

کارگاه آشنایی با مفاهیم بازاریابی

مقدمه‌ای بر دریافت مفاهیم کلیدی و کاربردی

بهروز احمدزاده

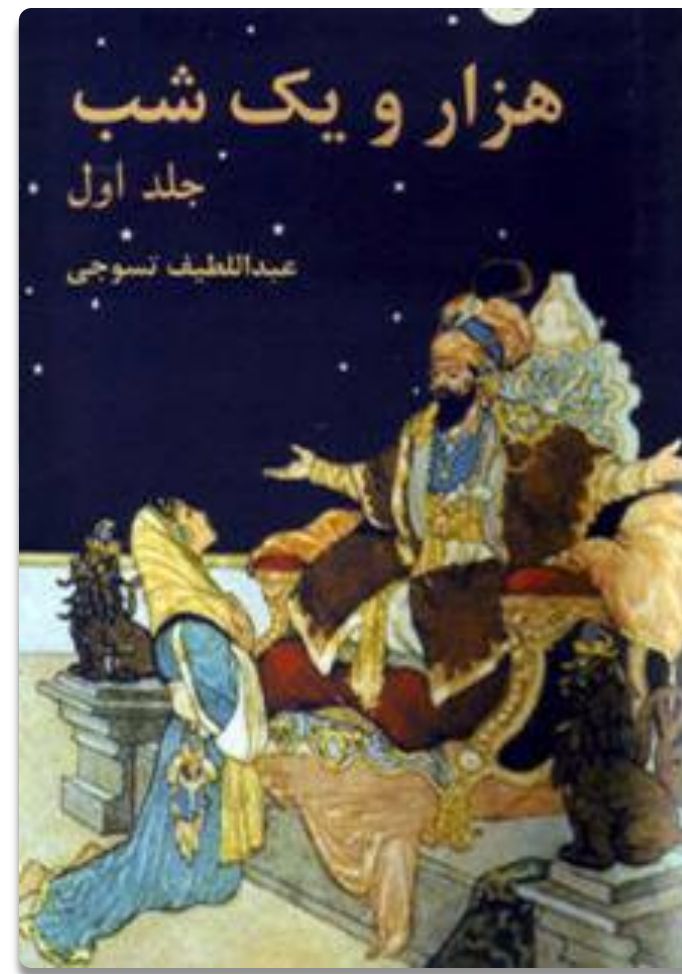
زاهدان - پاییز ۱۳۹۵

مدرس کارگاه - بهروز احمدزاده

- ▶ فارغ التحصیل رشته علوم اقتصادی و زبان آلمانی
- ▶ مدیر بازاریابی هولدینگ سرمایه‌گذاری تک وست
- ▶ مدیر مسئول کانون تبلیغاتی تردید - ۱۳۸۲ تا کنون (اجرای دهها پروژه تبلیغاتی و بازاریابی)
- ▶ مشاور تبلیغاتی دفتر منطقه‌ای یونسکو در تهران - ۱۳۸۴ تا ۱۳۸۸
- ▶ مشاور تبلیغاتی کانون فرهنگی آموزش (قلم‌چی) - ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۳
- ▶ مدیر پروژه برندینگ بانک آریا - ۱۳۸۸ تا ۱۳۸۹
- ▶ مشاور تدوین برند بوک بانک ملی
- ▶ مجری و مشاور تبلیغاتی پروژه‌های ملی کارت اعتباری، طرح شبنم، ساماندهی املاک و خودرو وزارت بازرگانی و شرکت راهبر

بازاریابی چیست؟

بازاریابی به روایت شهرزاد قصه گو



اقدامات شهرزاد قصه گو

- ▶ شناخت نیاز و خواسته پادشاه
- ▶ تلاش برای بقاء زندگی
- ▶ راضی نگه داشتن پادشاه
- ▶ استفاده بهینه از فرصتها
- ▶ هوشمندی در انتخاب نوع و مدت زمان داستانها
- ▶ بیان داستانهای جدید و جذابی که پادشاه نشنیده بود
- ▶ استفاده صحیح از دانش و تجربه بر اساس درک شخصیت پادشاه

