

فروش
مشتری مداری
مذاکره

فولکس قورباغه ای

داستان عجیب فروش فولکس در آمریکا
اولین شماره ی مجله در عید نوروز 1403

sina mohammadian



Nobody's perfect.

گردآورنده سینا محمدیان

فروردین 1403

WWW.SINAMOHAMMADIAN.COM



عید نوروز مبارک

“این تویی که به کسب و کار روح میدی، نه اون!”
سال گذشته مهم ترین، تاثیر گذار ترین و تعمق برانگیز ترین جمله
ای بود که شنیدم.
در پیش رو، سالی سرشار از رخداد های رشد دهنده برای کسب و
کار شما آرزو میکنم.
“سال 1403 مبارک”

فردیناند پورشه اولین اتومبیل فولکس
واگن را در 1931 طراحی کرد.
او تحت تاثیر هنری فورد بود.
شعار فورد این بود:
"هر آمریکایی، یک اتومبیل"



هیتلر تفکرات فورد را میپسندید.
برای همین از کلمه ی **فوکس** به معنای
مردم (در زبان آلمانی) در نام برند فولکس
واگن استفاده کرد، یعنی:
"اتومبیل مردم".





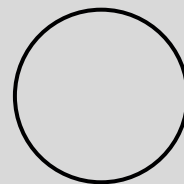
اولین اتومبیل فولکس 4 سیلندر و دست ساز بود. با سرعت 72 کیلومتر بر ساعت حرکت میکرد و قیمت آن 360 دلار بود. این مبلغ در زمان خود بسیار ارزان بود. مهمترین ویژگی آن سیستم ترمودینامیک که تعدیل گرما از طریق گردش هوا صورت میگرفت و نیازی به آب نداشت. با حذف آب از چرخه ی خنک کنندگی موتور، رادیاتور ماشین در زمستان سرد اروپا یخ نمی زد و در تابستان جوش نمی آورد. هیتلر خوشحال بود! و در سخنرانی های خود گفت:
"ما خودروی ملی تولید کردیم"



متفکین در جنگ جهانی دوم کارخانه ی فولکس را تصرف کردند. آنجا تبدیل به تعمیر گاه تانک شد. پس از آن کارخانه تعطیل شد. در سال 1948 نور دیف مدیر اسبق اپل مدیریت کارخانه را به عهده گرفت.

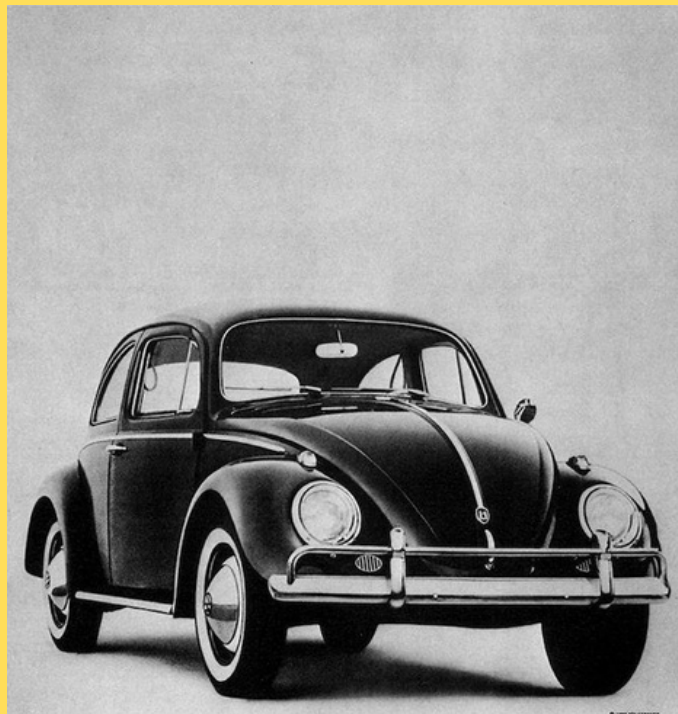
مردم در دهه ی 50 و 60 به دلیل بدهی و ویرانی های ناشی از جنگ هیچ پولی بابت خورد و خوراک نداشتند، چه برسد برای خرید ماشین!

در اروپا وضعیت فروش فولکس خوب بود، اما بازار هدف وسوسه انگیز آنها آمریکا بود. آمریکایی که فولکس را یک اتومبیل زشت، بدقواره و پر سر و صدا می دونستند.



پروژه‌ی فروش در آمریکا به شخصی به نام اشمیت سپرده شد، جوانی که حتی گواهینامه نداشت! او در اولین اقدام خود با شرکت تبلیغاتی D.D.B قرارداد همکاری منعقد کرد. هر دو طرف قرارداد بر سر این موضوع به توافق رسیدند که: **“فولکس ماشینی خوشایند آمریکایی‌هایی نیست.”** آنها به این نتیجه رسیدند، عکس و فیلمی که فولکس را در کنار کوه و دریا و عمارت نشان دهد، یا استفاده از زنان در تبلیغات کمکی به فروش بیشتر نمیکند. حتی امکان دارد این کار باعث تمسخر مردم بشود.

گروه D.D.B سبک تبلیغاتش **“سورئالیسم”** بود و همین موضوع باعث شد تا بی نظیر و بهترین تبلیغات جهان ساخته شد.



Lemon.

This Volkswagen missed the boat. The chrome strip on the glove compartment is blemished and must be replaced. Chances are you wouldn't have noticed it; Inspector Kurt Kröner did.

There are 3,269 men at our Wolfsburg factory with only one job: to inspect Volkswagens at each stage of production. 3,000 Volkswagens are produced daily; there are more inspectors

than cars!

Every shock absorber is tested (spot checking won't do), every windshield is scored. VWs have been rejected for surface scratches barely visible to the eye.

Final inspection is really something! VW inspectors run each car off the line onto the Funktionsprüfstand (car test stand), take up 189 check points, gun ahead to the automatic

brake stand, and say "no" to one VW out of fifty.

This preoccupation with detail means the VW lasts longer and requires less maintenance, by and large, than other cars. It also means a used VW depreciates less than any other car!

We pluck the lemons; you get the plums.



لمون

“لمون” اصطلاحی است که برای مواد فاسد و دور ریختنی که در فرهنگ آمریکایی کلمه ای است برای “تحقیر”!

اما چرا لمون؟!

در توضیحات تبلیغ نوشته شده:

این فولکس از بقیه جدا شده، چون گندیده است. چرا؟

چون داشبوردش باید تعویض بشه، زیرا خش روی آن افتاده!


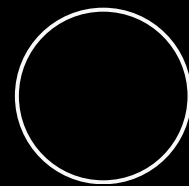
خشی که شما اصلا نمی بینید، اما بازرس کنترل کیفیت امکان ندارد آن را نبیند!

