

غول تابلوسازی شو

(اولین کتاب تخصصی تابلوسازی در کشور)

www.ketab.ir

نویسنده: حجت رشیدزاده

سرشناسه	رشیدزاده، حجت، ۱۳۶۳-
عنوان و نام پدیدآور	غول تابلوسازی شو: (اولین کتاب تخصصی تابلوسازی در کشور) / نویسنده حجت رشیدزاده.
مشخصات نشر	کرمان: امید کویر، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	۱۲۲ ص.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۷۷۹۶-۱۳-۱: ۶۹۰۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی	فیا
موضوع	تابلوسازی
موضوع	Tableaux:
موضوع	موفقیت در کسب و کار
موضوع	Success in business:
موضوع	آگهی های تبلیغاتی
موضوع	Advertising:
رده بندی کنگره	N۷۴۳۳/۹۷:
رده بندی دیویی	۷۹۳/۲۴:
شماره کتابخانه ملی	۸۴۱۸۴۳۲:
اطلاعات ورود کتابخانه ملی: فیا	



غول تابلوسازی شو (اولین کتاب تخصصی تابلوسازی در کشور)

نویسنده: حجت رشیدزاده

چاپ: اول ۱۴۰۰

انتشارات: امید کویر

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۹۶-۱۳-۱

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۶۹۰,۰۰۰ ریال

آدرس: خیابان شریعتی، کوچه ۱۰، مجتمع تجاری سجاد، پلاک ۱۳۴
تلفن: ۲۸۴۲۱۶۶۷ - ۲۱ - مرکز پخش: ۰۹۱۹۶۶۴۰۶۴۰
www.OmidKavir.ir

فهرست

مقدمه

۹

فصل اول: طراحی مدل کسب و کار

- ۱۸ چه کسانی مشتریان شما هستند
- ۲۱ چه خدماتی به مشتریان خود ارائه می‌دهید
- ۲۲ شما چه کانال ارتباطی با مشتریان خود دارید
- ۲۳ برای موفقیت در تابلوسازی به چه منابعی نیاز دارید
- ۲۴ انجام ندادن چه کارهایی به تابلوسازی شما ضرر می‌زند
- ۲۵ تأمین‌کننده شما چه کسی یا چه شرکتی است
- ۲۶ مغازه شما چه هزینه‌هایی دارد
- ۲۷ باید بدانید از چه راهی می‌توانید پول دریاورید
- ۲۹ شش گام مهم برای تبدیل شدن به یک تابلوساز موفق
- ۳۴ باشگاه مشتریان داشته باشید
- ۵۳ باشگاه مشتریان چیست و چرا راه‌اندازی آن منجر به افزایش فروش می‌شود
- ۳۵ جمع‌آوری اطلاعات اولیه تشکیل باشگاه مشتریان

- ۳۷ هفت رمز موفقیت در فروش
۳۹ قیف فروستان را پر نگه دارید
۴۲ از قاعده ۸۰ به ۲۰ استفاده کنید
۴۴ جمع بندی

فصل دوم: مدیریت قیمت گذاری

- ۴۸ قیمت گذاری براساس شرایط بازار
۴۸ قیمت گذاری بر حسب هزینه
۴۹ قیمت گذاری اقتصادی
۴۹ قیمت گذاری گرفتارکننده
۵۰ قیمت گذاری غارت گرایانه
۵۰ قیمت گذاری روانی
۵۱ قیمت گذاری نفوذی
۵۱ قیمت گذاری سرشیرگیری
۵۲ با قیمت ها حرفه ای برخورد کنید
۵۲ چند تکنیک برای قیمت دهی بهتر به مشتری
۵۵ چگونه قیمت گذاری کنیم
۵۸ جمع بندی

فصل سوم: اصول و فنون مذاکره در تابلوسازی

- ۶۳ مذاکره چیست؟
۶۳ تعریف مذاکره
۶۴ اهمیت مذاکره

- ۶۵ برنامه ریزی برای انجام مذاکره
- ۶۶ وسایل ضروری برای مذاکره
- ۶۷ زبان بدن در مذاکره
- ۶۸ پوشش مناسب در مذاکره
- ۶۹ اطلاعات در جلسه مذاکره
- ۶۹ تکنیک های مذاکره در تابلوسازی
- ۷۰ رو دست نخورید
- ۷۱ نزدیک و صمیمی شوید
- ۷۱ حرکات را بشناسید
- ۷۳ مشتری باید ابعاد انسانی را درک کند
- ۷۳ شیوه قاطعانه را پیش بگیرید
- ۷۴ مزایده ها اجتناب کنید
- ۷۵ از انتخاب ساده لوحانه پرهیز کنید
- ۷۵ ارائه کارت ویزیت
- ۷۶ نحوه ارائه کارت ویزیت
- ۷۶ ارائه کارت ویزیت با انگشت شست و اشاره
- ۷۶ ارائه کارت ویزیت با دو دست و توأم با احترام
- ۷۶ ارائه کارت ویزیت با یک دست و بین دو انگشت
- ۷۷ به جای تهدید رفتار مثبتی از خود نشان دهید
- ۷۸ شگردهای بستن مذاکره

