

برنامه بازاریابی یک صفحه‌ای

مشتریان جدید جذب کنید،
درآمد بیشتری به دست آورید
و متمایز شوید

آلن دیب

ترجمه محمد یوسفی

www.ketab.ir

سرشناسه	:	دیپ، آلن. Dib, Allan
عنوان و نام پدیدآور	:	برنامه بازاریابی یک صفحه‌ای / آلن دیپ.
مشخصات نشر	:	ترجمه محمد یوسفی. تهران، نوین توسعه، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	:	۲۴۰ صفحه
شابک	:	۹۷۸ - ۶۰۰ - ۸۷۳۸ - ۳۳ - ۶
فهرست نویسی	:	فیا
یادداشت	:	عنوان اصلی: The 1 Page Marketing Plan, 2018
موضوع	:	بازاریابی، برنامه بازاریابی، کسب‌وکارهای کوچک
رده‌بندی کنگره	:	HF ۵۴۱۵/د۹ب۴ ۱۳۹۶
رده‌بندی دیویی	:	۶۵۸/۸
شماره کتاب‌شناسی ملی	:	۴۹۶۹۱۱۰

تمامی حقوق این اثر، از جمله حق انتشار تمام یا بخشی از آن، برای ناشر محفوظ است.


عنوان	:	برنامه بازاریابی یک صفحه‌ای
مؤلف	:	آلن دیب
مترجم	:	محمد یوسفی
ویراستار	:	مریم قیاسوند
زمان و نوبت چاپ	:	۱۴۰۰، سوم، ۱۰۰۰ نسخه
تیراژ کل تاکنون	:	۳۰۰۰ نسخه
ناشر	:	نشر نوین توسعه
شابک	:	۹۷۸ - ۶۰۰ - ۸۷۳۸ - ۳۳ - ۶
قیمت	:	۶۹,۰۰۰ تومان

تعهد ما به پایداری محیط زیست

کاغذ بالکی، کاغذی سبک، خوش‌رنگ و زیست‌محیطی است که در کشورهای باران‌خیزی همچون سوئد و فنلاند تولید می‌شود و مخصوص تولید کتاب است.

کتاب‌های نشر نوین نیز بر روی این کاغذها چاپ می‌شوند تا علاوه بر ساختن تجربه خوب مطالعه برای خوانندگانمان، با هم، گامی برای حفظ محیط‌زیست برداریم.

 nashrenovin.ir

 nashrenovin.ir

 nashrenovin

فهرست

مقدمه ۹

بخش اول: مرحله «قبل» ۳۷

فصل (۱) انتخاب بازار هدف ۳۹

فصل (۲) نوشتن پیام ۵۱

فصل (۳) رسیدن به مشتریان بالقوه با رسانه تبلیغی ۸۹

بخش دوم: مرحله «جاری» ۱۱۱

فصل (۴) ثبت سرخ ۱۱۳

فصل (۵) تغذیه سرخها ۱۲۱

فصل (۶) تبدیل فروش ۱۴۳

بخش سوم: مرحله «بعد» ۱۶۷

فصل (۷) ایجاد یک تجربه سطح بالا ۱۶۹

فصل (۸) افزایش ارزش طول عمر مشتری ۱۹۳

فصل (۹) سازمان‌دهی و افزایش ارجاعها ۲۱۵

نتیجه‌گیری ۲۲۷

درباره نویسنده ۲۳۷

مقدمه

این کتاب درباره چیست؟

اگر مجبور باشم چکیده این کتاب را در یک جمله خلاصه کنم، آن جمله این خواهد بود: «سریع‌ترین مسیر برای پول درآوردن». عمداً این جمله را تا حد امکان در ابتدای کتاب آوردم، چون نمی‌خواهم وقت شما را هدر دهم.

با اطمینان می‌دانم این جمله آغازین باعث خواهد شد افراد زیادی کتاب را کنار بگذارند. در حقیقت، بیشتر ترجیح می‌دهم آن‌ها کتاب دیگری در زمینه کسب‌وکار مطالعه کنند؛ کتاب‌هایی پر از کلیشه‌هایی گوش‌نواز چون «علاقات را دنبال کن»، «به‌سختی کار کن»، «فرد مناسب را استخدام کن» و ...

اگر به دنبال چنین اهدافی هستید، کتاب‌های بسیاری در زمینه کسب‌وکار وجود دارد که پر از این جملات غیرکاربردی‌اند. علاوه بر این، اکثر آن‌ها را مؤلفان و محققانی حرفه‌ای نوشته‌اند که هیچ‌وقت کسب‌وکار موفق‌ی راه‌اندازی نکرده‌اند.

این کتاب آشکارا و بی‌مهابا در مورد رشد سریع کسب‌وکار و به دست آوردن امتیازات این نوع موفقیت صحبت می‌کند.

نبود اکسیژن واقعاً بد است

زیگ زیگلار¹ در جمله مشهوری می‌گوید: «پول همه‌چیز نیست... اما به اندازه اکسیژن اهمیت دارد.» بله، هیچ عاملی، هیچ عاملی، سریع‌تر از نبود اکسیژن (پول) کسب‌وکاری را نابود نمی‌کند.

چرا من اینطور بی‌مهابا روی پول تمرکز کرده‌ام؟ چند دلیل خوب دارم:

1. Zig Ziglar

اول اینکه، تقریباً هیچ مشکل کاری نیست که با پول حل نشود. هر کسب‌وکاری که می‌شناسم پر از مشکلات است، پس پول در این مورد مفید واقع خواهد شد. پول به شما کمک می‌کند بسیاری از مشکلات آزردهنده کسب‌وکار خود را حل کنید. دوم، وقتی فرصت کمک به دیگران را خواهید داشت که ابتدا از پس کارهای خودتان برآمده باشید.

اگر کسب‌وکاران را با هدف پول درآوردن شروع نکرده‌اید، یا دروغ می‌گویید یا آن شغل برایتان حکم یک سرگرمی را دارد نه کسب‌وکار.

بله من همه مطالب مربوط به ارزش‌گذاری، تغییر دنیا و ... را می‌دانم، اما اگر ورشکسته باشید، چطور این کارها را انجام خواهید داد؟ به چند نفر می‌توانید کمک کنید؟

وقتی سوار هواپیما می‌شوید، تمام مسائل امنیتی را به شما می‌گویند و خدمه پرواز حتماً نکاتی مشابه این خواهند گفت:

«اگر کابین دچار آفت ناگهانی فشار شود، ماسک‌های اکسیژن از بالای صندلی شما به پایین خواهند آمد. ماسک را روی دهان و بینی خود قرار دهید و بند آن را بکشید تا محکم شود. اگر همراه خود کودک یا فرد نیازمند کمک دارید، حتماً قبل از کمک به دیگران ابتدا ماسک خودتان را بزنید.»

چرا باید قبل از کمک به دیگران ماسک خود را بزنید؟ چون اگر در اثر کمبود اکسیژن روی صندلی بیفتید:

۱. نمی‌توانید به کسی کمک کنید، و حتی بدتر؛
۲. مجبور خواهیم شد از منابع محدود برای کمک به شما استفاده کنیم وگرنه جانتان را از دست خواهیم داد.