

به نام خدا



# برندسازی افراد پیشرو

مؤلف:

محمد ترک



هرگونه چاپ و تکثیر از محتویات این کتاب بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است. متخلفان به موجب قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.

## ◀ عنوان کتاب: برندسازی افراد پیشرو

◀ مولف: محمد ترک

◀ ناشر: موسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران

◀ صفحه آرابی: شبنم هاشم زاده

◀ طراح جلد: داریوش فرسایی

◀ نوبت چاپ: اول

◀ تاریخ نشر: ۱۳۹۹

◀ چاپ و صحافی: درج عقیق

◀ تیراژ: ۱۰۰ جلد

◀ قیمت: ۳۵۰۰۰۰ ریال

◀ شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۱۸-۳۰۴-۲

نشانی واحد فروش: تهران، میدان انقلاب،

خ کارگر جنوبی، روبروی پاساژ مهستان،

پلاک ۱۲۵۱

تلفن: ۲۲۰۸۵۱۱۱-۶۶۴۱۰۰۴۶

فروشگاههای اینترنتی دیباگران تهران :

[WWW.MFTBOOK.IR](http://WWW.MFTBOOK.IR)

[www.dibbook.ir](http://www.dibbook.ir)

[www.dibagarantehran.com](http://www.dibagarantehran.com)

نشانی تلگرام: @mftbook

نشانی اینستاگرام دیبا [dibagaran\\_publishing](https://www.instagram.com/dibagaran_publishing)

هر کتاب دیباگران، یک فرصت جدید شغلی.

هر گوشه‌ی همراه، یک فروشگاه کتاب دیباگران تهران.

از طریق سایتها و اپ دیباگران، در هر جای ایران به کتابهای ما دسترسی دارید.

# فهرست مطالب

## فصل ۱

### سبک زندگی افراد پیشرو

- ۱۱ همه چیز در مورد برند سازی افراد پیشرو \_\_\_\_\_
- ۱۲ یک برند پیشرو چگونه زندگی می کند و کسب و کار او چگونه پیش می رود \_\_\_\_\_
- ۱۲ ۳ باور اشتباه در مورد افراد پیشرو \_\_\_\_\_
- ۱۴ سیستم ۷ مرحله ای برند سازی پیشرو \_\_\_\_\_

## فصل ۲

### خودتان را بشناسید و مطابق با آن گوشه ای از بازار را برای خود انتخاب کنید

- ۱۹ دو ویژگی مشترک برندهای پیشرو \_\_\_\_\_
- ۲۱ اشتیاق خودتان را پیدا کنید \_\_\_\_\_
- ۲۲ ۴ جنبه ی اصلی برند شخصی شما \_\_\_\_\_
- ۲۶ بازار خود را کوچک کنید تا سریع تر رشد کنید \_\_\_\_\_
- ۲۸ یک مشتری ایده ال برای خودتان تعریف کنید \_\_\_\_\_
- ۲۸ بیایید با یک مثال پرسنای مشتری را درک کنیم \_\_\_\_\_

### فصل ۳

#### استراتژی برند شخصی خودتان را بنویسید

- ۳۱ \_\_\_\_\_ با جدول محرک تغییر، یک تحول در زندگی مشتریان آینده خود ایجاد کنید
- ۳۳ \_\_\_\_\_ یک برنامه برند سازی برای خودتان بنویسید
- ۳۴ \_\_\_\_\_ متریک‌های برنامه را مشخص کنید تا پیشرفت شما قابل اندازه‌گیری باشد
- ۳۵ \_\_\_\_\_ رسانه کلیدی خود را انتخاب کنید
- ۳۶ \_\_\_\_\_ تاکتیک‌های برند سازی خود را مشخص کنید

### فصل ۴

#### یک معرفی مؤثر داشته باشید تا در برخورد اول از غریبه‌ها مشتری بسازید

- ۳۸ \_\_\_\_\_ چرا نمی‌توانیم در برخورد اول مخاطبان جدید را جذب کنیم؟
- ۳۸ \_\_\_\_\_ یک معرفی مؤثر، چگونه برند شما را برجسته می‌کند؟
- ۳۹ \_\_\_\_\_ ساختار یک معرفی مؤثر چیست؟
- ۴۲ \_\_\_\_\_ چگونه معرفی مؤثر برند خود را بنویسیم؟
- ۴۴ \_\_\_\_\_ از چه طریقی معرفی مؤثر خود را در دسترس مخاطبان خود قرار دهید؟

### فصل ۵

#### برای کسب اعتبار و متخصص دیده شدن، محتوا خلق کنید

- ۴۷ \_\_\_\_\_ چرا خلق محتوا، شما را متخصص می‌کند و اعتبار زیادی برای شما می‌سازد
- ۴۸ \_\_\_\_\_ ظرف محتوا برای خودتان مشخص کنید
- ۴۹ \_\_\_\_\_ برای ظرف محتوا، زیرمجموعه بسازید
- ۵۰ \_\_\_\_\_ با نوشتن عنوان‌های حرفه‌ای جایگاه خود را به‌عنوان متخصص تعیین کنید
- ۵۲ \_\_\_\_\_ قیف برند سازی خود را رسم کنید
- ۵۴ \_\_\_\_\_ با خلق ریز محتوا برای شبکه‌های اجتماعی خود، شروع کنید

