



20 كتاب من كتب التسويق لازم تقرأهم



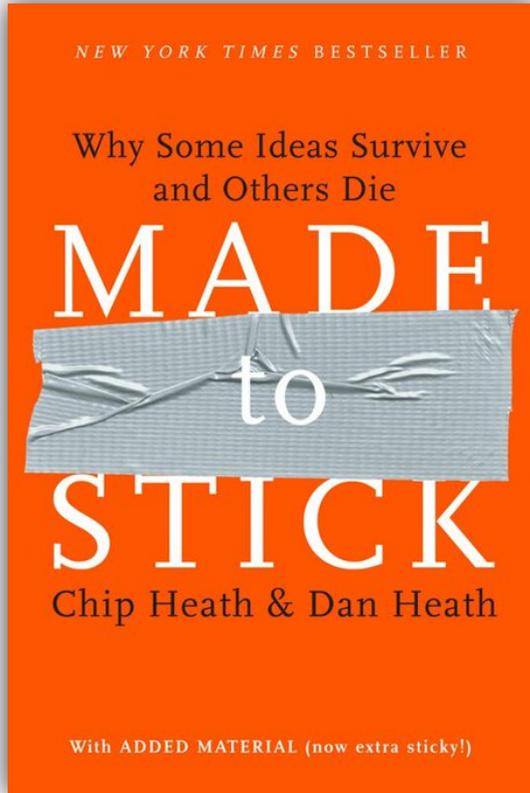
 *Dr.nasser0*





صُنع لتلتصق:

لماذا تبقى بعض الأفكار ويموت البعض الآخر



كتاب مثالي لأي مسوق ويعد واحد من أشهر كتب التسويق، يستكشف هذا الكتاب سبب بقاء بعض الأفكار، وذلك بغض النظر عن صحتها، في حين أن البعض الآخر يختفي في الفراغ.

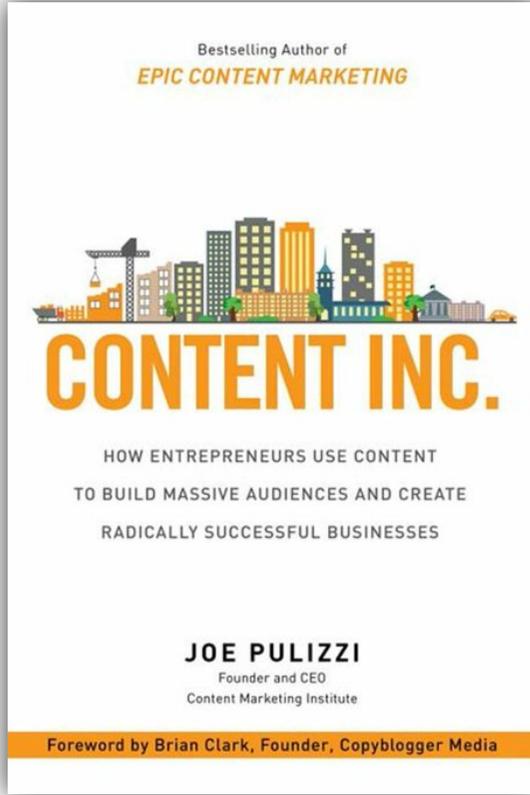




المحتوى:

كيف يستخدم رواد الأعمال المحتوى لبناء جمهور هائل وإنشاء أعمال ناجحة بشكل جذري

هذا الكتاب لمسوقو المحتوى.



