

برندینگ

PROMISE

شهرزاد هوشمندی نیا

(عضو هیئت علمی دانشگاه پژوهشگران جوان و نخبگان، علوم و تحقیقات تهران)

دکتر کریم حمدي

(عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

برندینگ

تألیف:

شهرزاد هوشمندی نیا

دانشگاه آزاد اسلامی، واحد علوم و تحقیقات، باشگاه پژوهشگران جوان و
نخبگان، تهران، ایران

دکتر کریم حمدی

عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران



انتشارات موجک



سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

سرشناسه: هوشمندی نیا، شهرزاد، ۱۳۶۵ -
عنوان و نام پدیدآور: برنده‌ینگ / تالیف شهرزاد هوشمندی نیا، کریم حمدی.
مشخصات نشر: تهران: انتشارات موجک، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری: [۴۲۳] ص.: مصور (رنگی)، جدول (رنگی)، نمودار (رنگی).
شابک: ۱-۷۵-۸۶۰۰-۶۰۰-۸۶۳۴-۹۷۸

ریال ۸۶۰۰۰

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

داداشت: کتابنامه: ص. ۴۱۳ - [۴۲۳]

موضوع: برنده‌سازی (بازاریابی)

موضوع: Branding (Marketing)

موضوع: مصرف کنندگان -- رضایت

موضوع: Consumer satisfaction

موضوع: کالاهای مارک‌دار -- مدیریت

موضوع: Brand name products -- Management

موضوع: برنده‌سازی (بازاریابی) -- مدیریت

موضوع: Branding (Marketing) -- Management

شناسه افزوده: حمدی، کریم - ۱۳۳۴

رده بندی کنگره: HF ۵۴۱۵/۱۲۵

رده بندی دیوبی: ۶۵۸/۸۲۷

شماره کتابشناسی ملی: ۶۱۷۷۶۲۸

انتشارات موجک

تلگرام: +۹۰۱۷۶۷۲۵۰۲

کانال: telegram.me/mojak1



تلفن مرکز پخش: ۰۲۶۳۲۷۰۵۳۱۸ - ۰۲۶۳۲۷۲۱۸۱۹ - ۰۲۱۶۶۱۲۷۵۹۳ - ۰۲۱۶۶۴۲۹۷۳۳

ایمیل: mojakpublication@yahoo.com

سایت: www.mojak.ir

عنوان: برنده‌ینگ

تالیف: شهرزاد هوشمندی نیا، دکتر کریم حمدی

مشخصات ظاهری: ۴۲۳ صفحه، قطع وزیری

چاپ اول: تابستان ۱۳۹۹، تیراژ: ۵۰۰ جلد

قیمت: ۸۶۰۰۰ ریال، شابک: ۱-۷۵-۱-۸۶۳۴-۷۵-۹۷۸-۶۰۰

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر برای انتشارات موجک محفوظ است. هیچ شخص حقیقی و حقوقی حق

چاپ و تکثیر این اثر را به هر شکل و صورت اعم از فتوکپی، چاپ کتاب و ... را ندارد. متخلفین به موجب

بند ۵ ماده قانون حمایت از ناشرین تحت پیگرد قانونی قرار می‌گیرند.

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۱	مقدمه مولفان
۳	فصل اول: مفاهیم برنده
۳	۱- مقدمه
۶	۲- مفهوم برنده و ارتباط آن با مبانی بازاریابی
۶	۱-۲-۱ تاریخچه نام تجاری یا برنند
۷	۲-۲-۱ هدف از نام‌گذاری تجاری
۷	۳-۲-۱ نام تجاری
۸	۴-۲-۱ برنند یا نام تجاری چیست؟
۱۰	۵-۲-۱ تعریف برنند
۱۲	۱-۳-۱ تعاریف برنند
۱۲	۱-۳-۱ برجستگی برنند
۱۲	۲-۳-۱ اعتبار برنند
۱۳	۳-۳-۱ آگاهی برنند
۱۳	۴-۳-۱ ارزش برنند
۱۴	۵-۳-۱ شخصیت برنند
۱۵	۶-۳-۱ تصویر برنند
۱۵	۷-۳-۱ هویت برنند