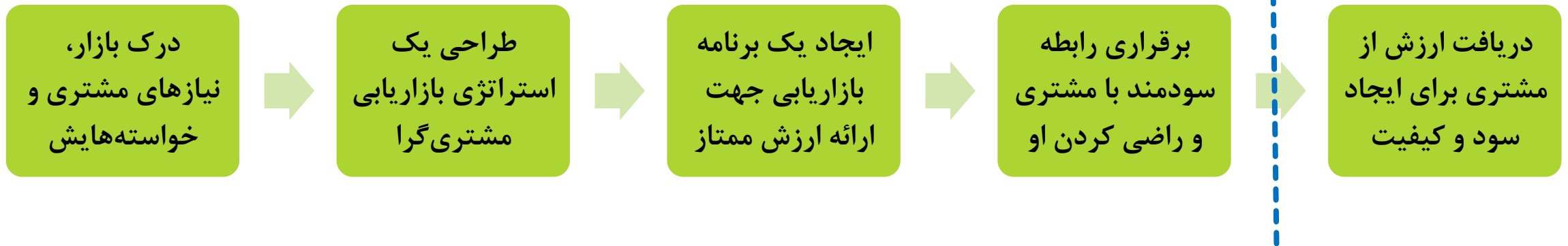
بازاریابی چیست؟

- ▶ فراهم کردن کالا یا خدمات بر اساس نیاز مشتری که درک خواسته های وی را نیز به دنبال داشته باشد و موجب سودآوری سازمان شود.
- ▶ فرایندی که در آن شرکت، با ایجاد ارزش برای مشتری و برقرار کردن رابطه ای مستحکم با او، به طور متقابل از مشتری ارزش دریافت می کند.

