

برای هر یک از محصولات زیر بهترین استراتژی پیشبرد فروش را برگزیده و دلایل خود را از این انتخاب بازگو کنید.
الف) مجله‌ای که قشر نوجوان را بازار هدف خود قرار داده است.

مسابقه

ب) ارائه خودکارهای جدید.

کنترل خرید و سایر

ج) شرکت فعال در زمینه محصولات ورزشی که قصد همگانی کردن محصولاتش را دارد.

حانه / مسابقه

د) احداث شعبه دیگری از یک رستوران.

تخصیص / کنترل خرید و سایر

(خواننده مطرح کانادایی)

BIEBER

Justin Drew Bieber، خواننده، بازیگر و ترانه‌سرای کانادایی است که در اول مارس سال ۱۹۹۴ متولد شده است. این شخص با انتشار ویدیویی از خود توسط Scooter Braun که فردی خبره در عرصه موسیقی بود به شهرت رسیده است و اکنون مدیر برنامه این خواننده معروف است. Scooter Braun در حال برنامه‌ریزی یک تور جهانی جهت برگزاری کنسرت در بسیاری از کشورهاست. پیش‌فروش بلیط‌های این کنسرت‌ها به سرعت به اتمام رسید.

نکات مورد بحث

★ بهترین راه تبلیغ کنسرت‌های این خواننده مشهور چیست؟
★ خواننده دیگری را در نظر گرفته و استراتژی‌های او را با Bieber مورد مقایسه قرار دهید.

حساب نوع تبلیغ خواننده مطرح جهان با یک خواننده مثل عسل یا جواریا را

پرسش‌های کسب‌وکاری

شرکتی فعال در زمینه تولید کفش‌های زنانه را در نظر بگیرید. این شرکت، محصولات تولیدی خود را از طریق ارائه به فروشگاه‌ها به فروش می‌رساند. به گفته مدیر بازاریابی این کسب‌وکار، آن‌ها موظف به شناسایی بازار هدف خود هستند.

۱ منظور از بازار هدف چیست؟ زنان - بزرگسالان - جوانان - خانم‌ها - بزرگسالان و جوانان - خانم‌ها - بزرگسالان و جوانان

زینا و لایلا ← معرف بازار هدف

۲ دو نمونه از تبلیغات مناسب این شرکت را بیان کنید.

استفاده از شبکه‌های اجتماعی، کسب و فروش در اینترنت، روزنامه با بخش‌های مختلف، تابلوهای تبلیغاتی در خیابان‌ها، به نظر شما، کسب آگاهی از بازار هدف چه تاثیری در تبلیغات دارد؟

۳ باعث انتخاب درست پیام و رسانه تبلیغ می‌شود یا تاثیر مستقیم بر فروش داشته است. دو مورد از اهداف توسعه این شرکت را مورد بررسی قرار دهید.

۱ افزایش تنوع مدل (۲) کسب سود بیشتر (۳) جذب بازار جوان‌تر

به نظر شما، تبلیغات چه تاثیری در افزایش میزان فروش این شرکت خواهد داشت؟

۴ افزایش اعتبار و شهرت را با نام برند و معرفی مدل‌های جدید فروش خواهد شد

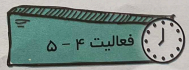




تسترها (نمونه‌های کوچک جهت آزمایش) این استراتژی بیشتر برای محصولاتی مانند شامپو و مواد غذایی کاربرد دارد. در این استراتژی نمونه کوچکی از محصول به صورت رایگان در اختیار مشتری قرار می‌گیرد.

خدمات پس از فروش، ارائه خدمات پس از فروش برای محصولات گران‌قیمتی مانند کامپیوترها، خودروها و ... تأثیر به‌سزایی در تشویق مشتریان به خرید دارد. ارائه چنین خدماتی، این اطمینان را به آن‌ها می‌دهد که در صورت بروز هرگونه مشکل در کارکرد محصول، سازمان تمام هزینه‌های تعمیر را متقبل خواهد شد. در چنین شرایطی مشتریان اقدام به خرید از مراکز ارائه دهنده این خدمت می‌کنند.

