



انتشارات آریانا قلم

طرح بازیابی
کسب و کارهای کوچک

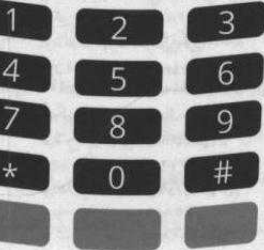
((آئن دیب))

مترجم: فؤاد معصومی



مبلغ را تأیید فرمایید:

۴۰۰۰ (ریال)





تاریخ دریافت: ۹۸/۶/۶

واسطاری: ۳ جلد

اعلام وصول: ۱ جلد

نویسنده: آلن دیب

مترجم: فؤاد معصومی

نسخه پرداز: مریم عطری

مدیر هنری و طراح جلد: مجید زارع

شابک: ۵-۵۷-۷۶۷۷-۶۰۰-۹۷۸

چاپ اول: تابستان ۱۳۹۸

شمارگان: ۱۵۰۰ جلد

ناشر: آریانا قلم

آرامنه خیابان: هروردی جنوبی، ملایری پور غربی، پلاک ۳۷، واحد ۱

تلفن: ۸۸۳۴۲۹۱۰

فروشگاه اینترنتی: www.AryanaGhalam.com

رسم الخط این کتاب اساساً دستور خط فارسی فرهنگستان زبان و ادب فارسی است.

همه حقوق برای ناشر محفوظ است.

هرگونه تقلید و استفاده از این اثر به هر شکل بدون اجازه کتبی ممنوع است.

سرشناسه: ب، آلن، Dib, Alla

عنوان و نام پدیدآور: طرح بازاریابی کوچک

آلن دیب؛ ترجمه: فؤاد معصومی

مشخصات نشر: تهران: آریانا، ۱۳۹۸

مشخصات ظاهری: ۳۱۲ ص، ۱۸۵×۱۳۵

شابک: ۵-۵۷-۷۶۷۷-۶۰۰-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیا

پادداشت: عنوان اصلی: 1-page marketing plan

new customers, make more money, and stand out from the crowd, [2017]

عنوان دیگر: برنامه بازاریابی یک صفحه ای

موضوع: بازاریابی / Marketing

شناسه افزوده: معصومی، فؤاد، ۱۳۷۲ - مترجم

رده بندی کنگره: ۴۱۳۹۸ ب۴۹/د۵۴۱۵ HF

رده بندی دهیوی: ۶۵۸/۸

شماره کتاب شناسی ملی: ۵۵۹۸۸۹۸



* پیشگفتار مترجم *

هرگز قبل از آنکه روی کاغذ در مبارزه پیروز شوید، به جنگ نروید.
فیلیپ کاتلر

از آنجاکه در حال خواندن این متن هستید، احتمالاً شما هم نیاز به داشتن طرح بازاریابی در کسب و کار خود را احساس کرده‌اید. شاید هم به این فکر می‌کنید که اصلاً نیازی به آن دارید یا خیر؟ شاید بگوییم اگر با مشتری سروکار دارید و برای بهبود و گسترش این ارتباط معتقد به استفاده از فعالیت‌های بازاریابی هستید، بله، نیاز دارید.

دلیل این اهمیت چیست؟ این سؤال همواره از ذهن آشنایی من با دنیای بازاریابی همراه بود. جوابش را وقتی پیدا کردم که وظیفه برنامه‌ریزی برای فعالیت‌های بازاریابی شرکتی را که در آن کار می‌کردم داشتم. اگر با روش‌های تدوین طرح بازاریابی آشنا باشید، می‌دانید که فرایندهایی به شما فرصت‌های زیادی، زمان و پرهزینه‌اند. در نهایت، خروجی آنها کتابچه‌ای با صفحاتی زیاد است که تا پایان سال در بخش بازاریابی شرکت خاک می‌خورد. این قدر هزینه، آن هم بی‌نتیجه؟ اینجاست که اهمیت اختصار طرح

بازاریابی مشخص می‌شود. سال بعد روش‌های قدیمی را کنار گذاشتم. سرم به سنگ خورده بود و به دنبال منبعی گشتم که بتواند من را از آن همه زحمت بیهوده خلاص کند. به کتابی که پیش روی شماست رسیدم. این کتاب پرتعدادی که مدت‌هاست در بین کتب بازاریابی در سایت آمازون رتبه نخست فروش را به خود اختصاص داده است، حتی بدون نیاز به مطالعه منابع دیگر، شما را قادر به تدوین طرح بازاریابی خواهد کرد.

اما این کتاب چگونه به شما کمک می‌کند؟ قرار است در کنار هم طرح بازاریابی شما را به ۹ قسمت تقسیم و با گذر از هر فصل کتاب، به کمک خردتان یک از آن بخش‌ها را کامل کنیم. درواقع وقتی به پایان کتاب برسید طرح بازاریابی، یک صفحه‌ای شما هم کامل شده و آماده اجراست، به همین سادگی. کمی است این صفحه را در طول سال مقابل خودتان قرار دهید و به آن عمل کنید.

همان‌طور که این کتاب برای آن بسیار کارآمد و مشکل‌گشا بود، مطمئنم با استفاده از مطالب آن شما هم کتاب و کار بسیار موفق‌تری خواهید داشت. لازم به ذکر است در برخی قسمت‌ها که نیاز به توضیح بیشتر بوده پانویس‌هایی را مترجم اضافه کرده است.

در پایان از پدر، مادر و خواهر عزیزم صمیمانه سلام بگذارم که همواره در تمامی مراحل زندگی، تحصیل و کارم حامی من بوده‌اند. ان شاء الله مدیرعامل گروه پژوهشی صنعتی آریانا، جناب مهندس مجتبی اسدی، مدیرعامل محترم انتشارات آریانا قلم، سرکار خانم سمیه محمدی، قدر دان می‌کنم که این اثر بدون حمایت آنها به ثمر نمی‌نشست. از تیم حرفه‌ای انتشارات آریانا قلم - جناب آقای محمدعلی معین‌فرو، سرکار خانم لیلا نبی‌فرو سرکار

خانم مریم عطری - سپاسگزارم که در مراحل ترجمه و ویراستاری با نظرهای اصلاحی و پیشنهادهای خود موجب ارتقای چشمگیر کیفیت کتاب شدند. با وجود اینکه در تهیه کتاب حاضر نهایت دقت لحاظ شده و بارها بازبینی شده است، اما قطعاً نظرها و پیشنهادهای شما عزیزان می‌تواند منجر به ارتقا، کیفی، هرچه بیشتر آن در چاپ‌های آتی شود.¹

1. Foad.masoomi@ut.ac.ir