۱۶.....	۸-۳-۱ نامگذاری محصول و انتخاب برند
۱۶.....	۹-۳-۱ توسعه برند
۱۶.....	۱۰-۳-۱ معماری برند
۱۷.....	۴-۱ ابعاد برند
۱۸.....	۵-۱ مفاهیم کلیدی برند
۱۸.....	۶-۱ تعریف برند از دید کلی و جامع نگر
۱۹.....	۷-۱ تعریف برند از دید تصویر ذهنی
۲۱.....	۸-۱ تعریف برند از دید کیفیت و ارزش
۲۱.....	۹-۱ تعریف برند از دید تمایز
۲۲.....	۱۰-۱ «نام تجاری» یا «برند» چیست؟
۲۳.....	۱-۱۰-۱ سازمان به عنوان یک برند
۲۳.....	۲-۱۰-۱ چرا نام‌های تجاری مهم هستند؟
۲۴.....	۳-۱۰-۱ راه‌های متفاوت سازی
۲۵.....	۴-۱۰-۱ طرح ایجاد نام‌های تجاری
۲۵.....	۵-۱۰-۱ راهنمای سازندگان نام‌های تجاری
۲۶.....	۶-۱۰-۱ سنجش قدرت نام‌های تجاری
۲۶.....	۷-۱۰-۱ نام‌های تجاری در اقتصاد نوین
۲۷.....	۸-۱۰-۱ عملی ساختن این طرح
۲۷.....	۹-۱۰-۱ آینده نام‌های تجاری
۲۷.....	۱۱-۱ زبان برند (BRAND LANGUAGE) چیست؟
۳۰.....	۱۲-۱ «رویا، خلاقیت، فانتزی، لبخند، جادو و نسل»

۳۳.....	فصل دوم: ارزش و وفاداری برند.....
۳۳.....	۱-۲ ارزش نام تجاری
۳۴.....	۲-۲ فراتر از عنوان

۳۵.....	ارزش مالی نام تجاری ۳-۲
۳۷.....	۴-۲ سرمایه‌گذاری برای توسعه نام تجاری
۳۹.....	۵-۲ محاسبه ارزش نام تجاری
۴۰.....	۶-۲ ارزش و اهمیت نام تجاری
۴۰.....	۱-۶-۲ ارزش یک نام تجاری خاص برای مصرف کننده
۴۴.....	۲-۶-۲ ارزش ویژه مبتنی بر مشتری
۴۵.....	۳-۶-۲ ارزش ویژه نام و نشان تجاری مبتنی بر مشتری
۴۶.....	۴-۶-۲ ارزش ویژه نام و نشان تجاری در بازاریابی بیمارستان
۴۶.....	۵-۶ عوامل موثر بر ارزش ویژه نام و نشان تجاری در بیمارستان
۴۷.....	۶-۶ ارزش ویژه نام و نشان تجاری در سازمان‌های فرهنگی و هنری
۴۸.....	۷-۶-۲ نتیجه‌گیری
۴۸.....	۷-۲ وفاداری برنده
۴۸.....	۱-۷-۲ مقدمه
۵۰.....	۸-۲ ارزیابی ارزش ویژه نام و نشان تجاری و تاثیر آن بر وفاداری مشتریان
۵۰.....	۱-۸-۲ پیشینه
۵۱.....	۲-۸-۲ وفاداری
۵۱.....	۳-۸-۲ بررسی مفهوم وفاداری به برنده
۵۲.....	۹-۲ وفاداری مشتری
۵۳.....	۱۰-۲ رضایت
۵۴.....	۱۱-۲ رضایتمندی مشتری
۵۵.....	۱۲-۲ اعتبار مارک تجاری
۵۵.....	۱۳-۲ نقش نام تجاری در موسسات
۵۶.....	۱۴-۲ ارزش
۵۶.....	۱۵-۲ علت علاقه مصرف کنندگان به نام‌های تجاری
۵۷.....	۱-۱۵-۲ ایجاد انتخاب

۵۷.....	۲-۱۵-۲ تصمیم‌گیری آسان
۵۸.....	۲-۱۵-۳ ارائه‌دهنده ضمانت کیفی و کاهش خطر
۵۸.....	۲-۱۵-۴ ارائه‌دهنده دوستی و رضایت
۵۸.....	۲-۱۶ تشریح مدل
۵۹.....	۲-۱۷ نتیجه‌گیری

۶۱.....	فصل سوم: استراتژیهای برنده
۶۱.....	۳-۱ استراتژی مارک گذاری یا برندینگ استراتژی
۶۱.....	۳-۲ مزیت‌های اتخاذ استراتژی مارک گذاری واحد
۶۳.....	۳-۳ استراتژی نام تجاری
۶۳.....	۳-۴ استراتژی چیست؟
۶۵.....	۳-۵ نام تجاری و ارزش
۶۶.....	۳-۶ استراتژی نام تجاری
۶۷.....	۳-۷ نتیجه‌گیری
۶۷.....	۳-۸ ایجاد نام‌های تجاری قوی

۶۹.....	فصل چهارم: برندهسازی
۶۹.....	۴-۱ برندهسازی یا برندینگ چیست؟
۷۰.....	۴-۲ اهمیت نامگذاری برنده
۷۱.....	۴-۳ ضرورت داشتن برنده برای یک سازمان در چیست؟
۷۲.....	۴-۴ اصول نامگذاری برنده چیست؟
۷۳.....	۴-۵ انتخاب نام مناسب برای یک برنده
۷۴.....	۴-۶ زنده نگه داشتن نام تجاری شما (برند زنده و پویا)
۷۵.....	۴-۷ زنده نگه داشتن نام تجاری
۷۵.....	۴-۸ برنده زنده و پویا

