



• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

کاری از آکادمی دکتر علی مصریان • رسانه همراه • سال نخست • شماره هفتم • هفتم آبان ماه سال ۱۴۰۴

راز تبدیل شدن به یه برند محبوب از زبان «والت دیزنی»

یه برند وقتی محبوب میشه که بتونه وعده هایی متمایز از رقبا بده و به اون وعده ها در هر شرایطی عمل کنه



پیامبر اکرم (ص): خَيْرُ الْكَلَامِ مَا دَلَّ وَ جَلَّ وَ قَلَّ وَ لَمْ يُمَلَّ؛
بهترین سخن، آن است که قابل فهم، روشن و کوتاه باشد و خستگی نیاورد.



شناسنامه هفتک

زیر نظر آکادمی دکتر علی مصریان

مدیر مسئول و سردبیر: دکتر علی مصریان (کارآفرین و عضو هیات علمی دانشگاه)

دبیر تحریریه: بردیا شاملو

امور فنی: جمال فاخری

گرافیک و صفحه آرایی: میثم اکبری

نشانی پایگاه الکترونیک: Alimesrian.ir • Noyanrestaurant.ir

اینستاگرام: [@Alimesrian](https://www.instagram.com/Alimesrian) • [@Noyan.Restaurant](https://www.instagram.com/Noyan.Restaurant)

هفت فن

• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

برندسازی - ۴



فروش - ۱۰



بازاریابی - ۱۴



تبلیغات - ۱۸



روانشناسی موفقیت - ۲۰



رازهای ثروت سازی - ۲۱



اصول مذاکره - ۲۲



جملات الهام بخش - ۲۳



مدیریت - ۲۴



توسعه فردی - ۲۵



رفتارشناسی - ۲۶



ارتباطات موثر - ۲۷





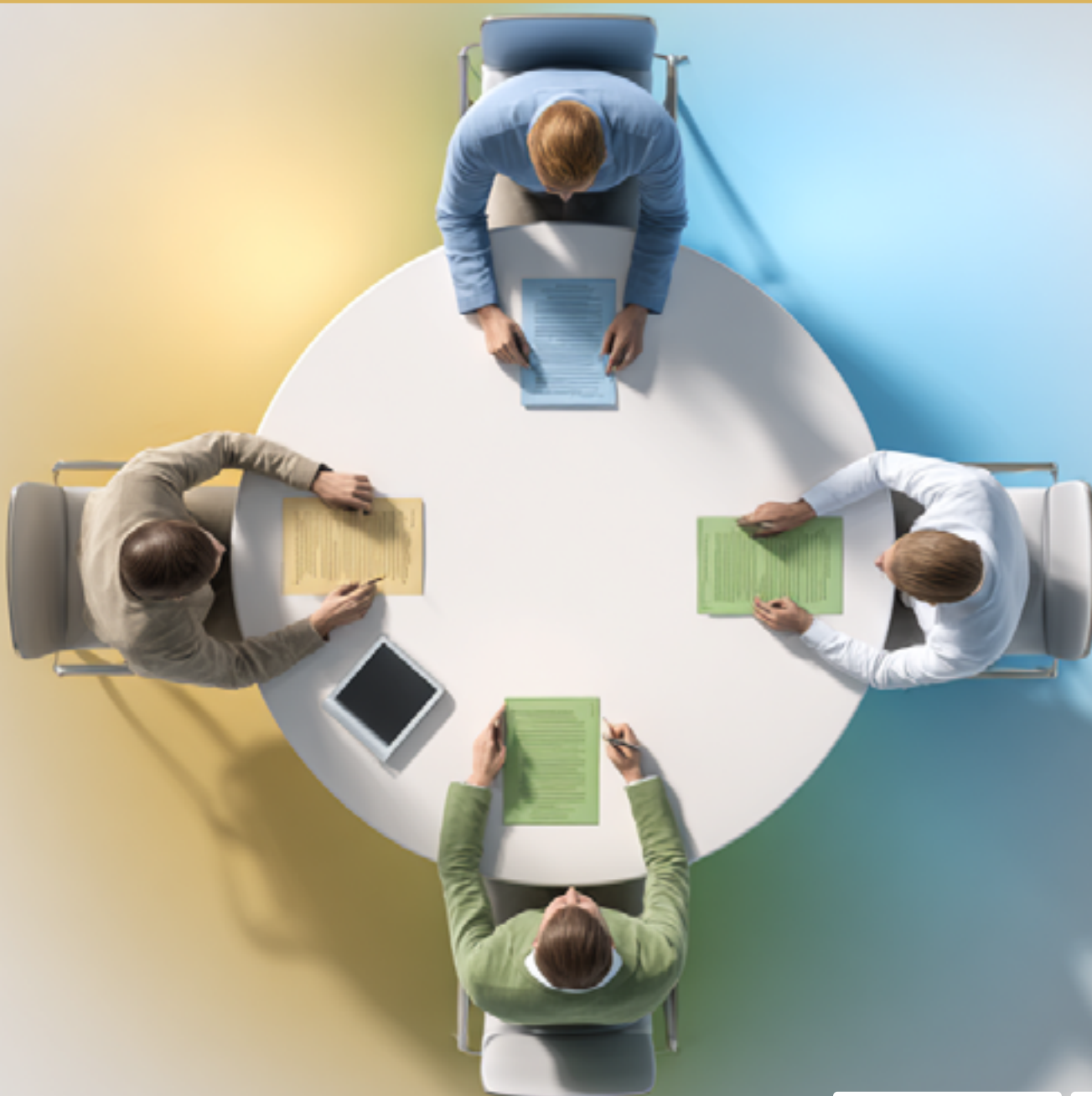
• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

