

THIS IS MARKETING

You Can't Be Seen Until You Learn to See

SETH GODIN



خلاصه کتاب: بازاریابی همین است

آنچه در چکیده کتاب «بازاریابی همین است، نوشته ست گادین» می‌آموزید

ست گادین، نویسنده پرفروش و کارشناس بازاریابی می‌گوید که حتی بهترین ایده‌ها هم خوب نمی‌فروشند. بستنی مغزدار، بازار را تسخیر نکرد و چراغ راهنمای سر چهارراه‌ها که بی‌مقدمه سبز می‌شد هم توفیق چندانی نیافت. مردم هیچ‌کدام را نپذیرفتند. انجام کارهای جدید به تغییر نیاز دارد و مردم ذاتاً در برابر تغییر مقاومت می‌کنند. به قول ست گادین «بازاریابی یعنی زمینه‌سازی برای تغییر».

گادین با استفاده از مطالب سمینار ۱۰۰ روزه و محبوبش و با بیانی شیوا نکته‌های بازاریابی را مطرح کرده و با اشتیاق، اغراق و تکرار بر نکته‌های مهم تاکید می‌کند. طرفداران گادین برای نکات اثبات‌شده او مثل پیدا کردن مخاطب محدود اما دائمی، تعیین اهداف اساسی، اجازه گرفتن از مشتری برای برقراری ارتباط با او و تعریف داستان بازاریابی مناسب ارزش قائلند.

کارآفرینان، بازاریابان، دانشجویان بازاریابی و هرکسی که دنبال نوشته‌ای پرهیجان درباره کسب‌وکار است، از این کتاب مفرح و نشاط‌آور لذت می‌برد؛ اما شاید تازه‌کارها علاقه‌ای به آن نشان ندهند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۲۵۲.Cross

[overCreativity.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]