

فهرست مطالب

- پیشگفتار ۱۱
- ایده‌ی اول: محصولات خود را مجانی بدهید ۱۳
- ایده‌ی دوم: طنز را چاشنی کار خود کنید ۱۷
- ایده‌ی سوم: تصمیم گیرندگان را در کنار هم قرار دهید ۲۱
- ایده‌ی چهارم: مشتریان خود را دست بیندازید ۲۵
- ایده‌ی پنجم: برای مردم، پول و سکه‌ی واقعی بفرستید ۲۹
- ایده‌ی ششم: محصول را از بازار جمع‌آوری کنید ۳۳
- ایده‌ی هفتم: محصول خود را به استاندارد بازار تبدیل کنید ۳۵
- ایده‌ی هشتم: ارزش بیشتر به مشتریان بدهید ۳۹
- ایده‌ی نهم: متفاوت باشید ۴۱
- ایده‌ی دهم: به مشتریان خود احترام بگذارید ۴۳
- ایده‌ی یازدهم: بازی کنید ۴۵

- ۴۷..... ایده‌ی دوازدهم: یکی از دوستان خود را معرفی کنید
- ۵۱..... ایده‌ی سیزدهم: از هدایایی استفاده کنید که واقعاً ترویج کننده باشند
- ۵۳..... ایده‌ی چهاردهم: نیروهای فروش مستقل داشته باشید
- ۵۷..... ایده‌ی پانزدهم: تواناییهای کارکنانتان را ارتقا دهید
- ۶۱..... ایده‌ی شانزدهم: با مشتریان با زبان خودشان صحبت کنید
- ۶۵..... ایده‌ی هفدهم: فرهنگ سازمانی خود را بسازید
- ۶۷..... ایده‌ی هجدهم: برند خیره کننده‌ای داشته باشید
- ۶۹..... ایده‌ی نوزدهم: نمایش محصول را تسهیل کنید
- ۷۱..... ایده‌ی بیستم: جشن خرید برپا کنید
- ۷۳..... ایده‌ی بیست و یکم: برای برقراری ارتباط با مشتریان عجله نکنید
- ۷۵..... ایده‌ی بیست و دوم: بازگرداندن مشتریان سابق امکانپذیر است
- ۷۹..... ایده‌ی بیست و سوم: برای مشتریان طعمه بگذارید
- ۸۱..... ایده‌ی بیست و چهارم: از بروشور هوشمندانه بهره ببرید
- ۸۳..... ایده‌ی بیست و پنجم: رقبایتان را به مشتریان خود نشان دهید
- ۸۷..... ایده‌ی بیست و ششم: شرکای مناسب خود را پیدا کنید
- ۸۹..... ایده‌ی بیست و هفتم: در نمایشگاه حضور تأثیر گذار داشته باشید
- ۹۱..... ایده‌ی بیست و هشتم: برای هدایای خود قیمت تعیین کنید
- ۹۳..... ایده‌ی بیست و نهم: اجازه دهید فریاد بزنند
- ۹۵..... ایده‌ی سی ام: نقطه ضعف خود را به مزیت تبدیل کنید
- ۹۷..... ایده‌ی سی و یکم: برای خود نماد بسازید
- ۹۹..... ایده‌ی سی و دوم: محصول خود را نشان دهید
- ۱۰۱..... ایده‌ی سی و سوم: از اثر کشور سازنده بهره مند شوید
- ۱۰۳..... ایده‌ی سی و چهارم: به اندازه‌ی ارزش خدمت تان پول بگیرید
- ۱۰۵..... ایده‌ی سی و پنجم: ثابت قدم باشید
- ایده‌ی سی و ششم: مشتریان خود را دوست داشته باشید؛ آنچه آنها دوست

- ۱۰۹..... دارند را دوست داشته باشید.....
- ۱۱۱..... ایده‌ی سی و هفتم: فرایند پرداخت را تسهیل کنید.....
- ۱۱۵..... ایده‌ی سی و هشتم: به موقع اعتبار تخصیص دهید.....
- ۱۱۷..... ایده‌ی سی و نهم: رقابت نکنید.....
- ۱۲۱..... ایده‌ی چهل و یکم: آنها را منتظر نگذارید.....
- ۱۲۳..... ایده‌ی چهل و یکم: باشگاه مشتریان داشته باشید.....
- ۱۲۷..... ایده‌ی چهل و دوم: قالب فروشگاهی مناسب انتخاب کنید.....
- ۱۲۹..... ایده‌ی چهل و سوم: مشتریان خود را اذیت نکنید.....
- ۱۳۱..... ایده‌ی چهل و چهارم: بر روی ابعاد منفی محصول خود کار کنید.....
- ۱۳۳..... ایده‌ی چهل و پنجم: در شبکه‌های اجتماعی حاضر باشید.....
- ۱۳۵..... ایده‌ی چهل و ششم: مشتریان نامطلوب را منصرف کنید.....
- ۱۳۷..... ایده‌ی چهل و هفتم: ببینید مردم چگونه از محصولات شما استفاده می‌کنند.....
- ۱۳۹..... ایده‌ی چهل و هشتم: برای خود پنل داشته باشید.....
- ایده‌ی چهل و نهم: هزینه‌ی آنچه را که به رایگان به مشتریان خود می‌دهید،
از دیگران بگیرید.....
- ۱۴۱.....
- ۱۴۳..... ایده‌ی پنجاهم: مردم را به عمل وادار کنید.....
- ایده‌ی پنجاه و یکم: به مردم ابزاری بدهید تا بتوانید پیام برند خود را به آنها
منتقل کنید.....
- ۱۴۵.....
- ۱۴۹..... ایده‌ی پنجاه و دوم: به متحدین خود کمک کنید تا آنها نیز به شما کمک کنند.....
- ۱۵۱..... ایده‌ی پنجاه و سوم: تمام تخم مرغ‌های خود را در یک سبد ننگه دارید.....
- ۱۵۳..... ایده‌ی پنجاه و چهارم: اشتباهی مصرف‌کنندگان را تحریک کنید.....
- ۱۵۵..... ایده‌ی پنجاه و پنجم: مشتریان خود را غافلگیر کنید.....
- ۱۵۷..... ایده‌ی پنجاه و ششم: اگر در اینترنت هستید، جهانی خواهید بود.....
- ۱۵۹..... ایده‌ی پنجاه و هفتم: فراتر از واضح‌ات گام بردارید.....
- ۱۶۱..... ایده‌ی پنجاه و هشتم: پیشنهاد منحصر به فرد فروش را پیدا کنید.....