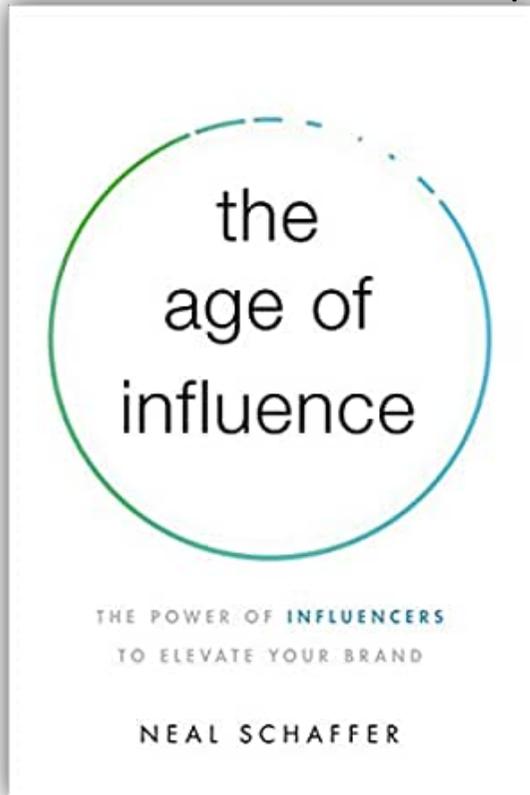
في هذا الكتاب الذي يعد واحد من أشهر كتب التسويق، يقلب المؤلف النص حول عملية التسويق من خلال الدعوة إلى تطوير المحتوى ليأتي أولاً وينتهي بتطوير المنتج.





عصر النفوذ:

قوة المؤثرين في الارتقاء بعلامتك التجارية



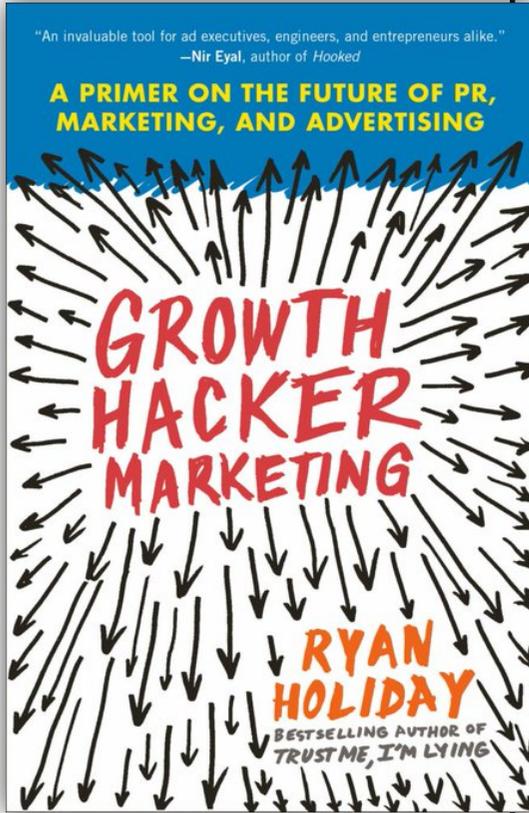
من المرجح أن تجد أي علامات تجارية أو مسوقين يتطلعون إلى النجاح في عالم التسويق المؤثر، هذا الكتاب مفيدًا جدًا لهذا الهدف.

الكتاب مليء بالنصائح الإستراتيجية ويعتبر من أشهر كتب التسويق، ●



كتاب Growth Hacker Marketing:

كتاب تمهيدي عن مستقبل العلاقات العامة والتسويق والإعلان

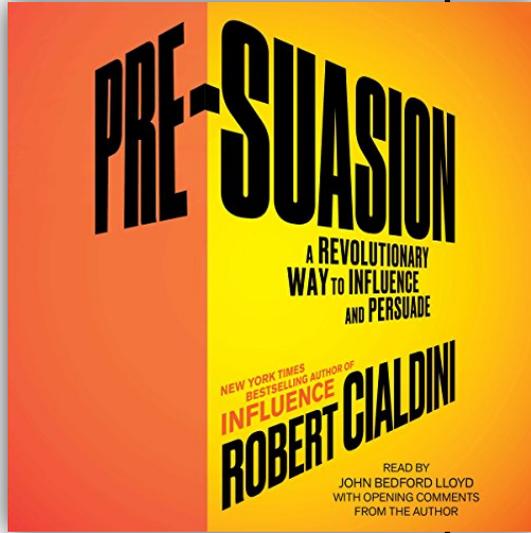


تبحث عن البناء والنمو؟ هذا الكتاب مناسب للعمل على هذا الهدف. يشرح الكاتب كيف يمكنك تطبيق قرصنة النمو للوصول إلى قواعد مستخدمي جديدة وتطوير أعمالك.