برند با عمل به وعده‌ها و خلق تجربه‌های ناب شکل می‌گیرد.





موفقیت برندها به این بستگی دارد که بتوانن بین سود شرکت، رضایت مشتری و منافع جامعه تعادل ایجاد کنن.





برند شما چیزیه که مردم وقتی شما توی اتاق نیستین، درباره‌تون میگن.



• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

برند اون چیزی نیس که ما به مصرف کننده می‌گیم؛
برند اون چیزیه که مصرف کنندگان به همدیگه می‌گن.



برندسازی نه با شعار،
بلکه با عمل، اعتماد و تجربه‌های ماندگار خلق میشه.





برند باید جایگاه خاصی تو ذهن مشتری داشته باشه.





«برندینگ» جاده رو می‌سازه و «فروش» خودروی در حال حرکت توی اونه.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

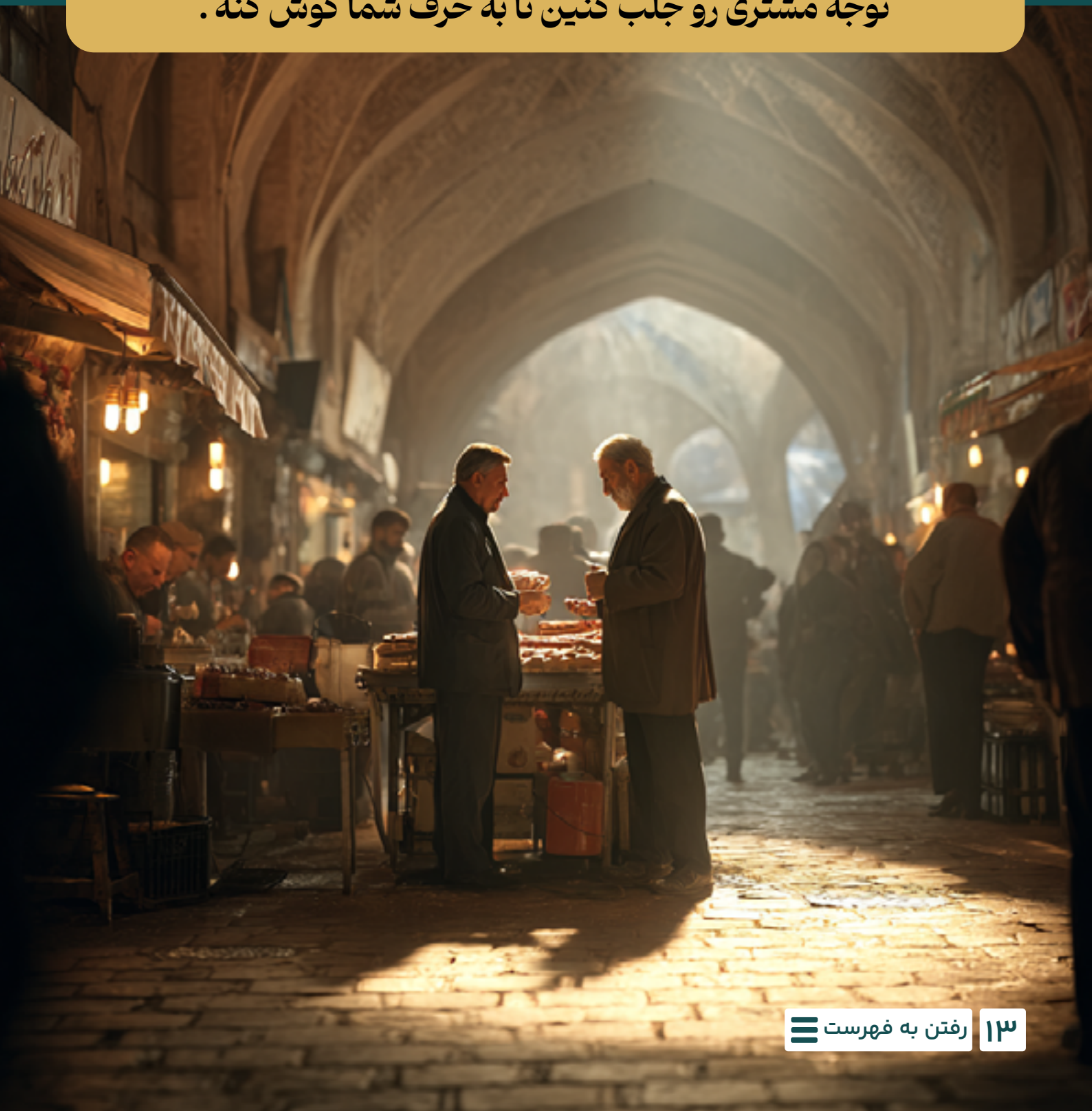
فروختن آب به کسی که توی بیابون مونده، کار آسونیه
که هر کسی می تونه اونو انجام بده
اما موفقیت در انتظار کسیه که بتونه به صحرانشینان ماسه بفروشه!





