

۱۹۰۴۴۴۵
۹۷ ۶۱۵

به نام خدا



آموزش تحلیل استراتژیک شرکت، بازار و مشتریان

مؤلفان

مهندس معصومه وداد تقوی

دکتر شبنم وداد تقوی



هرگونه چاپ و تکثیر از محتویات این کتاب بدون اجازه کتبی
ناشر ممنوع است. متخلفان به موجب قانون حمایت حقوق
مؤلفان، مصنفان و هنرمندان تحت پیگرد قانونی قرار می گیرند.

« عنوان کتاب: آموزش تحلیل استراتژیک شرکت، بازار و مشتریان

« مؤلفان: معصومه و داد تقوی

« دکتر شبیم و داد تقوی

« ناشر: موسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران

« صفحه آرای: شبیم و داد تقوی

« طراح جلد: داریوش فرسادی

« نوبت چاپ: اول

« تاریخ نشر: ۱۳۹۷

« چاپ و صحافی: دانشجو

« تیراژ: ۱۰۰ جلد

« قیمت: ۱۹۰۰۰۰ ریال

« شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۲۴-۹۰۵-۱

« نشانی واحد فروش: تهران، میدان انقلاب،

« خ کارگر جنوبی، روبروی پاساژ مهستان،

« پلاک ۱۲۵۱

« تلفن: ۶۶۴۱۰۰۴۶-۲۲۰۸۵۱۱۱

« کد پستی: ۱۳۱۴۹۸۳۱۸۵

« فروشگاههای اینترنتی دیباگران تهران :

WWW.MFTBOOK.IR

www.dibagarantehran.com

www.mftdibagaran.ir

« نشانی تلگرام: @mftbook

« لینک ربات دیباگران: @dibagaranetehranbot

« اپتیکیشن دیباگران تهران را از سایت های اینترنتی دیباگران دریافت نمایید.

« سرشناسه: داد تقوی، معصومه، ۱۳۵۳، پدیدآورنده، کارشناسی

« زبان انگلیسی،

« عنوان و نام پدیدآور: آموزش تحلیل استراتژیک

« شرکت، بازار و مشتریان

« مؤلفان: معصومه و داد تقوی، شبیم و داد تقوی

« مشخصات نشر: تهران: دیباگران تهران: ۱۳۹۷

« مشخصات ظاهری: ۸۸ ص: مصور.

« شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۲۴-۹۰۵-۱

« رعیت فهرست نویسی: فیبا

« موضوع: برنامه ریزی راهبردی

« موضوع: strategic planning

« موضوع: برنامه ریزی سازمانی

« موضوع: business planning

« موضوع: مدیریت صنعتی

« موضوع: industrial management

« موضوع: رقابت

« موضوع: competition

« شناسه افزوده: داد تقوی، شبیم، ۳۵۰-

« رده بندی کنگره: ۱۳۹۷ ۸/۴۰۸ HD

« رده بندی دیویی: ۶۵۸/۴۰۱۲

« شماره کتابشناسی ملی: ۵۲۱۴۵۹۱

فهرست مطالب

۹	بخش یک
۹	مقدمه
۱۰	مقدمه
۱۲	تمرینات
۱۳	بخش دوم
۱۳	درک شرکت
۱۴	کمپانی ها
۱۵	علت وجودی شرکت
۳۰	آینده نگری
۳۵	خواسته ها
۴۱	بخش سوم
۴۱	درک بازار
۴۲	کسب و کار
۴۵	رویه ها و گرایش ها
۴۸	محصولات
۵۳	مزیت رقابتی

۵۷ بخش چهارم

۵۷ درک مشتری

۵۸ مشتریان

۶۲ شکایات

۶۴ حل مشکلات

۷۰ پروفایل مشتری، (محیط بیرونی)

۷۴ درک مشتریان (Understanding)

۷۹ بخش پنجم

۷۹ سخن پایانی

۸۰ سخن انتهایی

۸۱ پیوست ها

❧ مقدمه مولف ❧

آموزش تحلیل استراتژیک شرکت، بازار و مشتریان

هدف از تالیف این کتاب، درک و شناخت کامل و سریع خوانندگان عزیز از شرکت، بازار و مشتریان می باشد.

در این کتاب، مطالب کاملاً خلاصه را با بردی همراه با تمرینات عملی برای خوانندگان گرامی گردآوری شده و در انتهای کتاب، شاهد کاربرگ های عملی فصول خواهیم بود که در طول آموزش توضیحات لازم را ارائه نموده ای.

امید است شما خوانندگان گرامی پس از پایان کتاب، به حدیتم دگر شده تسلط لازم را پیدا نموده و بتوانید از این دانش، بهترین استفاده را ببرید.