الإقناع المسبق:

طريقة للتأثير والإقناع



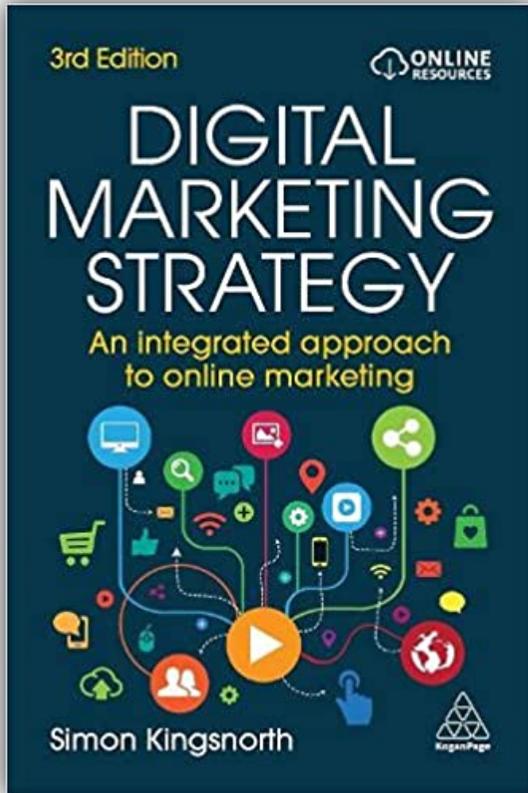
يشارك هذا الكتاب الذي يعد من أشهر كتب التسويق إستراتيجيات للرسائل الرقمية الأكثر فاعلية التي عرفتها على الإطلاق. الكتاب مثالي للمسوقين من أي وسط، يجب أن يكون لهذا الكتاب بالتأكيد مكان على الرف الخاص بك.





استراتيجية التسويق الرقمي:

نهج متكامل للتسويق عبر الإنترنت



يُعد هذا الكتاب مثالاً للمسوقين المتقدمين في أي منصب، ويتضمن موارد عبر الإنترنت مثل أدلة التنفيذ في البحث المدفوع، وتوليد العملاء المحتملين، والبريد الإلكتروني، وغير ذلك الكثير

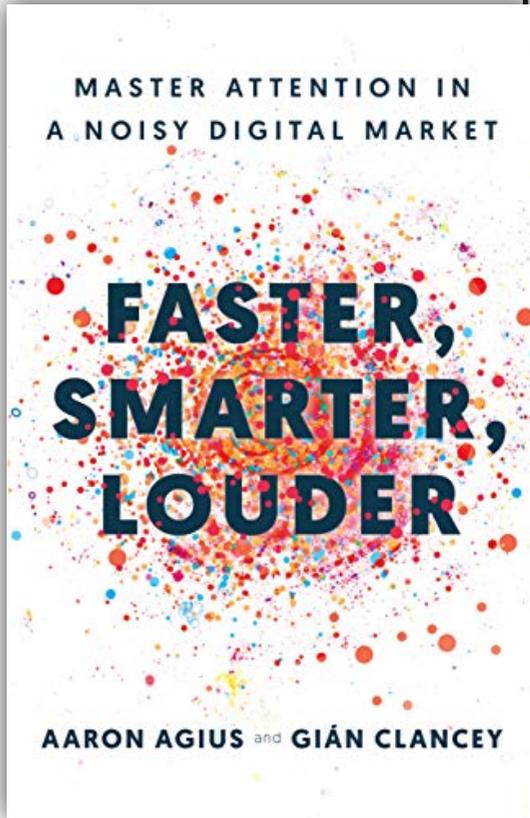




أسرع، وأذكى، وأعلى صوت:

