

فهرست مطالب

صفحه

عنوان

۱۱.....	پیشگفتار
۱۳.....	پیشگفتار مترجمان

بخش اول: مقدمه‌ای بر بازاریابی نسل ششم

۱۷.....	فصل اول: استقبال از بازاریابی نسل ششم
۱۷.....	از بازاریابی چندکاناله به بازاریابی همه‌جانبه تا فرآبازاریابی
۲۱.....	ظهور بازاریابی فراگیر نسل ششم
۲۴.....	فرآبازاریابی به عنوان مرحله بعدی بازاریابی همه‌جانبه
۲۸.....	بخش‌های سازنده بازاریابی نسل ششم
۳۰.....	لایه توانمندساز
۳۲.....	لایه محیطی
۳۳.....	لایه تجربی
۳۵.....	خلاصه: از بازاریابی چندکاناله به بازاریابی همه‌جانبه تا فرآبازاریابی
۳۶.....	پرسش‌های تأملی

۳۷.....	فصل دوم: ظهور بومیان فیجیتال
۳۷.....	نسل جوان زد و نسل رو به جوان آلفا
۳۸.....	پذیرش بومیان فیجیتال
۴۲.....	بومیان فیجیتال زودتر مراحل زندگی را طی می‌کنند
۴۴.....	ویژگی‌های بومیان فیجیتال
۴۵.....	اتخاذ تصمیم و نگرش عمل‌گرا
۴۶.....	اصالت و ارتباط با برندها
۴۷.....	ابراز وجود فردی و شخصیت دیجیتال

خلاصه: نسل جوان زد و آلفا که زودتر مراحل زندگی را طی می‌کنند ۴۹
 پرسش‌های تأملی ۴۹

فصل سوم: ضرورت بازاریابی فرآگیر ۵۱	
پنج روند خرد منجر به فرآبازاریابی ۵۱	
محتوای ویدئویی در قالب کوتاه ۵۳	
رسانه‌های اجتماعی جامعه محور ۵۵	۶
تجارت الکترونیک تعاملی ۵۷	
هوش مصنوعی زبان محور ۶۰	
دستگاه‌های پوشیدنی فرآگیر ۶۲	
خلاصه: پنج روند خرد منجر به فرآبازاریابی ۶۴	
پرسش‌های تأملی ۶۵	
فصل چهارم: آینده تجربه مشتری ۶۷	
ادغام فضای فیزیکی و دیجیتال برای فرآگیری کامل ۶۷	
آینده فرآگیر است ۷۰	
آینده نیز ترکیبی است ۷۳	
عدم وجود استراتژی مناسب برای همه ۷۶	
سناریوی ۱: حضور انسان تراکنش‌ها را تسهیل می‌کند ۷۷	
سناریوی ۲: تعامل انسانی شکاف اعتماد را پُر می‌کند ۷۹	
سناریوی ۳: روابط انسانی، محصول را بهبود می‌بخشد ۸۰	
سناریوی ۴: تجربه انسانی نوعی محصول است ۸۲	
خلاصه: ترکیب فیزیکی و دیجیتال برای فرآگیری کامل ۸۴	
پرسش‌های تأملی ۸۴	

بخش دوم: توانمندساز و محیط نسل ششم بازاریابی

فصل پنجم: درگ توانمندسازی‌های فناوری ۸۷	
پنج فناوری بنیادین جهت تقویت فرآبازاریابی ۸۷	
اینترنت اشیا برای جمع‌آوری داده‌ها ۸۹	
هوش مصنوعی برای پردازش داده‌ها ۹۲	

