

عناوین و موضوعات کتب پیشنهادی پرفروش و به روز دنیا برای ترجمه

بازاریابی و فروش

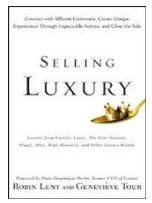
توجه مهم: مبلغ مندرج در ستون تعرفه کلیه خدمات ذیل را شامل می‌گردد:

۱. خرید کتاب ارجینال از سایت آمازون ترجمه تخصصی و روان و تدوین فهرست و سرفصل مطالب کتاب و بازبینی علمی ترجمه، و حفظ و هماهنگی مالکیت حقوق معنوی کتاب و ناشر

۲. انجام تخصصی کلیه کارهای ویراستاری (محتوایی و ادبی، انشایی، فنی) و صفحه آرایی با قطع مد نظر شما، فصل بندی آن و طراحی گرافیکی جلد کتاب با تایید نهایی شما

۳. کلیه امور نشر کتاب شامل اخذ شابک بین المللی (ISBN) و ثبت در فهرست سازمان اسناد کتابخانه ملی ایران (فیبا) و اخذ مجوز چاپ از وزارت محترم ارشاد و چاپ ۲۰ جلد از آن

نام کتاب	عکس جلد کتاب	نام مولف کتاب	سال انتشار	تعداد صفحات	تعرفه کلیه خدمات	توضیحات
کتاب کار بازاریابی شبکه‌های اجتماعی		Jason McDonald	۲۰۱۹	۴۳۷	۲۶.۲۲۰.۰۰۰	کتاب بر اساس مقایسه شبکه‌های اجتماعی با یک مهمانی بزرگ نوشته شده است. شما صاحب این مهمانی هستید و احتیاج به مطلب، غذا و سرگرمی برای مهمانانتان دارید. لازم است استراتژی پیشبرد داشته باشید و کارت دعوت و درکی خوب از مجموعه امکاناتی که در اختیار شماست. مهمانی باید با هدفی برگزار شود تا آبروی شما که همان برند شما در شبکه‌های اجتماعی است، محفوظ بماند.
رشد انفجاری		Cliff Lerner	۲۰۱۷	۳۰۶	۱۸.۳۶۰.۰۰۰	کتاب کاری گام به گام که ضمن روایتی داستان‌گونه و خنده‌دار تاکتیک‌هایی را به شما آموزش می‌دهد که به کمک آنها می‌توانید شرکت نوپایتان را به سرعت رشد دهید.
ساخت برند با داستان		Donald Miller	۲۰۱۷	۲۴۰	۱۴.۵۲۰.۰۰۰	این کتاب پاسخ به دغدغه‌ی همیشگی رهبران کسب‌وکارهاست، در این خصوص که چطور باید درباره کسب‌وکارشان صحبت کنند. این روش تحول‌آفرین برای ارتباط با مشتریان، مزیت رقابتی شما در برابر مشتریانانتان خواهد بود. می‌توانید به آنها نشان دهید که محصولات، ایده‌ها یا خدمات شما چه منفعتی برای ایشان دارد و کمک کنید تا تصمیمشان را برای خرید بگیرند. چه مدیر بازاریابی شرکتی چندمیلیون دلاری باشید، چه صاحب کسب‌وکاری کوچک، سیاستمدار یا موسیقیدان، این کتاب نحوه سخن گفتن شما درباره خودتان را عوض خواهد کرد.
روش های ترغیب		Nick Kolenda	۲۰۱۳	۲۴۲	۱۲.۱۰۰.۰۰۰	این کتاب از نتایج تحقیقات علمی علوم‌شناختی در روانشناسی استفاده کرده تا نشان دهد فرایند ترغیب شامل هفت مرحله است: ۱- شکل دادن به انگاره‌ها * ۲- ایجاد رویکرد مشابه * ۳- ایجاد فشار اجتماعی ۴- ترویج پیام * ۵- بهینه‌سازی پیام * ۶- ایجاد حرکت * ۷- نگه داشتن این هماهنگی نویسنده کتاب با علم روانشناسی روش پیش بردن هر گام را شرح داده است.
هنر ترغیب		Bob Burg	۲۰۱۱	۲۳۸	۱۴.۲۸۰.۰۰۰	این کتاب نشان می‌دهد افراد چطور طرز تفکر خود را به سایرین می‌قبولانند. همه این افراد شوقی آتشین، همراه با خلاقیتی بی‌نظیر و باوری تزلزل‌ناپذیر به هدفشان دارند. نویسنده چندین مرد و زن موفق تاریخ معاصر را بررسی کرده و نشان می‌دهد این افراد چه خصایص مشترکی داشته‌اند.

<p>این کتاب راه‌های زیادی به شما نشان می‌دهد تا با ارائه و پیشنهاد خدماتی که مشتریان را شگفت‌زده و خوشحال می‌کند، از سطح انتظارات آنها فراتر بروید. نویسنده کتاب فروش فاخر در این کتاب سی سال تجربه‌اش را از فروش‌های چند میلیون دلاری با خوانندگان در میان گذاشته است.</p>	<p>۱۱.۶۱۶.۰۰۰</p>	<p>۱۷۶</p>	<p>۲۰۰۹</p>	<p>Robin Lent</p>		<p>فروش فاخر</p>
---	-------------------	------------	-------------	-------------------	---	------------------