در بخش کنترل کیفیت، 3689 کارگر مشغول به کار هستند، و کارخانه

روزانه 3 هزار اتومبیل تولید میکند، یعنی تعداد بازرس ها بیشتر از تعداد اتومبیل است.

ما این لمون را دور می اندازیم، و اتومبیلی که به شما میدهیم، بی عیب و

تمیز است.




Think small.

Our little car isn't so much of a novelty any more.
A couple of dozen college kids don't try to squeeze inside it.
The guy at the gas station doesn't ask where the gas goes.
Nobody even stores at our shape.
In fact, some people who drive our little

river don't even think 32 miles to the gallon is going any great guns.
Or using five pints of oil instead of five quarts.
Or never needing anti-freeze.
Or racking up 40,000 miles on a set of tires.
That's because once you get used to

some of our economies, you don't even think about them any more.
Except when you squeeze into a small parking spot. Or renew your small insurance. Or pay a small repair bill. Or trade in your old VW for a new one.
Think it over.



کوچک فکر کن

اصلی ترین تکنیکی که برای فروش فولکس استفاده شد، "صداقت" بود.

هرگز تبلیغی دیده نمی شد که در اون گفته بشه، فولکس "بی نقص" است.

تمام واقعیت های فولکس با شوخی و طنز به مشتریان توضیح داده شد. "کوچک فکر کن" یکی دیگر از مدل های تبلیغ بر پایه ی صداقت بود. آمریکا بزرگترین خیابان ها و پهن ترین اتومبیل ها را داشته و کوچک بودن یک اتومبیل، "خاص" بودن اون رو به نمایش می گذاشت.

Nobody's perfect.

Many Volkswagens have driven 60,000 miles on the original pistons and cylinders. Common tire wear is 40,000 miles. But it's a mistake to regard the Volkswagen as indestructible. Like any good machine, it does not thrive best on neglect. This is why we give you a book on preventive maintenance covering each 30,000 miles your VW drives. In the book for new VW's, for instance, perforated slips tell exactly what service should be performed at 300 miles (no labor charge). At 3,000 miles (no labor charge). And at every 3,000 miles after that. This should keep your car in crack running order. Good service is so important, the Volkswagen people will not sell the VW's where they cannot be handled by us, their own factory-trained mechanics.

You are as welcome at our VW service department as the day you bought the car. Parts are economical. Quickly installed. There isn't a Volkswagen in the world we can't get you parts for. Most are interchangeable from year to year. (We can put a 1963 fender on your '52 model with just ten bolts. It fits perfectly!) Volkswagen service is as good as the car. Ask anybody.

هیچکس کامل نیست!

در توضیحات این تبلیغ نوشته شده، اکثر فولکس ها 96 هزار کیلومتر را بدون هیچ مشکلی در سیلندر و پیستون می پیمایند، لاستیک ها تا 64 هزار کیلومتر دوام می آورد.

اما این اشتباه است که فولکس را غیر قابل تخریب بدانیم، مانند هر ماشین دیگری با بی توجهی به مشکل بر میخورد.

خدمات پس از فروش، دسترسی سریع به مکانیک ها و یکسان بودن قطعات خودرو ها در طی سالهای جزوی از خدمات فولکس است.

نمونه گلگیر مدل 1952 با 10 پیچ روی مدل 1963 قابل وصل است!

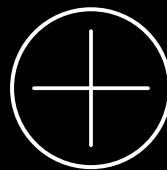
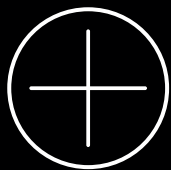
“صداقت با مشتری که من کامل نیستم، محصول من بهترین نیست، اما کافی است” و “ارائه ی بهترین خدمات پس از فروش، راه موفقیت فولکس بود”.



باعث میشود، خانه ی شما بزرگتر دیده شود!

محتوای طنز و غافلگیر کننده ی تبلیغات فولکس کسی را آزار نمی داد، حس بدی نمی داد و حتی باعث میشد تا مشتری به بودجه ی خود افتخار کند.

قیمت فولکس در رقابت با اتومبیل های آمریکایی بسیار پایین بود، و همین موضوع باعث میشد، مشتریان در ابتدا نسبت به خرید آن تردید داشته باشند. "از آنجاییکه محتوای تبلیغات باید بفروشد، این تبلیغات نیز کمک به متقاعد سازی مشتریان توسط خودشان میکرد".⁰⁹



We finally came up with a beautiful picture of a Volkswagen.

A Volkswagen starts looking good when everything else starts looking bad.

Let's say it's late at night and you can't sleep. It's 10 below and you forgot to put antifreeze in your car.

(A Volkswagen doesn't use antifreeze. Its engine is cooled by air.)

Let's say it's now morning: You start your car and the gas gauge reads Empty.

(Even with a gallon left, you should go approximately 27 miles in a VW.)

Let's say you notice on your way out of the driveway that every other car on your block is stuck in the snow.

(A VW goes very well in snow because the engine is in the back. It gives the rear wheels much better traction.)

Let's say you make it into town and the

only parking space is half a space between a snow plow and a big, fat wall.

(A VW is small enough to fit into half a parking space.)

Let's say it's now 9:15 a.m. and the only other guy in the office is your boss.

(Now what could be more beautiful than that?)



بالاخره به تصویری زیبا از فولکس واگن رسیدیم

از نظر من سینا محمدیان، این یکی از بی نظیر ترین تبلیغات فولکس است. در متن صفحه ی بعدی شما با بالاترین مهارت یک فروشنده، یعنی تصویر سازی در ذهن مشتری آشنا می شوید. به جای توضیح درباره ی آپشن ها، مزیت داشتن اونها رو تصویر سازی کنید.



بالاخره به تصویری زیبا از فولکس واگن رسیدیم

یک فولکس واگن زمانی خوب به نظر میرسد که همه چیز بد به نظر برسد.

1: فرض کنید شب است و شما نمی توانید بخوابید.

زیرا دما 10 زیر صفر است و شما فراموش کرده اید ضد یخ را در ماشین خود بریزید. فولکس واگن از ضد یخ استفاده نمی کند. موتور آن با هوا خنک می شود.

2: فرض کنید الان صبح است: ماشینتان را روشن می کنید و نشانگر بنزین نشان می دهد، باک خالی است. حتی با یک گالن (3.75 لیتر) باقی مانده، میتوانید تقریباً 43 کیلومتر را با فولکس طی کنید.

3: فرض کنید در هنگام خروج از خیابان متوجه شدید که ماشین های همسایگان شما در برف گیر کرده اند. فولکس در برف بسیار خوب پیش می رود، زیرا موتور در عقب است و این موضوع به چرخ های عقب توان بسیار بهتری می دهد.

