
۱) عنوان کتاب به انگلیسی و فارسی

Business Marketing Strategy: Your Step-by-Step Guide to Marketing Success for Your Small Business

استراتژی بازاریابی کسب و کار
راهنمای گام به گام شما برای موفقیت در بازاریابی کسب و کار کوچک تان

۲) فهرست مطالب

پیشگفتار	۱
چرایی اهمیت استراتژی بازاریابی	۴
تحقیق	۴
مصاحبه	۶
تحلیل رقابتی	۸
فرایند	۹
تجزیه و تحلیل SWOT	۱۰
مولفه های تجزیه و تحلیل SWOT	۱۱
شایستگی های محوری	۱۴
اهداف بازاریابی	۱۶
ارزیابی	۱۸
نمایه های هدف	۱۹

بیانیه ماموریت	۲۲
بیانیه چشم انداز	۲۴
بیانیه جایگاه یابی	۲۶
گزاره ارزش	۲۸
ارزش های برند	۳۰
گزاره فروش منحصر به فرد	۳۳
اجرا	۳۴
ملاحظات محتوا	۳۵
صدای برند	۳۷
لحن برند	۴۰
جمع بندی	۴۳
چند نقل قول برجسته در مورد استراتژی	۴۶
درباره نویسنده	۴۸
پیوست	۵۰

۳) تعداد صفحات کتاب

۵۷ صفحه

۴) پیشگفتار

شما در کارتان تبحر دارید.
محصول یا خدماتی که توسعه داده اید فوق العاده است.
پایگاه مشتریان شما گسترده است
می دانید که چگونه و به بهترین شکل ممکن به مشتریان خود خدمات رسانی کنید
به توسعه، معرفی و مدیریت محصول یا خدمات واقف هستید.

کسب و کارتان را تا جایی که با تکیه بر تخصص خود امکان پذیر بوده، توسعه داده اید. حالا وقت آن است که آن را به سطحی بالاتر برسانید. اکنون زمان آن فرا رسیده است که نحوه بازاریابی کسب و کارتان را فرا بگیرید. اکنون زمان آن است که نیروهای کمکی را به یاری بطلبید. دلیل حضور من در اینجا هم همین است. [کمک به شما]

۴ توضیحاتی در خصوص مولف این کتاب که به فارسی ترجمه شده است

نویسنده این اثر، خانم تایسون که ساکن شیکاگو در ایالت ایلینوی ایالات متحده آمریکا است، مدرک کارشناسی ارشد هنرهای لیبرال (MLA) را با تمرکز بر کار تیمی و رهبری از دانشکده School for New Learning دانشگاه DePaul در شیکاگو و مدرک کارشناسی خود را نیز از همین موسسه دریافت کرده است. او دارای گواهینامه Net Promoter و Hub Spot بوده و همکار [رسمی شرکت] Constant Contact می باشد و بیش از سی سال است که به عنوان یک متخصص در زمینه بازاریابی و تبلیغات و از سال ۲۰۱۴ نیز به عنوان مشاور مستقل بازاریابی فعالیت می کند.

همچنین او با طیف گسترده ای از آژانس های تبلیغاتی و نهادهای شرکتی و با مجموعه ای چشمگیر و متنوع از مشتریان همکاری داشته است، از جمله:

- شرکت Enrich Enterprises Inc (EEI)
- Cars.com
- ComEd
- Similac Welcome Addition Club
- Carson Pirie Scott
- Chicago Sun- Times
- Budget Rent a Car
- [همکاری با] شرکت های [فعال در] بازار خدمات پس از فروش خودرو
- Oldsmobile 88
- کالج پاتولوژیستهای آمریکا (CAP)

۶ مخاطب کتاب

اگرچه این کتاب قابلیت استفاده در محیط های آکادمیک را نیز دارد، اما همانگونه که از عنوان آن نیز برمی آید، مخاطب اصلی آن افراد و کسب و کارهای کوچک می باشد. محتوای این اثر با تمرکز بر نیازهای ویژه، چالشهای رایج و ارائه راهکارهای عملی متناسب با این گروه ها، به دنبال ارتقای فعالیتهای حرفه ای و دستیابی به نتایج ملموس در حوزه بازاریابی است. این کتاب با رویکردی کاربردی، ابزارها و روش هایی را معرفی می کند که به صورت مستقیم قابلیت اجرا در بستر واقعی کسب و کارهای کوچک را دارا می باشند.