

درسهایی از برترین کتابهای بازاریابی

۱۷ کتاب در یک کتاب

گریس موری

ترجمه جیدنوریان



۱۳۹۶

سرشناسه: موری، کریس - نوریان، مجید- مترجم

CHRIS MURRAY

عنوان و نام پدیدآور: درسهایی از پرتین کتابهای بازاریابی/نویسنده: کریس موری/مترجم: مجید نوریان

مشخصات نشر: تهران: مبلغان، ۱۳۹۶

مشخصات ظاهری: ۳۵۲ ص: مصور

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۸۹-۰۳-۴

پادداشت: عنوان اصلی:

THE MARKETING GURUS - LESSONS FROM THE BEST MARKETING BOOKS OF ALL TIME

موضوع: بازاریابی

شناسه افزوده: نوریان، مجید- مترجم

رده بندی کنگره: ۱۳۹۶ ۷۶۹/م/۵۴۱۵ HF

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۸

شماره کتابشناسی ملی: ۴۷۰۳۲۵۶

درسهای بازاریابی

نویسنده: کریس موری

مترجم: مجید نوریان

طراح روی جلد: مازا بریمان

ویراستار: سارا نظری

صفحه آرا: ایوب سعادت پور، زینب نوری

آماده سازی برای چاپ: سعید صوفی

چاپ: سمن

شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه

چاپ اول: ۱۳۹۶

ناشر: انتشارات مبلغان

نشانی: تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان شهید سرافراز (دریای زر) پانچم، شماره ۴

تلفن: ۸۸۷۳۳۰۶۹-۷۰، فکس: ۸۸۷۳۶۰۸۸

وب سایت: www.moballeghehanpublishing.ir

پست الکترونیک: info@moballeghehanpublishing.ir

کانال تلگرام: [telegram.me/mpcchannel](https://t.me/mpcchannel)

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۸۹-۰۳-۴

فروش اینترنتی از طریق وب سایت: www.moballeghehanpublishing.ir

(کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است)

بها: ۳۳۰,۰۰۰ ریال

The Marketing Gurus

By: Chris Murray

این کتاب ترجمه کتاب انگلیسی

است.

فهرست

- فهرست مطالب
- یادداشت ناشر ۷
- یادداشت مترجم ۹
- پیشگفتار ۱۱
- مقدمه ۱۲
- تمایز آب، کتب، یا بمیرید ۱۷
- جک تروپ استرینگین
- بازاریابی جنبی ۳۷
- فیلیپ کاتلر و فرناندو تریس دریس
- گزارش پاپکورن ۵۵
- فیث پاپکورن
- بازاریابی رابطه‌ای ۷۵
- رجیس مک‌کینا
- شبکه سازی با اغنیا ۹۵
- توماس استنلی
- بی‌محابا ۱۱۵
- جانی کی، یوهانسن و ایکوجیرو نوناکا
- آینده یک به یک ۱۳۷
- دان پیرز و مارتا راجرز
- بر فراز نردبان وفاداری ۱۵۵
- موری رافل و نیل رافل

● ثبت امتیازات ۱۷۷

کلایو هامپی و تری هانت به همراه تیم فیلپس

● چطور رقبای خود را دیوانه کنید ۱۹۷

گای کاوازاکی

● عبور از سد دره ۲۱۹

جف ای. جی

● رهائی از برنامۀ کیلر ۲۳۷

لری داویدز چونک موی

● آناتومی همهمه ۲۵۷

امانوئل روزن

● گاو بنفش ۲۷۷

ست گودین

● صورتی فکر نکنید ۲۹۵

لیزا جانسون و اندرا لریند

● اصول رهبران بازار ۳۱۵

مایکل تریسی و فرد ویرسما

● قبل از نوآوری، نوسازی کنید ۳۳۵

سرجیو زمین با همکاری آرمین ای. بروت

بازاریابی محصولات دیجیتال (که تغییراتشان لحظه‌ای است)

بازاریابی شفاهی

نوسازی به جای نوآوری و غیره.

جالب است که در همه این کتابها، با اذعان بر غرق شدن مخاطب در انواع تبلیغات تلویزیونی و مطبوعاتی و خیابانی (بیلборدی) و اینترنتی، به کم‌رنگ شدن قدرت این نوع تبلیغات اشاره شده و نویسندگان به جای تأکید صرف بر تبلیغات سرسام‌آور و جنگ قیمتها (به عنوان راه حل جایگزین)، به روشهای هوشمندانه‌ای در جلب مشتری و فروش کالا و خدمات به آنان اشاره کرده‌اند. دید نکته مهمی که در همه کتابهای این مجلد مشترک است این است که **وظیفه بازاریاب، پرداختن مشتری برای خرید کردن نیست.**

امید است ترجمه و عرضه این کتاب، گامی کوچک در اعتلای فرهنگ بازاریابی مدرن باشد.

مجید نوریان