4: بیایید بگوییم شما آن را به خیابان و تنها جای پارک کوچک مانده میرسید، فولکس به اندازه کافی کوچک است تا در نیمی از جای پارک قرار گیرد.

5: فرض کنید الان ساعت 9:15 صبح است و تنها شخص دیگر در دفتر، رئیس شما است.

حالا چه چیزی می تواند زیباتر از این باشد؟ (منظور این است در یک روز برفی به موقع مانند رییس خود سر کار حاضر هستید).



F *A* *B*
Feature *Advantage* *Benefit*

اصلی ترین تکنیک فروش فولکس، F.A.B بود. ویژگی، مزایا و منافع.

مدلی که فولکس با مخاطب خود، شروع به صحبت میکرد. مثلا توضیح میداد که فولکس رادیاتور اش با هوا خنک میشود (ویژگی) و چون با هوا خنک میشود نیاز به آب ندارد (مزایا)، بنا بر این ماشینی که با هوا خنک میشود در زمستان و تابستان به هیچ مشکلی در مورد جوش آوردن یا یخ زدن آب رادیاتور برخورد نمی کند (منافع).
تمام تبلیغات بر پایه ی F.A.B پایه گذاری شده.

کاتالوگ های اتومبیل برای ارائه ی مزایا بودند، اما این فروشندگان فولکس بودند که مزایا رو تبدیل به ویژگی و بلافاصله اون رو به یک منفعت تبدیل میکردند.

مشتری ویژگی های محصول یا خدمات ما رو نمیخوره، بلکه، اونا منافع رو خرید میکنند.

در یکی از تبلیغات فولکس که در کتاب فولکس ترجمه شده از مجموعه ما اون رو میتوانید مشاهده کنید، در مورد اینه که **فولکس ماشین مهمانی نیست!** بلکه ماشین روزمره و کار راه بندازه، و میبینید به چه زیبایی در مورد منفعتی که فولکس دارد صحبت میکند.



After 30 Volkswagens, Father Bittman still believes.

In the beginning, Father Aloysius Bittman bought a bug.

That was in 1957 when he joined the staff of St. Anthony's Indian Mission in Mandaree, North Dakota.

Since then, Father Bittman has gone a long way. In 30 Volkswagens.

Owning two or three at a time, the Bittman staff travels 600 miles per week in

each. Over dirt and gravel roads and in temperatures that have been known to go to 55 below.

A couple of Volkswagens ago, Father Bittman's '65 broke through the Garrison Reservoir ice.

"It was a good time for praying," he said.

luckily, one 255 pound priest and one

1808 pound bug floated to safety. After the ice was chopped away and a quick oil change, the good father and his faithful companion were on their way.

He was a bit peeved about the oil change though.

"It set the Mission back \$1.80," complained Father Aloysius Bittman.



بعد از 30 سال، پدر بیتمن هنوز معتقد است

یکی از بهترین روش های فروش "بازگو کردن داستان های مشتریان شماست".

بازگو کردن داستان مشتریان خاص کمک به سزایی برای جذب سخت پسندترین مشتریان می تواند باشد.



Has the Volkswagen fad died out?

Yes. But it was an unnerving experience while it lasted. Because after we introduced our completely sensible car, people ran out and got it for completely frivolous reasons. The first people bought their Volkswagens just so they could be the first people to have one. And a lady in Illinois had one because it looked cute beside her "real" car. However, the faddists soon found out that the bug wasn't an expensive (\$1574) toy, but a cheap (\$1574*) car.

As a fad, the car was a flop: (When you drive the latest fad to a party, and find 2 more fads there ahead of you, it catches you off your avant-garde.) But as a car, the VW was impressive: If you had to go someplace, it took you. Even when some cars wouldn't. And when you got there, you could park it. In places where other cars couldn't. Once people took the bug's good points for granted, it became the best-selling car model in history. And that's when the VW fad ended.



*SUGGESTED RETAIL PRICE, EAST COAST P.D.E., LOCAL TAXES AND OTHER DEALER DELIVERY CHARGES, IF ANY, ADDITIONAL, WHITEWALLS OPTIONAL AT EXTRA COST.

36H

آیا فولکس واگن هنوز مد است؟
 توی این تبلیغ هم یک اعتراف جالب از فروشنده می بینیم:
"فولکس مد بود، اینقدر این ماشین خریداری شد، دیگر مد نیست!"
 و در ادامه: **"با این ماشین مهمونی نمی توانید برید و پز بدید، اما به جاش این ماشین شما رو جاهایی همراهی میکنه که ماشین دیگری نخواهد کرد!"**

ما ماشین سریعتر ساختیم و موتور کندتر!

فولکس با این تبلیغ نشان داد که با تغییراتی در موتور خودرو، سرعت در جاده های هموار و سخت بالاتر رفته، اما موتور کمتر کار خواهد کرد و دیرتر خراب خواهد شد.

We made the car go faster.

And the engine go slower.

We've added a full 3 m.p.h. to the top speed of the Volkswagen. If that doesn't sound like a lot to you, it's because it isn't. And wasn't meant to be. We put most of the power increase (from 50 horsepower to 53) into the lower gears. So you could climb hills easier. And accelerate quicker.

But we didn't do all this at the expense of the engine. In fact, we made the engine turn even slower. So it would last even longer. You'll be very happy to know this speedy new Volkswagen has dual brakes as standard equipment. If the front brakes should ever fail, the rear brakes will stop you. And vice versa. We even put in some changes you can see, like retracting seat belts, recessed inside door handles, and back up lights. They're standard, too.

And so are the letters V-O-L-K-S-W-A-G-E-N on the engine lid. So you'll recognize the new bug when it passes you.

With its new, slower engine.

وقتی بنزین تموم بشه، راحت هلس بدید!

فولکس گیج نشان دهنده ی بنزین نداشت! چون معتقد بودند که دیر به دیر نیاز به بنزین پیدا میکند! مانند بقیه مزایا مثل دیر تعویض کردن روغن و لاستیک! خبر گذاشتن گیج بنزین رو به مردم با این شوخی میدهد:

”گذاشتیم تا بیشتر سرگرم شوید!“

غیر ممکن

یکی از مهم ترین تکنیک های فروش، ”ادعا“ است.

در این تصویر در مورد عدم جوش آوردن موتور فولکس به صورت علمی و ساده فهم توضیحات داده شده. و باز هم نقص دیگری از فولکس یعنی ”عدم وجود پمپ شیشه شور“ در گذشته رو اذعان نموده و اصلاح آن در سال 1961 نوید داده شده است.

ادعای همیشگی فولکس جوش نیاوردن ماشین، مصرف کم، سبکی، کوچک ولی جادار بودن است.



And if you run out of gas, it's easy to push.

See?

We think of everything. Getting a Volkswagen to the side of the road is a pushover.

