

راهکارهای تبلیغات و بازاریابی (۷۶)

برندینگ دیجیتال

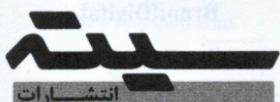
توسعه‌ی برنده در فضای مجازی

نویسنده:

آلن پی. ادمسون

مترجم:

آتنا مقدم



ناشر کتاب‌های تخصصی بازاریابی و تبلیغات

نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد	۸
تئوری هایی که این اتفاقات را تکمیل میکنند	۲۰
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۲۷
پیشگویی گفته شده و عیش سنجش را معرفی میکند	۳۴
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۴۱
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۵۷
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۶۴
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۷۱
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۷۸
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۸۵
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۹۲
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۹۹
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۱۰۶
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۱۱۳
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۱۲۰
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۱۲۷
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۱۳۴
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۱۴۱
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۱۴۸
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۱۵۵
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۱۶۲
آنچه که نیازمندی هایی که میتوان این اتفاقات را در خود جلوگیری کرد را تکمیل میکند	۱۶۹

فهرست

۳	پیش‌گفتار دیوید کرک‌پاتریک
۹	چرا این کتاب؟
۳۹	حقایق پررنگ شده‌ی برندهای بازاری ایران
۴۱	۱. اهمیت جمع‌آوری دیدگاه‌های برتر مصرف‌کننده
۶۷	۲. اهمیت تمایز معنادار
۸۵	۳. اهمیت وفای به عهد برنده
۱۰۵	۴. اهمیت یک ایده‌ی ساده
۱۲۵	۵. اهمیت شفافیت صدای برنده
۱۴۱	۶. اهمیت دنبال‌کردن مسیر مشتری
۱۶۷	بخش دو ساختن برنده در دنیایی دیجیتال
۱۶۹	۷. درنگ کنید، ببینید و بشنوید: مخاطب دیجیتال خود را بشناسید

پیش‌گفتار

دیوید کرک پاتریک
ویراستار اصلی بخش اینترنت و فناوری
مجله‌ی فود چون

به تازگی یک پرواز بیزنس کلاس با خطوط هوایی بریتیش داشتم؛ از آن پروازها که انتظار بالای از آن می‌رفت. مدتی بود که مورد هجوم تبلیغات این شرکت هوایپیمایی و توصیف‌های اغواکننده‌اش درباره‌ی تخت‌های راحت و مهمان‌نوازی بی حد کارکنان آن قرار گرفته بودم. اما وقتی برای خواب روی تخت هوایپیما دراز کشیدم، به طرز وحشتناکی احساس ناراحتی کردم. با این که بهای ۸۶۰۰ دلاری بلیت آن سفر را هم از جیب خودم نداده بودم، داشتم از پشمیمانی می‌سوختم.

با این حال به غرولند و گله اکتفا نکردم. به جایش رفتم به سراغ حساب توییتر- نوعی خدمت مایکروبلاگی که کاربران می‌توانند به وسیله‌ی آن متن‌های کوتاه خود را، در هر زمینه‌ای، با صدھا نفر در سراسر دنیا در میان بگذارند- و با زبانی تلگرافی که ویژه‌ی توییتر است، نوشتم: «پروازهای جدید بیزنس کلاس بریتیش بسیار نالمید‌کنند هستند. تخت‌های بیش از حد کوتاه، حریم خصوصی محدود، کیفیت متوسط خدمات... فکر نمی‌کنم دیگر با این پروازها سفر کنم.» این برنده به شکلی غیرقابل پیش‌بینی در برآورده کردن نیازهای من شکست خورده بود.

۸. توجه دیگران را به چیزهایی جلب کنید که به برنده‌تان تمایز معنادار می‌دهند

۹. به وعده‌های برنده‌تان وفا کنید

۱۰. با ایده‌ای کوچک شروع کنید

۱۱. صدایی شفاف برای برنده بسازید

۱۲. تعیین کنید که باید در کجا بازی کنید تا برنده شوید

برندینگ دیجیتال: ایده‌های برتری که باید به خاطر بسپارید

ستارتاپ ۲۷

به پاس عمرانی‌ها و هدایی‌هایش

سکریپت

دستورات پردازشی برقرار

ملحق ۱۳: نظریه رله‌های رفع آرچه تیمهای

ملنخه پلک تیمهای

آن موجه فریلم تیمهای

ملس رجهیا شو تیمهای

من برداشته تیغلفت تیمهای

ریتنه پیسه نیزی الیه تیمهای

جی نیخ

الشیوه روئینه علیه‌نی تیمهای

لیستشان عده‌ی انتیجو سبللخه ملجه ملجه ملجه ملجه

۲۹۷

۴

۵

۶

۷

۷۲

۷۸

۸۴

۸۶

۸۷

۸۹

۹۱

۹۷