بازاریابی چیست؟

ایجاد ارزش برای مشتری و برقراری رابطه با مشتری

دریافت ارزش متقابل از مشتری



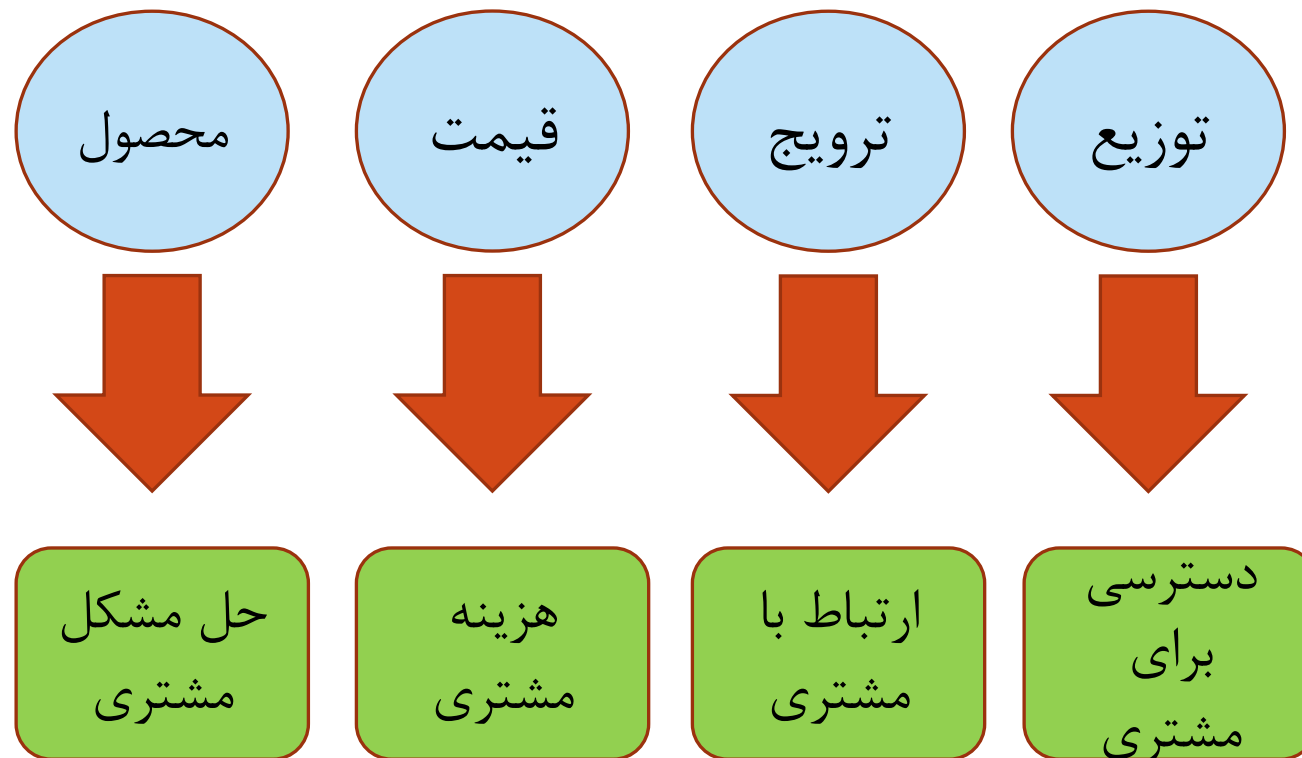
بازاریابی به روایت شهرزاد قصه گو

- ▶ فراهم آوردن شرایط مناسب به منظور جلب رضایت مشتری
- ▶ درک خواسته های مشتری و تطابق آن با محصولات یا خدمات سازمان
- ▶ برخورداری از محصول مناسب در زمان مناسب و مکان مناسب
- ▶ تلاش برای رشد سازمان و حرکت رو به جلو

بازاریابی به روایت شهرزاد قصه گو (ادامه)

- ▶ مدیریت زمان و بسترسازی برای پیاده سازی برنامه های بازاریابی
- ▶ ایجاد نوآوری و خلاقیت با اطلاع از سهم بازار و سهم صدای رقبا
- ▶ درک صحیح از مشتری، شرایط پیرامون آن و رقبا بر اساس تحقیقات بازاریابی

آمیخته بازاریابی



من کیستم؟

- ▶ در چه کسب و کاری فعالیت می‌کنم؟
- ▶ ماموریت سازمان من چیست؟
- ▶ کالاها و خدمات من چیست؟
- ▶ مشتریان من چه کسانی هستند؟
- ▶ مشتریان فعلی و آتی تمایل به خرید چه چیزی از من دارند؟
- ▶ چرا مشتری از من خرید می‌کند؟ (چرا از رقیب من نمی‌خرد؟)
- ▶ وجه تمایز کسب و کار من نسبت به رقیب یا رقبا چیست؟ (ویژگی منحصر بفرد یا بارز من در چیست؟)

مشتری من کیست؟

- ▶ زیاد بودن تعداد خریداران در بازارهای مختلف
- ▶ پراکندگی بیش از حد خریداران در مناطق مختلف جغرافیایی
- ▶ تنوع زیاد در نوع نیاز و خواسته خریداران
- ▶ تنوع زیاد در نوع روشهای خرید مصرف کنندگان

تقسیم بازار

جمعیت شناختی (چه کسی؟)

- شغل
- طبقه اجتماعی
- میزان تحصیلات
- ملیت
- قومیت

جمعیت شناختی (چه کسی؟)

- سن
- جنسیت
- اندازه خانوار
- منحنی عمر خانواده
- درآمد

جغرافیایی (کجا؟)

- کشورها
- استان ها
- منطقه ها
- شهرها
- حومه شهرها
- روستاها
- محله ها (بالای شهر - پایین شهر)
- خیابان ها

تقسیم بازار (ادامه)

روانشناختی (چه کسی؟ چرا؟)

