



ادیبان روز

گره‌گشایی از کسب و کار

تسلط بر رهبری، فروش، بازاریابی، آموزش،
مدیریت و بهره‌وری شخصی در یک برنامه ۶۰ روزه

نویسنده:

دونالد میلر

مترجمان:

دکتر امیر علم بیگی (عضو هیأت علمی دانشگاه تهران)

پروین حاجی آقا - مهسا علی آقا

www.ketab.ir

مشخصات کتاب

سرشناسه: میلر، دونالد / Miller, Donald

عنوان و نام پدیدآور: گره کشایی از کسب و کار

(تسلط بر رهبری، فروش، بازاریابی، آموزش،

مدیریت و بهره‌وری شخصی در یک برنامه ۶۰ روزه)

/ دونالد میلر، ترجمه امیر علم بیگی، پروین حاجی

آقا، مهسا علی آقا

مشخصات نشر: تهران: ادیبان روز، ۱۴۰۰

مشخصات ظاهری: ۲۵۰ صفحه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۹۲-۳۴-۴

وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: Business made simple, sixty days to

master leadership, communication, sales

and more, ۲۰۲۱

رده‌بندی کنگره: ۶۴۵۳۸۶

رده‌بندی دیویی: ۶۵۰/۱

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۴۴۰۷۴

دست اندرکاران

صفحه‌آرا: کلنوش صلاحی

طراح جلد: رضا رضوانی

شمارگان: ۱۰۰۰۰

قیمت: ۱۰۰۰۰۰ تومان

تاریخ انتشار: ۱۴۰۰

نوبت چاپ: اول

چاپ و صحافی: سرمدی



انتشارات ادیبان روز

ناشر تخصصی کتاب‌های مدیریت،
بازاریابی، کسب و کار و تسلیمات



کلیه حقوق این اثر متعلق به انتشارات ادیبان روز
می‌باشد و هر گونه استفاده از این کتاب (کپی،
تکثیر، استفاده در کارگاه‌های آموزشی) بدون
اجازه ناشر پیگرد قانونی دارد.

آدرس: تهران، میدان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین،

ساختمان ۲۸۶، طبقه اول، واحد ۵،

تلفن ۱۵-۶۶۹۵۶۸۱۲

مقدمه مترجمان

در ادبیات علمی حوزه کارآفرینی، کسب و کار و بازاریابی عمدتاً دونالد میلر به واسطه اثر بسیار معروف خلق داستان برند مشهور است. دونالد میلر به عنوان نویسنده و مشاور که در مفاهیم بازاریابی اشرافی کم نظیر دارد و به طور هم زمان با مفاهیم حوزه راه اندازی و مدیریت کسب و کارها نیز کاملاً آشنا است، در سال های اخیر تلاشی چشم گیر در تلفیق حوزه های مشترک این مباحث داشته است. در واقع دونالد میلر به جای غرق شدن در تئوری های مختلف کسب و کار و بازاریابی، با مخاطب خود از نتایجی عینی که حاصل سال ها ارائه خدمات مشاوره به کسب و کارها در صنعت های مختلف است صحبت می کند. بیان کتاب حاضر به نحوی است که مخاطبین آن می توانند در هر سطحی از آن بهره ببرند. مالکان کسب و کارهای کوچک می توانند با پیروی از دوس های ارائه شده در کتاب حاضر به صورت گام به گام از آن برای پیشبرد اهداف کسب و کار خود و تسریع در موفقیت کسب و کار خود بهره ببرند. جامعه دانشگاهی می تواند در صدد اعتبار سنجی به نتایج حاصل از ایده های کتاب در شرایط فضای کسب و کار کشور بپردازند. در این کتاب میلر با تشبیه هر مؤلفه ده گانه مطروحه واحد کسب و کار به ساختاری بدنی برای تحقق اهداف کسب و کار، در تلاش است تا خواننده را با چارچوب دقیقی آشنا سازد. در واقع خوانندگان محترمی که قبلاً نوشته های میلر را مطالعه کرده اند تأیید خواهند کرد که وجه مشترک تمام نوشته های او ارائه یک چارچوب معین است و کتاب حاضر نیز به نوعی سنت گذشته را حفظ و در تلاش است تا چارچوبی کاربردی برای این منظور ارائه دهد. انگیزه ترجمه این کتاب ترجمه کتاب قبلی میلر تحت عنوان گره گشایی با

