموختنی

مؤلف: امیرحسین میرزاییکی فینی

سرشناسه: میرزابیکی فینی، امیرحسین، ۱۳۵۶ -

عنوان و نام پدیدآور: پندواره: نکاتی ارزنده از کارآفرینی، فروش و بازاریابی در قالب خاطراتی شیرین و پندآموز/ مولف امیرحسین میرزابیکی فینی.

مشخصات نشر: تهران: فوژان، ۱۳۹۷.

مشخصات ظاهری: ۱۱۲ ص: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۹۹۰-۲۰-۸

وضعیت فهرست نویسی: فیفا

عنوان دیگر: نکاتی ارزنده از کارآفرینی، فروش و بازاریابی در قالب خاطراتی شیرین و پندآموز.

موضوع: میرزابیکی فینی، امیرحسین، ۱۳۵۶ - -- خاطرات

موضوع: کارآفرینی -- ایران -- سرگذشته

موضوع: Entrepreneurship -- Iran -- Biography

موضوع: موفقیت در کسب و کار -- ایران

موضوع: Success in business -- Iran

رده بندی کنگره: HB ۳۹۱/۴۰۹۵۵

رده بندی دیویی: ۳۳۸/۰۴۰۹۵۵

شماره کتابشناسی ملی: ۵۳۳۴۱۴۷

پندواره: نکاتی ارزنده از کارآفرینی، فروش و بازاریابی در قالب خاطراتی شیرین و آموزنده

مولف: امیرحسین میرزابیکی فینی

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۷

حروف چینی و صفحه آرای: امیرحسین میرزابیکی فینی

تمامی حقوق این اثر محفوظ و متعلق به مولف است. تکثیر یا تولید مجدد آن به طور کلی و جزئی (چاپ، فتوکپی، فایل صوتی، تست سازی و انتشار الکترونیکی، ...) بدون اجازه مکتوب مولف ممنوع بوده و قابل پیگردستوری می باشد.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۹۹۰-۲۰-۸

قیمت: ۱۴۰۰۰ تومان

مرکز پخش: نشر فوژان

آدرس: خیابان انقلاب، خیابان لبافی نژاد، بین کارگر جنوبی و اردیبهشت، نبش کوچه درخشان پلاک ۲ طبقه اول

تلفن: ۰۹۱۲۶۸۶۰۹۲۳ - ۶۶۴۰۸۵۰۱ - ۶۶۴۹۰۳۰۹

WWW.FOZHANPUB.IR

email: fozhanpub@yahoo.com

درباره مؤلف	۵
پیشگفتار	ز
مقدمه	۹
فصل ۱: ایده آفرینی	۱۱
فصل ۲: کارآفرینی	۲۱
فصل ۳: شراکت و نیم سازی	۳۳
فصل ۴: حرفه‌های نوین و نوآوری	۴۷
فصل ۵: ارتباطات	۶۵
فصل ۶: حرفه‌ای شدن از راه تمرین نه تقلب	۷۳
فصل ۷: تجربه فروش	۸۷
فصل ۸: ارتباطات با مشتری	۱۰۱
سخن آخر	۱۱۱

پیشگفتار

سالهای بسیار است که کتاب تألیف و ترجمه می‌کنم. تعداد بسیاری از آثار چاپ شده‌اند و به همین اندازه هم به لابل مختلف نشر و توزیع نگشته‌اند. در طی این بیست و پنج سال که به کار کتاب مشغول بودم همیشه سعی می‌کردم مطالبی تازه و بدیع را برای تألیف یا ترجمه انتخاب کنم تا آن و بود برای برخی علاقمندان شیوه انتقال مفاهیم آثار قبلی از نظر حجم و زبان نگارش، سگین بوده است.

از طرفی در بسیاری از سمینارها و دوره‌ها تجربه آن داشتم که وقتی مضامین در قالب خاطره و مباحث خنده‌آور طرح می‌گشتند بیشتر در ردای استقبال قرار می‌گرفتند و به دل می‌نشستند. در هنگام تدریس و یا مشاوره نیز هر بار از مثال‌ها و خاطرات شیرین مرتبط استفاده می‌کردم درک مطالب بسیار آسان می‌گشت و همین به دلیل شد به ایده نگارش کتابی که با ابزار خنده و مفاهیم و پندهای شیرین قصد دارم مفاهیمی جدی را روایت کند.