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

توجه مشتری رو جلب کنین تا به حرف شما گوش کنه .





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

یه موقعیت رو به خاطر بیارین که با شفافیت و صداقت،
تونستین اعتماد مشتری رو جلب کنین.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

هدف بازاریابی اینه که مشتری رو آنقدر خوب بشناسیم و درک کنیم که محصول یا خدمات بطور کامل با نیاز اون مطابقت داشته باشه و خودش به فروش برسه.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

تقسیم‌بندی بازار و انتخاب درست بازار هدف،
مسیر موفقیت رو مشخص می‌کند.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

بازاریابی یعنی خلق ارزش، نه فقط فروش





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

مدل P (محصول، قیمت، توزیع، ترفیع) اساس برنامه‌ریزی بازاریابی.



وعده، اون هم یه وعده چشمگیر، روح یه تبلیغه.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

بیشتر تبلیغات چی ها هیچ قوی نمیدن؛ شکست توی این بازار حتمیه.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

موفقیت یه گام بزرگ توی آینده نیس؛
موفقیت گام های کوچکیه که امروز برداشته میشن.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

اینروزا مردم قیمت همه چیز رو می دونن،
اما ارزش هیچ چیز رو نمی دونن.





هنگامی که دستاتون رو در جلو یا پشت خود گره می زنین
به مخاطب این موضوع مخابره میشه که موضوع صحبت اهمیتی نداره!



• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

ما همیشه دنبال چیزی هستیم که از ما دوره،
در حالی که جواب، خیلی وقتاً درست جلوی چشم‌ما می‌ماند!



همه «چگونگی‌ها» بی‌معنی خواهند بود
اگر «چراهای» شما به اندازه کافی قدرتمند باشند!

WHY



بعضی آدم‌ها با نگاه متفاوتشون می‌تونن مسیر زندگی بقیه رو تغییر بدن.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

اگه سرسخت نباشین، کارها رو زود رها می کنین؛
و اگه انعطاف پذیر نباشین، راه حل های دیگه رو نمی بینین.



مشتری شما از شما خرید نمیکند، به شما اعتماد میدهد.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

اقبال لاهوری:

هر دو به منزلی روان، هر دو امیر کاروان
عقل به حيله می برد، عشق برد کشان کشان

تعبیر معنا: گرچه هم عقل و هم عشق هر دو راهنمای رسیدن به هدف هستن، اما عشق راهی قوی تر، بی واسطه تر و مؤثرتره که انسان رو با نیرویی درونی و قاطع به مقصد می رسونه، در حالی که عقل با تکیه بر تدبیر و حسابگری پیش میره.

