



لعبة المال

الدرس الثاني عشر

التسويق

التسويق

التسويق

مفهوم التسويق:

التسويق هو العملية التي يستطيع بها البائع إقناع المشتري بشراء المنتج أو الخدمة المحددة عبر طرق وسبل عديدة وهي معرفة البائع لرغبات العملاء والمشتريين وإيصال العروض لهم بشكل يقنعهم بشراء المنتج أو الخدمة وهي بشكل مختصر (فن البيع)

أهمية التسويق:

التسويق هو أهم فن في عالم البيع، فلا يوجد منتج ناجح دون إدارة ومنظور ناجح من ورائه يساعد التسويق في زيادة بيع منتج ما وبالتالي انتشاره وتحقيق الهدف الذي يطمح إليه إلى جانب المكسب المالي.

مفاهيم مغلوطة عن التسويق:

التسويق ليس كما يظنه الناس عملية ترويج للخدمات والمنتجات فحسب، بل هو أكثر بكثير، وفيما يلي بعض المفاهيم الخاطئة عن التسويق:

١-التسويق لا يحتاج ميزانية للبدء : صحيح أنه يمكنك البدء دون ميزانية لكن يجب أن تعرف كم من الوقت سوف تظل قادرا على الوقوف بالسوق بدون أي مساعدات مالية، فالمشروعات العادية (وليست الصغيرة) غالبا ما تحتاج إلى ميزانية.

٢- يجب أن تنتظر عدة أعوام لتحقيق الأرباح: هذا المبدأ ليس صحيحا في كل الأوقات، لأن المشروعات الكبيرة التي تتطلب ميزانية كبيرة غالبا ما تحتاج لوقت أكبر لجني الأرباح، أما المشروعات الصغيرة والعادية فلا تحتاج الكثير من الوقت.

٣-التسويق عملية يكفي أن تفعلها لمرة واحدة فقط: هذا المبدأ خاطئ تماماً، فلا يكفي كتابة مقال واحد أو إعلان مفرد لمنتج ما، بل يجب الاجتهاد في نشره بكل الطرق والوسائل المتاحة.

٤- يجب أن يكون لديك علم تسويقي، فني، تقني، وموظفون كثر لتبدأ: هذا المبدأ خاطئ مثل المبدأ الثالث، فهناك مسوقون كثر يعملون بمفردهم، يكفي أن تكون لديك الفكرة والاجتهاد لتحقيقه.

مثال: يعرف المسوقين أن الزبائن لا يريدون المنتج، بل يريدون قيمة المنتج: لن يشتري شخص عادي سيارة من أجل محركها و معدنها، بل سيشتريها لقيمتها (السرعة، الراحة، الرفاهية، السهولة) و إذا سمع المسوق أن أحدا يريد أن يشتري سيارة لسرعتها، فسوف يأتي دوره بأن يملأ رغباته بما يفضل ويختار له أفضل سيارة تعود بالنفع عليه.

الفرق بين تسويق منتج وخدمة:

تسويق المنتجات يكون بالمواد الملموسة والقابلة للقياس والتخزين أما تسويق الخدمات يكون عن طريق تقديم خدمة للزبون مقابل مبلغ معين (عمل محاسبة ، تدريب ، تدريس، ...)

مبادئ تسويق خدمة:

هناك العديد من الاستراتيجيات لتسويق الخدمات و منها :

١- وضع إعلانات على الخدمات بكل ما تحتويه من ميزات تفصلها عن المنافسين الآخرين و التي سوف تجعل الناس تتوجه لك عوضاً عن غيرك.

٢- عمل استبيانات للزبائن الذين جربوا الخدمة (ليست مصطنعة، لو كانت مصطنعة فلن يأتي الناس لك بعد تجربتهم الأولى مما قد يشوه سمعتك) وتقديم الآراء في مواقع التواصل الاجتماعي.

٣- حث الأشخاص الذين جربوا الخدمة على نشر تجربتهم الجيدة على مواقع التواصل الاجتماعي (سلفاً أو عن طريق مكافئة مالية، أو عرض خاص للمجيء في المرة القادمة)

تابعونا لمعرفة المزيد