۹-۴	معروفیت نام تجاری	۷۶
۴-۱۰	ارزش ویژه برند از دیدگاه مشتری‌ها (CBBE)	۷۷
۴-۱۱	ارزش ویژه‌ی برند	۷۷
۴-۱۲	اساس مدل CBBE	۷۸
۴-۱۳	قدرت برند ریشه در ذهن مشتری‌ها دارد	۷۸
۴-۱۴	عوامل ایجاد نام تجاری	۷۹
۴-۱۵	نام تجاری و مشتریان	۸۰
۴-۱۶	بازار	۸۱
۴-۱۷	چالش‌های استراتژیک نام تجاری	۸۱

فصل پنجم: کارکرد برند	۸۳	
۵-۱	اهداف و کارکردهای نام تجاری	۸۳
۵-۲	کاربردهای استراتژیکی نام‌های تجاری	۸۴
۵-۳	استراتژی مارک‌گذاری	۸۵
۵-۴	مارک‌گذاری چیست؟	۸۵
۵-۴-۱	مزیت‌های اتخاذ استراتژی مارک‌گذاری واحد	۸۵
۵-۵	مارک‌گذاری خصوصی، مختلط و ژنریک	۸۶
۵-۵-۱	مارک‌گذاری خصوصی	۸۶
۵-۵-۲	مارک‌گذاری مختلط	۸۶
۵-۵-۳	مارک‌گذاری ژنریک (بدون مارک)	۸۷
۵-۶	نقش برندها در استحکام رابطه میان مصرف کننده و برند	۸۸
۵-۷	چارچوب ادراکی فورنیر	۸۸
۵-۸	شخصیت برند و روابط میان مصرف کننده و برند	۸۹
۵-۹	کارکردهای برند	۹۰

فصل ششم: مبانی مدیریت برند	91
1- مدیریت برند	91
2- تعاریف مدیریت برند	91
3- اجزای مدیریت برند	92
4- اجزای مدیریت تجربه برند	92
5- اصل مهم که یک مدیر برند در مدیریت برند باید بداند	93
6- دیدگاه‌ها یا روش‌های مختلف مدیریت برند	95
7- فرضیات دیدگاه اقتصادی	95
8- فرضیات دیدگاه هویت	96
9- فرضیات دیدگاه مصرف کننده محور	97
10- فرضیات دیدگاه شخصیت	98
11- فرضیات دیدگاه رابطه‌ای	99
12- فرضیات دیدگاه اجتماعی	100
13- فرضیات رویکرد فرهنگی	101
14- مدیر برند کیست؟	102
15- اهمیت برندسازی B2B در بازاریابی کسب و کارهای B2B	103
1- مخالفان برندسازی B2B	103
2- دلایل برندسازی B2B	104
فصل هفتم: ارزش برند	109
1- ارزش برند	109
2- تفاوت ارزش برند با ارزش ویژه برند چیست؟	109
3- روش‌های ارزیابی برند	111
4- اهمیت ارزیابی برند (BRAND VALUATION)	112
5- آگاهی از برند (AWARENESS)	113

۱۱۴	۶-۷ ادراکات از برنده (PERCEPTIONS)
۱۱۵	۷-۷ تمایلات (INTENTIONS)
۱۱۵	۸-۷ بخش بندی (SEGMENTATION)
۱۱۶	۹-۷ ایجاد و حفظ ارزش برنده
۱۱۸	۱۰-۷ اهمیت بالای ارتباطات در افزایش ارزش برنده
۱۱۹	۱۱-۷ بهبود ارزش برنده
۱۱۹	۱۲-۷ بررسی شیوه محاسبه ارزش برنده
۱۲۰	۱۳-۷ روش برجسته کردن حق امتیاز
۱۲۲	۱۴-۷ امتیازدهی‌های برنده
۱۲۲	۱۵-۷ ارزش ویژه برنده CBBE
۱۲۳	۱۶-۷ اساس مدل CBBE
۱۲۳	۱۷-۷ ارزش ویژه برنده و قدرت برنده
۱۲۳	۱۸-۷ مدل ایجاد ارزش ویژه‌ی برنده کلر
۱۲۴	۱۹-۷ ساخت هویت برنده
۱۲۴	۲۰-۷ معنای برنده
۱۲۴	۲۱-۷ واکنش به برنده
۱۲۵	۲۲-۷ همنوایی با برنده
۱۲۷	فصل هشتم: تصویر برنده
۱۲۷	۱-۸ تصویر ذهنی برنده (BRAND IMAGE)
۱۲۷	۲-۸ اهمیت تصویر برنده
۱۲۸	۳-۸ مروری بر مفاهیم تصویر برنده
۱۳۱	۴-۸ اندازه گیری تصویر محصول در ذهن مشتری
۱۳۲	۵-۸ انواع تصویر
۱۳۴	۶-۸ تصویر ذهنی از زوایای متفاوت