It's a little surprising that VW owners don't run out of gas more often.

A figure like 32 miles to the gallon can make you a little hazy about when you

last filled up.

And you spend so little time in gas stations, there are almost no reminders.

You'll probably never need oil between changes, for example.

You'll never need water or anti-freeze because the engine is air-cooled. 40,000 miles on a set of tires won't break

any Volkswagen records.

And repairs are few and far between. So this year we've installed a gas gauge to help you remember.

But we haven't taken all the fun away.

You still have to remember to look at it.



Impossible.

A Volkswagen can't boil over. It's physically impossible.

The reason is absurdly simple: the VW's rear engine is cooled by air, not water.

Since air can't boil, neither can the car.

If you had to, you could drive a VW all day at top speed through a desert. Or edge along in bumper-to-bumper traffic on the hottest day of the year.

You may get all steamed up, but not your Volkswagen.

Chances are you'll appreciate the air-cooled engine even more in winter. Air can't freeze any more than it can boil. So you don't need anti-freeze. (You couldn't put any in a VW even if you wanted to; there's no radiator. And so no hoses to leak. No draining. No flushing. No rust.)

In the past, a few VW owners have been amused to find a perplexed gas station attendant with a bucket of water and no place to put it.

But we've taken care of that in our '61 model. This year, a windshield washer is standard equipment.

It uses water.

Let the man fill it up.





2 shapes known the world over.

Nobody really notices Coke bottles or Volkswagen any more.

They're so well known, they blend in with the scenery. It doesn't matter what the scenery is, either. You can walk in and buy a VW in any one of 136 countries. And that takes in lots of scenery.

Deserts. Mountains. Hot places. Cold places. Volkswagens thrive.

Hot and cold don't matter, the VW engine is air-cooled. It doesn't use water, so it can't freeze up or boil over. And having the engine in the back makes all the difference when it comes to mud and sand and snow.

The weight is over the power wheels and so the ride is terrific.

VW's also get along so well wherever they are because our service is as good in Tasmania as it is in Toledo. If the only reason you can't buy a Volkswagen at the North Pole is that we won't sell you one, there's no VW

service around the corner!

We hear that it's possible to buy yourself a Coke at the North Pole, though. Which makes us suspect there's only one thing that can get through ahead of a Volkswagen. A Coke truck.



دو شکل که همه ی دنیا اون رو میشناسند!

چسباندن خودت به بزرگی دیگر! کاری که فولکس در این تبلیغ انجام داد و خودش را کنار محبوب ترین و شناخته ترین برند دنیا قرارداد. "کوکا کولا!"

مگر کسی بود که شیشه ی استوانه ای شکل کوکا را ببیند و یاد آن برند نیفتد؟ پس وقتی شما دو چراغ گرد روی یک سپر آهنی ببینید، قطعاً آن فولکس خواهد بود!

محصول شما در کنار کدام محصول بزرگ قرار دارد؟

در مذاکره ی فروش، خودتان را هم سطح بزرگترین رقبای خود، می دانید یا؟... شاید باید اینطور مطرح کنید: "اگر بزرگان دارند، ما هم داریم، یا محصول ما با محصول A در یک رده قرار دارد."

گفتند این کار نمی شود. نمیتوانست.

ما تلاش کردیم. خداوند می داند که ما تلاش کردیم. اما هیچ مقداری از چرخش نمی تواند ویلت چمبرلین فیلادلفیا بازیکن شماره 76 را به صندلی جلوی یک فولکس واگن فشار دهد.



**They said it couldn't be done.
It couldn't.**

We tried. Lord knows we tried. But no amount of pivoting or faking could squeeze the Philadelphia 76ers' Wilt Chamberlain into the front seat of a Volkswagen.

So if you're 7'1" tall like Wilt, our car is not for you. But maybe you're a mere 6'7".

In that case, you'd be small enough to appreciate what a big thing we've made of the Volkswagen.

There's more headroom than you'd expect. (Over 37 1/2" from seat to roof.)

And there's more legroom in front than you'd get in a limousine. Because the en-

gine's tucked over the rear wheels where it's out of the way (and where it can give the most traction).

You can put 2 medium-sized suitcases up front (where the engine isn't), and 3 fair-sized kids in the back seat. And you can sleep an enormous infant in back of the back seat.

Actually, there's only one part of a VW that you can't put much into. The gas tank.

But you can get about 29 miles per gallon out of it.



بنابراین اگر قدتان مثل ویلت 180 سانتی متر است، ماشین ما برای شما مناسب نیست. اما شاید شما فقط 170 سانت باشید، در این صورت، آنقدر کوچک خواهید بود که قدر بزرگی را که

ما از فولکس واگن ساخته ایم، بدانید. فضای سر بیشتر از آنچه انتظار دارید وجود دارد. بیش از 60 سانتی متر از سر صندلی تا سقف. می توانید 2 چمدان متوسط را در جلو قرار دهید، جایی که موتور نیست، و 3 کودک با جثه مناسب در صندلی عقب. یک نوزاد بزرگ را پشت صندلی عقب بخوابانید. در واقع، تنها یک بخش از فولکس واگن وجود دارد که نمی توانید چیز زیادی در آن قرار دهید. مخزن بنزین. اما شما می توانید حدود 46 کیلومتر را با 4 لیتر بنزین برانید.



Don't laugh.

A Volkswagen police car may seem like a funny idea to you, but it makes a lot of sense to the city of Scottsboro, Alabama.

They wanted a car that could take Police Officer H. L. Wilkerson on parking meter patrol; all day, 6 days a week, in stop-and-go traffic. Without breaking down. And without breaking the taxpayers.

So, in 1964, they bought Car S-5: a VW

with a dome light, siren, and 2-way radio.

That was the year of Scottsboro's only 12" snowfall. The other police cars were in trouble up to their hubcaps. But Car S-5 was a credit to the Force. It went uphill. And downhill. And Officer Wilkerson didn't even bother to put the chains on.

Officer Wilkerson isn't supposed to go after speeders. But one day (in 1965) he

chased one. And caught him. It's hard to say who was more surprised.

Car S-5 still averages 29 miles per gallon. It still doesn't use any oil between changes. And it's never had a breakdown.

After a year and a half of continuous use, it had its clutch replaced, and its valves adjusted. That is all.



نخندید!

آرام آرام فولکس از عمومی شدن محصولش شروع به تبلیغات کرد. محصولی که دست همه است، پس قطعاً خوبه! (تورو خدا با ایران مقایسه نکنید کیفیت فولکس و پراید رو!) اگر شرکت یا سازمان خاصی از خدمات شما استفاده میکنند، مشتریان هنوز متقاعد نشده باید این موضوع را بدانند.