۵۵ \_\_\_\_\_ ساختار نوشتن یک مقاله جذاب

۵۸ \_\_\_\_\_ چگونه فیلم‌هایی بسازید تا مخاطبان به سرعت متقاعد شوند

## فصل ۶

### با تولید محصولات اطلاعات محور، محصولات و خدمات گران خود را بفروشید

۶۱ \_\_\_\_\_ محصولات اطلاعات محور چیست؟

۶۲ \_\_\_\_\_ چرا هر کسب‌وکاری به محصولات اطلاعات محور نیاز دارد؟

۶۴ \_\_\_\_\_ چه مشتریانی محصولات و خدمات گران ما را می‌خرند

۶۶ \_\_\_\_\_ چگونه یک پیشنهاد رد نشدنی داشته باشید؟

۶۷ \_\_\_\_\_ چگونه تخصص و دیدگاه خود را بسته‌بندی کنید؟

۶۹ \_\_\_\_\_ ۴ روش ساخت محصولات ارزان

۷۰ \_\_\_\_\_ برای فروش محصولات ارزان به چه چیزهایی نیاز دارید؟

۷۱ \_\_\_\_\_ چگونه مشتریان را از محصول ارزان به سمت محصولات اصلی ترغیب کنید؟

## فصل ۷

### یک هویت آنلاین برای خود بسازید تا برند شما در دسترس باشد

۷۳ \_\_\_\_\_ چرا به هویت آنلاین نیاز دارید؟

۷۴ \_\_\_\_\_ ۴ مزیت مهم ساخت هویت آنلاین

۷۶ \_\_\_\_\_ خرید دامین و هاست

۷۶ \_\_\_\_\_ گرفتن عکس‌هایی که برند شما را تقویت می‌کند

۷۸ \_\_\_\_\_ چگونه وبسایت شخصی خود را راه‌اندازی کنید؟

۷۹ \_\_\_\_\_ ۶ بخش اصلی یک وبسایت شخصی

۸۱ \_\_\_\_\_ ساخت صفحه فرود برای جذب سرنخ

۸۱ \_\_\_\_\_ ۶ وبسایتی که باعث می‌شوند گوگل به شما اهمیت بیشتری بدهد

## فصل ۸

### با ساخت شبکه‌ای از افراد تأثیرگذار، فرصت‌های طلایی برای خود خلق کنید

- ۸۴ شبکه‌سازی چیست و چطور شکل می‌گیرد؟ \_\_\_\_\_
- ۸۴ همکاری با چه افرادی می‌تواند برای ما نتایج چشمگیر داشته باشد؟ \_\_\_\_\_
- ۸۵ ۳ روش همکاری برد برد \_\_\_\_\_
- ۸۶ قبل از هر چیز، روحیه همکاری داشته باشید \_\_\_\_\_
- ۸۷ بعد از هر ایده، ۳ تماس بگیرید \_\_\_\_\_
- ۸۷ فهرستی از افراد مؤثر در صنعت خود را مشخص کنید \_\_\_\_\_
- ۸۸ ابزارهای لازم برای همکاری \_\_\_\_\_
- ۸۹ یک پل ارتباطی بسازید تا به افراد مؤثر وصل شوید \_\_\_\_\_
- ۹۰ ۴ نکته‌ی مهمی که باید در برخورد اولیه رعایت کنید \_\_\_\_\_
- ۹۱ ارتباط خود را حفظ کنید \_\_\_\_\_

سخن آخر \_\_\_\_\_ ۹۲

خط مشی کیفیت انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران در عرصه کتاب‌های است که بتواند  
خواسته‌های به روز جامعه فرهنگی و علمی کشور را تا حد امکان پوشش دهد.  
هر کتاب دیباگران تهران، یک فرصت جدید فغلی و علمی

حمد و سپاس ایزد منان را که با الطاف بی‌کران خود این توفیق را به ما ارزانی داشت تا بتوانیم در راه ارتقای دانش عمومی و فرهنگی این مرز و بوم در زمینه چاپ و نشر کتب علمی دانشگاهی، علوم پایه و به ویژه علوم کامپیوتر و انفورماتیک گام‌هایی هرچند کوچک برداشته و در انجام رسالتی که بر عهده داریم، مؤثر واقع شویم.

گسترده‌گی علوم و توسعه روزافزون آن، شرایطی را به وجود آورده که هر روز شاهد تحولات اساسی چشمگیری در سطح جهان هستیم. این گسترش و توسعه نیاز به منابع مختلف از جمله کتاب را به عنوان قدیمی‌ترین و راحت‌ترین راه دستیابی به اطلاعات و اطلاع‌رسانی، بیش از پیش روشن می‌نماید.