استراتژی‌های پیشبرد فروش



چند نمونه از محصولاتی را که به صورت روزمره خریداری می‌کنید در نظر گرفته و استراتژی‌های فروش هریک را مورد بررسی قرار دهید. (طبق برگه راهنما)

- ۱ شیر - مهمان‌رانی، دسترس آسان در سوپرمارکت‌ها
- ۲ خمیر دندان - بازاریابی در تلویزیون، حضور در ایستگاه‌های مترو، تبلیغات
- ۳ موه - کیفیت، ضمانت، صلح و عهد، فروش حضوری

فعالیت ۷-۵ (۱) استراتژی - موفقیت (رهبر) / کار پرسند / عدم موفقیت (حالت) / هم‌حضری (الوسک) - موفقیت (بسیار) / (میت‌منت) / (مردودت) / (استر) / (میت) (۲) تیزی - (پوشش) / (اطلاعات) / (هم‌بازار) / (میت) ده نمونه از تبلیغات اینترنتی را مورد مطالعه قرار داده و در مورد موفقیت و عدم موفقیت هر یک توضیح دهید.

(ماتر: همه دانش آموز است)

فعالیت ۸-۵

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.

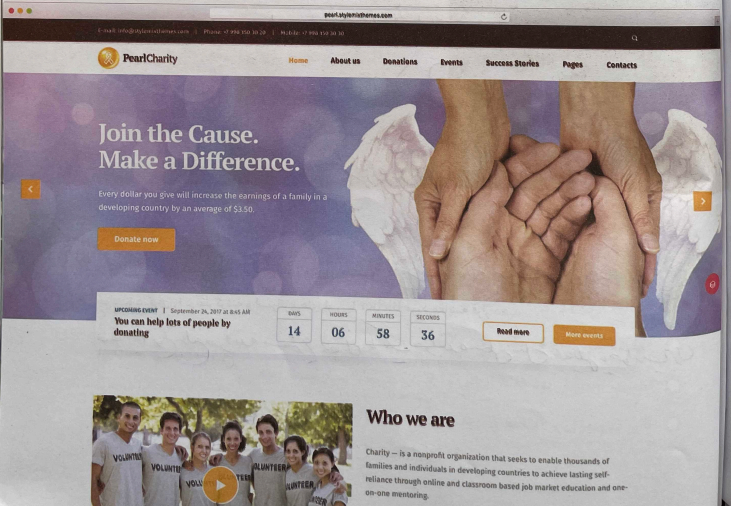
الف) شرکت Reebok. که در زمینه تولید و عرضه محصولات ورزشی به جوانان مشغول است، به تازگی درصد افزایش سهم بازار خود است. **بلاگ ورزشی / بازی‌های ورزشی / از طریق اینترنت کیش شهر.**

ب) شرکت BAOWL. درصد فروش لباس‌های هوشمند خارج از مرزهای جغرافیایی است. **استراتژی / اخبار / تبیین بازار هدف (برای هر دو مورد توضیح دهید)**

ج) شخصی به تازگی اقدام به احداث رستوران نزدیک مرکز شهر کرده است. **الکترونیک / مسیریابی / تبیین موفقیت / استراتژی**

د) مدرسه‌ای درصد ایجاد خیریه با هدف جمع‌آوری کمک‌های مردمی است. **مدیریت / مدرسه / اعیان / به اولیا**

نمونه‌ای از وب‌سایت سازمان



شرکتی را در نظر بگیرید که به تولید انواع قاصی 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 قاصی مانند جشن‌های تولد و ... است. حال این کسب‌وکار به دنبال توسعه فعالیت‌ها از طریق اینترنت است اما تفصیلهن بوده اندک در زمینه بازاریابی، مفروضیت‌هایی را بر سر راه این شرکت قرار داده است. نکته: لیوان باید یک ویژگی خاص داشته باشد و حال محصول مناسب است.

۱ منظور از بوده بازاریابی چیست؟
 حلخه که از مان در اصیا و اصدا بازاریابی مکرر می دهد

۲ دو نمونه از استراتژی‌های تبلیغ (غیر از اینترنت) را نام ببرید.
 حملها سیم‌های خرید رونه

۳ دو مورد از مزایای توسعه این محصول را مورد بررسی قرار دهید.
 حرفی معمول جدید / اوقاس فروش و کسب

۴ دو نمونه‌های از استراتژی‌های فروش مناسب این شرکت را مورد بررسی قرار دهید.
 مورد ستر / اقراس سهم بازار

۵ ویژگی‌های مشتریان هدف این شرکت را بازگو کنید.
 کسب خبر دو مایه / جازه

حوانان و خ حوان ها / شامین / از مان های مختلف بلیغ روی لیوان