- سبک زندگی
- شخصیت

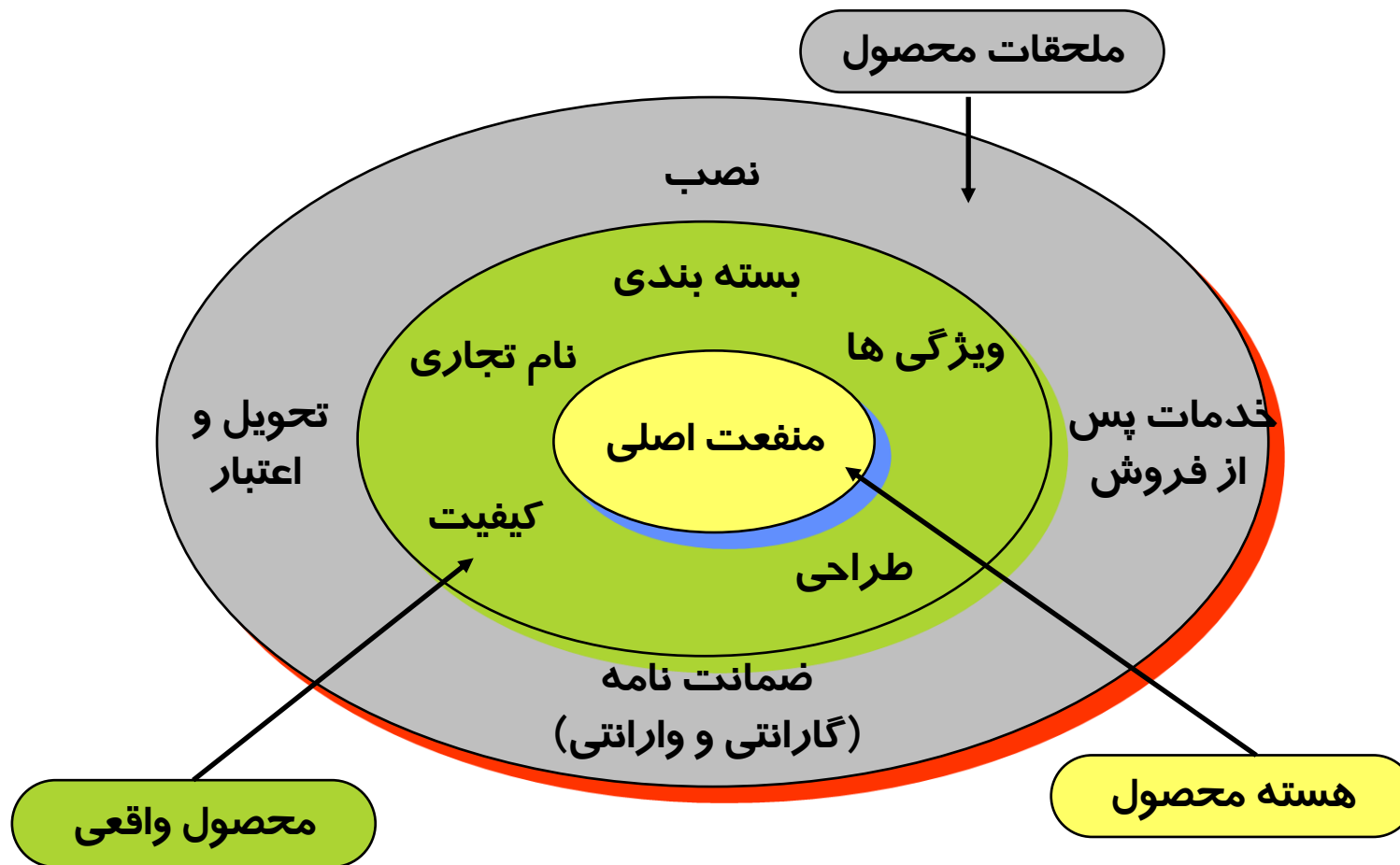
رفتاری

- موقعیت استفاده از محصول
- میزان مصرف
- وضعیت مصرف کننده
- وضعیت وفاداری

رفتاری

- نگرش به محصول
- مکان خرید
- منافع مورد نظر
- زمان مصرف

چه محصولی؟



کالا/خدمت رقیب ۲	کالا/خدمت رقیب ۱	کالا/خدمت ما	
			بازار هدف
			مزیت معرفی شده
			کیفیت
			قیمت
			تحویل
			خدمات پس از فروش
			دسترسی
			تبلیغات
			شرایط فروش
			گارانتی / وارانتی
			محل یا موقعیت عرضه
			قابلیت اعتماد
			سایر