إتقان جذب الانتباه في سوق رقمي صاخب

أشهر كتب التسويق



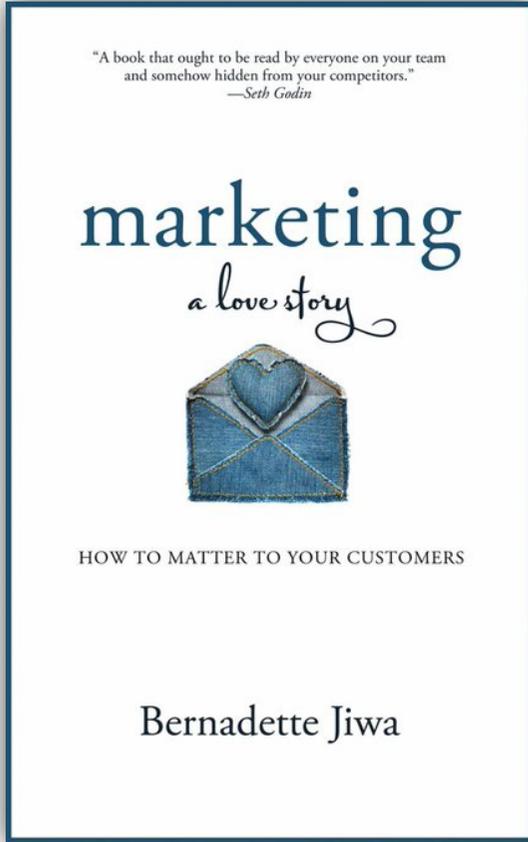
يشارك الكاتبان إستراتيجيتهما لتحويل وكالتهما المكونة من شخصين إلى شركة تسويق رقمية عالمية.

تعرف على كيفية جعل علامتك التجارية أعلى من خلال استراتيجيات التسويق الرقمي الحديثة.



التسويق: قصة حب:

كيف تكون مهم لدى عملائك

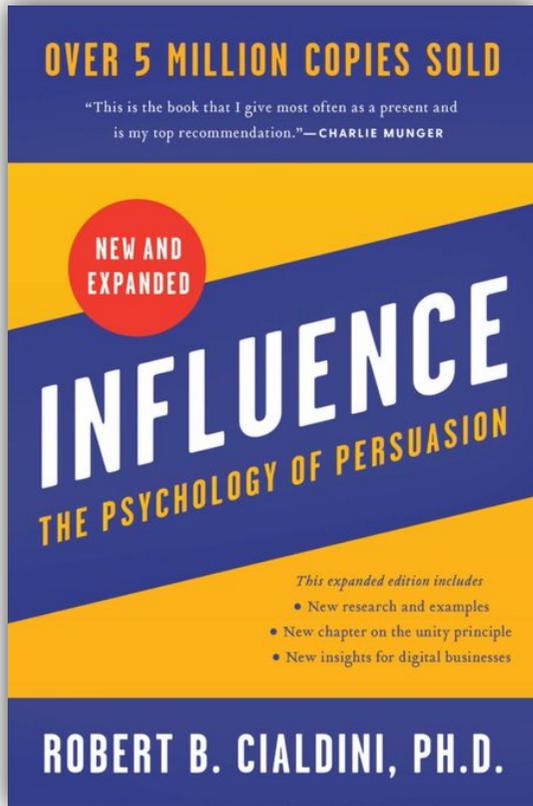


يدور هذا الكتاب حول كيفية جعل أفكارك ذات صدى واسع. قد يستفيد كل فرد في فريق التسويق الخاص بك من قراءة كتاب مميز مثل هذا.



التأثير الجديد والمتوسع:

سيكولوجية الإقناع



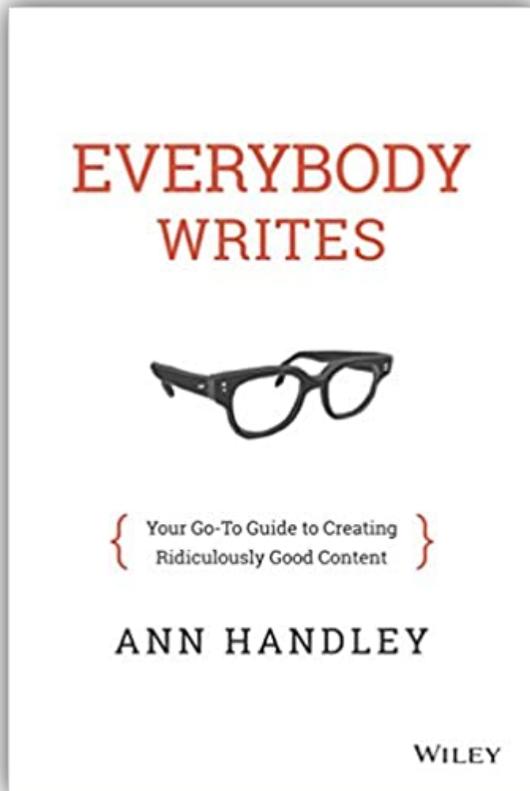
يتعمق الكاتب بشكل كبير في سبب قول الناس "نعم" ويستكشف كيف يمكن أن يكون لعلم النفس هذا تأثير على استراتيجية تسويق علامتك التجارية