- ۱۶۳ ایده‌ی پنجاه و نهم: جایگاه‌یابی مجدد در یک بازار جدید
- ۱۶۷ ایده‌ی شصتم: از بسته‌بندی بهره‌بردار بگیرید
- ۱۶۹ ایده‌ی شصت و یکم: افراد تأثیرگذار را تحت تأثیر قرار دهید
- ۱۷۳ ایده‌ی شصت و دوم: از مشتریان خود تحقیق کنید
- ۱۷۵ ایده‌ی شصت و سوم: مشتریان خود را درگیر کنید
- ۱۷۷ ایده‌ی شصت و چهارم: اطلاعات خود از مشتریان را یکپارچه کنید
- ۱۷۹ ایده‌ی شصت و پنجم: از شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید
- ۱۸۳ ایده‌ی شصت و هشتم: محصولات خود را در ای‌بی‌بی قرار دهید
- ۱۸۵ ایده‌ی شصت و نهم: مرتبط باشید
- ایده‌ی شصت و دهم: شخصیت برند خود را با یک شخصیت واقعی پیوند
بدهید
- ۱۸۷
.....
- ۱۸۹ ایده‌ی شصت و نهم: انگیزه‌های مشتریان خود را بشناسید
- ۱۹۱ ایده‌ی هفتادم: رقبای خود را بشناسید و از آنها یاد بگیرید
- ایده‌ی هفتاد و یکم: قسمت‌هایی از بازار را پوشش دهید که هیچ‌کس به دنبال
آنها نیست
- ۱۹۳
.....
- ۱۹۵ ایده‌ی هفتاد و دوم: یک کارت بردارید
- ایده‌ی هفتاد و سوم: به مشتریان خود اعتماد کنید تا به شکایات خود رسیدگی
کنند
- ۱۹۹
.....
- ۲۰۳ ایده‌ی هفتاد و چهارم: قبیله‌ی گمشده را پیدا کنید
- ۲۰۵ ایده‌ی هفتاد و پنجم: شرکای مناسب برای خود پیدا کنید
- ۲۰۷ ایده‌ی هفتاد و هشتم: محصولات خود را مناسب‌سازی کنید
- ۲۰۹ ایده‌ی هفتاد و نهم: ارتباطات خود را یکپارچه کنید
- ۲۱۱ ایده‌ی هفتاد و دهم: ثروت خود را به اشتراک بگذارید
- ۲۱۳ ایده‌ی هفتاد و یازدهم: کوچک فکر کنید
- ۲۱۵ ایده‌ی هشتادم: متخصص باشید

- ۲۱۷ ایده‌ی هشتاد و یکم: تبلیغات روی خودروها
- ۲۱۹ ایده‌ی هشتاد و دوم: به سراغ سرمنشأ مشتریان بروید
- ۲۲۱ ایده‌ی هشتاد و سوم: مشتریان خود را بخندانید
- ۲۲۳ ایده‌ی هشتاد و چهارم: روی مسائل مورد نظر مشتری متمرکز شوید
- ۲۲۵ ایده‌ی هشتاد و پنجم: فضای کسب و کار را تغییر دهید
- ۲۲۷ ایده‌ی هشتاد و ششم: مشتریان را زود بقایید
- ۲۲۹ ایده‌ی هشتاد و هفتم: دوستدار کودکان باشید
- ۲۳۱ ایده‌ی هشتاد و هشتم: مشتریان چگونه شما را قضاوت می‌کنند
- ۲۳۳ ایده‌ی هشتاد و نهم: جایگزین سومی معرفی کنید
- ۲۳۵ ایده‌ی نودم: محصول خود را در برنامه‌های تلویزیونی جایگذاری کنید
- ۲۳۷ ایده‌ی نود و یکم: حواستان به بازار ثروتمندان باشد
- ۲۴۱ ایده‌ی نود و دوم: برای هر بازار یک برند جداگانه داشته باشید
- ۲۴۳ ایده‌ی نود و سوم: از رهبران ایده کمک بگیرید
- ۲۴۵ ایده‌ی نود و چهارم: در کارهای خیریه شریک شوید
- ایده‌ی نود و پنجم: یک شاه‌ماهی بدهید تا بتوانید یک ماهی خال‌خال صید کنید
- ۲۴۷
- ۲۴۹ ایده‌ی نود و ششم: فرهنگ را در نظر داشته باشید
- ۲۵۱ ایده‌ی نود و هفتم: یک کانال توزیع جدید بسازید
- ۲۵۳ ایده‌ی نود و هشتم: از وبلاگها استفاده کنید
- ۲۵۵ ایده‌ی نود و نهم: فرایند خرید را آسان کنید
- ۲۵۷ ایده‌ی صدم: استفاده از محصول را برای مشتریان آسان کنید
- ۲۵۹ آشنایی با فعالیتهای شرکت TMBA