بازاریابی بود که قبلاً توسط نشر محترم ادیبان روز منتشر شده است. به نظر پیوند عمیقی بین مطالب این دو کتاب وجود دارد و پیش‌بینی می‌شود میلرد در آثار آتی خود روند گره‌گشایی که معنای لغوی Made Simple است را حفظ و به تمام فعالیت‌های يك واحد کسب و کار از جمله استراتژی، فروش، مذاکره و... تسری دهد. کما این که ردپای این اقدام در آخرین اثر وی تا ۲۰۲۱ که کتاب حاضر است نیز دیده می‌شود. در کل کتاب حاضر منبع مناسبی برای دوره‌های مبانی کارآفرینی، بازاریابی و راه‌اندازی کسب‌وکار می‌باشد. پیشنهاد می‌شود برای تدریس از روش بازی‌های گروهی برای القای شناختی و معنایی مطالب کتاب و در قالب نکات شصت‌گانه مطروحه بهره گرفته شود.

قبل از هر چیز لازم است تا از تلاش‌های جناب آقای دامون صلاحی که در طول چند سال گذشته سرمایه‌گذاری بزرگی را برای رشد و بالندگی فضای پشتیبان علمی و محتوایی حوزه بازاریابی و کسب‌وکار آغاز کردند تشکر و تقدیری داشته باشیم. مجموعه دوست‌داشتنی و همدل انتشارات ادیبان روز که تلاشی شبانه‌روزی برای ارائه به‌روزترین منابع علمی حوزه کسب‌وکار و بازاریابی و کارآفرینی دارند، در طول ترجمه کتاب همکاران گرامی سرکار خانم مهندس پروین حاجی‌آقا و سرکار خانم مهندس مهسا علی‌آقا تلاشی ستودنی داشته و در مدت شش ماهه گذشته بیشترین همکاری را از جانب ایشان داشتم که جا دارد از ایشان تقدیری مجدد به عمل آورم. در نهایت جا دارد از زحمات همسرم در طول ترجمه این کتاب و زحمت بازخوانی آن تقدیر و تشکری داشته باشیم. در ترجمه این اثر تلاش شد تا بیشترین وفاداری ممکن به متن اصلی وجود داشته باشد و نظریه اینکه هیچ ترجمه و اثر علمی را نمی‌توان از خطا مبرا دانست، دست خوانندگان گرامی را برای کمک به رفع خطاهای احتمالی در چاپ‌های بعدی به گرمی می‌فشاریم. امید داریم که مورد اقبال خوانندگان محترم قرار گیرد.

امیر علم‌بیگی

پاییز ۱۴۰۰

فهرست

صفحات	عنوان
۲۳	فصل اول: شروع سریع دوهفته‌ای
۲۳	ده ویژگی شخصیتی یک متخصص ارزش محور
۵۵	فصل دوم: گروه‌گشایی با رهبری
۵۵	نحوه ایجاد بیانیه مأموریت و اصول راهنما
۷۹	فصل سوم: گروه‌گشایی با بهره‌وری
۹۷	فصل چهارم: گروه‌گشایی با استراتژی کسب و کار
۹۷	نحوه عملکرد واقعی یک کسب و کار و نحوه جلوگیری از شکست آن
۱۲۳	فصل پنجم: گروه‌گشایی با پیام‌رسانی
۱۲۳	چگونه (و چرا) پیام بازاریابی خود را شفاف کنید
۱۴۱	فصل ششم: گروه‌گشایی با بازاریابی
۱۴۱	چگونه می‌توان قیف فروشی ایجاد کرد که مشتریان بالقوه را به خریدار تبدیل کند؟
۱۶۱	فصل هفتم: گروه‌گشایی با ارتباطات
۱۶۱	چگونه می‌توان یک ارتباط‌گر استثنایی شد
۱۷۹	فصل هشتم: گروه‌گشایی با فروش
۱۹۷	فصل نهم: گروه‌گشایی با مذاکره
۲۱۱	فصل دهم: گروه‌گشایی با مدیریت
۲۳۳	گروه‌گشایی با اجرا