

المبيعات Sales

تعني الكلام عن المنتج والقيام بشراءه

وكل ما تم ذكره من ((الإعلان – الترويج – Tremd –
- العلاقات العامة – المبيعات)) يسمى بـ

التسويق

لذا فالتسويق هو الإستراتيجية التي تستخدمها لفئة معينة من الناس
حسب المنتج أو الخدمة لجعلهم : 1. يعرفوك 2. يهتموا بك
3. يثقون بك

عندما تفتح مشروع جديد سيأتيك 4 أنواع من الأشخاص

01

PROSPECT

شخص لا
يعرف عنك أي
شيء

02

LEADS

شخص معجب
بما تقدمه

03

CUSTOMER

الزبون
الذي يقوم
بعملية الشراء

04

CLIENT

العميل
صاحب الولاء
المطلق

الخطة التسويقية Marketing plan

تعني أن تضع خطة مفصّلة ودقيقة لعملية التسويق وتتكون الخطة التسويقية من ثلاث مراحل :

1. مرحلة قبل

2. مرحلة خلال

3. مرحلة بعد

1. مرحلة قبل

تأكد من ان كل الناس لا يعرفوك لذا يجب إتباع ما يلي:

A. تحديد الجمهور المستهدف بشكل دقيق جداً من

ناحية (العمر ,الموقع ,القوة الشرائية ,الإهتمامات).

B. اكتب رسالة ابداعية ومميزة إلى الجمهور المستهدف. وعليك عدم

التحدث عن نفسك بل تكلم عن إحتياجات الجمهور ويجب ان تكون

الرسالة بلغة واضحة ومختصرة "جملة واحدة تكفي"

C. قنوات التواصل: ماهي القنوات التي ستتواصل بها مع

جمهورك الذي حددته وكتبت له رسالة عاطفية مؤثرة

2. مرحلة خلال