۱۲۷	فصل هشتم: تصویر برنده
۱۲۷	۱-۸ تصویر ذهنی برنده (BRAND IMAGE)
۱۲۷	۲-۸ اهمیت تصویر برنده
۱۲۸	۳-۸ مروری بر مفاهیم تصویر برنده
۱۳۱	۴-۸ اندازه گیری تصویر محصول در ذهن مشتری
۱۳۲	۵-۸ انواع تصویر
۱۳۴	۶-۸ تصویر ذهنی از زوایای متفاوت

۷-۸ تقویت تصویر ذهنی برند	۱۳۵
۸-۸ فواید ساخت یک تصویر برند قوی	۱۳۶
فصل نهم: هویت برند	
۱-۹ هویت برند (BRAND IDENTITY)	۱۳۹
۲-۹ تعریف هویت برند	۱۴۰
۳-۹ ابعاد مهم هویت برند	۱۴۱
۴-۹ توسعه و بهبود هویت برند (BRAND IDENTITY)	۱۴۲
۵-۹ عناصر هویت برند	۱۴۲
۶-۹ به چه چیزی هویت برند می گوییم	۱۴۵
۷-۹ به چه چیزی هویت برند نمی گوییم	۱۴۶
۸-۹ نمونه هایی از راهنمای هویت برند BRAND IDENTITY	۱۴۶
۹-۹ نکات مهم در مورد هویت برند	۱۴۹
۱۰-۹ فرایند ساخت و توسعه‌ی هویت برند	۱۵۰
۱۱-۹ پایه گذاری هویت برند	۱۵۹
۱۲-۹ آسیب‌های احتمالی کارمندان به هویت برند	۱۶۱
۱۳-۹ منشور هویت برند	۱۶۵
۱۴-۹ هویت برندی قدرتمند	۱۶۷
۱۵-۹ هویت بصری برند	۱۶۸
۱۶-۹ عناصر لازم برای تشکیل هویت بصری برند	۱۶۸
۱۷-۹ مدل‌های ساخت هویت برند	۱۷۰
۱۸-۹ مدل‌های اجزای هویت برند	۱۷۰
۱۹-۹ مدل منشور هویت برند ژان نوئل کاپفر-ابعاد هویت برند	۱۷۱
۲۰-۹ معنای هر کدام از ابعاد هویت برند در مدل کاپفر	۱۷۲
۲۱-۹ مدل هویت برند دیوید آکر	۱۷۴

۱۷۵	۱-۲۱-۹ برند به عنوان یک محصول
۱۷۶	۲-۲۱-۹ برند به عنوان یک سازمان
۱۷۶	۳-۲۱-۹ برند به عنوان یک شخص
۱۷۶	۲۲-۹ دو بعد معرفی شده توسط آنرا
۱۷۷	فصل دهم: معماری برنده
۱۷۷	۱-۱۰ معماری برنده چیست؟
۱۷۷	۲-۱۰ مدلهای اصلی معماری برنده
۱۸۱	۳-۱۰ معماری برنده در عصر جدید
۱۸۱	۴-۱۰ تک برنده
۱۸۳	۲-۳-۱۰ برند چتری
۱۸۳	۳-۳-۱۰ زیر برندها
۱۸۴	۴-۳-۱۰ برندهای تایید شده
۱۸۵	۵-۳-۱۰ برندهای مستقل
۱۸۶	۶-۳-۱۰ مدل ترکیبی
۱۸۷	۴-۱۰ انتخاب بر پایه تصمیمات استراتژیک
۱۸۸	۵-۱۰ جمع بندی
۱۸۹	۶-۱۰ تشخیص سبک معماری برنده
۱۹۱	فصل یازدهم: شخصیت برنده
۱۹۱	۱-۱۱ شخصیت برنده چیست؟
۱۹۳	۲-۱۱ اهمیت شخصیت برنده
۱۹۴	۳-۱۱ شخصیت برنده، ارزش دارایی
۱۹۶	۴-۱۱ مدلهای خلق شخصیت برنده
۱۹۶	۱-۴-۱۱ مدل بیان خود

