

Mobil Marketing Qeydləri

1-ci dərs

- *Marketing* bir şirkətin məhsul və ya xidmətlərini istehlakçılara tanıtmək və satmaq üçün gördüyü bütün fəaliyyətləridir.
- *Mobil marketing* planşetlər və smartfonlar kimi mobil cihazlar vasitəsilə məhsul və xidmətləri təşviq edən istənilən reklam fəaliyyətidir.
- *B2B* - İngiliscə "Business to Business" termini "Biznesdən biznesə" kimi tərcümə olunur. Bu, şirkətlər arasındakı ticarət, marketing və satış üçün verilən qısa addır.
- *B2C* - İngilis dilində "Business To Customer" olan termin "Biznesdən Müştəriyə" kimi tərcümə olunur. Ən çox istifadə edilən e-ticarət üsuludur.
- *4Ps* - Marketingin dörd P-si məhsul, qiymət, yer, təqdimat - çox vaxt marketing miksi adlanır.
- *Bazar araşdırması* - birbaşa potensial müştərilərlə aparılan tədqiqatlar vasitəsilə yeni xidmətin və ya məhsulun həyat qabiliyyətinin müəyyən edilməsi prosesidir.
- *Maslowun ehtiyaclar iyerarxiyası*, insan ehtiyaclarının beş kateqoriyasının fərdin davranışını diktə etdiyini bildirən bir motivasiya nəzəriyyəsidir.
- *Veb və ya Internet Marketing* biznesinizi bazara çıxarmaq üçün internetdən istifadə prosesidir. Buraya sosial media, bloqlar, videolar və e-poçtdan istifadə daxildir.

2-ci dərs

- *Müştəri səyahət xəritəsi*, müştərinizin xidmət, marka və ya məhsulunuzla etdiyi hər bir əlaqənin vizual hekayəsidir.
- *Müştəri loyallığı* sizinlə müştəriniz arasında davam edən emosional münasibəti təsvir edir və müştərinin rəqiblərinizlə müqayisədə sizinlə əlaqə saxlamağa və sizdən dəfələrlə alış-veriş etməyə nə qədər hazır olması ilə özünü göstərir.

- *Sosial şəbəkə* ünsiyyət, qarşılıqlı əlaqə, məzmun paylaşma və əməkdaşlığa diqqət yetirən veb saytlar və tətbiqlər üçün ümumi termindir.
- *Qızıl qayda* - sosial şəbəkələrdə məlumat yerləşdirməzdən əvvəl medianın müxtəlif amillərinə diqqət etməkdir.
- *Kommersiya semiotikası* dərin anlayışlar vasitəsilə brendlərə rəqabət üstünlüyü əldə etməyə kömək edən strateji düşünmə vasitəsidir.

3-cü dərs

- *Reklam*, məhsul və ya xidmətlər haqqında inandırıcı satış mesajı ilə mövcud və potensial müştərilərin alış davranışlarına təsir etmək cəhdidir. Biznesdə reklamın məqsədi hədəf bazarı müəyyən edərək yeni müştəriləri cəlb etmək və effektiv reklam kampaniyası ilə onlara çatmaqdır.
- *Google Ads* Google-un onlayn reklam proqramıdır, proqram sizə təklif etdiyiniz məhsul və xidmətlərlə maraqlanan auditoriyaya çatmaq üçün onlayn reklamlar yaratmağa imkan verir. Google Ads platforması klik başına ödəmə reklamı üzərində işləyir, yəni ziyarətçi hər dəfə reklamınızı kliklədikdə siz ödəniş etməlisiniz.

4-cü dərs

SEO və Elektron Ticarət anlayışları

- *SEO (search engine optimization)* "axtarış motorunun optimallaşdırılması" deməkdir. Sadəcə dillə desək, insanlar Google, Bing və digər axtarış sistemlərində biznesinizlə bağlı məhsul və ya xidmətləri axtaran zaman onun görünürsüzlüyünü artırmaq üçün saytınızın təkmilləşdirilməsi prosesi deməkdir.

