

تاریخ: ۹/۱۱/۱۴۰۰
شماره: ۲۲۷۵-۲۲۸۰

• ۱۱۱۷۰ : ۰, جانی

Aug, 11, 91

فدا اسپورت نفت ایران

Iran Federation of Petroleum Industry



نام خدا

حناپ آقای مهندس ابراهیمی

دستورالعمل مدنی کاء، شکتهای تاسیساتی و صنعتی ایران

موضوع: فرصت حضور در کتاب «بایسته‌های بازاریابی امروز» از پروفسور فیلیپ کاتلر

با سلام و احترام،
پیرو مذاکره تلفنی به استحضار میرساند؛ «کاتلر ایمپکت» نهادی که پروفسور فیلیپ کاتلر -پدر بازاریابی نوین و نویسنده مهمترین و اثربارترین کتب مرجع بازاریابی در جهان، تاسیس کرده در نظر دارد کتاب «Essentials Of Modern Marketing» را برای اولین بار با رویکردی منطقه‌ای و با حضور داستان‌های موفقیت از شرکت‌های ایرانی به چاپ برساند. همانطور که مستحضرید کتاب‌های مرجع همیشه به ذکر نمونه‌هایی از ابر شرکت‌های مطرح جهان می‌بردازند که در شکل گیری نام آنها به عنوان برندهای برجسته در ذهن خوانندگان تاثیر مهمی دارد.

پروفسور کاتلر تصمیم گرفته است در راستای رویکرد اجتماعی خود، «ساختن دنیایی بهتر از طریق بازاریابی»، این امکان را فراهم آورد تا شرکت‌های موفق کشورها بتوانند داستان موفقیت برنده خود را در نسخه اختصاصی معتبرترین کتاب بازاریابی دنیا روایت کنند و با این هدف کاتلر ایمپکت پروژه گردآوری و ارزیابی نمونه‌ها از سراسر جهان را آغاز کرده است. ما نیز در فدارسیون صنعت نفت ایران در تلاش هستیم تا کسب وکارهای ایرانی نیز از آغاز، همراه این جریان ارزشمند جهانی شوند و بتوانند از مزایای مهم یادگیری، معرفی و برندازی در کلاس جهانی در کنار مجموعه کاتلر بهره‌مند شوند. با توجه به اینکه حضور در این کتاب تاثیرگذار برای تعداد محدودی کسب و کار مطرح و موفق ایرانی فراهم است، از آن انجمن محترم خواهشمند است ضمن اطلاع‌رسانی، لیست شرکت‌های مقاضی را تا تاریخ ۱۴۰۰/۱۱/۲۴ جهت معرفی ارسال نمایند. لازم به ذکر است، شرح امتیازات حضور در کتاب به

پیوست تقدیم حضور می شود.

امد آ: داییه یا حضور حنابعلی و مشارکت یکدیگر در برگزار نمودن موثر این رویداد جهت

و مندی از نتایج آن نقش آفرین باشیم.

معرضہ میری تاج میں



سازمان اسناد و کتابخانه ملی
جمهوری اسلامی ایران

عنوان	تلفن	وبسایت	ایمیل	فکس	آدرس	تلفن	وبسایت	ایمیل	فکس	آدرس
	تلفن	وبسایت	ایمیل	فکس	آدرس	تلفن	وبسایت	ایمیل	فکس	آدرس
No. 26, BaradaranGhafari Alley, North Felestin St., Fatermi Sq., Tehran, Iran	+98) 21 88986820-4	www.irfpi.ir	www.irfpi.ir	+98 21 88986820-4	میدان فاطمی، خطهان فلسطین شمالی، کوچه برادران غفاری، پلاک ۲۶	+98) 21 88986848	info@irfpi.ir	info@irfpi.ir	+98 21 88986848	میدان فاطمی، خطهان فلسطین شمالی، کوچه برادران غفاری، پلاک ۲۶
	Fax	Email								

مقدمه

- کتاب Essentials Of Modern Marketing ایران که به فارسی «بایسته‌های بازاریابی امروز» ترجمه شده است، کتابی پیش رو در مدیریت و بازاریابی از مشارکت کاتلر ایمپکت و معنا است. متن اصلی کتاب توسط نویسنده‌گان شناخته شده بین المللی در حوزه بازاریابی و تحت نظرارت پروفسور فیلیپ کاتلر نوشته شده است که شامل ۱۵ فصل از بایسته‌های بازاریابی است که یادگیری آن برای هر کسی که می‌خواهد کسب و کاری را هدایت کند ضروری است.
- در این کتاب نیز به روال سایر کتاب‌های پروفسور کاتلر برای تشریح مفاهیم مختلف هر فصل، داستان‌های موفقیت شرکت‌ها و کسب و کارهای برجسته روایت خواهد شد؛ اما این بار و برای اولین بار فرصت حضور شرکت‌ها و کسب و کارهای موفق ایرانی نیز در این کتاب فراهم آمده است.
- در کتاب بایسته‌های بازاریابی ایران ۷۵ درصد داستان‌ها مربوط به شرکت‌های ایرانی و ۲۵ درصد آن‌ها مربوط به شرکت‌های بین‌المللی خواهد بود.
- این روایت‌های به خوانندگان کمک می‌کند تا مفاهیم را با مثال‌های محلی ملموس تر درک کنند همچنین، فرصتی استثنایی در اختیار کسب و کارهای موفق و برجسته قرار می‌دهد تا داستان‌های موفقیت خود را با مخاطبان کتاب به اشتراک بگذارند.
- داستان‌های موفقیت کتاب ایران در سه دسته زیر می‌گنجند.
- داستان موفقیت کامل، شامل ۲۰۰۰ کلمه
- داستان موفقیت معمول، شامل ۱۰۰۰ کلمه
- نکته برجسته موافقیت، شما ۳۰۰ کلمه
- این کتاب به کتاب شماره ۱ مدیریت و کسب و کار در ایران بدل خواهد شد.

