

برندهای افسانه‌ای

چگونه می‌توانیم برندهایی در سطح جهانی بسازیم؟

علی محمدی دیپسنت

مشاور و مدرس برندسازی

تمامی حقوق برای نویسنده محفوظ است.

سرشناسنامه: محمدی دوست، علی، ۱۳۵۸
عنوان و نام پدیدآور: پرندهای افسانه‌ای - چگونه می‌توانیم پرندهایی در سطح جهانی بسازیم؟/ علی محمدی دوست.

مشخصات نشر: سیرجان، نشر وافی، ۱۳۹۹

مشخصات ظاهری: قطع رقعی، ۱۲۹ صفحه

وضعیت فهرست نویسی: فیا

عنوان دیگر: چگونه می‌توانیم پرندهایی در سطح جهانی بسازیم؟

موضوع: پرندسازی (بازاریابی)

رده بندی کنگره: HF ۵۴۱۵/۱۳۵۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸۳۷

شماره ثبت کتابخانه ملی: ۶۱۶۰۱۵۷

آدرس انتشارات: سیرجان کوچه پاساژ کندو انتشارات وافی

شماره تماس: ۰۳۴ - ۴۲۲۰۴۵۳۶



نویسنده: علی محمدی دوست

ناشر: انتشارات وافی

عنوان کتاب: پرندهای افسانه‌ای

صفحه آرای و ویراستاری: علی محمدی دوست

طراحی جلد: علی محمدی دوست

نوبت چاپ: اولین بار ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۵۲۸-۶۹-۲ ISBN: 978-600-8528-69-2

قیمت: ۵۷,۰۰۰ تومان

آدرس وب سایت: www.manibusiness.net

فهرست مطالب

۷	مقدمه
۱۳	فصل اول : چرا باید برندسازی کنیم؟
۳۳	فصل دوم : سایر برندها
۴۷	فصل سوم : رسائات و نقش آنها در برندسازی
۶۱	فصل چهارم : انواع برندسازی
۶۹	فصل پنجم : تفاوت بازار اصلی برندسازی
۷۹	فصل ششم : دلایل وجود برند سازی
۸۹	فصل هفتم : چگونه برندی قدرتمند بسازیم؟
۱۰۵	فصل هشتم : مراحل ساخت برند قدرتمند
۱۲۳	فصل نهم : الزامات های برند
۱۲۸	فهرست منابع

دوران تبلیغات و فروش در حال تموم شدن! دیگه مردم دوست ندارند تا شما محصولات خودتون رو با ترفندهای مختلف به اونها بفروشید. مردم دوست دارند تا خودشون حق انتخاب داشته باشند تا بتونند هر چیزی رو که دوست دارند بخرند. مردم محصولات رو به این علت میخرند که دوست دارند تا شبیه افراد دیگه ای که از اون محصولات استفاده کردند شوند یا با بقیه افراد که اون محصول رو ندارند متفاوت باشند.

اجازه بدم خودم رو معرفی کنم

من علی محمدی دوست هستم، تخصص من این که به علاقه‌مندان حوزه کسب و کار، به وسیله آموزش دادن، کمک کنم تا بتونند با برندسازی، محصولات و خدمات خودشون رو به راحتی بفروشند طوری که مشتریها خودشون به دنبال خرید محصولات اونها باشند نه اینکه با ترفندهای فروش سر و دست بزنند به مشتریها بکنند.

دلیل شکست خیلی از صاحبان کسب و کارها در ایران این که به فکر کار اصولی و طولانی مدت نیستند و فقط می‌خواهند با ترفندهای فروش هر جوری که شده کالا و خدمات خودشون رو به مشتریها بفروشند و اصلاً به فکر آینده نیستند. من با آموزش دادن اصول و شیوه‌های حرفه‌ای برندسازی کاری می‌کنم که این افراد دیگه دغدغه و نگرانی پیدا کردن مشتری و فروش به اونها رو نداشته باشند و خیالشون از این بابت راحت و آسوده باشه!

من خودم از ۱۳ سالگی به کامپیوتر علاقه پیدا کردم و وارد دنیای کامپیوتر شدم و در شرکت‌های بزرگی کار طراحی نرم‌افزار و برنامه‌نویسی رو انجام می‌دادم تا اینکه تصمیم گرفتم شرکت و مغازه و بیزینس خودم رو داشته باشم؛ اما از همون اوایل کار با اینکه فروش

خوب بود اما همیشه با پیدا کردن مشتریان جدید مشکل داشتم و نمیتونستم به راحتی به مشتری‌ها بفروشم و از شون پول بگیرم تا اینکه با بازاریابی و فروش آشنا شدم اون موقع فکر می‌کردم که دیگه راه حل همه مشکلات رو پیدا کردم و دیگه اوضاع کارم خوب میشه اما بعد از یک مدتی اوضاع نه تنها بهتر نشد که بدتر هم شد! از اون موقع بود که دیگه از کار کامپیوتر و تکنولوژی بیرون اومدم و فهمیدم که متخصص بودن و فروشنده خوبی بودن خیلی هم به درد من نمیخوره، بعد از مدتی استعدادهای خودم رو شناختم و فهمیدم که چه کاری برای من مناسبه و من به چه کاری علاقه دارم و چه توانایی‌ها و استعدادهایی دارم! متوجه شدم یک از تواناییهای من تشخیص و شناسایی مشکلات و بعد جستجوی راه حل اون‌ها هست یعنی وقتی که مشکلی رو ببینیم من تمام با سرعت تشخیص بدم که مشکل از کجاست و چه راه حلی برای اون مفید و لازمه! فهمیدم که میتونم به خوبی مطالب رو یاد بگیریم و مهم‌تر اینکه خیلی ساده و راحت به دیگران هم آموخته‌های خودم رو یاد بدم.

