

هفت خطر مالکیت مشاغل کوچک

مؤلف:

جی برمن

مترجمین:

راحمه یونسی و محبوبه دولت خواه بجا ربنه

سرشناسه	:	برمن، جی Berman, Jay
عنوان و نام پدیدآور	:	هفت خطر مالکیت مشاغل کوچک/مولف جی برمن؛ مترجمین راحمه یونسی، محبوبه دولت‌خواه‌بجارینه.
مشخصات نشر	:	تهران: نمای علم، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	:	۲۲۰ ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۷۷۴۷-۰۱-۰
وضعیت فهرست‌نویسی	:	فیپا
یادداشت	:	عنوان اصلی: The Seven Risks of Small Business Ownership: How To Evaluate Your Riskiest Investment Like An Investor Using The Net Present Value, ۲۰۲۱.
موضوع	:	کسب و کار خرد
موضوع	:	Small business
موضوع	:	یونسی، راحمه، ۱۳۷۲- مترجم
موضوع	:	دولت‌خواه‌بجارینه، محبوبه، ۱۳۵۶- مترجم
موضوع	:	HD۲۳۴۱۰
موضوع	:	۹۷۸-۶۲۲-۷۷۴۷-۰۱-۰
شناسه افزوده	:	۹۷۸-۶۲۲-۷۷۴۷-۰۱-۰

عنوان کتاب:	هفت خطر مالکیت مشاغل کوچک
نویسنده:	جی برمن
ناشر:	انتشارات نمای علم
مترجمین:	راحمه یونسی و خانم دولت‌خواه‌بجارینه
صفحه‌آرایی:	خانم خرامان
طراحی جلد:	کیان برومند
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۷۷۴۷-۰۱-۰
نوبت چاپ:	اول ۱۴۰۰
شمارگان:	۵۰ نسخه
قیمت:	۵۰۰۰۰۰ ریال
تلفن مرکز پخش:	۰۲۱-۸۸۲۲۵۱۳۴

حق چاپ جهت ناشر محفوظ است.



فهرست مطالب

۱.....	مقدمه
۲.....	مقاصد و اهداف مالی
۷.....	فصل اول: ریسک بازار
۸.....	دسته‌بندی محصولات
۸.....	مشتریان وفادار
۹.....	استراتژی‌های بازاریابی برای رشد درآمد
۱۰.....	گروه مشاوران بوستون سهام ماتریس
۱۱.....	بازار مشتریان
۱۱.....	تکنیک‌های تقسیم بازار
۱۲.....	عواملی که بر انتخاب بازار هدف تأثیر می‌گذارند
۱۵.....	فرآیند تحقیقات بازاریابی
۱۸.....	بسته‌بندی
۱۸.....	فرآیند ارائه جدید را توسعه دادن
۱۹.....	چرخه عمر محصول
۲۰.....	عوامل مؤثر بر تصمیمات قیمت‌گذاری
۲۰.....	استراتژی‌های قیمت‌گذاری
۲۲.....	روش‌های بودجه تبلیغات و گسترش
۲۲.....	تبلیغات فروش مصرف‌کننده
۲۲.....	مزایای برنامه وفاداری
۲۳.....	بازاریابی تجاری
۲۳.....	تکنیک‌های تقسیم بازار برای بازارهای تجارت به تجارت (معامله بین مشاغل) (B ² B)
۲۳.....	خصوصیات بازار تجارت به تجارت (معامله بین مشاغل) (B ² B)

