

هک فروش

راهنمایی برای ساخت یک ماشین فروش سریع

نویسنده:

مکس التچولر

مترجم:

کیارش عباسزاده، پروانه قزوینی

نشر نوین

سرشناسه	:	التچولر، مکس
عنوان و نام پدیدآور	:	Altschuler, Satya هک فروش؛ راهنمایی برای ساخت یک ماشین فروش سریع/ مکس التچولر؛ ترجمه کیارش عباسزاده و پروانه قزوینی.
مشخصات نشر	:	تهران، نوین توسعه، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	:	۱۸۹ صفحه.
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۸۷۳۸-۵۸-۹
فهرست نویسی	:	فیا
پیدداشت	:	Hacking Sales: The Playbook For Building a High Velocity Sales Machine. 2015 عنوان اصلی
موضوع	:	فروش، هک فروش
رده‌بندی کنگره	:	۱۳۹۷ هـ/الف / ۲۵ / HF ۵۴۳۸
رده‌بندی دیویی	:	۶۷۰/۸۵
شماره کتابشناسی ملی	:	۱۴۱

ناشر نوین
nashrenovin.ir

عنوان:	هک فروش
مؤلف:	مکس التچولر
مترجم:	کیارش عباسزاده پروانه قزوینی
زمان و نوبت چاپ:	۱۳۹۷، اول
ناشر:	نشر نوین توسعه
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۸۷۳۸-۵۸-۹
قیمت:	۳۹،۰۰۰ تومان

کلیه حقوق کتاب برای ناشر محفوظ است.

فهرست

۱۱.....	مقدمه مترجم
۱۳.....	یادداشت نویسنده
۱۵.....	مقدمه
۲۱.....	فصل ۱) نرم افزار فروش خود را توسعه دهید
۲۹.....	فصل ۲) ساختن لیست - قسمت اول: مشتریان شما کجا هستند؟
۴۵.....	فصل ۳) سانس است - قسمت دوم: خریداران با پتانسیل بالا را هدف بگیرید!
۵۷.....	فصل ۴) دروازه شوید!
۶۷.....	فصل ۵) یافتن اطلاعات تماس
۷۵.....	فصل ۶) جستجوی سریع
۸۵.....	فصل ۷) بخش بندی
۹۱.....	فصل ۸) ارسال ایمیل و پیام
۱۱۷.....	فصل ۹) برونسپاری فروش
۱۲۷.....	فصل ۱۰) نرم افزار مدیریت روابط با مشتریان
۱۳۳.....	فصل ۱۱) تقویت سرنخ ها و برانگیختن انگیزه
۱۳۹.....	فصل ۱۲) آماده شدن و گرفتن اولین تماس فروش
۱۵۳.....	فصل ۱۳) هدایتگری فرآیند خرید و عقد قرارداد
۱۶۵.....	فصل ۱۴) توسعه کسب و کار
۱۷۵.....	فصل ۱۵) قوانین فروش عالی
۱۸۵.....	فصل ۱۶) به نتیجه رسیدن

مقدمه مترجم

به عنوان یک کارآفرین، از زمانی که زودفود را در سال ۱۳۸۸ راه انداختم تا به امروز که در کسب و کارهای مختلفی مانند شرکت سرمایه گذاری پرشین و بیدینگ فعالیت داشتم، همینطور زمانی که به عنوان منتور استارت‌آپ‌ها در شتابدهنده‌ها و مشاور شرکت‌های نوپا در حقوق نوآوری و شکوفائی انجام وظیفه نموده‌ام، همواره یکی از چالش‌های اساسی و کلیدی استارت‌آپ‌ها و کسب و کارها، تجاری‌سازی و تسهیل فرآیند بازاریابی و فروش بوده است. هیچ کسب و کار غیر دولتی را پیدا نمی‌کنید که بدون فروش بتواند زنده بماند و مرروزی نه می‌گذرد، نیاز به روش‌هایی جدیدتر و کارا تر داریم، چرا که رقابت در حال افزایش است. اغلب استارت‌آپ‌ها و شرکت‌هایی که با آنها سروکار داشته‌ام، محدودیت منابع زمانی، انسانی و بروی سانی قابل رویت بوده و خودم نیز به دلیل مسئولیت‌هایی که در زودفود (اسنود فعلی)، پرشین و کسب و کارهای دیگر داشته‌ام، به طور مستمر به دنبال راه‌حل‌های جدید و سریع و دقیق بوده‌ام؛ آنچه در جستجویش بوده‌ام امروز در اصطلاح، هک فروش را هک رشد نام گرفته است.

این کتاب به افراد استارت‌آپی توصیه می‌شود چرا که در استارت‌آپ‌ها همیشه با محدودیت منابع و زمان روبرو هستیم و نیاز داریم روش‌های جدید و سریع‌تری برای فروش بیاموزیم. صد البته روش‌های توضیح داده شده در این کتاب، بهترین درک عمیق بازاریابی و استراتژی‌های خلاق و هوشمند مرتبط با آن نمی‌شود. فروش از آن منظر قابل درک است که بکارگیری علوم کامپیوتری و هوش مصنوعی به کمک فروشندگان آمده و تلفیق آنها با علم بازاریابی و فروش موجب نتایج سریع‌تر و بسیار موفقیت‌آمیز شده است. همینطور تلفیق علوم روانشناسی، جامعه‌شناسی و شخصیت‌شناسی، در کنار علوم ذکر شده، چیزی خواهد بود که هر فرد استارت‌آپی بلندپرواز روپای

آن را دارد و خبر خوب اینکه در سال‌های اخیر تیم ما بصورت کاربردی روی این مباحث فعالیت پیوسته داشته است و به مرور نتایج آن در کتاب‌های آتی منتشر و در اختیار شما عزیزان قرار می‌گیرد. هک فروش را می‌توان اینطور تعریف نمود: بکارگیری علوم مختلف در کنار روش‌های آزموده شده برای تحقق اهداف فروش با هزینه کمتر، در زمان کوتاه‌تر و به شیوه کارآمدتر.

خیار خوشحال خواهیم شد تا داستان‌های موفقیت‌هایتان در فروش را برایم از طریق ایمیل consult@abbaszadeh.org ارسال کنید و اگر تمایل داشتید که داستان شما در سایه من به نام خودتان منتشر شود در پایان آن قید نمایید. همینطور نقطه نظرات سازنده خودتان را که می‌تواند در جهت تهیه مطالب مفیدتر به ما کمک کند، برایمان بفرستید. با آرزوی موفقیت در کسب و کارتان.

کیارش عباس زاده

استراتژیست و مشاور توسعه فروش

www.Abbaszadeh.org