

# بجنگ تا پیروز شوی

(چگونه محصولات خود را با سود بالا بفروشیم)

نویسنده :

شهاب باوی

[www.ketab.ir](http://www.ketab.ir)

|                     |                                                                                   |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| سروشنامه            | : باوی، شهاب، ۱۳۷۵                                                                |
| عنوان و نام پدیدآور | : بجنگ تا پیروز شوی: چگونه محصولات خود را با سود بالا بفروشیم/ نویسنده شهاب باوی. |
| مشخصات نشر          | : تهران: میعاد اندیشه، ۱۳۰۰.                                                      |
| مشخصات ظاهری        | : ۲۲۱ص.                                                                           |
| شابک                | : ۱۲۵۰۰۰۰-۵۱۱-۲۳۱-۶۲۲-۹۷۸                                                         |
| وضعیت فهرست نویسی   | : فیبا                                                                            |
| عنوان دیگر          | : چگونه محصولات خود را با سود بالا بفروشیم.                                       |
| موضوع               | : افزایش فروش                                                                     |
| موضوع               | : Sales promotion                                                                 |
| موضوع               | : مشتری شناسی                                                                     |
| موضوع               | : Customer relations                                                              |
| موضوع               | : مدیریت فروش                                                                     |
| موضوع               | : Sales management                                                                |
| موضوع               | : ارتباط در بازاریابی                                                             |
| موضوع               | : Communication in marketing                                                      |
| رده بندی کنگره      | : HF۵۲۳۸/۵                                                                        |
| رده بندی دیویی      | : ۶۵۸/۲                                                                           |
| شماره کتابشناسی ملی | : ۷۵۹۲۶۷۴                                                                         |
| وضعیت رکورد         | : فیبا                                                                            |



Miaadpub.ir

عنوان کتاب: بجنگ تا پیروز شوی (چگونه محصولات خود را با سود بالا بفروشیم)

نویسنده: شهاب باوی

ناشر: میعاد اندیشه

طراح جلد: شکوفه احمدی

صفحه آرا: مائده طومار

نوبت چاپ: اول - ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱/۲۵۰/۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۳۱-۵۱۱-۵

همه ی حقوق مادی و معنوی این اثر برای مولف محفوظ است.

تکثیر و انتشار این اثر به هر صورت، از جمله بازنویسی، فتوکپی، ضبط الکترونیکی

و ذخیره در سیستم های بازیابی و پخش، بدون دریافت مجوز کتبی و قبلی از مولف

به هر شکلی ممنوع است.

این اثر تحت حمایت «قانون حمایت از حقوق مولفان، مصنفان و هنرمندان ایران» قرار دارد.

## فهرست مطالب

|    |                                                           |
|----|-----------------------------------------------------------|
| ۱۰ | ..... شروع داستان:                                        |
| ۱۳ | ..... هدف از نوشتن این کتاب                               |
| ۱۵ | ..... درباره نویسنده                                      |
| ۱۶ | ..... سوال ؟ قبل از شروع!!!                               |
| ۱۷ | ..... <b>فصل اول</b>                                      |
| ۱۷ | ..... <b>امیدوار باشید و بر خدا توکل کنید</b>             |
| ۲۰ | ..... (( به خودتان ایمان داشته باشید و شکر گزار باشید ))  |
| ۲۶ | ..... ضربه ی آخر موثر نیست:                               |
| ۲۷ | ..... <b>فصل دوم</b>                                      |
| ۲۷ | ..... <b>چه کسی در بازار سیستم های امنیتی موفق است؟</b>   |
| ۲۷ | ..... یکه داستان کوتاه و غم انگیز و درس خوب برای شما:     |
| ۲۹ | ..... مربع طلایی را رعایت کنید                            |
| ۳۱ | ..... چرا مشتریان اقدام به خرید دوربین مدار بسته می کنند؟ |
| ۳۹ | ..... مشتریان قبل از خرید چه می خواهند؟                   |
| ۴۱ | ..... نیاز دقیق مشتریان ؟؟؟                               |
| ۴۳ | ..... نیاز مشتری باید برای خود مشتری سود داشته باشد       |
| ۴۵ | ..... <b>فصل سوم</b>                                      |
| ۴۵ | ..... <b>قدرت فروش</b>                                    |
| ۴۵ | ..... این خودکار را به من بفروش !                         |
| ۴۷ | ..... صداقت و راست گویی:                                  |
| ۴۸ | ..... مهارت سوال پرسیدن :                                 |
| ۴۹ | ..... مشتری کدام را ترجیح می دهد ! قیمت یا کیفیت ؟        |
| ۵۱ | ..... مردم دنبال دوربین ویا دزدگیر نیستند :               |
| ۵۲ | ..... همیشه یکراست برید سراغ مزایای محصول و کارایی آن :   |
| ۵۳ | ..... <b>فصل چهارم</b>                                    |

