

مدیریت بازاریابی

گردآوری و تحقیق:

مهران تربتی سنجابی



۱۴۰۰

سرشناسه : تربتی سنجایی، مهران، ۱۳۶۱-
 مترجم : مدیریت بازاریابی / گردآوری و تحقیق مهران
 تربتی سنجایی.
 مشخصات نشر : تهران: جاویدان - بدرقه جاویدان، ۱۴۰۰
 مشخصات ظاهری : ۱۱۰ ص: جدول، نمودار
 شابک : 978-964-5732-90-3
 وضعیت فهرست نویسی : فیپا
 موضوع : بازاریابی - مدیریت
 موضوع : Marketing - Management
 موضوع : بازاریابی
 موضوع : Marketing
 رده بندی کنگره : HF۵۴۱۵/۱۳
 رده بندی دیویی : ۶۵۸/۸
 شماره کتابشناسی ملی : ۸۵۴۶۷۸۸

دفتر مرکزی:

فیابان انقلاب، فیابان فروردین، کوچه نوروژ، پلاک ۲۶

تلفکس: ۶۶۴۱۴۳۶۲ - ۶۶۴۰۴۶۴۹

فروشگاه:

فیابان ولیعصر، نبش فیابان دکتر فاطمی، انتشارات بدرقه جاویدان

تلفن: ۸۸۹۷۵۵۸۱



انتشارات بدرقه جاویدان

با همکاری

انتشارات جاویدان

مدیریت بازاریابی

گردآوری و تحقیق

مهران تربتی سنجابی

مدیر تولید :

مسعود عطوفت شمسی

نوبت چاپ :

اول ۱۴۰۰

شمارگان :

۱۰۰ نسخه

لینوگرافی :

ترنج رایانه

چاپ و صحافی :

امیرکبیر

قیمت :

۵۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۵۷۳۲-۹۰-۳

ISBN: 978-964-5732-90-3

« کلیه حقوق محفوظ است »

فهرست منابع

۷.....	مقدمه
۱۱.....	ترفند ۱- هدف بازاریابی
۱۶.....	ترفند ۲- چهار روش برای بازاریابی موفق
۲۱.....	ترفند ۳- سه سؤال اصلی در بازاریابی
۲۶.....	ترفند ۴- مطالعات و شناخت بازار
۳۲.....	ترفند ۵- بازاریابی مشتری‌مدار
۳۶.....	ترفند ۶- علت خرید افراد چیست
۴۳.....	ترفند ۷- ارزیابی رقابتی
۵۰.....	ترفند ۸- دستیابی به مزیت رقابتی
۵۵.....	ترفند ۹- آمیخته بازاریابی
۶۲.....	ترفند ۱۰- راهبردهای جایگامیابی
۶۵.....	ترفند ۱۱- چهار رکن اساسی در راهبرد بازاریابی
۷۰.....	ترفند ۱۲- انتخاب میدان نبرد
۷۴.....	ترفند ۱۳- اصول نظامی راهبردهای بازاریابی
۸۰.....	ترفند ۱۴- فنون مؤثر بازاریابی برای حذف رقبا
۸۵.....	ترفند ۱۵- از این راهبرد استفاده کنید: «اول از همه؛ بیشتر از همه»
۸۸.....	ترفند ۱۶- در جایی که حضور ندارند به آن‌ها ضربه وارد کنید
۹۳.....	ترفند ۱۷- رهبری بازار را از آن خود کنید
۹۵.....	ترفند ۱۸- شیوه‌های بازاریابی خلاق
۹۹.....	ترفند ۱۹- از شیوه‌های دیگر فروش استفاده کنید
۱۰۳.....	ترفند ۲۰- مفهوم گروه‌بندی منابع
۱۰۶.....	ترفند ۲۱- چهار روش مؤثر برای ایجاد تغییر در کسب و کار خود
۱۱۰.....	خلاصه و نتیجه‌گیری

مقدمه

موفقیت یا شکست هر کسب و کار در گرو موفقیت و شکست در فعالیت‌های بازاریابی مرتبط با آن است. با توجه به یافته‌های برد استریت و دان برد^۱ علت اصلی شکست نیمی از کسب و کارها، اثربخش نبودن فعالیت‌های بازاریابی و فروش است. بازاریابی در یک اقتصاد رقابتی و پویا به عنوان رکن اصلی موفقیت در هر کسب و کاری به شمار می‌آید. لذا کار اصلی شما در هر صنفی که در آن مشغول به فعالیت هستید، مدیریت بازاریابی است.

ما سعی کردیم در این کتاب کاربردی و قدرتمند، شما را با بیست و یک مهارت کلیدی و اساسی برای تقویت و بهبود نتایج بازاریابی آشنا کنیم.

مدیریت بازاریابی هنر و دانشی است برای درک و فهمیدن خواسته‌ها و نیازهای اصلی مشتریان فعلی و آینده. با مطالعه این کتاب

خواهید آموخت که چگونه محصولات و یا خدمات خود را تولید و ارائه نموده تا رضایت مشتریان را در کنار برآورده کردن نیازهایشان فراهم آورید.

هدف اصلی مدیریت بازاریابی این است که با فروش بیشتر محصولات خود با قیمتی بالاتر، بتوانید محدوده وسیع تری از بازار را تحت تصرف خود درآورده و به رهبری بازار دست پیدا کنید.

ابتدای ورود برای شروع مدیریت یک بازاریابی موفق این است که همیشه این جمله را به یاد داشته باشید: «**حق با مشتری است**». مشتریان با توجه به استدلال‌های خود خرید می‌کنند، نه با توجه به استدلال‌های شما. لذا مشتریان متوقع، ایده آل گرا، ناسپاس و خودخواه هستند اما همچنان حق با آن‌هاست. آن‌ها با توجه به نیازها، خواسته‌ها، تفکرات و آرزوهایشان خرید می‌کنند. مشتریان اگر احساس کنند در فروشگاه دیگری، محصولات یا خدمات بهتری به آن‌ها ارائه می‌شود، شما را رها کرده و از فروشنده جدید خرید می‌کنند.

پیروزی و موفقیت در کسب و کار شما در گرو توانایی در یافتن نیازها و خواسته‌های واقعی مشتریان و ایجاد رضایت در آن‌ها می‌باشد.

بازاریابی شامل مهارت‌ها و فنونی است که باید آموخته شود. این فنون به واسطه مورد توجه قرار دادن ایده‌ها، نظرات و طرح منظم سؤالات کلیدی در این باره محقق می‌شود. با صرف زمان برای پاسخ به سؤالات این کتاب، مهارت‌های بازاریابی خود را به صورت خارق العاده‌ای افزایش دهید.

برای دستیابی به موفقیت بعد از مطالعه این کتاب ارزشمند مهم‌ترین کاری که باید انجام دهید، انجام صحیح و به موقع راهکارهایی است که به شما یاد خواهیم داد.

هر زمان نکته‌ای در مورد فعالیتی که منجر به بهبود و تقویت بازاریابی شما می‌شود، به ذهنتان رسید بلافاصله با ایجاد حس ضرورت و تعهد، به آن جامه عمل بپوشانید.

مهران تربتی

پاییز ۱۴۰۰

www.ketab.ir