در این راستا، واحد انتشارات مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران با همکاری جمعی از اساتید، مؤلفان، مترجمان، متخصصان، پژوهشگران، محققان و نیز پرسنل ورزیده و ماهر در زمینه امور نشر درصدد هستند تا با تلاش‌های مستمر خود برای رفع کمبودها و نیازهای موجود، منابعی پُر بار، معتبر و با کیفیت مناسب در اختیار علاقمندان قرار دهند.

کتابی که در دست دارید با همت "جناب آقای محمد ترک" و تلاش جمعی از همکاران انتشارات میسر گشته که شایسته است از یکایک این گرامیان تشکر و قدردانی کنیم.

**کارشناسی و نظارت بر محتوا: زهره قزلباش**

در خاتمه ضمن سپاسگزاری از شما دانش‌پژوه گرامی درخواست می‌نماید با مراجعه به آدرس [dibagaran.mft.info](mailto:dibagaran.mft.info) (ارتباط با مشتری) فرم نظرسنجی را برای کتابی که در دست دارید تکمیل و ارسال نموده، انتشارات دیباگران تهران را که جلب رضایت و وفاداری مشتریان را هدف خود می‌داند، یاری فرمایید.

امیدواریم همواره بهتر از گذشته خدمات و محصولات خود را تقدیم حضورتان نماییم.

مدیر انتشارات

مؤسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران  
[bookmarket@mft.info](mailto:bookmarket@mft.info)

## مقدمه مولف

در این کتاب، تصمیم دارم تا درباره‌ی برند سازی افراد پیشرو هر آنچه لازم است را با شما در میان بگذارم، می‌خواهم شما را وارد زندگی افراد پیشرو نمایم، با شما از تجربیات لذت بخش آنها در زندگی صحبت کنم تا با جایگاه واقعی یک برند پیشرو آشنا شوید.

ابتدا شناخت خوبی از ویژگی‌های این افراد مؤثر پیدا می‌کنید تا بلافاصله بتوانید آنها را شناسایی کنید. سپس با سبک زندگی و کسب‌وکار آنها آشنا می‌شوید تا بدانید آنها چگونه زندگی خود را مدیریت می‌کنند و در نهایت به نقشه صفر تا صد تبدیل شدن به یک برند پیشرو دسترسی پیدا می‌کنید. نقشه‌ای که می‌تواند یک فرد با یک زندگی معمولی را، در کمتر از یک سال به یک برند شخصی پیشرو تبدیل کند. روشی که برای هر فردی در هر صنعتی قابل استفاده است و با به کار گیری آن می‌تواند جزء ۱۰ درصد برتر صنعت خود شود.

پیشرو بودن، شاید کلمه‌ی بزرگی باشد و رسیدن به آن کار سختی به نظر بیاید، درست فکر می‌کنید، اما در حالتی که شما چیزی از راهکارهایی که در این کتاب آورده شده است، ندانید. این کتاب می‌تواند راهنمای کامل شما در برند سازی شخصی باشد و به شما کمک کند تا از رقیبان خود متمایز شوید و یک زندگی جدیدی را تجربه کنید.

برای نوشتن این کتاب، زندگی افراد موفق بسیاری زیر ذره بین رفته است و سعی شده تا به همه جوانب زندگی آنها توجه شود. موضوعاتی که در این کتاب به آنها پرداخته شده، تماما راهکار محور هستند و شما می‌توانید با خواندن هر بخش، بلافاصله دست به اقدام بزنید و یک گام جدید به سمت رسیدن به هدف خود بردارید.



## درباره نویسنده

محمد ترک، مربی و مدرس دوره‌های برند سازی شخصی، ویدیو مارکتینگ و ویلاگر است. مشتریان او افراد متخصصی هستند که در یک صنعت مشخص، تجربه و مهارت بسیار خوبی دارند، اما نتوانسته‌اند، ارزش‌ها و مهارت‌های خود را به‌خوبی به نمایش بگذارند و همین باعث شده که نتوانند آنگونه که شایستگی آن را دارند، مخاطبان و طرفداران بسیاری برای خود بسازند؛ و در نتیجه فقط گوشه‌ای از هنر، مهارت و ارزش‌های آن‌ها دیده شده است.

کاری که او انجام می‌دهد، این است که از طریق برگزاری دوره‌های آموزشی آنلاین، کارگاه‌های حضوری، کوچینگ شخصی و مشاوره‌های فردی، به این افراد کمک می‌کند تا یک برنامه قدم‌به‌قدم داشته باشند و به کمک آن بتوانند به شهرت و اعتباری که به دنبال آن هستند برسند و هرروز، افراد بیشتری را وارد گروه مخاطبان خود نمایند.

بنابراین اگر علاقه‌مند هستید تا در میان رقبای خودتان، سرآمد شوید و به عنوان یک برند متمایز دیده شوید تا مشتریان باعلاقه و اعتماد، جذب شما و کسب‌وکار شما شوند، می‌توانید از طریق روش‌های تماس زیر با او در ارتباط باشید:

۰۹۱۸۵۲۵۲۳۳۴

شماره مستقیم

info@mohammadtork.com

آدرس ایمیل