یک ماشین پلیس فولکس واگن، ممکن است به نظر شما خنده دار باشد، اما برای شهر اسکاتسبوروی آلاباما بسیار منطقی است. آنها ماشینی می خواستند که بتواند افسر پلیس اچ ال ویکلسون را به گشت زنی پارکومتر ببرد.

شش روز در هفته، تمام روز، در ترافیک، توقف و حرکت. بنابراین در سال 1964، آنها مدل S-5 فولکس را خریداری کردند، با چراغ گنبدی، آژیر و رادیو دو موج.

آن سال تنها سال اسکاتسبورو بود که 30 سانتی متر برف بارید. ماشین های پلیس دیگر همه در برف گیر کرده بودند. اما ماشین S-5 اعتباری برای پلیس بود. سربالایی سرایشی رفت و افسر ویکلسون حتی به خود زحمت نداد که زنجیر چرخ را ببندد.

قرار نیست افسر ویکلسون دنبال سارقین فراری برود، اما یک روز (در سال 1965) او سارقی را تعقیب کرد و او را دستگیر کرد. سخت است بگوییم چه کسی بیشتر متعجب شد!

ماشین S-5 هنوز به طور متوسط 46 کیلومتر را با 4 لیتر بنزین می راند. هنوز تعویض روغن نشده و هرگز خرابی نداشته است. پس از یک سال و نیم استفاده مداوم، کلاچ تعویض شد و سوپاپ ها تنظیم شدند.

جایگزین شد!

اینجا فولکس خبر میده که
سال 1968 و 67 هر دو مدل
یکسان است!
فقط باک عوض شده!
و خبر خوب اینه که اگر مدل
67 را دارید هنوز ماشین به
روزی دارید!
اگر هم ماشین رو تازه می
خواهید بخرید، تبریک میگم
ماشین شما صفر محسوب
میشه!



It's been replaced.

For the 19th consecutive year, we've replaced the bug.
With another bug.
To those of you who expected something fancier, sorry. (The '68 looks just like the '67 crossed out above.)
To those of you who now own a VW, congratulations. (Once again your model

has not gone out of style.)
To those of you who've been thinking about buying a new one, nice thinking.
The front seats are more comfortable. (They have built-in headrests.)
The windshield wipers are much more efficient. (They're larger.)
Even the shifting is easier. (We put a

decal on the window to show you how.)
All in all, we feel that the 28 nice little changes on this year's Volkswagen make it the best ever.
Of course, every year we build the "perfect" Volkswagen. And then we do a masterful job of proving ourselves wrong.

هنوز موتور ها در عقب نیستند؟

و باز هم فولکس به موتور عقب خودش می باله.

اگر واقعا محصول یا خدمات شما طوری است که هیچ کسی تا کنون نمی تواند شبیه آن را ارائه دهد، پس چرا روی اون با افتخار مانور نمی دهید؟

“خاص بودن”، چیزی است که همه ی مردم دنبال آن هستند. آنها به دنبال چیزی هستند، که دیگران ندارند.



most engines still aren't in back?

...felt free to put the engine over the rear wheels, so that drive the car. ... way, you don't spin your wheels getting power a front to the back. ... rise around with heavy driveshafts. ... also get more weight over the drive wheels for firm

traction when the going gets sloppy. Actually, the VW's air-cooled aluminum engine would have been a sensation, even in front. But the big idea was moving it to the rear. It was a great step backward in the world of automobile design.

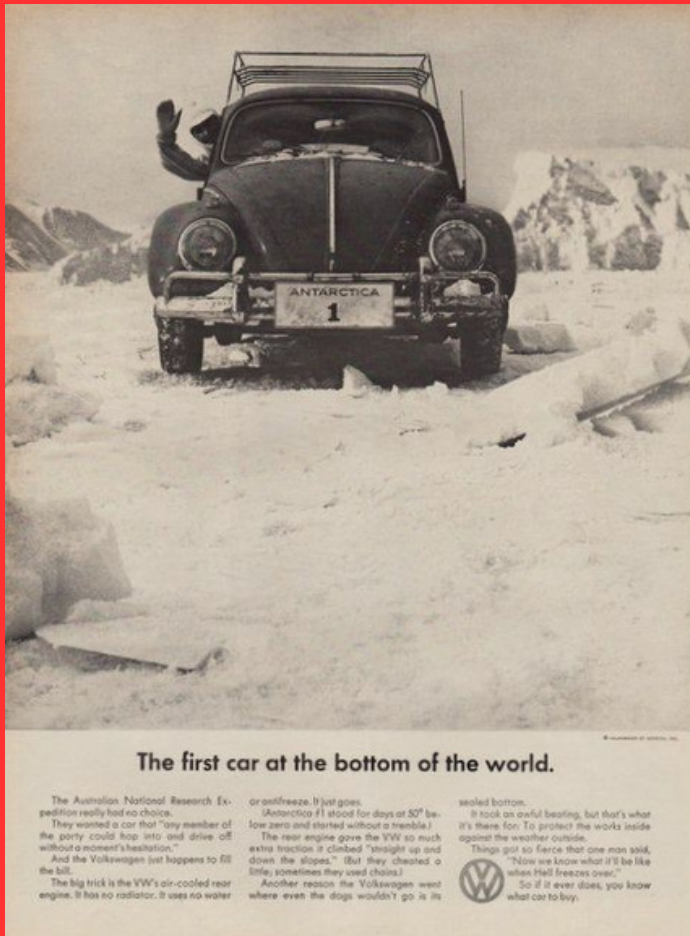


اولین ماشین در انتهای جهان

و باز هم داستان دیگری این بار در قطب!

از بخاری ماشین به حدی تعریف شده که گروه تحقیقاتی داخل ماشین میگفتند:

“وقتی در جهنم هستی و بیرون یخ زده است!”



The first car at the bottom of the world.

The Australian National Research Expedition really had no choice.

They wanted a car that "any member of the party could hop into and drive off without a moment's hesitation."

And the Volkswagen just happens to fill the bill.

The big trick is the VW's air-cooled rear engine. It has no radiator. It uses no water

or antifreeze. It just goes.

(Antarctica #1 stood for days at 50° below zero and started without a tremble.)

The rear engine gave the VW so much extra traction it climbed "straight up and down the slopes." (But they cheated a little, sometimes they used chains.)

Another reason the Volkswagen went where even the dogs wouldn't go is its

sealed bottom.

It took an awful beating, but that's what it's there for: To protect the works inside against the weather outside.

Things got so fierce that one man said, "Now we know what it's like when Hell freezes over."

So if it ever does, you know what car to buy.



هرگز

فولکس قصد داشت تا مدل دورنگ کرم خود را معرفی کند. موضوع از این قرار بود که فقط رنگ اتومبیل تغییر میکرد و مابقی و استخوان بندی و ساختار ماشین تغییر نمی کرد.

