

راهکارهای تبلیغات و بازاریابی (۸۰)

مدیریت برندها

نویسنده:

مترجمان:
دکتر سیدمهدى جلاد
مجید حسنى نژاد

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِيْمِ

ناشر کتاب‌های تخصصی، بازابهای و تالیف‌گات

فهرست

بخش اول: مفاهیم استراتژیک برنده‌سازی

۵	فصل اول: مقدمه‌ای بر مدیریت برنده‌سازی معاصر
۳۹	فصل دوم: ارزش ویژه‌ی برنده و ارزش گذاری برنده
۷۳	فصل سوم: ایجاد برنده و ایجاد کسب‌وکار
۱۰۹	فصل چهارم: برنده‌ها به عنوان دارایی‌های استراتژیک - اولویت‌یافتن در دستور جلسه‌ی شرکت‌ها

بخش دوم: مدیریت برنده‌ها - خلق و حفظ ارزش ویژه‌ی برنده

۱۳۹	فصل پنجم: جایگاه‌سازی و هویت برنده
۱۷۷	فصل ششم: معماری برنده
۲۳۳	فصل هفتم: توسعه‌ی برنده
۲۷۱	فصل هشتم: مدیریت برنده‌ها در سراسر چرخه‌ی عمر
۳۱۱	فصل نهم: ایجاد محبوبیت برای شرکت و برنده

بخش سوم: محیط جدید کسب‌وکار

۳۵۹	فصل دهم: محیط رقابتی جدید و برنده‌سازی
۳۹۳	فصل یازدهم: برنده‌های خردۀ فروشی در مقابل برنده‌های تولیدکننده
۴۳۷	فصل دوازدهم: طرح بسته‌بندی و برنده‌سازی برای مشتری
۴۸۵	فصل سیزدهم: برنده‌سازی کشور مبدأ

برای این کتاب لوت داده است که بحث هایی را که در میان شرکت های بزرگ اقتصادی ایرانی مطرح شده اند، بررسی کرد و آنها را با توجه به تغییراتی که در این سالهای اخیر در بازار ایران اتفاق افتاده اند، بررسی کرد. این کتاب در تئوری و پрактиک روش هایی را برای مدیران ارائه می کند که باعث خواهد شد تا بازیگران بازار ایران را در این دوره از تغییراتی که در این سالهای اخیر اتفاق افتاده اند، درست تحلیل کنند و این تحلیل را در این سالهای آینه ای ارزشمندی داشته باشند. این کتاب در تئوری و پрактиک روش هایی را بررسی کرد که باعث خواهد شد تا بازیگران بازار ایران را در این دوره از تغییراتی که در این سالهای اخیر اتفاق افتاده اند، درست تحلیل کنند و این تحلیل را در این سالهای آینه ای ارزشمندی داشته باشند.

یادداشت مترجم

تسهیل این معرفت را بخوبی می داشتم.

این کتاب ترجمه‌ی کاملی است از اثر ارزشمند سیلوی لافورت به نام *Managing Brands* که

تحت عنوان مدیریت برندها از طرف انتشارات سیتیه در اختیار علاقه‌مندان به موضوع مدیریت برنده و برنده‌سازی قرار می‌گیرد.

برای مدت‌های مديدة به عنوان بخشی از رشته‌ی بازاریابی نگریسته می‌شد و کتاب‌های بازاریابی را دانشجویان و متخصصان حرفه‌ای در عرصه‌ی کسبوکار مطالعه می‌کردند. از لحاظ سنتی نیز برنده به عنوان بخشی از آمیخته‌ی بازاریابی یا همان 4P (محصول، قیمت، ترویج و مکان) محسوب می‌شد. ولی در سال‌های اخیر شاهد تغییر در تفکرات آکادمیک و فعالیت‌های مدیریتی بوده‌ایم. برخی از صاحب‌نظران معتقدند مدیریت برنده مدت زمان مدیدی است که دیگر بخشی از بازاریابی محسوب نمی‌شود، بلکه تکامل یافته و به عنوان یک رشته‌ی جداگانه درآمده است. ولی در دنیای نوین برنده‌سازی فراتر از برنده‌سازی محصولات سنتی رفته و به برنده‌سازی شخصی، برنده‌سازی اشخاص معروف، برنده‌سازی شهر و کشور... می‌پردازد. این کتاب حوزه‌های اصلی برنده‌سازی همانند تأثیر استراتژیک برنده‌سازی، اصول مدیریت برنده موفق و برنده‌سازی در محیط‌های کسبوکار رقابتی جدید را بررسی می‌نماید. بنا بر این، هدف از ترجمه و ارائه‌ی کتاب مدیریت برنده‌ها شرح و تحلیل جالب و مبسوطی از مدیریت معاصر برنده و ارائه‌ی ابزارهایی برای تصمیم‌گیری در زمینه‌ی مدیریت برنده می‌باشد. کتاب هر دو بعد تئوریکی و کاربردی برنده‌سازی را در ۳ بخش اصلی و ۱۳ فصل پوشش می‌دهد.

برنده‌سازی موفق بر مبنای استراتژی شفاف و مدیریت خوب حادث می‌شود. مدیریت برنده استراتژیک از طریق چشم‌اندازهای، مهارت‌های تحلیلی و استعداد حاصل می‌شود. بنا بر این، امروزه به مدد رقابت شدید، ظهور ابزارهای جدید بازاریابی، تغییرات تکنولوژیکی در تبلیغات رسانه‌ای، تغییرات اجتماعی و فرهنگی، ظهور مدد و سبک‌های جدید زندگی و... محیط کسبوکار برای ایجاد برندهای موفق پیچیده‌تر و چالش‌انگیزتر شده است. اکنون بیش از هر زمان دیگری مصرف‌کنندگان