۷۸ نحوه صحیح ارائه تخفیف در پایان مذاکره

۸۰ جمع بندی

فصل چهارم: خوش قولی و توانایی «نه» گفتن

۸۶ طریقه نه گفتن به مشتری در تابلوسازی

۹۲ جمع بندی

فصل پنجم: نکته‌های طلایی در تابلوسازی

۹۵ حتماً با مشتری خود قرارداد ببندید

۹۷ قرارداد نوشتن را برای خود تبدیل به یک عادت کنید

۹۹ بعد از ساخت تابلو به مشتری خود فاکتور دهید

۱۰۱ نرم افزار حسابداری داشته باشید و حسابدار استخدام کنید

۱۰۴ به کارکنان خود انگیزه دهید

۱۱۰ مسئولیت صد درصد مغازه خود را بر عهده بگیرید

۱۱۲ سیستم سازی کنید

۱۱۴ به صنعت تابلو سازی صدمه نزنید

۱۱۶ گروه پشتیبانی قدرتمندی تشکیل دهید

۱۱۸ نقاط ضعف خود را سریع ترمیم کنید

۱۱۹ مشاور تبلیغاتی ویژه تابلوسازی باشید

۱۳۱ سخن پایانی

۱۳۲ منابع

مقدمه

به نام آنکه جان را فکرت آموخت چراغ دل به نور جان برافروخت
خدا را شاکرم که در کنار شغل تابلوسازی، در مسیر آموزش و یادگیری
قرار گرفتم و طی این دوران پرفراز و نشیب به این نتیجه رسیدم که
در حال حاضر بهترین سرمایه‌گذاری این است که روی خودمان
سرمایه‌گذاری کنیم، نکته‌ای که تمام مسائل‌های بزرگ آن را درک کرده‌اند
و به موفقیت‌های بزرگ رسیده‌اند.

آموزش و یادگیری می‌تواند باعث ایجاد تغییرات زیادی در ذهنیت‌ها،
رفتارها، و عادات روزانه ما شود و راه رسیدن به موفقیت را برای ما هموار
سازد.

تابلوسازان هنرمندان صنعتگری هستند که ده‌ها شغل متفاوت را در
یک مجموعه گرد هم آورده‌اند و زیبانگار و روشنای شهرهای خود شده‌اند.
خوش‌نویسی، نقاشی، آشنایی با کامپیوتر، آشنایی با برق و الکترونیک،
آشنایی با مهندسی سازه، جوشکاری، مکانیکی، نجاری و کار با دستگاه
تنها بخشی از مهارت‌هایی است که یک تابلوساز خوب باید بلد باشد اما
در کنار همه این‌ها، آشنایی با مدیریت کسب‌وکار می‌تواند آن‌ها را تبدیل

به غول تابلوسازی کند و این چیزی است که در حال حاضر باید یاد بگیریم و این همان سرمایه‌گذاری است که باید روی خودمان انجام دهیم.

بی‌شک شما که تصمیم به مطالعه این کتاب گرفتید، جزو آن دسته از افرادی هستید که به موفقیت در کسب‌وکار اهمیت می‌دهید و برای آن ارزش قائل می‌شوید.

با خواندن این کتاب، طراحی مدل کسب‌وکار، مدیریت قیمت‌گذاری، اصول و فنون مذاکره و خوش‌قولی، توانایی نه گفتن و نکته‌های طلایی قابل استفاده در تابلوسازی را در کنار ده‌ها مهارت دیگر یاد خواهید گرفت. مدیریتی قوی در ارتباط با مشتری و کارکنان خود تجربه خواهید کرد.

از اساتید بزرگوار، جناب آقایان احمد نوری و بابک بهمن‌خواه که در مسیر نوشتن این کتاب مرا همراهی کردند و همواره مشوق و پشتیبان من بودند، صمیمانه سپاسگزارم و آن‌ها را شایسته ستایش می‌دانم. امیدوارم پس از مطالعه این کتاب، تمرین و مداومت در اجرای آموزش‌های آن برای بالا رفتن مهارت اجرایی‌تان را فراموش نکنید.

حجت رشیدزاده

بهار ۱۴۰۰