هر تغییری در خدمات و محصول بدون اطلاع رسانی لطمه به اعتبار ما خواهد زد.



Never.

We'd no sooner make an over-chromed, two-toned Volkswagen than we'd change the classic beetle shape.

It's not that the chromed version looks so bad; it just doesn't make the car work any better.

That's the rule of thumb we go by: we change the VW only to improve it, not to

make last year's model look obsolete.

In 1961, for example, we were able to get more horsepower from our air-cooled engine without making it any bigger or less economical.

(One thing did get bigger this year: the tail lights.)

Everything on the VW happens for a

reason: nothing is for show.

We don't even have a chrome piece that spells out our name.

We do have a little round emblem with our initials on it, though.

After all, we can't let 600,000 Americans go riding around in unidentified cars.



It isn't so.

That winding key you've been seeing on some VWs is not standard equipment. It's put there by proud Volkswagen owners, who go around telling their friends they get 40 miles on one winding.

That isn't quite true. The correct figure is about 32 miles (regular driving), and it requires one gallon of gas.

Otherwise, the winder gives you a pretty good idea of how economical it is to own and operate a Volkswagen. The VW engine in the rear is air-cooled. No water to boil over or freeze. No anti-freeze. No radiator expenses. No radiator. Engine friction is so low that top speed and cruising speed are one and the same. A Volkswagen can run wide-open all day long without running up a repair bill. And it uses practically no oil between changes.

• A VW costs \$1,565* including heater. Leatherette upholstery is optional, and so are white walls, side view mirror and radio. Outside of that, we can't think of anything else you might want. Except possibly that winding key.



اینطور نیست!

در آن سالها بعضی از مکانیک ها کلید سیم پیچی برای فولکس درست کرده بودند که فولکس وجود آن را فاقد استاندارد لازم دانست و به مردم توصیه کرد تا چنین چیزی را تهیه نکنند.

اگر کالا توسط نمایندگان فروش و واسطه فروخته میشود، اطلاعیه های شما کمک بزرگی به اعتبار برند و جلوگیری از هر سو استفاده از مشتری را میکند.

اتمام حجت با تعمیر کاران ، تیم لجستیک و خدمات جزو وظایف اصلی جهت جلوگیری از هرگونه خدشه به مشتری مداری شما است.

چرا فولکس 4 دنده است؟

فولکس در تمام سالهای تولیدش با جزئیات کامل در حال "اطلاع رسانی" در مورد محصول، کارکرد و خدمات پس از فروش خودش بود. این تبلیغ مربوط به گیربکس کم هزینه ی فولکس است.



Why does the Volkswagen have 4 forward speeds?

The VW has 4 forward speeds because 3 wouldn't be enough and 5 would be one too many. The 4 forward speeds let you get the most out of the engine without straining it. And without swallowing up a lot of gas. 1st gear gets you off to a running start. And 4th gear is actually overdrive; it lets the engine relax and live longer!

when you're on the highway. Just to make it easy, all 4 gears are synchromesh. You can shift up, down and sideways without crunching. But maybe more than anything else, shifting helps relieve the boredom. As one VW owner said, "You feel you have something to do with driving again." Shifting gears may even turn into a new

national sport. Lots of people are paying fancy prices for 4-speed stick shifts, just to get in on the fun. On the VW, one of the world's smoothest transmissions is standard equipment. So even if you don't fall in love with the idea at first, at least you're not paying extra for the privilege.



sina mohammadian

زشت فقط تا عمق پوست

توی این تبلیغ فولکس به فضای کافی چه از نظر نشستن و چه هوای داخل صحبت کرده، و شوخی جالبش این بوده که درب ها به راحتی بسته می شوند، فقط باید آنها را بکوبید! چون گرمای داخل کابین رو نگه میداره!

در انتها قیمت 1585 دلار رو بیان میکنه و میگه "زشتی چیزی به قیمت ماشین اضافه نمیکنه!"



Ugly is only skin-deep.

It may not be much to look at. But beneath that humble exterior beats an air-cooled engine. It won't boil over and ruin your piston rings. It won't freeze over and ruin your life. It's in the back of the car, where the weight on the rear wheels makes the traction very good in snow and sand. And it will give you about 29 miles to a gallon of gas. After a while you get to like so much about the VW, you even get to like what it looks like.

You find that there's enough legroom for almost anybody's legs. Enough headroom for almost anybody's head. With a hat on it. Snug-fitting bucket seats. Doors that close so well you can hardly close them. (They're so airtight, it's better to open the window a crack first.)

Those plain, unglamorous wheels are each suspended independently. So when a bump makes one wheel bounce, the bounce doesn't make the other wheel bump. It's things like that you pay the \$1,585* for, when you buy a VW. The ugliness doesn't add a thing to the cost of the car. That's the beauty of it.



© Volkswagen of America, Inc. *Suggested Retail Price, East Coast P.O.E., local Taxes and Other Dealer Delivery Charges, if Any, Additional.



Cheap new.

A new Volkswagen costs only \$1,595. So you might think that a used one costs next to nothing. Wrong. Used VWs cost plenty. The fact is, a Volkswagen depreciates less than any other car in the world. A 5-year-old Volkswagen is worth just as

much as many 5-year-old domestic cars that cost twice as much to begin with. Why would anyone sooner buy a 5-year-old VW than a 5-year-old something else? Because most 5-year-old cars look 5 years old. But not a Volkswagen.

Expensive used.

Soap and water makes any VW look like this year's. The VW also has a great reputation for putting right past repair shops. And for growing old gracefully. You can get parts for the oldest VW as easily as for the newest, most one interchangeable from year to year.

This is what it boils down to: the VW has turned out to be the best car investment you can make. New or used. So, if you can't find that cheap, secondhand VW you've always wanted, you still have an out. Buy a new one. And use it.



یکی از مزایای خوب مالکیت، فروختن آن است

منظور از این تبلیغ این بوده که، شما می توانید به راحتی فولکس رو بفروشید!

نگران بابت مشتری نباشید.

دقیقا مثل ترشی که هرچی بمونه بهتر

میشه، فولکس هم ارزشمند تره!!

