

۷ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و.... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند، شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید.

برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

[www.karnil.com](http://www.karnil.com)

همچنین برای ورود به کانال تلگرام کارنیل روی لینک زیر کلیک کنید.

<https://telegram.me/karnil>

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر



موسسه فرهنگ اقتصادی فکر پرتو

[WWW.MH7.IR](http://WWW.MH7.IR)

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

زمینه های: کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

با تشکر از تهیه این کتاب الکترونیکی

شما حق تغییر محتویات این کتاب الکترونیکی را ندارید.

ولی...

شما می توانید آن را برای دانلود در سایت خود قرار دهید.

شما می توانید آن را برای دیگران ارسال کنید.

شما می توانید آن را به همراه محصولات خود به دوستان و مشتریان خود ارائه دهید.

در صورت استفاده از محتویات این کتاب لطفا نام سایت [www.mh7.ir](http://www.mh7.ir) را نیز ذکر فرمایید.

تمامی حقوق مادی و معنوی این محصول متعلق به موسسه فرهنگی اقتصادی

فکر برتر می باشد.

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر



تهیه و تنظیم : حسین اکبرپور

- ❖ کارشناس آموزش و مشاوره در زمینه طراحی کسب و کار، کارآفرینی، سرمایه گذاری، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک
  - ❖ مدیرعامل موسسه فرهنگی اقتصادی فکربرتر
  - ❖ طراحی و راه اندازی بیش از ۵۸۰۰ کسب و کار کوچک و متوسط در زمینه های مختلف برای کاربران فعال در شبکه کسب و کار فکربرتر
- خطوط ارتباطی جهت سوالات احتمالی مطالعه کنندگان این متن

[hoseinakbarpur@yahoo.com](mailto:hoseinakbarpur@yahoo.com)

[fekrebartarmail@gmail.com](mailto:fekrebartarmail@gmail.com)

**09170717800**

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

زمینه های: کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

این یک اصل ثابت شده است که یک پروسه و راهکار بازاریابی موفق و کارآمد، باعث می شود که یک کسب و کار رشد کند، میزان درآمد و سوددهی آن افزایش یابد و از همه مهمتر مشتریان بیشتری به آن روی آورده و کسب و کار پرطرفداری خلق شود که منجر به کاری لذت بخش شده انگیزه کارمندان را بالا می برد. اما همه بازاریابان موفق و تیزهوش نبوده همه راهکارها و پروژه های آنها هم

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

نتیجه بخش نخواهد بود. در هیچ زمانی مانند امروز، بازاریابی اینقدر مطرح نبوده است چرا که امروز این مفهوم یک صنعت را به دنبال آورده است. فراگیری هنر برقراری ارتباطات و جذب مشتریان که در میان دنیای پرهیاهو و رنگارنگ تبلیغات ایستاده اند، به مسابقه گذاشته شده است. این روزها مدیریت مشتریان روز به روز پیچیده تر می شود که وجود مجاری گوناگون تماس با آنها، یکی از دلایل این پیچیدگیست. اما با وجود این گوناگونی و

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

تعدد شرکت های مختلفی که کالاهای خود را وارد این بازار رقابتی کرده اند، وضعیت ابتکار و نوآوری چندان مناسب نیست. این شرکت ها در تولید کالاها، مدیریت عملکردهای داخلی و بسته بندی و حمل و نقل و توزیع، روش های خوبی را در پیش گرفته اند که روند کارشان را تسهیل می کنند اما برای برآوردن تقاضای مشتریان راهکارهایی خلاقانه و جدید را در برنامه کاریشان ندارند. اما همین فقدان نوآوری و ابتکار باعث می شود که فرصت

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

های خوب و جدیدی در عرصه تبلیغات و بازاریابی خلق شوند.

در حقیقت وقتی یک کسب و کار وارد جریان بازاریابی می شود، قصد دارد روند کارها و عملکردهایش را بازبینی کرده درباره آنها دوباره فکر کند تا بتواند از موجودیت کارش دفاع کند و اعتبار و شهرت کسب کند. اکنون بازاریابی و فعالیت های مربوط به آن در جهت پاسخگویی به نیازهای مشتریان انجام می شود اما این تازه شروع



# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

کارهاست. این که این فرآیند پاسخگو بوده و مشتریان زیادی را به طرف کسب و کار مورد نظر جلب کند، کافی نیست. آنچه که سهامداران، هیئت مدیره و مقامات ارشد اجرایی می خواهند، برآوردن عینی نیازهای مشتریان است و اینکه بازاریابی عملکرد خوبی هم به دنبال بیاورد. اگر بخواهید میزان تاثیر و کارایی فعالیت های یک تیم بازاریابی را دریابید، باید برای این ارزیابی از واقعیات، منطق و آمارهای ثبت شده استفاده کنید. احساسات و

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

حدس و گمان ها در این میانه به کار نمی آیند. برای این که دریابیم یک فرایند بازاریابی مفید بوده بازدهی بالا داشته است، به یک سیاست منطقی، حساب شده، قابل پیش بینی و تکرارپذیر نیاز داریم که کاملاً روشن و شفاف باشد.