در این اثر، شصت پند در زمینه کارآفرینی، فروش و بازاریابی ارائه می‌گردد. خاطرات این کتاب واقعی هستند اما با چاشنی طنز و کمدی تحریر گشته‌اند تا از

ظرفیت آنها برای تشریح مفاهیم مرتبط با ایده پردازی، کارآفرینی، فروش و بازاریابی استفاده کنیم. خاطره‌ها تنها چارچوب و بستر اصلی را برای طرح مطالب فراهم می‌کنند و قرار است از آنجا که عمده‌تاً مطالبی جالب و مفرح هستند با خواندنشان پندهای همراه آنها را بهتر به خاطر بسپارید.

این اثر در لایه لایه موقعیت‌های خنده‌آور خود سعی می‌کند نحوه رویارویی با مشکلات، چگونگی جرعه زدن افکار و ایده‌ها، سخت‌کوشی و استقامت، رفتار اجتماعی و پیدا کردن مسیر زندگی یک نوجوان و جوان جویای موفقیت را ترسیم کند. این کتاب برای کسانی که فارغ از پیچیدگی‌های کتاب‌های مدیریتی، بازاریابی و فروش و کارآفرینی می‌خوانند، مضامین از نکات مهم را بیاموزند تا در کارشان کمتر دچار اشتباه شوند مفید است. درباره هر کدام از مفاهیم یا شصت پند این کتاب می‌توان با مطالعه کتابهای اختصاصی به پژوهش عمیق پرداخت.

فعلاً برای آزمون ایده این نوع از نگارش، یک کتاب به چاپ رسیده و در اختیار شما عزیزان قرار گرفته است. در صورت استقبال از آن، در آینده بعدی پندواره نیز منتشر خواهند شد. شما می‌توانید با نظرات و پیشنهادهای خود را از راه یاری‌رسان باشید. شیوه‌های ارتباطی در انتهای بخش درباره مؤلف توضیح داده شده است.

مقدمه

قبلا عنوان شد که این کتاب در بیان موضوعات دارای توالی مشخصی است.

فرایندهای کلی که به آنها پرداخته خواهد شد در زیر نمایش داده شده است:

- ایده آفرینی: خلق ایده‌ها، نوآوری که بتوان بر روی آنها سرمایه‌گذاری کرد
- کارآفرینی: ایجاد یک کسب و کار و منابع ریسک‌های آن با برنامه ریزی صحیح
- شراکت و تیم سازی: ایجاد تیم و شراکت با افراد معتمدی که بتوانند ما را در راه یاری دهند

- استفاده از حرفه‌ای‌گری و فن‌آوری برای پیسبرد کسب و کار
- فروش محصول و یا خدمات
- ارتباطات با مشتری

هر بخش دارای یک مقدمه است که سعی می‌کند ذهن خواننده را برای مطالب

بعدی آماده کند. سپس خاطره‌ها عنوان می‌شوند که تعمداً به زبان عامیانه و به زبان

خنده نوشته شده تا شما بهتر به حال و هوای ذهنی یک نوجوان نزدیک شوید و با

دیدگاه‌ها و طرز فکر مؤلف در همان سنی که در خاطره مربوطه داشته آشنا شوید. بنابراین آنچه در بخش خاطره گفته می‌شود لزوماً پند این کتاب نیست و چه بسا بسیاری از تفکرات و تخیلاتی که از زبان خودم طرح کرده‌ام اشتباه محض بوده باشند.

در واقع این کتاب سعی می‌کند به جای تعریف یک سرگذشت رویایی بدون اشتباه از یک انسان، به شما نمونه‌هایی از تجربیات تلخ و شیرینی که رخ داده‌اند و عکس‌العمل در برابر هر یک از آنها و نحوه تعقیب مسیر تکامل را شرح دهد. این کار به شما کمک می‌کند به هر پنداری ببینید و از این تصور که اشتباهات و بن‌بست‌ها مخصوص به شما هستند و دیگران چنین گذشته‌ای نداشته‌اند دست بردارید. مطالب موجود در خاطره‌ها زمینه‌ساز بخش بعدی است. نام "پند" که درس‌ها و برداشتهایی از ماجرای توصیف شده را در بر می‌گیرد، قطعاً طرح یک خاطره به ازای هر پند ممکن نیست لذا قرار نیست خاطره‌ها تناظر یک به یک موضوعی، مقدمه و پندهای انتهای هر بخش داشته باشند؛ تنها از ذکر آنها برای ایجاد چارچوب سنی استفاده می‌شود. من احساس می‌کنم بخش خاطره اگرچه حال و هوای کم‌دی دارد، اما نشر سبب محکمی را ایفا خواهند کرد و مطالبی که قبل و بعد از آنها گفته خواهد شد در ذهن خواننده خواهند چسبید و فراموش نمی‌شوند.