

مدیر سبز تقدیم می‌کند

بازاریابی عصبی

۲۱ روش جدید برای ترغیب
مشتری به خرید

ژان بقوسیان
آذر جوزی

سرشناسه :	بقوسیان، ژان، ۱۳۵۵ -
عنوان و نام پدیدآور:	بازاریابی عصبی : ۲۱ روش جدید برای ترغیب مشتری به خرید/تالیف ژان بقوسیان، آذر جوزی
مشخصات نشر :	ته: برقمی، ۱۳۹۲.
مشخصات ظاهری:	۱۲۸ص: مصور، جدول، نمودار.
شابک :	۹۷۸-۶۰۰-۹۱۸۰۰-۲-۸-۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰
وضعیت فهرست نویسی :	نقیا
یادداشت :	واژه نامه.
موضوع :	بازاریابی عصبی
رده بندی کنگره :	HF۵۴۱۵/۱۲۶۱۵/ب۷.۲ ۱۳۹۲
رده بندی دیویی :	۶۵۸/۸۳۴
شماره کتابشناسی ملی :	۳۲۰۹۲۳۳ :

ناشر: انتشارات برقمی

عنوان کتاب: بازاریابی عصبی

برنامه ریزی اجرا: شرکت مدیر سبز

تالیف: ژان بقوسیان - آذر جوزی

ویراستار: آذر جوزی

صفحه آرای و طراحی جلد: آذر جوزی - ژان بقوسیان

نوبت چاپ: ۱۳۹۲ اول

شمارگان: ۱۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۱۸۰۰-۲-۸-۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ISBN: 978-600-91800-2-8

قیمت: ۶۵۰۰ تومان

تلفن مرکز پخش: ۸۸۴۹۲۳۹۷-۸۸۴۷۲۹۳۱-۸۸۳۰۸۷۳۲

پایگاه اینترنتی / ایمیل: www.modiresabz.com
info@modiresabz.com



تمامی حقوق برای ناشر محفوظ است.

فهرست مطالب

مقدمه

فصل ۱: ورود به مغز مشتری و برملا شدن راز.....	۹
فصل ۲: ورود به دنیای مغز قدیم.....	۲۵
فصل ۳: مکالمه با مغز قدیم.....	۳۹
فصل ۴: بازاریابی ۵ بعدی.....	۴۹
فصل ۵: مدل مشتری در بازاریابی عصبی.....	۵۹
فصل ۶: تاثیر دیگران در تصمیمات.....	۷۱
فصل ۷: ۳۱ ترفند بازاریابی عصبی.....	۸۱

www.ketab.ir

مقدمه

دو سال پیش برای اولین بار با اصطلاح بازاریابی عصبی آشنا شدم. به نظرم بسیار جذاب آمد. بلافاصله جستجو و تحقیق را آغاز کردم تا هرچه بیشتر با این علم جدید آشنا شوم. چند کتاب موجود را مطالعه کردم و شروع به خواندن مقالات مختلف و اجرای مطالب گفته شده کردم. نتایج بسیار امیدوارکننده بود. به خصوص این فرصت ویژه وجود داشت تا برخی از ایده‌ها را در سایت مدیرسبز به آزمایش بگذارم و نتایج را بررسی کنم.

سال قبل اولین همایش تخصصی بازاریابی عصبی در ایران را برگزار کردیم که با اسفند فراوانی روبرو شد و استقبال از فیلم همایش نیز خیلی بیشتر از تصور ما بود. نکته حالب آن بود که برای بازاریابی همایش از روش‌های بازاریابی عصبی استفاده کردم و نتیجه بسیار عالی بود و سالن همایش در مدت کوتاهی پر شد.

به این فکر افتادم اطلاعات را کامل تر کنم و آن را در غالب کتابی کاربردی و عملی به تمام کارآفرینان و مدیران بازاریابی تقدیم کنم.

این کتاب به خصوص برای کارآفرینان و مدیران کسب و کارهای کوچک نوشته شده است. ایده‌های کتاب با کمترین بودجه قابل اجرا هستند. فروشندگان و بازاریابان نیز می‌توانند از بخش عمده مطالب در فروش حضوری استفاده کنند. این کتاب همچنین به دانشجویان مدیریت و بازاریابی توصیه می‌شود، کسانی که می‌خواهند در جهت پیشبرد این علم قدم بردارند.

اگر مایل به انجام تحقیقات و پیشبرد این علم هستید درخواست می‌کنم با آدرس ایمیل info@modiresabz.com مکاتبه کنید تا زمینه همکاری را بررسی کنیم.

در ایران هنوز کتاب‌های کاربردی در این زمینه نوشته نشده است. البته دوستان و همکاران خوبم مقالات و مطالبی را منتشر کرده‌اند. در این کتاب

قصده دارم به جای پرداختن به مطالب تئوری خسته کننده و درگیر شدن در مطالب علمی عمیق به راهکارهایی بپردازم که باعث رشد بیشتر کسب و کار می شود.

البته برای اجرای ایده ها مجبوریم تا حدی با مطالب علمی آشنا شویم. ابتدا با عملکرد مغز به صورت اجمالی آشنا خواهیم شد و مطالبی درباره مغز قدیم گفته خواهد شد. پس از آن به مطالب کاربردی خواهیم پرداخت. به این صورت که در چند خط یک ایده بازاریابی عصبی توضیح داده خواهد شد و سپس به روش های اجرای آن ایده در کسب و کار پرداخته می شود.

مطالب این کتاب همچنین برای دارندگان سایت و کسانی که به بازاریابی اینترنتی می پردازند مفید است.

چرا باید در اولین فرصت ممکن این کتاب را بخوانید؟ زیرا به محض اجرای ایده ها تاثیر آن را در کتابتان خواهید دید. هر روز تاخیر در مطالعه کتاب و اجرای مطالب گفته شده باعث می شود بخشی از سود را از دست بدهید. بیا این سفر هیجان انگیز در دنیای بازاریابی عصبی را شروع کنیم.

آل غوسیان - آذر جوزی