

شرکتی را در نظر بگیرید که به تولید انواع خاصی از لیوان مبادرت دارد. صاحب شرکت این امکان را برای مشتریانش فراهم کرده است که در ازای پرداخت مبلغی



مشخص، طرح و یا نوشته مورد نظر خود را بر لیوان‌ها داشته باشند. محصول این شرکت بسیار مناسب در مناسبت‌های خاصی مانند جشن‌های تولد و ... است. حال این کسب‌وکار به دنبال توسعه فعالیت‌ها از طریق اینترنت است اما تخصیص بودجه اندک در زمینه بازاریابی، محدودیت‌هایی را بر سر راه این شرکت قرار داده است.

۱ منظور از بودجه بازاریابی چیست؟

۲ دو نمونه از استراتژی‌های تبلیغ (غیر از اینترنت) را نام ببرید.

۳ دو مورد از مزایای توسعه این محصول را مورد بررسی قرار دهید.

۴ دو نمونه‌های از استراتژی‌های فروش مناسب این شرکت را مورد بررسی قرار دهید.

۵ ویژگی‌های مشتریان هدف این شرکت را بازگو کنید.



برای هر یک از محصولات زیر، سه نمونه تبلیغات اینترنتی مؤثر معرفی کرده و مزایا و معایب هر یک را نام ببرید. سپس بهترین نمونه را انتخاب کنید.

- الف) شرکت Reebok، که در زمینه تولید و عرضه محصولات ورزشی به جوانان مشغول است، به تازگی درصدد افزایش سهم بازار خود است.
- ب) شرکت BAOU، درصدد فروش لباس‌های هوشمند خارج از مرزهای جغرافیایی است.
- ج) شخصی به تازگی اقدام به احداث رستوران نزدیک مرکز شهر کرده است.
- د) مدرسه‌ای درصدد ایجاد خیریه با هدف جمع‌آوری کمک‌های مردمی است.