كتاب يجب على أي شخص يعمل بمجال البيع أن يقرأه، سيجعلك هذا الكتاب تفكر مرتين في كلمة نعم لتحصل عليها من عميل



الجميع يكتب:

دليلك لإنشاء محتوى جيد للغاية



إذا كنت تعمل في مجال التسويق، فأنت أيضاً منخرط في الكتابة.

بغض النظر عن دورك، فهذه قراءة رائعة لأي مسوق يتطلع إلى رفع مستوى مهاراته في التسويق الرقمي من خلال الكتابة.





خطة التسويق المكونة من صفحة واحدة:

احصل على عملاء جدد، واكسب المزيد من
المال، وتميز عن الآخرين



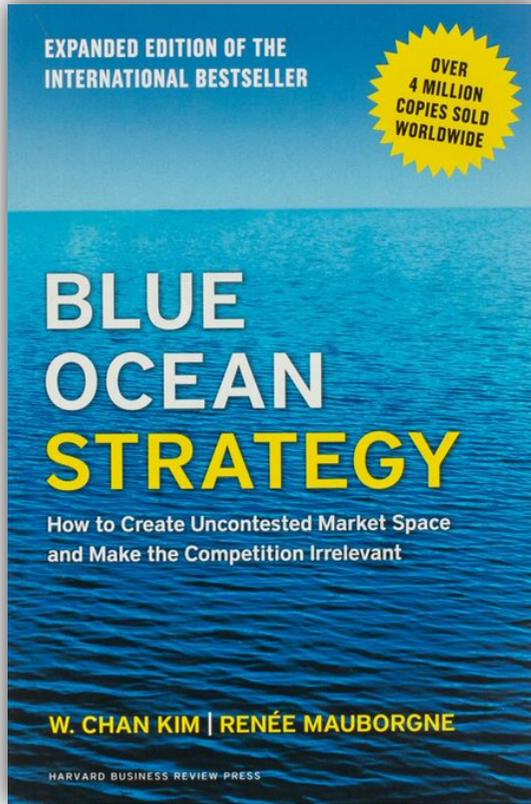
من خلال الالتزام بخطة
الكاتب المكونة من صفحة
واحدة، يمكنك رسم خطة
تسويق متطورة لشركتك
الصغيرة والبدء في البناء
على الفور.





استراتيجية المحيط الأزرق الإصدار الموسع:

كيفية إنشاء مساحة سوق غير متنازع عليها
وجعل المنافسة غير ذات صلة

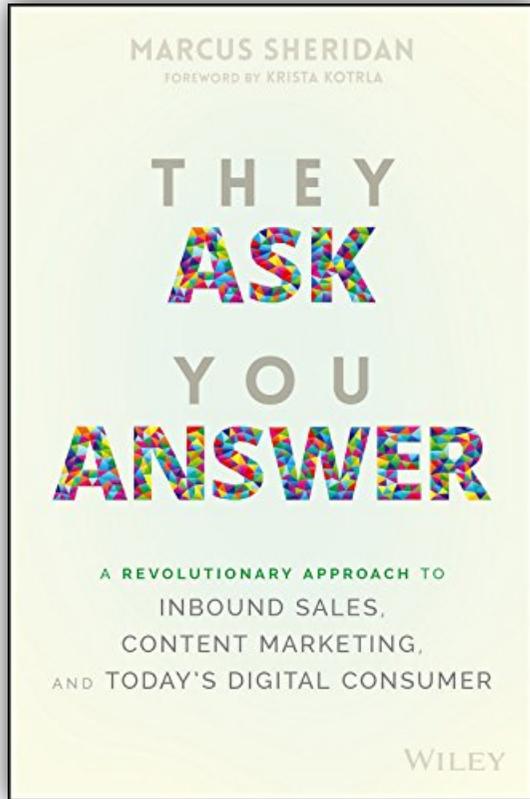


يتعمق هذا الكتاب الكلاسيكي في فكرة أن النجاح لا يأتي من المواجهة وجهاً لوجه مع المنافسين بل من تحديد مساحات سوق جديدة جاهزة للنمو.