مدیران برای طراحی یک نقشه بازاریابی تاثیرگذار، باید تمامی ابعاد و جوانب اهداف مجموعه و عملکرد آن را در نظر بیاورند. یک برنامه بازاریابی کارآمد که به نتایج درخشان منتهی شود، تمامی این جوانب

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

را شرح داده و می گوید که چطور و از چه راهی می توان این جوانب را به خدمت گرفت و در جهت توسعه کل مجموعه هدایت کرد.

در این رویه بر قابل سنجش بودن، تکرارپذیری، وضوح و شفاییت و انسجام این پروسه تأکید می شود. علاوه بر آن فرهنگ آموزشی تدوین می کند که مدام و به طور کامل این طرح بازاریابی را آزمایش کند و به تدریج کارایی و قابلیت های این برنامه تبلیغاتی بالا برود تا نتایج رضایت بخشی به

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

بار بیاورد. پژوهش ها نشان می دهد که اگر مدیران شرکت ها و صاحبان مشاغل به جای این که فقط به همان برنامه های بازاریابی محدود تکیه کنند، برنامه ای جامع، دقیق و منسجم تدوین کنند، نتایج خوبی خواهند گرفت. آنها در انجام پروژه بازاریابی خود موفق می شوند و به تبع آنها فروش خوبی خواهند داشت و می تواند کیفیت خدمات مشتریان خود را نیز بهبود بخشند. در پی این موفقیت ها قادر می شوند قیمت هایشان را نیز کاهش دهند

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

که این خود نتایج بهتری به دنبال خود خواهد داشت. مدیران و بازاریابان هدفمند می دانند که باید تمامی جوانب امر را بررسی کنند و تمامی عناصر موجود و موثر در موفقیت را توسعه و ارتقا دهند.

البته واضح است که تمامی پروژه های بازاریابی نمی توانند در تمامی وجوه و ابعاد یک کسب و کار موفق عمل کنند اما اگر بازاریابان طرح دقیقی تدوین کرده باشند، به مرور زمان قادر خواهند بود

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

که نقاط ضعف را شناسایی کند و نقاطی که پتانسیل بالایی دارند را نیز بشناسند. بدین ترتیب در نقاط بالقوه مستعد سرمایه گذاری می کنند و در عین حال سعی می کنند ضعف های طرحشان را برطرف کنند. اما نکته دیگری هست که نباید فراموش کرد. یک طرح قوی و همه جانبه وقتی پاسخگو خواهد بود که بتواند در دراز مدت و به همراه تغییرات سریع وضع بازار و نیاز مشتریان، متحول شود و به عبارتی انعطاف پذیر بوده توانایی

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

هماهنگ و سازگار شدن با شرایط گوناگون را دارا باشد. اعضای یک تیم بازاریابی مبتکر که طرحی منطقی، هدفمند و منسجم تدوین می کند، همگی به کارشان شور و علاقه وافری دارند و پیرو نظم و انضباط دقیقی هستند. ماهیت بازاریابی به گونه ایست که مدام باید نو شود چرا که هر ایده ای و به هر شکلی که باشد با گذشت زمان کهنه می شود. حال سوال اینست که از کجا بدانیم کی زمان تغییر فرا رسیده یا باید چه ویژگیهایی از برنامه کنونی را

# یک طرح بازاریابی هدفمند و موثر

عوض کنیم و کدامها باید به همان شکل قبل باقی  
بمانند؟ وقتی که هنر بازاریابی در کنار دانش  
بازاریابی قرار گیرد، جواب این سوالات مشخص  
شده فرهنگی منسجم و پویا در بازاریابی خلق می  
شود.

خطوط ارتباطی جهت سوالات احتمالی مطالعه کنندگان این متن

[hoseinakbarpur@yahoo.com](mailto:hoseinakbarpur@yahoo.com)

[fekrebartarmail@gmail.com](mailto:fekrebartarmail@gmail.com)

**09170717800**





آیا می‌دونستید لذت مطالعه و درصد یادگیری با کتاب‌های چاپی بیشتره؟  
کارنیل (محبوب‌ترین شبکه موفقیت ایران) بهترین کتاب‌های موفقیت فردی  
رو برای همه ایرانیان تهیه کرده

از طریق لینک زیر به کتاب‌ها دسترسی خواهید داشت

[www.karnil.com](http://www.karnil.com)

با کارنیل موفقیت سادست، منتظر شما هستیم

 Karnil  [Karnil.com](http://Karnil.com)