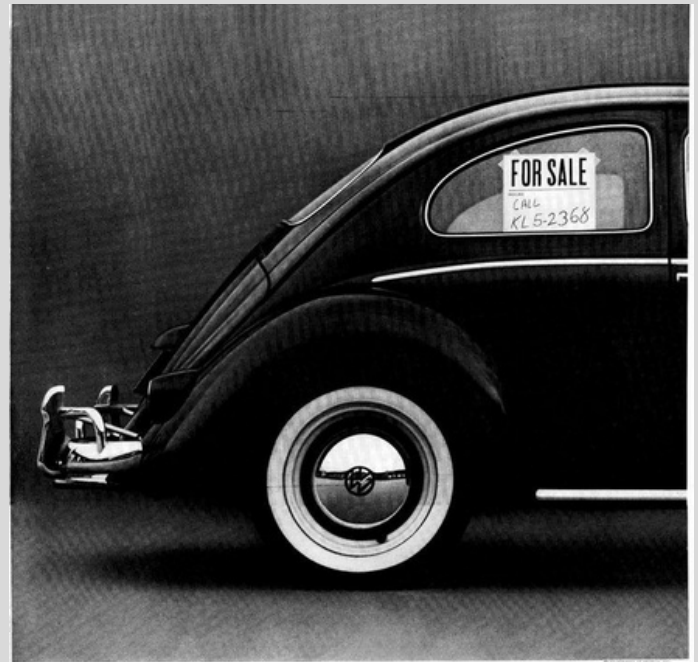
و نکته ی مهم تر به این اشاره کرده که

مردم در این شرایط اقتصادی حاضرند

یک دست و پا بدهند و فولکسی رو

بخرند که در هزینه های شما یک

صرفه جویی محسوب میشه.



One of the nice things about owning it is selling it.

A new Volkswagen doesn't depreciate wildly the minute you turn the key. In a sense, the older it gets the more valuable it gets.

So that in 5 years, the same VW will be worth more than some 5-year-old cars that cost twice as much to begin with. Old VWs are worth a lot because a lot

of people want them. One reason is that it takes a real car nut to tell a clean used one from a new one. VWs always look like VWs.

Another reason is that they hold up. A VW is put together so well, it's practically airtight. It helps to open a window to close a door. Even on old ones!

And, new VW or old, there's all that nice money you keep saving on gas, oil, tires, insurance and repairs.

So you can get a nice price for it. If something forces you to sell, it's the kind of economy that people are willing to pay an arm and a leg for.





چگونه مدل 54 رو شبیه 64 کنیم؟

پاسخ یک کلمه است! رنگش کنید!
تبلیغات فولکس به چند نکته اشاره داره:

1- اینکه فولکس محصولی رو به بازار داده با ظاهر ثابت در طی بیش از 11 سال که فقط از نظر فنی 114 تغییر و بهبود داشته.

2- فولکس هیچ واژه ای از رقبای

خودش نداشته، رقبایی که ظاهر بسیار بهتر و به روز تر و دائم تغییر داشتند. چون کیفیت الویت بسیار بالاتری از ظاهر داشته است.

3- از همه مهم تر نگران این نبوده که مردم ماشین رو خودشون تعمیر یا رنگ کنند و حتی اونها رو تشویق به انجام این کار میکرد. این 3 درس فروشی است که ما باید از فولکس یاد بگیریم:

1- اگر محصولت از نظر ظاهری بدون تغییر، اما کیفیت بهبود داشته به مشتری اطلاع بدهید.

2- رقبای همیشه حرفی برای گفتن دارند، ما برنامه مان چیست؟

3- مشتری رو آموزش بدهید به سمت بالا بردن طول عمر محصول و به آنها خدمات جانبی و دیگر محصولات خود را بفروشید.



There are no real Volkswagen taxis. But there is one very good fake.

Think it over, New York, Chicago, San Francisco.

We drove our Volkswagen taxi through town on the way to get its picture taken. And did we stop traffic? You'd think it was the first sensible thing people had ever seen. And maybe it was. A VW is 4 feet shorter than other cabs. So a whole fleet of them is as good as getting miles of extra streets for free.

Because they're shorter, VWs get out of the way quicker. So traffic doesn't get all balled up while some lady hunts for a 5¢ tip. The people who'd run Volkswagens could buy a lot more cabs for their money and run each one for a lot less, too. They wouldn't need antifreeze in winter and they could forget about boiling over in

summer; the VW engine is air-cooled. Above all, the two passengers and the driver of a VW cab would have more fun than any other three people in town. It may sound peculiar to you to stand on a corner and yell, "Volkswagen!" But it sounds beautiful to us.



هیچ ثروتمندی دوست ندارد، نمونه‌ی اموالش را دست شخصی کم درآمد تر از خودش ببیند!

بله این یک واقعیت جهانی است! هیچ ثروتمندی حاضر نیست ماشینی را بخرد که در شهر، ناوگان تاکسیرانی اون اتومبیل رو به رنگ زرد درآورده! اما فولکس با این تبلیغ شوکی به بازار برای بیان کم مصرفی و سائز ارائه کرد.

نکته‌ی فوق مهم: اگر فروش سازمانی دارید و تا به امروز انتخاب مشتری جزو الویت هاتون نبود، بدانید همکاری با هر صنف و سازمانی برای شما تبعاتی خواهد داشت.

فکرش را بکنید، نیویورک، شیکاگو، سانفرانسیسکو

*هیچ تاکسی واقعی فولکس واگن وجود ندارد.

ما تاکسی فولکس واگن خود را در شهر چرخاندیم تا عکس آن را بگیریم.
و آیا ترافیک ایجاد کردیم!

شاید فکر کنید این عجیب ترین چیزی بود که مردم تا به حال دیده بودند، و شاید هم بود. یک اتومبیل کوتاهتر از کابین های دیگر. بنابراین یک ناوگان کامل از آنها، کلی خیابون ها رو خلوت تر می‌کنه. از آنجایی که فولکس واگن ها کوتاهتر (از نظر طولی) هستند، سریع تر از مسیر خارج می شوند. بنابراین در حالی که برخی خانم ها دنبال انعام 5 سنتی هستند، پشت سرشان ترافیک ایجاد نمیشه.

افرادی که تاکسیرانی را اداره می کردند، می توانستند تاکسی های بیشتری را با پول خود بخرند و پول بیشتری پس انداز کنند. آنها در زمستان نیازی به ضد یخ ندارند و جوش نمی آورند. تابستان؛ موتور با هوا خنک می شود.

مهمتر از همه، دو مسافر و راننده یک کابین فولکس واگن بیشتر از هر سه نفر دیگری در شهر لذت خواهند برد.

شاید برای شما عجیب باشد که در گوشه ای بایستید و فریاد بزنید:

"فولکس واگن!"

اما برای ما زیبا به نظر می رسد.



That's how many times we inspect a Volkswagen.

These are some of the ok's our little car has to get in our factory.
(It's easy to tell the ok's from the no's. One no is all you ever see.)
We pay 5,857 men just to look for things to say no to.
And no is no.
A visitor from Brazil once asked us what

we were going to do about a roof that came through with a dent in it.
Dents are easy to hammer out.
So what we did shook him a little.
We smashed the body down to a metal lump and threw it out in the scrap pile.
We stop VWs for little things that you may never notice yourself.

The fit of the lining in the roof.
The finish in a doorjamb.
In the final inspection alone, our VW has to get through 342 points without one blackball.
One out of 50 doesn't make it.
But you should see the ones that get away.



