

التسويق

تعريف التسويق : التعريف بالمنتج (خصائصه أو صفاته)
والتأثير على المستهلك بهدف اقتناء السلعة .

صفات رجال البيع الشخصي (المندوب) :

- * مراعاة البيئة (العادات والتقاليد ... الخ) .
- * الأسلوب (اللغة السهلة والبسيطة المتوافقة مع البيئة) .
- * احترام العادات والتقاليد السائدة في المجتمع .
- * القدرة على تحديد الجوانب المهمة في السلعة (موضوع التعامل) .
- * القدرة على الإصغاء الكامل للمستهلك .
- * ضرورة المحافظة على الأخلاق الشخصية في التعامل مع المستهلكين في الأسواق .
- * العمل على التخطيط بكيفية وأسلوب التعامل مع المجتمع مع ضرورة بناء أسس العلاقات بين المستهلك والمنتج .
- * تحديد طرائق تحقيق الربح .

سؤال :

أيهما أفضل التسويق الالكتروني أم التسويق التقليدي ؟

هناك عدة أنواع للتسويق : * التسويق التقليدي * التسويق الالكتروني

إلا أن هناك نقاط إختلاف واتفاق بين التسويق التقليدي والتسويق الالكتروني

التسويق الالكتروني : هو التسويق والتعريف بخصائص وصفات المنتج سواء كان سلعة أو فكرة بهدف التأثير الالكتروني لإقتناء السلعة الالكترونية .

ويعتبر التسويق الالكتروني من اكثر الوسائل التسويقية شيوعاً، اعتقد أن التسويق الالكتروني يحمل في طياته سلبيات وإيجابيات إلا ان السلبيات اكثر من الايجابيات لأنها تقوم على واقع افتراضي **أما** التسويق التقليدي فهو اكثر ايجابية من التسويق الالكتروني لأنه يستند إلى واقع معين فيمكن القول أن ايجابيات التسويق التقليدي اكثر من سلبياته .