يسألونك وانت تعطي الإجابة

هل تحتاج إستراتيجيتك التسويقية الحالية إلى تحديث؟ إذا كان الأمر كذلك، فهذا الكتاب هو لك.



يقدم الكاتب تجاربه، ويقدم النصائح ووجهات النظر على طول الطريق.

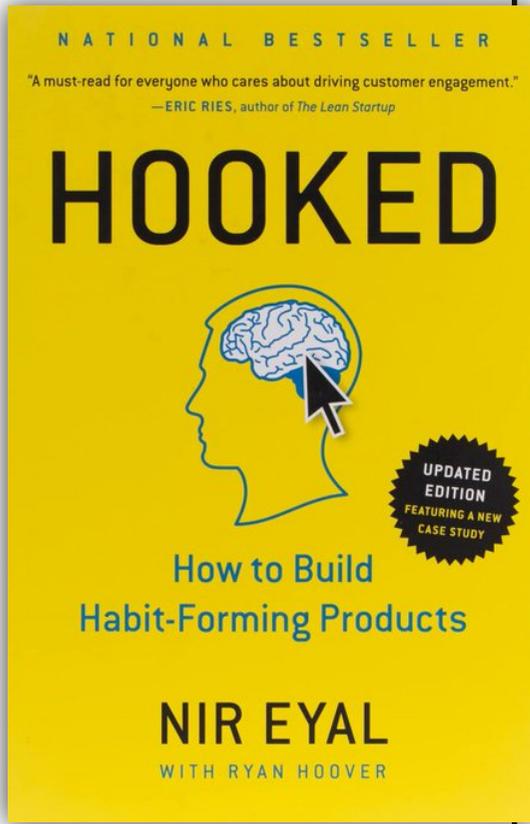
هذا النهج الجديد للتسويق مثالي لأي شخص يتطلع إلى التخلص من الممارسات القديمة وتجربة شيء جديد.





مدمن:

كيفية بناء منتجات لتكوين العادات
لماذا تنجح بعض المنتجات ويفشل البعض
الآخر فشلا ذريعا؟



يعتبر هذا الكتاب مثالاً
للمسوقين الذين يعملون
مع المنتجات التي تسبب
العادات، ولكن يمكن أيضاً
تطبيقه عبر سلسلة
التسويق الأكبر. إنها قراءة
رائعة مليئة بحالات
الاستخدام الواقعية.

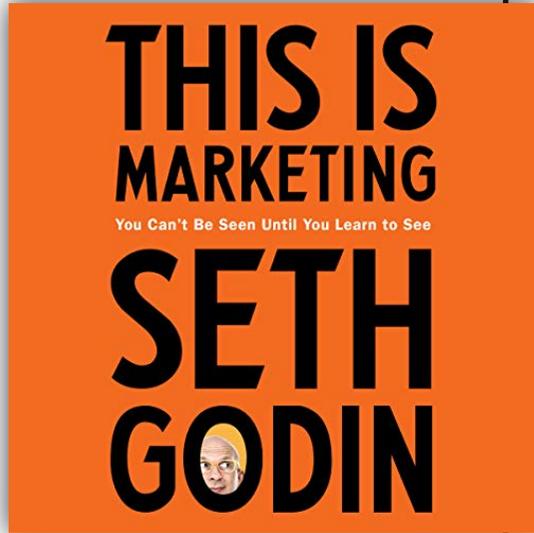


هذا هو التسويق:

لا يمكنك أن تكون مرئيًا حتى تتعلم أن ترى

يناقش الكاتب في صفحاته أسلوبه في التسويق ويشرك النصائح والحيل والإرشادات وقصص النجاح.

إذا كنت مهتمًا بتعلم المهارات الأساسية من خبير حقيقي، فإن الكتاب هذا يناسبك.