۱۹۷	۲-۴-۱۱ مدل مبتنی بر رابطه
۱۹۷	۳-۴-۱۱ مدل فواید کارکرده
۱۹۸	۱۱-۵ پنج بعدی جنیفر آکر
۲۰۱	۱۱-۶-۱۲ کهن الگوی شخصیت برنده
۲۰۲	۱۱-۷ جایگاه شخصیت برنده در کسب و کارها
۲۰۳	۱۱-۸ رسانه‌های اجتماعی و شخصیت برنده
 فصل دوازدهم: جایگاه‌یابی برنده	
۲۰۹	۱-۱۲ جایگاه‌یابی برنده
۲۱۱	۲-۱۲ تعریف جایگاه‌یابی
۲۱۱	۳-۱۲ اهمیت جایگاه‌یابی
۲۱۲	۴-۱۲ ملاحظات جایگاه‌یابی
۲۱۲	۵-۱۲ جایگاه‌یابی و هویت سازی
۲۱۳	۶-۱۲ مرکزیت و تمایز
۲۱۴	۷-۱۲ مفاهیم جایگاه‌یابی برنده
۲۱۵	۸-۱۲ تعریف محصول/سرویس
۲۱۵	۹-۱۲ انواع جایگاه‌یابی برنده
۲۱۸	۱۰-۱۲ سایر جایگاه‌یابی‌های برنده
۲۲۰	۱۱-۱۲ هفت گام برای جایگاه سازی برنده
 فصل سیزدهم: تداعیات برنده	
۲۲۷	۱-۱۳ تداعیات برنده
۲۲۷	۲-۱۳ تداعیات اصلی برنده (بنیان برنده)
۲۲۹	۳-۱۳ تداعیات اصلی برنده MTV
۲۲۹	۴-۱۳ تداعی برنده در ذهن مصرف کننده

۵-۱۳ روش‌های نمایش تداعیات برند ۲۳۱
۱-۵-۱۳ نقشه جایگاه‌یابی (Positioning Map) ۲۳۱
۲-۵-۱۳ منحنی ارزش (Value curve) ۲۳۳
۳-۵-۱۳ نقشه عنکبوتی ۲۳۳
۴-۵-۱۳ نقشه تداعیات (Association Map) ۲۳۴

فصل چهاردهم: آگاهی از برند ۲۳۵
۱-۱۴ مفهوم آگاهی از برند (BRAND AWARNESS) ۲۳۵
۲-۱۴ تعریف آگاهی از برند (BRAND AWARNESS) ۲۳۵
۳-۱۴ اهمیت ایجاد آگاهی از برند (BRAND AWARNESS) ۲۳۶
۴-۱۴ فاکتورهای آگاهی از برند (BRAND AWARNESS) ۲۳۷
۵-۱۴ استراتژی‌های رسانه‌های جمعی ۲۳۸
۶-۱۴ استراتژی‌های بازاریابی سنتی ۲۳۸
۷-۱۴ مفهوم وفاداری به برند و ارتباط آن با آگاهی از برند ۲۳۹
۸-۱۴ تعیین هدف برای آگاهی از برند ۲۳۹
۹-۱۴ تعیین شاخص‌هایی برای اندازه‌گیری اهداف ۲۴۰
۱-۹-۱۴ اشاره به برند (brand mention) ۲۴۰
۲-۹-۱۴ تحلیل و بررسی برند در شبکه‌های اجتماعی ۲۴۱
۳-۹-۱۴ اهمیت لینک سازی در آگاهی از برند ۲۴۱
۴-۹-۱۴ ترافیک سایت و تعداد بازدیدکنندگان جدید ۲۴۲
۵-۹-۱۴ فوروارد پیام‌ها در شبکه‌های اجتماعی ۲۴۳
۶-۹-۱۴ یادآوری از برند (brand recall) ۲۴۳
۷-۹-۱۴ سنجش آگاهی از برند با Impression محتوا ۲۴۳
۱۰-۹-۱۴ ۵ نکته که در اندازه‌گیری آگاهی از برند به آنها توجه نمی‌شود! ۲۴۴
۱۱-۹-۱۴ آگاهی از برند و رفتار خرید مشتری ۲۴۵

۱-۱۱-۱۴ فاکتور روانشناصی که بر رفتار خرید مشتری تاثیر می‌گذارد.....	۲۴۵
۲-۱۱-۱۴ افزایش آگاهی از برند	۲۴۷
۱۲-۱۴ مدیریت تجربه برند و آگاهی از برند	۲۴۸
۱۳-۱۴ انواع آگاهی از برند.....	۲۴۹
۱۴-۱۴ نظرسنجی آگاهی از برند	۲۵۰
۱-۱۴-۱۴ چگونه نظرسنجی آگاهی از برند را انجام دهیم؟	۲۵۰
۲-۱۴-۱۴ زمان نظرسنجی آگاهی از برند	۲۵۲
فصل پانزدهم: تجربه برند	۲۵۳
۱-۱۵ تجربه برند مشتری	۲۵۳
۲-۱۵ تعریف تجربه برند	۲۵۳
۳-۱۵ ایجاد تجربه برند	۲۵۴
۴-۱۵ اهمیت تجربه برند	۲۵۵
۵-۱۵ ایجاد آمادگی برای خلق تجربه برند	۲۵۶
۶-۱۵ نیاز شرکت‌ها به خلق تجربه برند	۲۵۶
۷-۱۵ مشارکت افراد در خلق تجربه برند	۲۵۷
۸-۱۵ مقایسه و سازگاری با برنند	۲۵۸
۹-۱۵ پیش‌بینی رفتار مصرف کننده و تجربه برنند	۲۵۹
فصل شانزدهم: برندینگ تجاری	۲۶۱
۱-۱۶ برندینگ تجاری ۳۶۰ درجه مبتنی بر چرخه PDCA	۲۶۱
۲-۱۶ برندینگ تجاری	۲۶۱
۳-۱۶ فرایند برندینگ ۳۶۰ درجه	۲۶۲
۴-۱۶ برندینگ مطابق چرخه PDCA	۲۶۳
۵-۱۶ فعالیت‌های برنامه ریزی برندینگ (PLAN FOR BRANDING)	۲۶۳

