

۲۰۲۶۸

ناگفته‌های بازاریابی

و

فروش

تألیف:

دکتر احمد روستا

(عضو هیئت علمی دانشگاه شهید بهشتی)

بهرام روحانی

(مدرس دانشگاه)

علیرضا اخوان

(مدرس دانشگاه)

سرشناسه	روستا، احمد، ۱۳۲۷ -
عنوان و نام پدیدآور	نساگفته‌های بازاریابی و فروش / تألیف احمد روستا، علیرضا اخوان، بهرام روحانی
مشخصات نشر	تهران، فوژان، ۱۳۹۷
مشخصات ظاهری	۱۳۵ ص
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۹۹۰-۴۰-۶
وضعیت فهرست‌نویسی	فیا
یادداشت	کتابنامه
موضوع	بازاریابی Marketing
موضوع	فروشندهگی selling
شناسه افزوده	اخوان، علیرضا، ۱۳۶۵
شناسه افزوده	روحانی، بهرام، ۱۳۶۵
بندی کنگره	۱۳۹۷ ۲ ۸۳ ن ر / HF۵۴۱۵
رده‌بندی دیویی	۸/۶۵۸
شماره کتابخانه ملی	۵۵۸۵۴۴۹



نشر فوژان

انگفته‌های بازاریابی و فروش

احمد روستا - علیرضا اخوان - بهرام روحانی

شمایان: ۵۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول (۱۳۹۷)

ناظر فنی: ابوذر راد

حروفچینی و صفحه‌آرایی: غلام قاسمی

چاپ / صحافی: سیمرغ زرین / کیمیا

تمامی حقوق این اثر محفوظ است. تکثیر یا تولید مجدد به طر کلی و جزئی (چاپ، فتوکپی، فایل صوتی، تست‌سازی و انتشار الکترونیک) بدون اجازه مکتوب ناشر ممنوع بوده و پیگرد قانونی دارد.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۹۹۰-۴۰-۶

قیمت: ۲۶۰۰۰ تومان

مرکز پخش: نشر فوژان

تهران، م انقلاب، خ لبانی‌نژاد، بین اردیبهشت و کارگر، کوچه درخشان، پ ۲ واحد ۲.

تلفن: ۰۹۱۲۶۸۶۰۹۲۳-۶۶۴۰۸۵۰۱-۶۶۴۹۰۲۰۹

WWW.FOZHANPUB.IR

Email: fozhan.pub@yahoo.com

فهرست

عنوان

صفحه

۵	مقدمه
۷	بخش اول: هفت نکته کلیدی استراتژی رقابتی
۱۵	بخش دوم: هفت نکته کلیدی استراتژی محصول - بازار
۲۱	بخش سوم: هفت نکته کلیدی تحقیقات بازاریابی
۲۵	بخش چهارم: هفت نکته کلیدی رفتار مصرف کننده
۳۳	بخش پنجم: هفت نکته کلیدی بخش بندی بازار
۴۳	بخش ششم: هفت نکته کلیدی بازار هدف
۴۷	بخش هفتم: هفت نکته کلیدی فروش و فروشندگی
۵۳	بخش هشتم: هفت نکته کلیدی توسعه استراتژی های
۵۹	بخش نهم: هفت نکته کلیدی برند سازی (شناسه سازی)
۶۹	بخش دهم: هفت نکته کلیدی بسته بندی
۷۵	بخش یازدهم: هفت نکته کلیدی کیفیت محصول
۸۱	بخش دوازدهم: هفت نکته کلیدی قیمت گذاری
۸۹	بخش سیزدهم: هفت نکته کلیدی توزیع
۹۵	بخش چهاردهم: هفت نکته کلیدی تبلیغات
۱۰۳	بخش پانزدهم: هفت نکته کلیدی بازاریابی خدمات
۱۰۹	بخش شانزدهم: هفت نکته کلیدی بازاریابی اینترنتی
۱۱۵	بخش هفدهم: هفت نکته کلیدی بازاریابی و فروش
۱۲۳	بخش هجدهم: هفت نکته کلیدی بازاریابی بین المللی

