

رشد استثنائی در عصر دیجیتال

[مالکیت زیرشاخه‌های تغییر دهنده بازی کسب و کار]

دیوید آکر

۲۰۲۰

www.ketab.ir

مترجمان:

دکتر احمد روستا (عضو رسمی هیئت علمی دانشگاه شهید بهشتی)
مهندس اللهیار قاسمی (کاندیدای دکتری، مدرس دانشگاه، پژوهشگر)

سرشناسه : آکر، دیوید ا.، ۱۹۳۸ - م.
 David A. Aaker
 عنوان و نام پدیدآور : رشد استثنایی در عصر دیجیتال: [مالکیت زیرشاخه‌های تغییردهنده بازی کسب و کار] / دیوید آکر؛ مترجمان احمد روستا، اللهیار قاسمی.
 مشخصات نشر : تهران: نشر تی‌آر، ۱۴۰۰.
 مشخصات ظاهری : ۲۵۲ ص.
 شابک : ۸۰۰۰۰۰ ریال : 978-600-8795-93-3
 وضعیت فهرست نویسی : فیپا
 یادداشت : عنوان اصلی: Owning Game-Changing Subcategories: Uncommon Growth in the Digital Age, c2020.
 عنوان دیگر : مالکیت زیرشاخه‌های تغییردهنده بازی کسب و کار.
 موضوع : بازاریابی — مدیریت
 Marketing -- Management : موضوع
 بازاریابی اینترنتی — مدیریت : موضوع
 Internet marketing -- Management : موضوع
 بازاریابی — نوآوری : موضوع
 Marketing -- Technological innovations : موضوع
 مشتری‌شناسی — مدیریت : موضوع
 Customer relations -- Management : موضوع
 اینترنت اشیا : موضوع
 Internet of things : موضوع
 برندسازی (بازاریابی) : موضوع
 Branding (Marketing) : موضوع
 روستا، احمد، ۱۳۲۷ - مترجم : شناسه افزوده
 Rosta, Ahmad : شناسه افزوده
 قاسمی، اللهیار، ۱۳۶۱ مترجم : شناسه افزوده
 ۱۳/۵۴۱۵HF : رده بندی کنگره
 ۸/۴۵۸ : رده بندی دیویی
 ۷۶۰۳۸۲۱ : شماره کتابشناسی ملی
 وضعیت رکورد : فیپا

عنوان کتاب : رشد استثنایی در عصر دیجیتال [مالکیت زیرشاخه‌های تغییردهنده بازی کسب و کار]

مولف : دیوید آکر
 مترجمان : دکتر احمد روستا - مهندس اللهیار قاسمی
 ناشر : تی‌آر
 مدیر اجرایی : علیرضا احمدی
 طراح جلد : آناهید مرادی
 شمارگان : ۱۰۰۰ جلد
 نوبت چاپ : اول، ۱۴۰۰
 شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۸۷۹۵-۹۳-۳
 قیمت : ۸۰۰۰۰ تومان

فهرست مطالب :

۹.....	مقدمه مترجمان
۱۱.....	پیشگفتار: چرا این کتاب؟
۱۳.....	وجه تمایز این کتاب چیست؟
۱۵.....	طرح
۱۶.....	مقدمه: الگوهای نوسانات بازار
۱۶.....	اتسی
۲۱.....	پریوس
۲۴.....	واربی پارکر
۲۶.....	نست آبز
۲۸.....	صنعت ماءالشعیر ژاپنی
۳۳.....	فصل اول: تنها راه رشد: ایجاد و مالکیت یک زیرشاخه تغییردهنده بازی
۳۵.....	یک زیرشاخه تغییردهنده بازی:
۳۷.....	رقابت بر سر ترجیح برند
۳۸.....	رقابت بر سر رهبری برند
۳۹.....	«ضروریات» چیست؟
۴۷.....	برند آگو
۴۹.....	پایگاه مشتریان اصلی متعهد
۵۰.....	موانع موجود برای رقبا
۵۲.....	استفاده از فرصت
۵۳.....	وقتی که زیرشاخه به دوران بلوغ می‌رسد
۵۴.....	عصر دیجیتال
۵۸.....	ادامه کتاب
۵۹.....	فصل دوم: بازده

