

بازاریابی به زبان ساده سه مرحله‌ی یک رابطه

راهنمای گام به گام داستان برند
برای هر کسب و کاری

نویسنده: دونالد میلر

مترجم: مهوش نوری مجد



انتشارات میناق عدالت



مؤسسه
مهندسی
بازاریابی
و تبلیغات
رهان طرح گستر

سرشناسه: دونالد میلر

Donald Miller

عنوان و نام پدیدآور: بازاریابی به زبان ساده سه مرحله ی یک رابطه / نویسنده: دونالد میلر ؛ مترجم مهوش نوری مجد؛ مجید فکری ویراستار نازنین افضلی.
مشخصات نشر: تهران: میثاق عدالت، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری: [۲]، ص: سیاه و سفید؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.
شابک:

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: کتاب حاضر ترجمه فایل الکترونیکی با فرمت pdf، تحت عنوان "Marketing Made Simple" است که از سایت

موضوع: بازاریابی

موضوع: Marketing Made Simple

شناسه افزوده: نوری مجد، مهوش، ۱۳۵۸ - ، مترجم، فکری، مجید ۱۳۶۰ مترجم

رده بندی کنگره:

رده بندی دیویی:

شماره کتابشناسی ملی:



انتشارات میثاق عدالت

نام کتاب: بازاریابی به زبان ساده سه مرحله ی یک رابطه

نویسنده: دونالد میلر

تاریخ انتشار: ۱۴۰۰

نشانی مرکز: خیابان مفتاح جنوبی، نرسیده به انقلاب، ساختمان محمد، پلاک ۲۸، طبقه اول، واحد ۲

تلفن تماس: ۸۸۸۶۲۵۳۱

انتشارات: میثاق عدالت

مترجم: مهوش نوری مجد - مجید فکری

ویراستار: نازنین افضلی

طراح و صفحه آرا: ریحان طرح گستر، مدیر واحد طرح و گرافیک محمد افشار

به کوشش مجید فکری

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۷۷۷-۱۱-۲

ISBN

تمامی حقوق این اثر محفوظ است. تکثیر یا تولید مجدد آن کل یا جزء به هر صورت چاپ، کپی، صوت، تصویر و انتشار الکترونیکی بدون مجوز مکتوب ناشر ممنوع است.

مقدمه

قسمت اول سه مرحله رابطه

- فصل ۱
یک برنامه بازاریابی که هرگز پشیمان نخواهید شد

- فصل ۲
مراحل واقعی یک رابطه

- فصل ۳
مقدمه ای بر چک لیست ساده بازاریابی

- قسمت دوم
قیف فروش ساده بازاریابی خود را ایجاد کنید

مقدمه

بازاریابی باید ساده و در عین حال کاربردی باشد. ساده ترین و بهترین برنامه های بازاریابی با ایجاد یک قیف فروش شروع می شود. در صورتی که از کلمات برای بازاریابی استفاده می کنید، قیف فروش بی شک برای شما موثر و کارآمد است و زیربنای اصلی تمام برنامه های بازاریابی دیجیتال را تشکیل می دهد. البته باید سعی کنید پس از راه اندازی، آن را با تبلیغات متنوع حمایت و پشتیبانی کنید.

اگر چه بازاریابی تنها به معنای فعالیت در دنیای دیجیتال نیست، اما استراتژی های دیجیتال مانند طراحی وب سایت، تولید کننده های سرخ و کمپین ایمیل، پایه و اساس سایر برنامه های موازی خواهد بود. از آنجاییکه قیف فروش مهمترین قسمت بازاریابی است در این کتاب طراحی و راه اندازی آن را به شما آموزش می دهیم. قیف فروش راهی برای جذب و تبدیل سرخ ها به مشتری واقعی است.

هر فرد کارآفرین، بازاریاب و صاحب کسب و کاری نیاز دارد نحوه ی عملکرد قیف فروش را بداند، چه خود فرد مسئول طراحی و راه اندازی باشد چه این وظیفه را به شخص دیگری واگذار کرده باشد. در کتاب حاضر هر آنچه را که برای ساخت قیف فروش لازم است بدانید، توضیح داده ایم و نکات و راهکارهایی برای تولید صحیح تک تک اجزاء آن در هر فصل ارائه شده است.