به چه قیمتی؟

حداکثر کردن
سود

حداکثر کردن
فروش کالا

به دست آوردن
سهم بازار

جلوگیری از
ورود رقبا

ایجاد تصویر بالا
از نام تجاری

ایجاد ازدحام در
محل خرید

بقا

به چه قیمتی؟ (ادامه)

انواع قیمت گذاری

هزینه

رقابت

تقاضا

چگونه محصول را به مشتری برسانم؟

▶ مجموعه ای از سازمان ها یا افراد وابسته به همدیگر که کارشان تدارک و رساندن کالا یا خدمت برای استفاده یا مصرف است.

▶ پرسنل فروش

▶ دلالان

▶ واسطه ها

▶ نمایندگان، پیمانکاران

▶ عمده فروش، خرده فروش

▶ شرکت های پخش

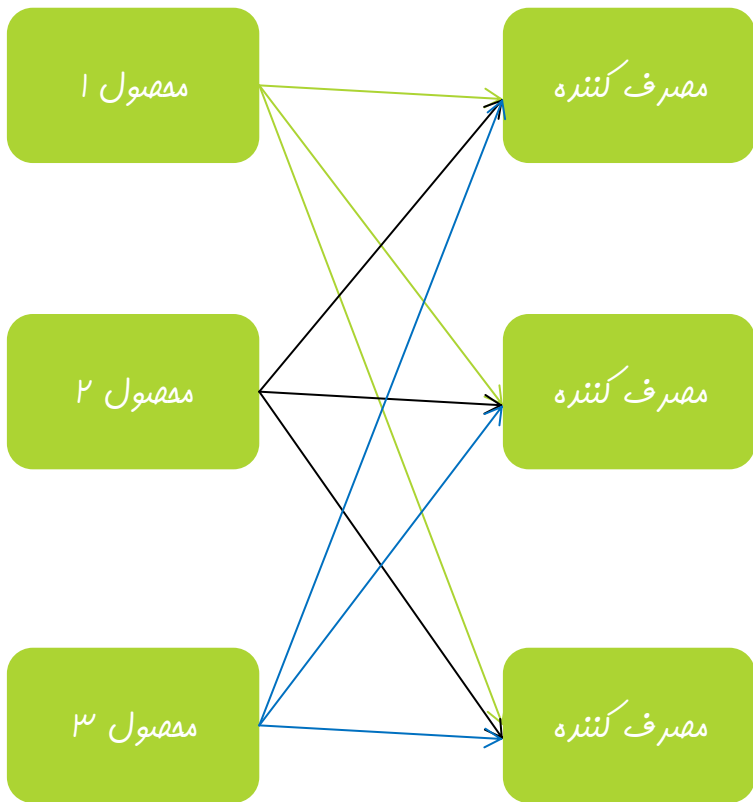
▶ فروش مستقیم

▶ فروش با واسطه

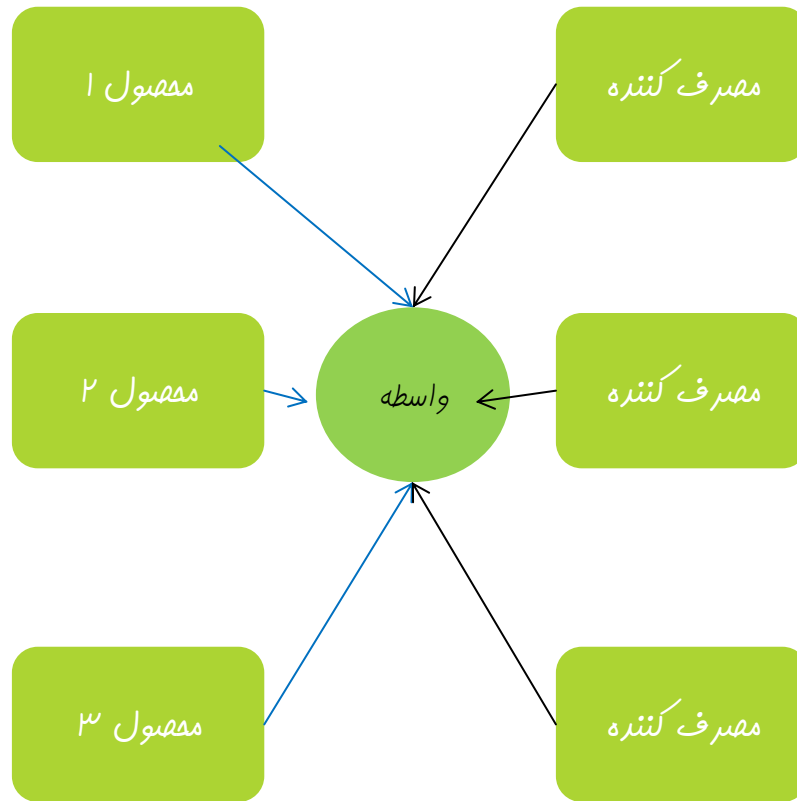
▶ ترکیبی از هر دو

چرا واسطه؟

- ▶ کمبود منابع در اختیار
- ▶ عملی نبودن فروش یا بازاریابی مستقیم
- ▶ امکان استفاده مناسب از بودجه در
فعالیت‌های دیگر
- ▶ کاهش تعداد تماس‌ها و ریسک فعالیت