این چندمین بار است که فولکس را بازرسی میکنیم
و باز هم اشاره ی فولکس به بخش بازرسی و کنترل کیفیت .
اگر می خواهید فروشندگی ی خوبی باشید، اگر می خواهید تیم فروش
بیشتر بفروشند، اونها رو در جریان این موارد بگذارید:
-اصلاحات و بهبود کیفیت و خدمات
-تعمیر، تصحیح و راه اندازی خط های تولید
-در جریان گذاشتن هر گونه اصلاح ساختاری محصول
-میزان و محتوای شکایت از محصول
-نحوه و نتیجه ی برطرف کردن اعتراضات مشتریان

**Sooner or later, your wife will drive home
one of the best reasons for owning a Volkswagen.**

Women are soft and gentle, but they hit things.
If your wife hits something in a Volkswagen, it doesn't hurt you very much.
VW parts are easy to replace. And cheap. A fender comes off without dismantling half the car. A new one goes on with just ten bolts. For \$24.95, plus labor.

And a VW dealer always has the kind of fender you need. Because that's the one kind he has.
Most other VW parts are interchangeable too, inside and out. Which means your wife isn't limited to fender smashing. She can job the hood. Graze the door. Or bump off the bumper.

It may make you furious, but it won't make you poor.
So when your wife goes window-shopping in a Volkswagen, don't worry.
You can conveniently replace anything she uses to stop the car.
Even the brakes.

دغدغه‌ی آقایون

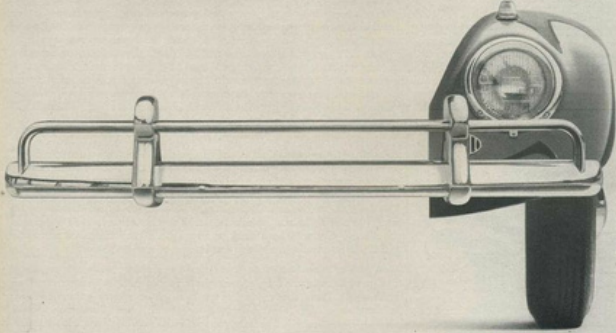
فولکس نگرانی بر طرف می‌کرد، این تبلیغ از تبلیغات خاص این شرکت در زمان خود است (به دلیل اشاره به تصادف خانم‌ها). اشاره به این که خانم‌ها امکان دارد ماشین را به هر جایی بزنند، و این باعث ناراحتی یا حتی محروم شدن آنها از رانندگی توسط همسر یا پدر می‌شد، فولکس می‌گه نگران نباشید:

“یعنی همسر شما محدود به شکستن گلگیر نیست. او می‌تواند کاپوت را بکوبد. اگر روز، درب یا از سپر ضربه بزند!

ممکن است شما را عصبانی کند، اما شما را فقیر نخواهد کرد.”

یکی از وظایف ما در فروش رفع نگرانی و دغدغه‌های آتی مشتریان است.

© 1968 Volkswagen of America, Inc.



What if you only need part of a Volkswagen?

You're in luck. Parts of Volkswagens are easier to get than whole ones. Any part. For any year. That's the nice thing about making the same car year-in and year-out. You can spend your time fiddling with the insides instead of the outside.

We've made some 3,000 improvements in our little car and hundreds of them fit our oldest models, too. (Did you know you can get parts for a 15-year-old VW faster than for some of the new jobs around?) Volkswagen parts are also easy to install. For instance, our fenders are bolted on. (10 bolts do it. So you don't have to replace half the car.) And the whole engine can be replaced in an hour and a half.

Of course, as you think about this, you may prefer to get all our new parts at once. We have such a package.

© 1968 Volkswagen of America, Inc.




Repair 'em? I've got enough parts to build 'em!

There are 5,008 parts in a Volkswagen sedan and Dale Tuttle has all of them in stock or on top. (So does every other authorized Volkswagen dealer.) You don't wait to get a Volkswagen serviced. Mr. Tuttle repairs even vintage VWs with equal facility; their heart and face have remained the same. Volkswagen parts are inexpensive. A new front fender is \$21.75.* A cylinder head is only \$19.95.* Volkswagen service is fast (an engine can be removed and replaced in 90 minutes) if you lived in Bangalore, India, and ordered a Volkswagen we wouldn't deliver it. No VW service nearby. VW spare parts are taken from regular production; identical with those in the car itself, and so just as good. The intriguing thing is, they are seldom needed.

Dale Tuttle, Manager of Dale Tuttle, Sioux Falls, S.D., services over 850 VW parts.

Copyrighted material



Our number one salesman.

Even people who have never been near a VW can tell you how good the service is. It's more than just a reputation. It's become a legend. Once you've got a legend on your hands, you've got to live up to it. And we do. VW dealers see to it that you get the same front-door treatment whether you're buying a new car or just having your old one greased. It's the kind of feeling you'd hope for if you drove up in a \$5,000 car. Only you don't have to hope for it. Of course, the Volkswagen Insell helps explain why our service is so good. We don't make sweeping changes every year and turn it into a mechanic's nightmare. When a mechanic works on the same basic car year after year, it's no wonder he gets to know it inside out. And so it's no wonder people keep coming back. With friends. If that isn't a salesman, we don't know what it is.

قیمت پایین قطعات

در هر سه این تبلیغات تمرکز فولکس بر روی قیمت پایین قطعات و خدمات پس از فروش شرکت است. فولکس هم در فروش خودرو تلاش میکرد و هم در فروش قطعات (تلاش برای جلوگیری از تعمیر توسط خود مشتری یا تعمیر کاران غیر) فولکس بدون نگرانی به مشتریان پیشنهاد تعویض قطعات به جای تعویض خودرو را هم بارها مطرح کرده بود.

اگر محتوای این مجله را دوست داشتید

اگر این مجله به دست شما رسیده است، شما به عنوان دوست، همکار و جزوی از افراد صمیمی و نزدیک من حساب می شوید.

این نسخه بدون تبلیغ خدمت شما ارائه گردیده است. ممنون می شوم در صورت تمایل برای شماره های جدید مجله و هر نقطه نظری در مورد آن داشتید به بنده اطلاع بدهید. اگر تمایل داشتید تا مجله را برای دیگران بفرستید، لطف بفرمایید و از من نسخه ی به همراه تبلیغ را دریافت بفرمایید. به زودی سایت من با عنوان:

WWW.SINAMOHAMMADIAN.COM

شروع به فعالیت در حوزه ی آموزش فروش، مشتری مداری و مذاکره میکند. خوشحال می شوم مقالات علمی و تجربی اون رو هم مطالعه بفرمایید.

با تشکر از نگاه پر مهر شما

سینا محمدیان
فروردین 1403