۱-۵-۱۶ جایگاه‌یابی برند (Brand Positioning) ۲۶۳
۲-۵-۱۶ هویت سازی برند (Brand Identity) ۲۶۴
۳-۵-۱۶ هویت بصری (Brand Book) ۲۶۷
۶-۱۶ فعالیت‌های اجرایی برندینگ (DO FOR BRANDING) ۲۶۸
۱-۶-۱۶ معماری برند (Brand architecture) ۲۶۸
۲-۶-۱۶ رهنگاشت برند (Brand Road-map) ۲۶۸
۳-۶-۱۶ ابلاغ الزامات سفارشی شده‌ی برند به هر حوزه کاری ۲۶۹
۷-۱۶ کنترل‌های داخلی برندینگ تجاری ۲۷۱
۱-۷-۱۶ کنترل الزامات ثابت برند ۲۷۱
۲-۷-۱۶ کنترل الزامات سفارشی شده‌ی واحدها ۲۷۲
۳-۷-۱۶ کنترل‌های بیرونی برندینگ تجاری ۲۷۲
۸-۱۶ ارزش ویژه برند (BRAND EQUITY) ۲۷۳
۹-۱۶ ارزش ریالی برند (BRAND VALUE) ۲۷۷
۱۰-۱۶ معترضین شرکت‌های ارزش گذاری برند در دنیا ۲۷۸
۱۱-۱۶ استاندارد ۱۰۶۸

فصل هفدهم: بازاریابی برند..... ۲۸۱
۱-۱۷ بازاریابی برند ۲۸۱
۲-۱۷ بهره برداران بازاریابی برند ۲۸۲
۳-۱۷ چه کسی از بازاریابی برند استفاده می‌کند؟ ۲۸۲
۴-۱۷ مشتریان تاثیرپذیر بازاریابی برند ۲۸۲
۵-۱۷ بازاریابی برند بر روی چه گروهی از مشتریانی موثر است؟ ۲۸۲
۶-۱۷ تفاوت بازاریابی برند و بازاریابی مستقیم ۲۸۳
۷-۱۷ کمپین بازاریابی برند ۲۸۴
۸-۱۷ یک کمپین بازاریابی برند موفق چگونه تهیه و توسعه داده می‌شود؟ ۲۸۴

۶-۱۷ تعاریف بازاریابی از زبان بزرگان	۲۸۵
۷-۱۷ تعریف بازاریابی از متخصصان بازاریابی	۲۸۸
۸-۱۷ بازاریابی و فرآیند اجرای آن از زبان بزرگان	۲۹۰
۹-۱۷ تعریف بازاریابی از نگاه طنازانه یک کارتونیست	۲۹۱
۱۰-۱۷ بازاریابی و روابط با مشتریان از زبان بزرگان	۲۹۲
فصل هجدهم: برندینگ	۲۹۰
۱-۱۸ برندینگ	۲۹۵
۲-۱۸ مزایای برندینگ	۲۹۶
۳-۱۸ عناصر برندینگ	۲۹۶
۴-۱۸ افراد متأثر از برندینگ	۲۹۹
۵-۱۸ انواع برندینگ	۲۹۹
۶-۱۸ مؤلفه‌های مهم در برندینگ	۳۰۱
۷-۱۸ فرآیند برندینگ	۳۰۲
۸-۱۸ مولفه‌های هویت برند	۳۰۳
۹-۱۸ ۱- طرح لوگو یا نماد برند	۳۰۳
۱۰-۱۸ ۲- طرح وبسایت	۳۰۴
۱۱-۱۸ ۳- طراحی داخلی و خارجی	۳۰۴
۱۲-۱۸ ۴- پوشش کارکنان	۳۰۵
۱۳-۱۸ ۵- بسته‌بندی محصول	۳۰۵
۱۴-۱۸ ۶- هدایای تبلیغاتی	۳۰۵
۱۵-۱۸ ۷- کارت ویزیت	۳۰۶
۱۶-۱۸ ۸- طرح ایمیل	۳۰۶
۱۷-۱۸ ۹- رنگ‌ها	۳۰۶
۱۸-۱۸ ۱۰- شکل‌های هندسی	۳۰۷