۲۴.....	انواع خریداران تجاری
۲۴.....	نمایندگی‌های خرید
۲۵.....	فرآیند خرید B۲B
۲۷.....	تبلیغات تجاری به تجارت
۲۸.....	برنامه‌ی بازاریابی
۲۹.....	ملاحظات خطر بازار
۳۱.....	فصل دوم: ریسک فروش
۳۲.....	ده مانع عمده فروش
۳۹.....	حالت‌های صورت
۳۹.....	حرکات چشم
۴۰.....	حرکات بدن (دست‌ها، بازوها، ساق پاها)
۴۱.....	وضعیت بدن
۴۸.....	استراتژی‌های رشد درآمد
۴۸.....	پیش‌بینی و بودجه‌بندی فروش
۴۹.....	برنامه‌ریزی و سازماندهی نیروی فروش
۵۰.....	مدیریت زمان و منطقه
۵۰.....	استخدام، انتخاب، نگهداری
۵۱.....	اهداف آموزش فروش
۵۲.....	طراحی برنامه آموزشی
۵۴.....	آموزش روش‌های تحویل
۵۶.....	در نظر گرفتن ریسک‌های فروش
۵۷.....	فصل سوم: ریسک رقابتی
۵۸.....	طراحی و نوآوری محصول

۵۹.....	استراتژی‌های عمومی شرکت
۶۰.....	تجزیه و تحلیل SWOT
۶۱.....	نقاط ضعف (صلاحیت‌های اصلی توسعه نیافته یا وجود ندارد)
۶۱.....	فرصت‌ها (موقعیت‌هایی که شرکت می‌تواند درآمد خود را افزایش دهد)
۶۲.....	تهدیدها (خطرات مدل تجاری شرکت)
۶۴.....	تجزیه و تحلیل دقیق عرضه و تقاضا برای کاهش موجودی کالا و جلوگیری از کمبود کالا
۶۵.....	استراتژی در نظر گرفتن خطرات
۶۷.....	فصل چهارم: ریسک مدیریت
۶۸.....	خصوصیات اصلی مدیران
۶۸.....	وظایف اصلی مدیریت
۶۸.....	مجموعه مهارت‌های مدیر
۶۹.....	وظایف مدیر
۷۱.....	صفات برتر رهبری
۷۱.....	سبک‌های رهبری
۷۲.....	نظریه X (نظر منفی کارمندان)
۷۲.....	نظریه Y (دید مثبت کارمندان)
۷۳.....	فرآیند تصمیم‌گیری مدیران
۷۳.....	سبک‌های حل مسئله مدیران
۷۴.....	انتظارات کارفرمایان از کارمندان
۷۵.....	روابط کارمندان
۷۶.....	مدیران باید از این رفتارهایی که رابطه را از بین می‌برد پرهیز کنند
۷۷.....	فواید برنامه‌ریزی
۷۸.....	تنظیم هدف (SMART)

مقدمه

من در اصل این کتاب را برای فرزندانم نوشتم تا در مورد تجارت به آنها بیاموزم. متوجه شدم که این کتاب آموزش کسب و کار آنها خواهد بود، بنابراین می‌توانند از هزینه کردن برای به دست آوردن مدرک در کالج یا دانشگاه جلوگیری کنند. وقتی داشتم این کتاب را می‌نوشتم، فهمیدم که باید هزاران هزار نفر وجود داشته باشد که هر روز بدون مدرک کسب و کار شروع به کار می‌کنند. آنها احتمالاً پولی برای کسب مدرک بازرگانی ندارند (چه رسد به وقت).

مثل فرزندانم، فکر کردم این افراد با خواندن این کتاب سود می‌برند و آموزش تجاری گسترده‌ای را به دست می‌آورند. با راه‌اندازی یک تجارت کوچک، شما در پرخطرترین سرمایه‌گذاری پول و زمانی که تا به حال به وجود آمده سرمایه‌گذاری می‌کنید. خطر از دست دادن پول شما در هیچ یک از سرمایه‌گذاری دیگری مانند سهام، اوراق قرضه، املاک و مستغلات، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک و سرمایه‌های گرانبها، فلزات، به اندازه مالکیت مشاغل کوچک (داشتن یک تجارت شخصی) نیست. من این کتاب را برای یادگیری شما که مشتاق صاحب مشاغل کوچک تجاری شدن هستید نوشتم، که همینطور که اقدام به سرمایه‌گذاری کوچک خود می‌کنید مانند یک سرمایه‌گذار فکر کنید.