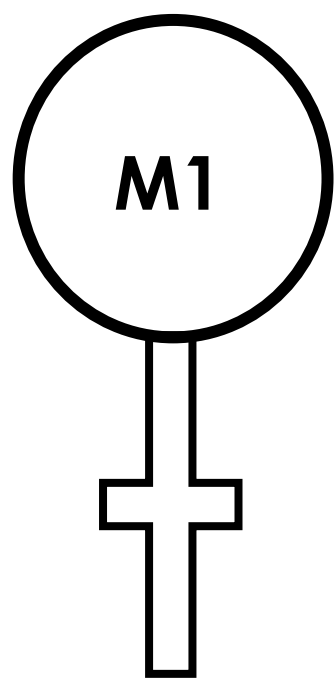
۹ تماس



۶ تماس

برندینگ چیست؟

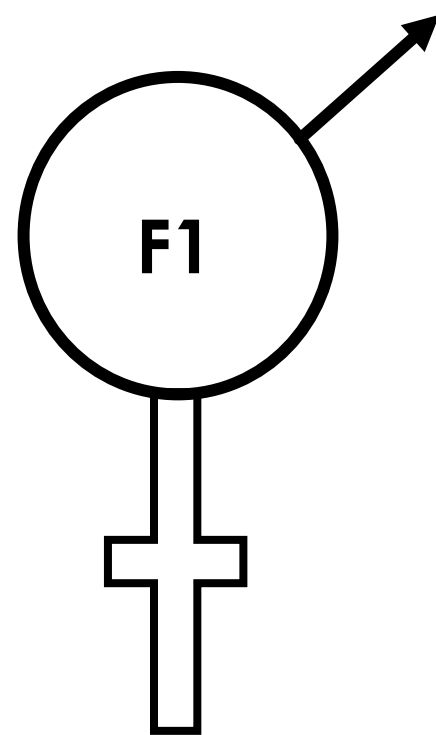


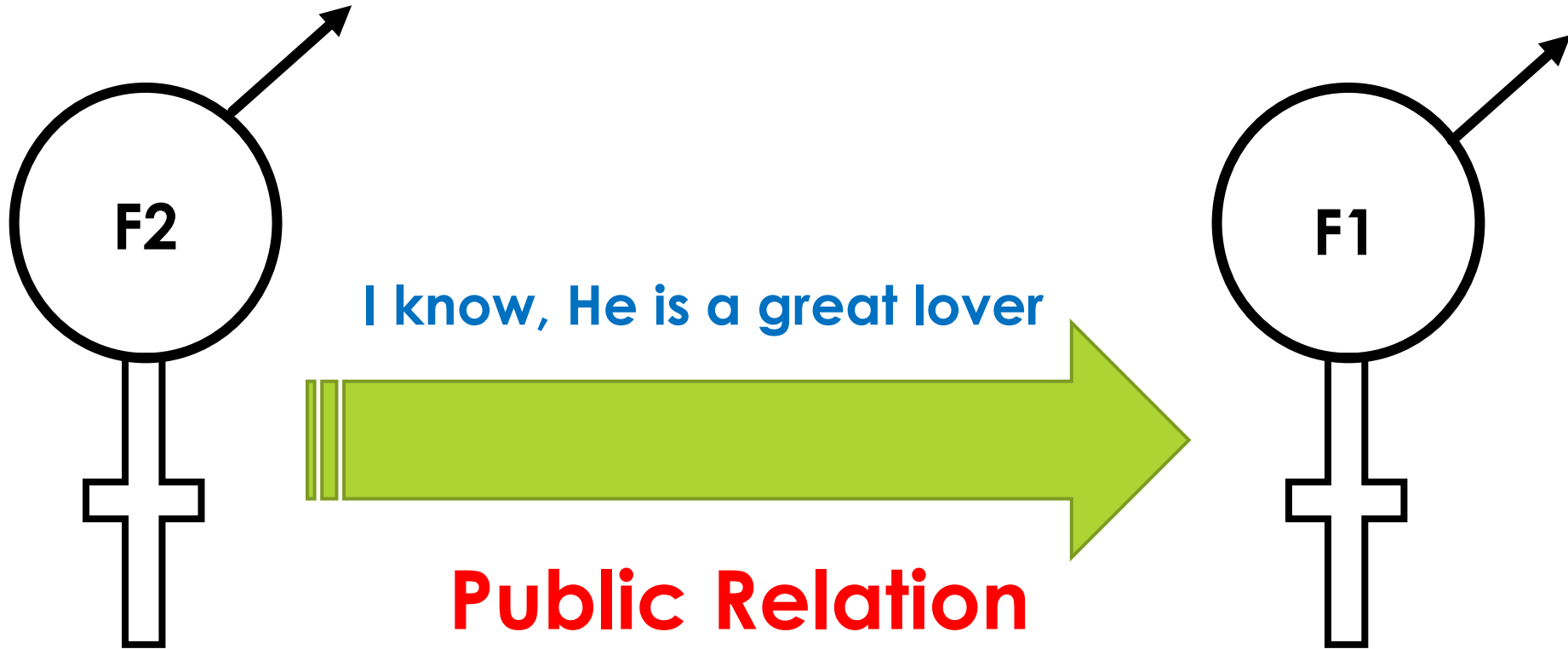