مقدمه: مؤلفان

امروزه، دگرگونی‌های بسیار زیاد همراه با گسترش رقابت در زمینه‌هایی متنوع، ویژه در بازارها، مشاهده می‌گردد. واژه تغییر، واژه‌ای آشنا و بوده که توأم با فرصت‌ها و تهدیدهایی برای جوامع مختلف است، و کاهی شامل رشد و توسعه، و زمانی عامل نگرانی، تحیر، و واماندگی می‌شود. برشته‌ها در پویایی را هدف خود قرار داده‌اند، سازندگی و توسعه را در تغییر می‌یابند و گره‌هایی که برکت را بدون حرکت می‌طلبند، از ایجاد هرگونه تغییر در وضع موجود نگران بوده و مقاومت شدیدی در برابر آن نشان می‌دهند تا نوزی که مجبور به پذیرش آن گردند. استفاده درست از پیوند علم و عمل ارادیه‌ای و فروش برای تمامی فعالان اقتصادی و از جمله شرکتها و علاقه‌مندان به توسعه و کار و داد و ستد موفق که در صدد هستند بدون تسلیم در برابر تغییر، نظری آگاهانه و هوشمندانه در بازار داشته باشند، ضرورت دارد. آنها باید تلاش کنند تا با بازاریشناسی، بازاریسازی، و بازاریداری، سهم بازار مناسبی برای خود به دست آورند و با تمرکز بر بازاریابی ارزشی، بازاریابی سازگار، بازاریابی پویا و بازاریابی پاسخگو، با تحولات و شرایط روز منطبق گردند.

طی مطالعات انجام شده، به این نتیجه رسیدیم که جامعه امروز ایران، نیازمند منبعی جدید با استفاده درست از پیوند علم و عمل بازاریابی و فروش است؛ به همین دلیل تلاش نمودیم تا با کتابی مختصر و مفید و

علمی و کاربردی، در جستجوی راهکارهای مفید و موثر برای کاسب‌کاران و کسب‌وکارها باشیم. این کتاب، نتیجهٔ سالها مطالعه، تجربه، و ارتباطات با انواع گروه‌های علمی و عملی در حوزهٔ بازاریابی و فروش است که امیدواریم بتواند در شرایطی که همه به دنبال شیوه‌ها، ابزارها، و راهکارهای مطلوب برای بازاریابی و فروش اثربخش و ثمربخش هستند، مناسب باشد.

کتاب حاضر، حاوی ۱۸ بخش بوده و برای هر بخش، هفت راهکار نوین و بدیع ارائه شده است؛ همچنین برخی از قضایای بازاریابی و فروش شیوه‌ها، سازمانها نیز ارائه شده است تا مخاطبان محترم با کاربرد موضوعات، مفاهیم، نظریه‌ها، اصول، و روش‌های حوزهٔ بازاریابی و فروش آشنا گردند.

هر چند تلاش ما بر این بوده است که کتابی جامع دربارهٔ حوزهٔ بازاریابی و فروش برای تمامی علاقه‌مندان فراهم آوریم، اما مسلم می‌دانیم که این کتاب نمی‌تواند پاسخگوی هر نوع سلیقه و نیازی باشد. امید است با دریافت با نظرها، پیشنهادها، و انتقادهای سازندهٔ خوانندگان ارجمند، بستری ارزشمند در مسیر رفع رجوع کاستی‌های احتمالی و نیز هر چه کاربردی‌تر کردن محتوای علمی این اثر، برای مؤلفان مهیا گردد. در انتها لازم می‌دانیم مرتب سپاس و نهایت امتنان خود را از انتشارات محترم فوزان و کلیهٔ سرورانی که در روند تهیه و تکمیل این اثر، ما را یاری رساندند ابراز داریم.

دکتر احمد روستا

علیرضا اخوان

بهرام روحانی