- *Elektron ticarət*, internet üzərindən mal və xidmətlərin alınması və satışıdır. Elektron ticarət dörd bazar segmentində fəaliyyət göstərir, buna biznesdən biznesə, biznesdən istehlakçıya, istehlakçıdan istehlakçıya və istehlakçıdan biznesə daxildir.

5-ci dərs

E-mail marketing və Müştəri Münasibətlərinin İdarə Edilməsi anlayışları

- *E-mail marketing* biznesinizin məhsul və ya xidmətlərini tanıtmaq üçün elektron poçtdan istifadə edən güclü marketing kanalıdır, birbaşa marketing və rəqəmsal marketing formasıdır. Bu sistem, marketing avtomatlaşdırma səylərinizə inteqrasiya edərək müştərilərinizə ən son məhsullarınız və ya təkliflərinizdən xəbərdar olmağa kömək edə bilər.
- *Müştəri münasibətlərinin idarə edilməsi proqramı (CRM)* şirkətinizin cari və potensial müştərilərlə qarşılıqlı əlaqələrini idarə etmək üçün texnologiyadır. Məqsədi isə sadədir: Biznesinizi inkişaf etdirmək üçün işgüzar əlaqələri yaxşılaşdırın. CRM sistemi şirkətlərə müştərilərlə əlaqə saxlamağa, prosesləri sadələşdirməyə və gəlirliliyi yaxşılaşdırmağa kömək edir.

6-cı dərs

Əyləncə marketingi, Google Trends və Influencer Marketing anlayışları

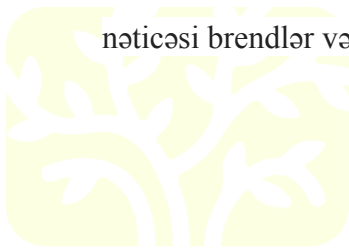
- *Əyləncə marketing proqramı* sizə ənənəvi marketing təcrübələrinin necə tətbiq edildiyini və əyləncə dünyasında tez-tez yenidən yazıldığını öyrədir.

Əyləncə marketingi iki növə bölünür:

1. *Məhsulların marketingi üçün məşhurlarla razılaşmaları*. Buraya brendin ən son məhsullarının marketing məqsədi ilə keçirilən tədbirlərinin sponsorluğu və ya

dəstəyi daxildir. George Clooney ilə çəkilmiş Nespressonu reklamını düşünə bilərik.

2. *Filmlərdə və TV reklamlarında məhsulun yerləşdirilməsi.* Televiziya şousu və film istehsalçıları aktyor və aktrisaların nə geyindiklərini, nə sürdüklərini və kamerada nümayiş olunan məhsullardan hansı mesajın gəldiyini çox seçirlər.
- *Google Trendləri*, müəyyən bir müddət ərzində saytın ümumi axtarış həcminə nisbətən bir axtarış termininin Google-un axtarış sisteminə nə qədər tez-tez daxil edildiyini göstərən faydalı axtarış meylləri xüsusiyyətidir.
 - *Influencer Marketing* köhnə və yeni marketing alətlərinin hibrididir. Bu marketing, məşhurların dəstəyi ideyasını götürür və onu müasir məzmunla əsaslanan marketing kampaniyasına yerləşdirir. Influencer marketingində əsas fərq odur ki, kampaniyanın nəticəsi brendlər və influencerlər arasında olan əməkdaşlıqdır.



digiuth

Copyright

Bu məlumatlar Digiuth layihəsi çərçivəsində hazırlanmışdır. Layihə Çexiya, Macarıstan, Polşa və Slovakiya hökumətləri tərəfindən Beynəlxalq Vişeqrad Fondunun Vişeqrad Qrantları vasitəsilə birgə maliyyələşdirilir. Fondun missiyası Mərkəzi Avropada davamlı regional əməkdaşlıq üçün ideyaları irəli sürməkdir.



digiuth