خوانندگان این کتاب چه کسانی هستند؟

- مدیران ارشد سازمان‌ها
- مدیران و تیم بازاریابی شرکت‌ها
- متخصصان و مشاوران در حوزه بازاریابی
- تازه واردان به دنیای کسب و کار
- خانندگان علاقه‌مند به موضوع کسب و کار و بازاریابی
- دانشجویان بازاریابی، کسب و کار، روابط عمومی و رشته‌های مرتبط
- محققان و اساتید دانشگاه
- دانشجویان کلیه رشته‌ها مانند پزشکی، مهندسی، حقوق و غیره

کدام کسب و کارها می توانند وارد این کتاب شوند؟

کلیه اعضای Kotler-I100 ایران و یا شرکت، نهاد و سازمان پیشرو، خلاق و حساس به محیط زیست که دستاوردهای در یکی از حوزه های بازاریابی که در سرفصل های کتاب طرح شده داشته باشد می توانند برای ورود به کتاب اقدام نمایند. در صورتی که شرکت مقاضی جز اعضای Kotler-I100 ایران نباشد لازم است تاییدیه کمیته علمی گروه کاتلر ایمپکت را اخذ نماید.

مزایای حضور در کتاب برای کسب و کارها چیست؟

- ✓ برنده شرکت، نهاد یا سازمان پذیرفته شده در کتاب، در نسخه چاپی و الکترونیک کتاب با بیش از دو میلیون بازدیدکننده نمایش داده خواهد شد.
- ✓ داستان موفقیت شرکت، برای ۱ سال در این کتاب حضور خواهد داشت.
- ✓ برندهاینگ شرکت پذیرفته شده، در مراسم رونمایی از کتاب که با حضور افراد مطرح بازاریابی دنیا برگزار خواهد شد
- ✓ درج خبر مطبوعاتی در زمان انتشار کتاب
- ✓ اهدای کتاب به کتابخانه های کلیه دانشگاه های معتبر سراسر کشور
- ✓ در زمان برگزاری اجلاس جهانی بازاریابی ۲۰۲۲:
- ✓ نمایش لوگو شرکت در کارزار تبلیغاتی آنلاین اجلاس جهانی بازاریابی ۲۰۲۲ (اینستاگرام، لینکدین، ایمیل، وب سایت و سایر رسانه ها) در حالی که بیش از ۱ میلیون آن را خواهند دید.

مزایای حضور در کتاب برای کسب و کارها چیست؟

شرکت های حاضر در کتاب براساس شیوه حضور در کتاب تعدادی بلیط رایگان به شرح زیر دریافت خواهند کرد:

- داستان موفقیت کامل، ۱۰۰ بلیط رایگان + امکان خرید ۱۰۰ بلیط دیگر با ۵۰ درصد تخفیف
- داستان موفقیت نرمال، ۵۰ بلیط رایگان + امکان خرید ۵۰ بلیط دیگر با ۵۰ درصد تخفیف
- نکته بر جسته موفقیت، ۲۵ بلیط رایگان + ۲۵ بلیط دیگر با ۵۰ درصد تخفیف

هر شرکت بر اساس شیوه حضور در کتاب ۱۰۰,۵۰ یا ۲۵ نسخه چاپی بعلاوه همین تعداد کتاب الکترونی با کد یکتا دریافت خواهد کرد.

مدیرعامل/ مدیر ارشد بازاریابی/ مدیر ارشد شرکت میتواند در وبینار یکروزه مختص مدیران ارشد سازمان‌ها، فرصت ده دقیقه‌ای جهت طرح دستاورده موفق شرکت خود داشته باشد.

هزینه‌های حضور در کتاب

نام	شرح مختصر	قیمت (دلار)
دانستان موفقیت کامل	شامل ۲۰۰۰ کلمه	۱۰,۰۰۰
دانستان موفقیت نرمال	شامل ۱۰۰۰ کلمه	۵,۰۰۰
نکته برجسته موفقیت	شامل ۳۰۰ کلمه	۲,۵۰۰

زمان‌بندی پروژه کتاب با استهه‌های بازاریابی امروز

زمان	شرح فعالیت
۱۴۰۱ ۳۱ خرداد	اعلام نهایی پذیرفته شدگان در کتاب
۱۴۰۱ ۷ مرداد	رونمایی از کتاب فارسی و انگلیسی
۱۴۰۱ ۸ مرداد	شروع فروش رسمی کتاب

نحوه حضور در کتاب

- اگر بخشی از درآمد شرکت شما با توجه به ابتکار عمل و نوآوری بدست می‌آید.
- در تسهیل کسب و کار مشارکت دارید.
- شرکت شما برای توسعه پایدار و ایجاد شغل تلاش می‌کند.
- همه در انجام مسئولیت اجتماعی شرکت کوشش هستید.
- شرکتتان برای مشتریان، کارکنان و حوزه فعالیت خود ارزش آفرینی می‌کند.
- و کسب و کارتان دوستدار محیط زیست است.