|     |                                                                  |
|-----|------------------------------------------------------------------|
| ۵۳  | ..... <b>بایدها و نبایدها</b>                                    |
| ۵۳  | ..... از هم صنف های خود که رقیب شدید شما هستند حمایت کنید؛       |
| ۵۴  | ..... تحقیر و تمسخر همکاران و رقبا ممنوع:                        |
| ۵۵  | ..... عادت های خود را تغییر دهیم و هوای همدیگر را داشته باشیم!!! |
| ۵۷  | ..... قدرشناس باشید:                                             |
| ۵۹  | ..... حس کنجکاوی ایجاد کنید                                      |
| ۶۲  | ..... تبلیغات خود را معتبر کنید                                  |
| ۶۷  | ..... نمونه سوالات مشتریان :                                     |
| ۶۹  | ..... به مشتری اجازه فکر کردن بدهید:                             |
| ۷۱  | ..... دکوراسیون فروشگاه :                                        |
| ۷۲  | ..... قیمت گذاری:                                                |
| ۷۴  | ..... مشتری در حین معامله چه می خواهد:                           |
| ۷۵  | ..... نقد کار کنیم یا قسطی:                                      |
| ۷۶  | ..... مزایای فروش قسطی:                                          |
| ۷۷  | ..... روش صحیح فروش قسطی:                                        |
| ۸۱  | ..... قانون ۲/۲:                                                 |
| ۸۲  | ..... مزایای قانون ۲/۲:                                          |
| ۸۳  | ..... صورت جلسه اتمام پروژه                                      |
| ۸۶  | ..... مبلغ قرارداد را چه زمانی از مشتریان دریافت کنیم؟           |
| ۸۷  | ..... به قول مشتری اعتماد نکن:                                   |
| ۸۸  | ..... رفتار مناسب = مشتریان بیشتر                                |
| ۹۳  | ..... خدمات خود را به موقع انجام دهید:                           |
| ۹۴  | ..... به رقبای خود حسادت نکنید:                                  |
| ۹۵  | ..... سرمایه بخشید ، تا بیشتر سود کنید:                          |
| ۹۸  | ..... عزت نفس خود را حفظ کنید:                                   |
| ۱۰۱ | ..... <b>فصل پنجم</b>                                            |
| ۱۰۱ | ..... <b>قیمت گذاری و تخفیفات</b>                                |
| ۱۰۲ | ..... روش های مهم در قیمت گذاری و تخفیف:                         |

|          |                                                   |
|----------|---------------------------------------------------|
| ۱۰۸..... | چرا نباید با قیمت کم سیستم نصب کنیم؟              |
| ۱۱۲..... | چه زمانی و چگونه به مشتری پیشنهاد رد نشدنی بدهیم؟ |
| ۱۱۷..... | <b>فصل ششم</b>                                    |
| ۱۱۷..... | <b>کارشناسی و مشاوره</b>                          |
| ۱۱۸..... | جانمایی صحیح و استاندارد:                         |
| ۱۲۱..... | همیشه نیروهای خود را در حالت آماده باش قرار دهید: |
| ۱۲۳..... | مشاوره در محل کارشناسی:                           |
| ۱۲۳..... | با اعتماد به نفس کامل صحبت کنید:                  |
| ۱۲۵..... | مثل یک دزد فکر کنید:                              |
| ۱۲۷..... | <b>فصل هفتم</b>                                   |
| ۱۲۷..... | <b>آموزش ببینید و آموزش دهید</b>                  |
| ۱۲۸..... | انواع آموزش هایی که باید آنها را یاد بگیرید :     |
| ۱۳۰..... | یک داستان کوتاه :                                 |
| ۱۳۵..... | فرمول مدیریت مالی :                               |
| ۱۴۰..... | تشکیل گروه موفقیت :                               |
| ۱۴۱..... | مزایای گروه موفقیت :                              |
| ۱۴۱..... | با آموزش دادن لشکر خود را آماده کنید:             |
| ۱۴۵..... | <b>فصل هشتم</b>                                   |
| ۱۴۵..... | <b>تبلیغات و بازاریابی</b>                        |
| ۱۴۶..... | مجموعه های بازاریابی :                            |
| ۱۴۹..... | آیا بازاریابی واقعا مهم است؟                      |
| ۱۵۰..... | مزایای بازاریابی:                                 |
| ۱۵۴..... | رقیب شما باعث پیشرفت شما می شود:                  |
| ۱۵۵..... | هدف از بازاریابی و تبلیغات :                      |
| ۱۵۶..... | روش های نوین و پر کاربرد:                         |
| ۱۶۴..... | استند متحرک :                                     |
| ۱۷۰..... | کارت معجزه :                                      |
| ۱۷۶..... | راز موفقیت در تبلیغات و بازاریابی                 |