۱۱-۸-۱۸ طرح متن و فونت ۳۰۷
۹-۱۸ اشتیاهات رایج در برندینگ ۳۰۸
۱۰-۱۸ اشتباهات مرگبار در مدیریت برند ۳۱۰
۱۱-۱۸ کارکرد برندسازی ۳۱۴
۱۲-۱۸ هدف از برندسازی و برندینگ ۳۱۵
۱۳-۱۸ استراتژی برند ۳۱۶
۱۴-۱۸ نقشه راه برند ۳۱۷
۱-۱۴-۱۸ برای برند خود نقشه راه خلق کنید ۳۱۷
۲-۱۴-۱۸ گام های ساخت نقشه راه برند ۳۱۸
۱۵-۱۸ اساسنامه برند یا پلتفرم برند ۳۱۹
۱۶-۱۸ محتوای پلتفرم برند ۳۲۰
۱۷-۱۸ مسئولیت اجتماعی برند ۳۲۲
۱-۱۷-۱۸ مزایای مسئولیت اجتماعی برند برای کسب و کارها ۳۲۲
۲-۱۷-۱۸ مسئولیت اجتماعی برند در سطح جهانی ۳۲۴
فصل نوزدهم: کتاب برند ۳۲۷
۱-۱۹ کتاب برند (BRAND BOOK) ۳۲۷
۲-۱۹ اهمیت کتاب برند ۳۲۷
۳-۱۹ نکات کلیدی کتاب برند ۳۲۸
۴-۱۹ مفهوم کتاب برند ۳۲۹
۵-۱۹ چرا باید کتاب برند داشته باشیم؟ (WHY) ۳۳۱
۶-۱۹ کتاب برند توسط چه کسانی تدوین می شود؟ (WHO) ۳۳۲
۷-۱۹ کتاب برند برای چه کسانی تدوین می شود؟ (WHOM) ۳۳۲
۸-۱۹ کتاب برند چه زمانی باید تدوین شود؟ (WHEN) ۳۳۲
۹-۱۹ کتاب برند در چه جایی مورد استفاده قرار می گیرد؟ (WHERE) ۳۳۳

۱۰-۱۹	کتاب برنده چگونه تدوین می شود؟ (HOW)	۳۳۳
۱۱-۱۹	سایر موارد مطرح شده در کتاب برند	۳۳۴
۱۲-۱۹	شیوه بکارگیری کتاب برند در سازمان	۳۳۵
۱۳-۱۹	تجدید نظر در کتاب برند	۳۳۵
فصل بیستم: کمپین برندینگ	۳۳۷	
۱-۲۰	کمپین برندینگ	۳۳۷
۲-۲۰	هفت ویژگی کلیدی یک کمپین برندینگ (قاعده HIPCEPT)	۳۳۸
۳-۲۰	اثربخشی کمپین برندینگ	۳۴۳
۴-۲۰	کمپین برندآفرینی	۳۴۵
۵-۲۰	فازهای کمپین برندآفرینی	۳۴۵
۶-۲۰	ویژگی هایی کمپین برندینگ خوب	۳۴۸
فصل بیست و یکم: نوآوری در برند	۳۵۳	
۱-۲۱	نوآوری در برند	۳۵۳
۲-۲۱	خلاقیت (CREATIVITY)	۳۵۴
۳-۲۱	نوآوری (INNOVATION)	۳۵۴
۴-۲۱	لزوم نوآوری	۳۵۴
۵-۲۱	انواع نوآوری	۳۵۴
۶-۲۱	طبقه بندی عمومی نوآوری	۳۵۵
۷-۲۱	فرم های متفاوت نوآوری	۳۵۵
۸-۲۱	عناصر کلیدی نوآوری استراتژیک	۳۵۵
۹-۲۱	محورهای نوآوری برند	۳۵۶
۱۰-۲۱	عوامل تاثیرگذار بر نام تجاری	۳۵۷
۱۱-۲۱	مدل چهار مرحله از نوآوری با محوریت نام تجاری	۳۵۸

۱۲-۲۱ نوآوری در مدیریت نام تجاری	۳۶۱
۱۳-۲۱ استراتژی نام تجاری و فرآیند نوآوری	۳۶۲
۱۴-۲۱ تمرکز فرآیند نوآوری	۳۶۳
۱۵-۲۱ استفاده از هرم رفتاری برای ایجاد بینش رفتاری	۳۶۴
۱۶-۲۱ چارچوب ساخت یافته برای توسعه استراتژی	۳۶۷
۱۷-۲۱ تکامل نام تجاری از طریق نوآوری	۳۶۸
۱۸-۲۱ تمایز محصول از طریق نوآوری	۳۶۸
۱۹-۲۱ بینش‌های عاطفی سوق دادن نوآوری	۳۶۸
۱-۱۹-۲۱ راه حل‌های حسی	۳۶۹
۲-۱۹-۲۱ بینش‌های رفتاری	۳۷۰
۲۰-۲۱ نوآوری و تاثیر آن در انتخاب و وفاداری بر برنده	۳۷۰
۱-۲۰-۲۱ بررسی رفتار مصرف کننده	۳۷۰
۲-۲۰-۲۱ فرآیند تصمیم‌گیری خرید	۳۷۱
۳-۲۰-۲۱ ارزش برنده	۳۷۱
۴-۲۰-۲۱ ادراکات مصرف کننده	۳۷۱
۵-۲۰-۲۱ مراحل ایجاد وفاداری به برنده	۳۷۱
۲۱-۲۱ عوامل تاثیرگذار بر وفاداری مصرف کننده به برنده	۳۷۲
۲۲-۲۱ نتیجه‌گیری	۳۷۲