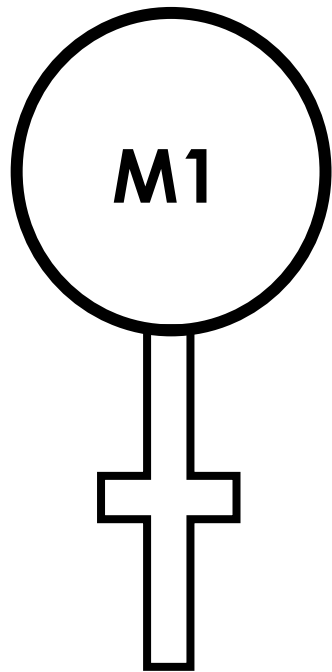
I am a great lover



Identity



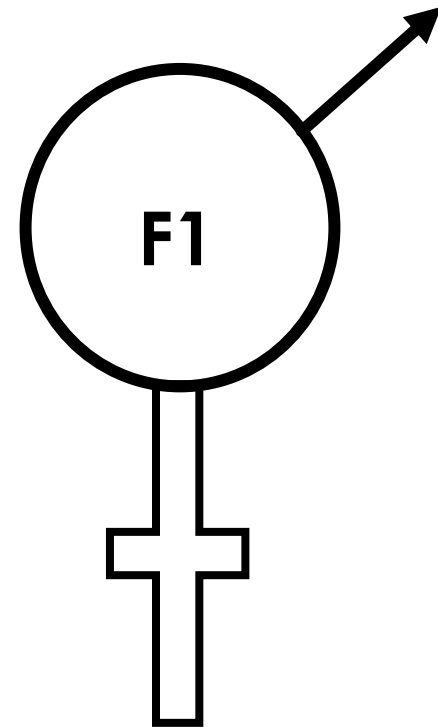