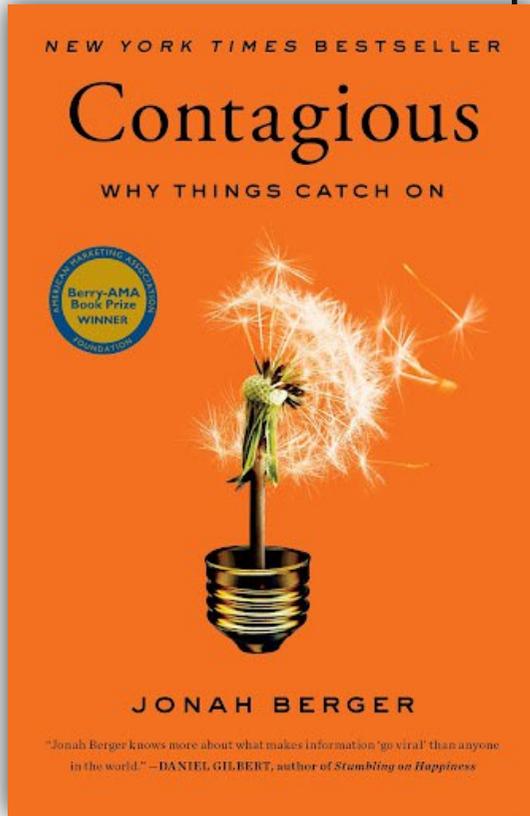




معدّي:

لماذا تلتقط الأشياء

هو كتاب يجب قراءته لأي مسوق.



بالتمعق في علم النفس حول كيفية انتشار الأشياء، يشارك بيرغر كيف أن 6 عناصر أساسية تدفع شيئاً ما ليصبح معدياً بين مجموعة من الأشخاص وكيف يمكنك تطبيق فكرة العدوى على إستراتيجيتك التسويقية.

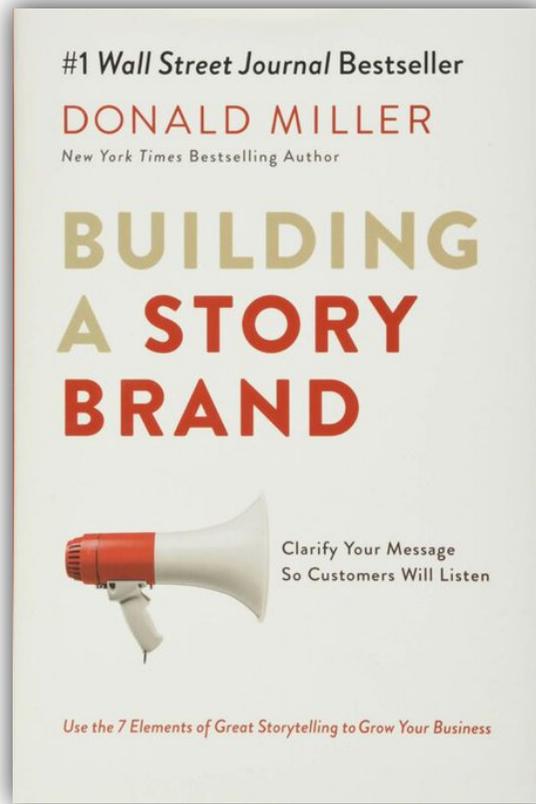
Dr.nasser0





بناء قصة للعلامة التجارية:

وضّح رسالتك حتى يستمع العملاء

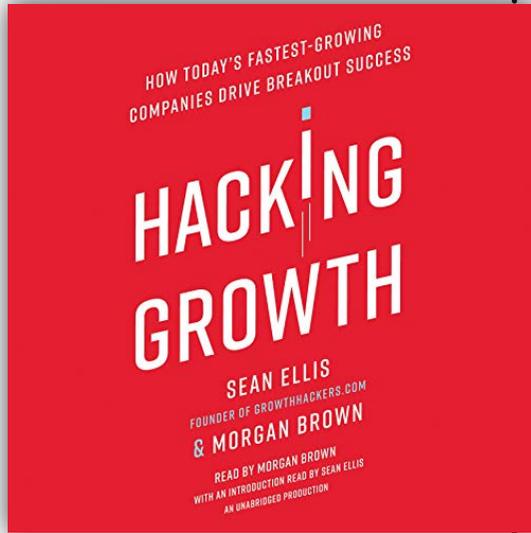


يُعد هذا الكتاب الذي يعد من أشهر كتب التسويق جيداً للقراءة لجميع جهات التسويق، إلا أنه مناسب بشكل خاص لجهات تسويق المحتوى.



