

بازاریابی دهان به دهان

کاری کنید تا مردم به رایگان برای شما تبلیغ کنند

اندی سرنوویتز
ترجمه‌ی نوشا صفا هانی،
مهر داد فروزنده

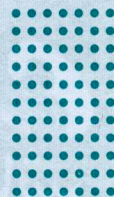


موضوع: بازاریابی • ۱۱۰ • ۱۱۰ • ۱۱۰

تلفن: ۰۲۱-۸۷۶۰۰۰۰

ISBN: 978-600-4465-48-2

می‌توانید یک بازاریاب دهان‌به‌دهان فوق‌العاده باشید!



درباره‌ی چیزی که برای شما مهم است، شغل‌تان، هدف‌تان، هنر‌تان، دیدگاه‌تان، حرف مهمی برای گفتن دارید. می‌خواهید ایده‌های خود را به گوش دنیا برسانید. ولی متأسفانه ایده‌ی خوب همیشه آن‌طور که باید شناخته نمی‌شود. باید به شنیده شدنش کمک کنید و این کار بازاریابی دهان‌به‌دهان است.

چرا به این کتاب نیاز دارید؟

در این کتاب یاد می‌گیرید چگونه به کمک کمپین‌های بازاریابی دهان‌به‌دهان مؤثر، مردم را وادار به صحبت کنید. وارد جزئیات هم خواهیم شد: اینکه از کجا شروع کنید، چه کاری انجام دهید و چگونه آن را به موفقیت برسانید. همه چیز را عملی یاد می‌گیرید؛ گام‌هایی رو به جلو که می‌توانید فوراً و بدون صرف بودجه‌های عظیم از آنها استفاده کنید.

چرا به بازاریابی دهان‌به‌دهان نیاز دارید؟

بازاریابی دهان‌به‌دهان هنر ساخت کسب‌وکاری است که مردم عاشق حرف‌زدن درباره‌اش هستند. اکنون زمان آن رسیده تا به طرفدارانی که دوستان دارند و درباره‌ی شما حرف می‌زنند، انرژی و انگیزه ببخشید. تنها دو راه برای انتشار پیام خود دارید: عشق یا پول. می‌توانید با پرداخت پول برای تبلیغات، مردم را به صحبت دعوت کنید. ولی همیشه باید پول بپردازید. هر بار و برای همیشه. اما اگر از بازاریابی دهان‌به‌دهان استفاده کنید، مردم با عشق درباره‌ی شما حرف می‌زنند و نه بابت پولی که پرداخته‌اید. این کتاب به شما کمک می‌کند به یک بازاریاب دهان‌به‌دهان فوق‌العاده تبدیل شوید.

... فهرست مطالب ...

۱۱ مقدمه‌ی مترجمان
۱۳ پیش‌گفتارست‌گودین
۱۴ مقدمه‌ی نویسنده
۱۷ دیباچه
۲۵ یادداشتی برای خوانندگان
۲۷ بخش اول: مفاهیم ضروری
۲۹ فصل ۱: بازاریابی دهان‌به‌دهان چیست؟
۷۱ فصل ۲: نکات اساسی - شش ایده‌ی بزرگ
۹۱ فصل ۳: بیانیه‌ی بازاریابی دهان‌به‌دهان
۹۳ بخش دوم: چگونه آن را انجام دهیم؟
۹۵ فصل ۴: ۵T در عمل
۱۰۱ فصل ۵: سخنگویان: چه کسانی با دوستانشان درباره‌ی شما صحبت می‌کنند؟
۱۳۵ فصل ۶: موضوعات: آنها درباره‌ی چه موضوعی صحبت خواهند کرد؟
۱۶۳ فصل ۷: ابزارها: چگونه می‌توانید به انتقال پیام کمک کنید؟
۲۰۳ فصل ۸: مشارکت: چگونه می‌توانید به گفت‌وگوها بپیوندید؟
۲۲۹ فصل ۹: پیگیری: چه افرادی درباره‌ی شما حرف می‌زنند؟
۲۳۹ و در پایان ...
۲۴۰ ۱۶ روش بازاریابی دهان‌به‌دهان ساده، ضروری و مطمئن
۲۴۳ پس‌گفتار: ۱۰ نکته‌ی دیگر از گای کاوازاکی
۲۴۵ درباره‌ی نویسنده