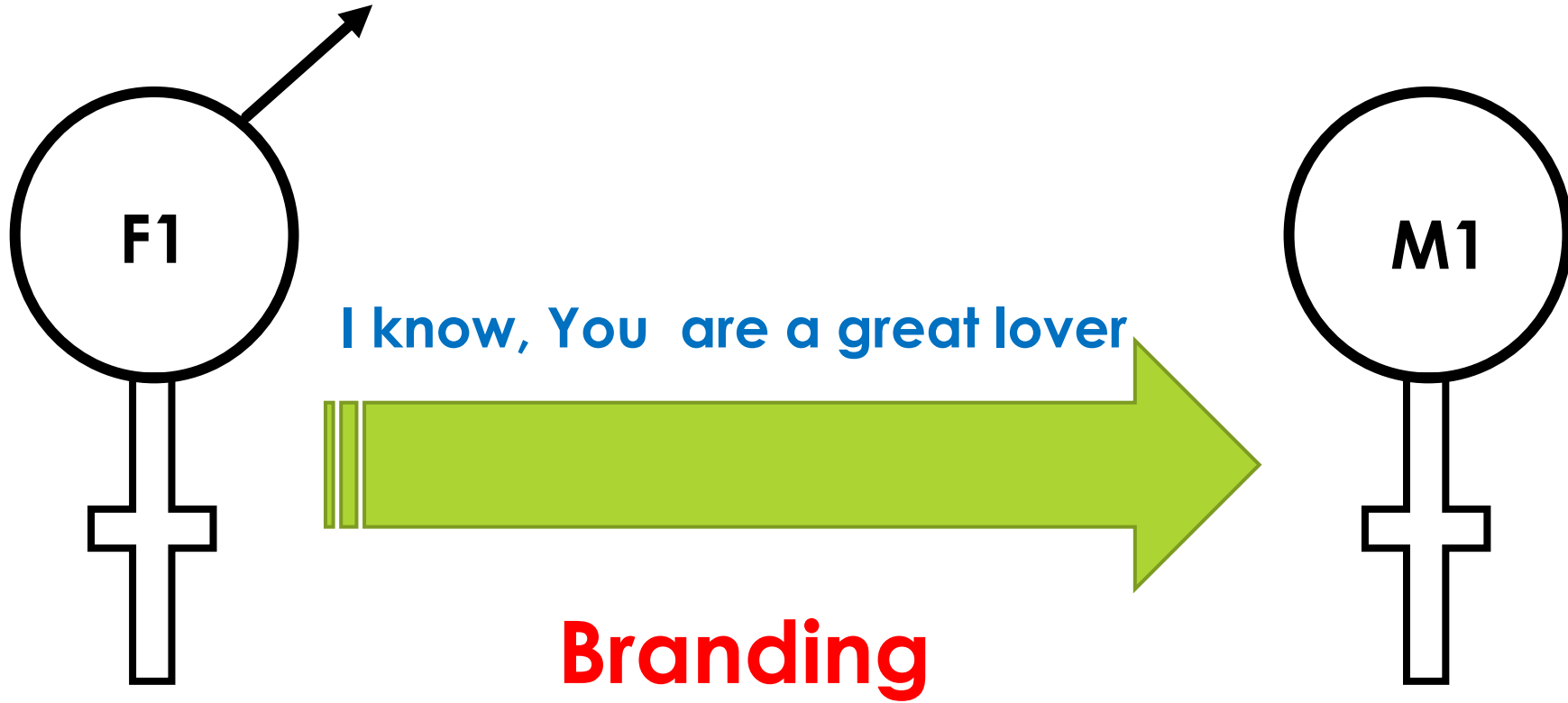


I am a great lover
I am a great lover
I am a great lover
I am a great lover



Advertisement





با سپاس از توجه شما