نمو القرصنة

يجب أن يقرأ أي مسوق يأمل في تنمية قاعدة عملائه هذا الكتاب.



في هذا الكتاب، يشارك شون إليس ومورجان براون خبراتهما في تنسيق هذه الاستراتيجية، وكذلك كيف أطلق هذا النهج أعمالاً منتشرة في كل مكان

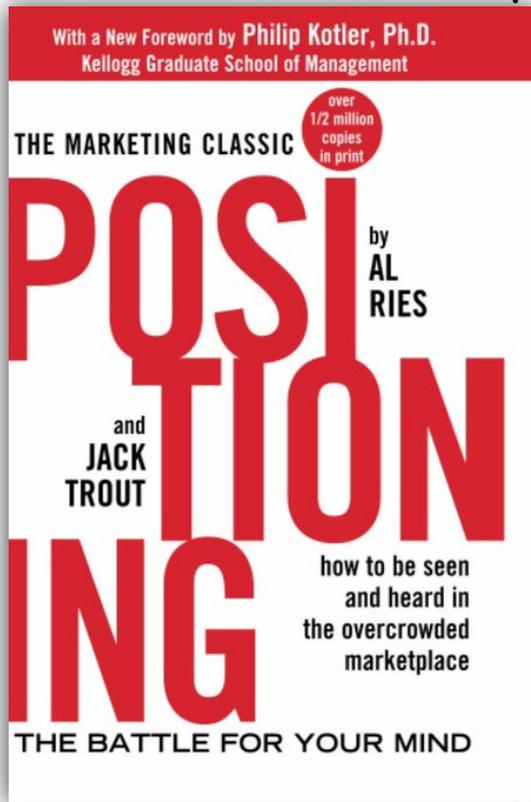




تحديد المواقع:

المعركة من أجل عقلك

أشهر كتب التسويق

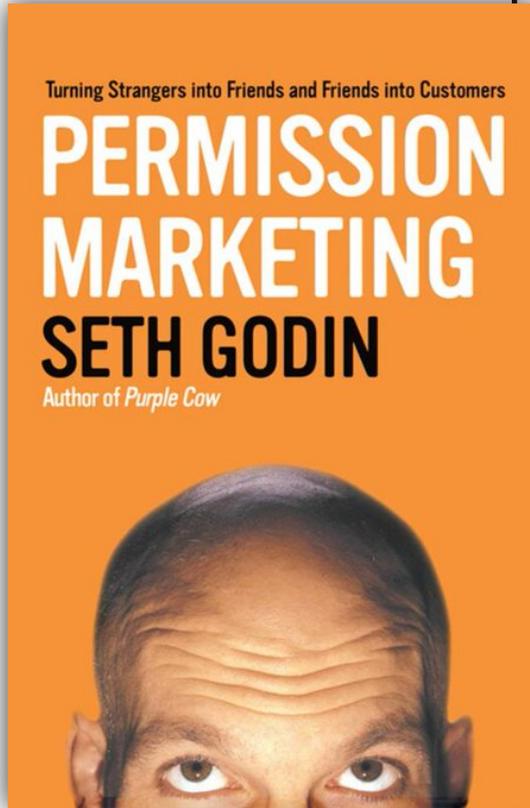


ليس سرّاً أننا كمستهلكين نغرق باستمرار بالرسائل التسويقية بعد الرسائل التسويقية. في هذا السرد المناسب للمسوقين من جميع التخصصات، حيث يتناول المؤلف تحديات التسويق لجمهور متشبع.



التسويق بالإذن:

تحويل الغرباء إلى أصدقاء والاصدقاء إلى عملاء



تعرف على مفهوم الكاتب الثوري للتسويق بالإذن، والذي يتناقض تناقضاً كبير مع نهج التسويق الكلاسيكي يتحدث الكاتب عن أهمية بناء العلاقات، لأن تعزيز الثقة كمبادئ أساسية للتسويق الناجح. ●