موضوع این کتاب در مورد آشنایی با برند و برندسازی هست و به شما دوست عزیز می‌گم که مشغول خوندن این کتاب هستی تبریک می‌گم به خاطر انتخابی که کردی و مطمئن باش بعد از خوندن این کتاب دیدگاهت نسبت به برند در مقایسه با قبل تغییر خواهد کرد.

اگر این کتاب رو تهیه کردی و مشغول مطالعه اون هستی حتماً یا به مباحث مارکتینگ و بازاریابی و برندسازی علاقه‌مند هستی و یا اینکه خودت یک کسب و کار و بیزینسی روداری و میخواهی یادگیری که چه جوری می‌تونی کاری بکنی تا به جای اینکه دائماً به فکر پیدا کردن

مشتریان جدید باشی و نگران فروختن محصولات خودت به اونها باشی، بتونی کاری بکنی که مشتری‌ها خودشون به راحتی از تو خرید بکنند و حتی پول بیشتری هم بابت خرید محصولات به تو بپردازند. چون تو فقط به اونها محصول نمی‌فروشی بلکه شخصیت و هویت و احساسی رو به اونها می‌دی که این مشتری‌ها مشتاقانه حاضرند تا فقط از تو خرید بکنند.

من این کتاب رو به زبانی کاملاً ساده و روان و خودمانی نوشتم تا تو دوست عزیز منونی از خوندن اون لذت ببری و مطالب گفته شده رو به راحتی درک کنی و متوجه مفهوم مطالب بشوی.

من توصیه می‌کنم که ختماً کتاب رو تا آخر بخونی البته لازم نیست تا از اول همه فصل‌ها رو به ترتیب مطالعه کنی اما سعی کن کتاب رو تموم کنی. البته برای دوستایی که تا انتهای کتاب همراه من باشند یک هدیه ویژه دارم که میتونی دست‌یابی به کتاب اون رو از من دریافت کنی. با خوندن مطالب این کتاب با اصول برند و برندسازی آشنا خواهی شد و خواهی فهمید که اگه کسب‌وکار و محصولات خودت رو تبدیل به یک برند نکنی به زودی در فروش محصولات خودت با مشکلات زیادی روبرو خواهی شد و دیگه نمیتونی به راحتی مشتری‌های جدید پیدا کنی تا به اونها بفروشی و هرروز این گرفتاری‌ها و مشکلات هم زیادتر میشه تا جایی که می‌بینی دیگه برای تبلیغات هزینه‌های زیادی رو پرداخت کردی ولی هزینه همین تبلیغات رو هم درنیآوری!

باوجوداینکه کتاب‌های زیادی در حوزه برند و برندسازی نوشته شده اما هر کدوم از اونها به یک قسمت و موضوع خاصی در این زمینه پرداختند و در موردش صحبت کردند درحالی‌که در این کتاب یک دید

کلی نسبت به برند و برندسازی پیدا می‌کنی حتی اگر هیچ اطلاعی از برند و برندسازی نداشته باشی. با طرز تفکرهای اشتباه و غلطی که در مورد برند و برندسازی هست آشنا میشی و یاد خواهی گرفت که از این اشتباهات دوری کنی و متوجه میشوی که اصولاً برند چی هست و چه چیزی نیست؟ و چرا خیلی از افراد خیال می‌کنند که صاحب برند هستند درحالی‌که از برند و برندسازی هیچ چیزی نمیدوند! صبر بازاریابی و تبلیغات و فروش در حال تموم شدن و افرادی که به جای مرکز روی فروش محصولات خودشون، به فکر برندسازی هستند قرار هستند از باتلاق فروش و جنگ تمام‌نشدنی رقابت برای جذب مشتری جدا و فاصله بگیرند به اونها، بیرون بیایند و کاری بکنند که مشتری‌ها به راحتی از اونها سر برد بکنند و با رضایت پول بیشتری هم به اونها پرداخت بکنند.

این کتاب از ۹ فصل تشکیل شده که در هر فصل مطالبی رو در مورد برند و برندسازی و پیش‌نیازهای ساختن و خلق برند یاد خواهی گرفت. اینکه برندهای مطرح و قدرتمند دنیا چه طور ساخته شدن و چه کارهای درستی رو انجام دادند که اگر تو هم بخوای به دست رو داشته باشی می‌تونی از این قوانین و راه حل‌ها استفاده کنی تا برندت رو بسازی. اگر سوالی در زمینه برند و برندسازی داشتی می‌تونی به وبسایت من به آدرس زیر مراجعه کنی و در اونجا سوالات خودت رو بپرسی. مطمئن باش در سریع‌ترین زمان ممکن به سوالاتت جواب می‌دم.

www.manibusiness.net/askme