۶۱	 کامپیوترها
۶۳	 خودروها
۶۵	 خدمات
۶۷	 خرده‌فروشی
۷۱	 کالاهای تندمصرف
۷۴	 مطالعات موردی دیجیتالی
۷۶	 نکات مهم
۷۷	 رقابت بر سر زیرشاخه، نتیجه‌بخش است
۸۰	 مرحله بعدی
۸۱	فصل سوم: دگرگونی دیجیتال؟ شش کلید برای موفقیت ایربی‌ان‌بی
۸۴	 داستان ایربی‌ان‌بی
۸۶	 میزبان‌های کارآفرین
۸۸	 مهمانانی که به دنبال ماجراجویی با یک حس راحتی در خانه هستند
۸۹	 تجربه بی‌همتای رابط دیداری و عملکردی
۹۰	 مقیاس‌پذیری برای تبدیل شدن به مرتبط‌ترین گزینه
۹۱	 رهبری بی‌همتا
۹۳	 اسمش را شانس بگذاریم یا زمان‌بندی؟
۹۴	 ایربی‌ان‌بی در مقابل اوپر
۹۶	 آموخته‌های ایربی‌ان‌بی
۹۹	فصل چهارم: دگرگونی دیجیتال: تجارت الکترونیک
۱۰۰	 قدرت حیرت‌انگیز آمازون
۱۰۷	 فراتر از آمازون
۱۱۰	 استراتژی‌هایی که در مقابل آمازون پیروز می‌شوند
۱۲۳	 چالش‌های موجود برای برندهای جدید تجارت الکترونیک

مقدمه مترجمان:

امروزه مفاهیم نو و تازه‌ای توسط اساتید اهل فن وارد بازاریابی و کسب‌کار شده‌اند که هدف آنها رشد و موفقیت سازمان‌ها از طریق ارزش آفرینی‌های گوناگون است. کتاب رشد استثنایی در عصر دیجیتال مالکیت زیرشاخه‌های تغییر دهنده بازی کسب و کار [که توسط پروفیسور دبوید آکر در سال ۲۰۲۰ به رشته تحریر در آمده است، عصر جدید را در انقلاب دیجیتال و نوآوری‌های نوین می‌داند و «تغییر دهنده بازی کسب و کار» و مالکیت زیرشاخه‌های آن و نیز رهبری یک یا چند شاخه را تنها راه «رشد استثنایی» در عصر نوین معرفی می‌کند.

«ضروریات» جدید مربوط به زیرشاخه‌های تغییر دهنده بازی، باعث ارائه گزاره ارزش متمایز و مانع بزرگی برای ورود رقبای خواهد بود؛ زمانی که این ضروریات به درستی شناسایی و تدوین شوند برند شما، به برند الگوی آن شاخه و زیر شاخه‌هایش تبدیل می‌شود و منجر به رهبری بازار در آن زیر شاخه‌ها می‌شود. ایجاد و مدیریت جوامع برند دیجیتالی، اثربخشی فعالیت‌های بازاریابی را افزایش می‌دهد و مانع بزرگی برای شایعه پراکنی و تقلید رقبا می‌گردد.

این کتاب، همانطور که پروفیسور فیلیپ کاتلر در مورد آن نوشته است، به چگونگی رشد استثنایی از طریق ایجاد و مالکیت زیرشاخه‌های تغییر دهنده بازی کسب و کار در عصر دیجیتال می‌پردازد؛ و به برندهای مطرح دنیا همچون اوبر، آمازون، اینسی، ایربی‌ان‌بی، واری پارکر، اپل و ... علل رشد و موفقیت آن‌ها اشاره می‌کند. بیان شفاف، استفاده از تعاریف نوین، به چالش کشیدن خواننده به واسطه دیدگاه نوگرایانه نویسنده، استفاده از مثال‌های اصیل جهانی که اکنون در زندگی روزمره خود با آن‌ها سروکار داریم، دلایلی هستند که به قول جو تریپادی، مدیر ارشد سابق کوکاکولا و ساب‌وی باعث ایجاد انگیزه و اشتیاق برای مطالعه این کتاب می‌شوند.