۹۵.....	محاسبات فضایی برای مدل‌سازی تجربه
۹۷.....	واقعیت‌افزوده و واقعیت‌مجازی به عنوان رابط
۱۰۱.....	بلاک‌چین برای زیرساخت
۱۰۴.....	خلاصه: پنج فناوری بنیادی جهت تقویت فرآبازاریابی
۱۰۵.....	پرسش‌های تأملی
۷	فصل ششم: ساختن واقعیت‌های گسترده : تجربه فرآگیر در زندگی واقعی
۱۰۷.....	بازآفرینی مکان سوم
۱۰۹.....	معاملات یکپارچه
۱۱۳.....	پیشنهادات زمینه‌ای
۱۱۴.....	معاملات متقابل
۱۱۶.....	اکشافات افزوده
۱۱۷.....	پیش و پس از تجربه
۱۱۹.....	طراحی مکان‌های سوم فرآگیر
۱۲۰.....	شواهد فیزیکی
۱۲۲.....	فرآیند
۱۲۲.....	افراد
۱۲۳.....	خلاصه: تجربه فرآگیر در زندگی واقعی
۱۲۵.....	پرسش‌های تأملی
۸	فصل هفتم: بهره‌مندی از متاورس: شکل آینده سکوهای رسانه‌های اجتماعی
۱۲۷.....	متاورس چیست؟
۱۲۹.....	اجزای ضروری یک متاورس
۱۳۴.....	دارایی‌های مجازی
۱۳۵.....	آواتارها
۱۳۷.....	تجربه کاربر
۱۳۹.....	اقتصاد تولیدکنندگان محظوظا
۱۴۰.....	حاکمیت
۱۴۲.....	آینده متاورس چیست؟
۱۴۵.....	خلاصه: شکل آینده سکوهای رسانه‌های اجتماعی
۱۴۷.....	پرسش‌های تأملی

بخش سوم: تجربه بازاریابی ۶

فصل هشتم: بازاریابی چندحسی: ارائه تجربیات فرآگیر برای حواس پنج گانه.....	۱۵۱
در گیرسازی حواس پنج گانه.....	۱۵۴
بیانی.....	۱۵۶
شناختی.....	۱۵۸
بریابی.....	۱۶۱
لامسه.....	۱۶۳
چشیدی.....	۱۶۵
ایجاد تجربیات چندحسی	۱۶۸
مرحله اول: تعیین اهداف کلیدی.....	۱۶۹
مرحله دوم: شناسایی نقاط تماس چندحسی	۱۷۰
مرحله سوم: ارائه تجربیات چندحسی	۱۷۰
خلاصه: ارائه تجربیات فرآگیر برای حواس پنج گانه.....	۱۷۱
پرسش‌های تأملی.....	۱۷۲
 فصل نهم: بازاریابی فضایی: تعاملات طبیعی انسان و ماشین	۱۷۳
مفهوم بازاریابی فضایی	۱۷۷
بازاریابی مجاورتی	۱۷۸
بازاریابی مفهومی	۱۸۰
بازاریابی افزوده	۱۸۲
پیاده‌سازی بازاریابی فضایی	۱۸۴
درک نقاط درد مشتری	۱۸۵
شناسایی فرصت‌های بازاریابی فضایی	۱۸۷
پیاده‌سازی تجربیات فضایی	۱۸۸
خلاصه.....	۱۹۰
پرسش‌های تأملی.....	۱۹۰
 فصل دهم: بازاریابی مtaورس: آزمایش با تعامل نسل آینده	۱۹۱
درک انگیزه‌های مشتری در مtaورس	۱۹۴
متاورس به عنوان یک تفریح سرگرم‌کننده	۱۹۵

فهرست مطالب

۱۹۶	متاورس به عنوان فضایی برای اتصال
۱۹۷	متاورس برای خرید راحت
۱۹۹	متاورس برای سود مالی
۲۰۰	طراحی نحوه مشارکت در متاورس
۲۰۱	راه اندازی مجموعه برنده دار
۲۰۲	توسعه تبلیغات تجربی
۲۰۴	ایجاد تجارت آنلاین به آفلاین
۲۰۵	اجرای یک برنامه وفاداری بازی وار
۲۰۷	انتخاب مناسب ترین مسیر پیاده سازی
۲۰۹	خلاصه: آزمایش با تعامل نسل بعدی
۲۱۰	پرسش های تأملی