فصل بیست و دوم: ۱۰۰ برنده برتر سال ۲۰۱۸ میلادی	۳۷۵
۱-۲۲ صد برنده برتر ۲۰۱۸ منتخب INTERBRAND	۳۷۵
۲-۲۲ چارلز ترویل مدیر عامل جهانی، ایتربرند	۳۷۶
۳-۲۲ سودمندی مثبت (POSITIVE UTILITY)	۳۷۷
۴-۲۲ ذهنیت اشتراکی (SUBSCRIPTION MINDSET)	۳۷۸
۵-۲۲ مشتری‌مداری (CUSTOMER-CENTRICITY)	۳۷۹

۶-۲۲ یاد گرفتن از بخش کالاهای لوکس	۳۸۰
۷-۲۲ نقش برند	۳۸۱
۸-۲۲ افزایش نقش برند	۳۸۲
۹-۲۲ جمع بندی	۳۸۳
۱۰-۲۲ فعالیت شجاعانه با قدرت برند	۳۸۴
۱۱-۲۲ عامل قدرت برند از نظر اینتربرند	۳۸۵
۱۱-۲۲ عوامل داخلی	۳۸۵
۱۱-۲۲ عوامل خارجی	۳۸۵
۱۲-۲۲ ویژگی‌های برندهای رشد یافته	۳۸۷
۱۲-۲۲ ویژگی‌های برندهایی که بیشترین رشد را دارند	۳۸۷
۱۲-۲۲ برندهای با بیشترین رشد	۳۹۰
۱۲-۲۲ تازه واردہای شجاع	۳۹۰
۱۳-۲۲ روش پژوهش	۳۹۱
فصل بیست و سوم: آشنایی با برخی برندهای برتر جهان	۳۹۳
۱-۲۳ برند مطرح دنیا در سال ۲۰۱۹	۳۹۳
۲-۲۳ برندهای معتبر جهانی	۳۹۹
منابع و مأخذ	۴۱۳
منابع فارسی	۴۱۳
منابع انگلیسی	۴۱۸

مقدمه مولفان

برندینگ، فرآیند معنا بخشیدن به یک نام با مجموعه‌ای از راهکارهاست که به برند هویت مشخصی داده و جایگاه آن را در بازار نسبت به رقبا مشخص و متمایز می‌کند. هدف این است که برند جایگاه خوبی در ذهن مشتریان داشته باشد. هر ارتباطی با شرکت و مشتری یک پیام بین این دو منتقل می‌کند و تصویر خوب یا بدی در ذهن مشتری ایجاد می‌شود. در نهایت، مشتری یک ذهنیت کلی نسبت به برند آن شرکت پیدا می‌کند. برند تنها در ذهن مشتری جای دارد. در دنیای به شدت رقابتی کنونی، بقاء کسب و کار و حفظ موقعیت در بازار بوسیله برند امکان‌پذیر است. امروزه رقابت در نوع کالا یا خدمات مطرح نیست، و آنچه در حال وقوع است جنگ بین برندهاست که هزینه‌های هنگفتی برای حفظ موقعیت و سهم بازار خود، می‌کنند. اینکه چرا برند مهم است، مهمترین پاسخ این است: برند یک تعهد و قول است. مشتریان صرفاً کالا و خدمات نمی‌خرند، بلکه به واسطه برندها، ارزش می‌خرند. در این مجموعه، سعی شده اصول و مبانی برند و برندینگ برای علاقه‌مندان، در بیست و سه فصل با عنوانیں: مفاهیم برند، ارزش و وفاداری برند، استراتژی‌های برند، برندسازی، کارکرد برند، مبانی مدیریت برند، تصویر برند، هویت برند، معماری برند، شخصیت برند، جایگاه‌یابی برند، تداعیات برند، آگاهی از برند، تجربه برند، برندینگ تجاری، بازاریابی برند، برندینگ، کتاب برند، کمپین برندینگ، نوآوری در برند، صد برند برتر سال ۲۰۱۸ میلادی، آشنایی با برخی برندهای برتر جهان، به صورت مجلمل بیان شود.

شهرزاد هوشمندی‌نیا

دکتر کریم حمدی



Young Researchers and Elite Club

BRANDING

PROMISE

Shahrzad Houshmandy nia

(Member of the Young Researchers
and Elite Club; Science and
Research Tehran)

Dr. Karim Hamdi

(Faculty member of Islamic
Azad University, Science
and Research Branch
of Tehran)

ISBN:978-600-8634-75-1

9 78600 8634751



الشوراع