

## بازاریابی چیست؟



بازاریابی یعنی همگراسازی همه فعالیت های شرکت در مسیر فروش بیشتر. در واقع مهم نیست که بازاریابی را چه تعریف کنیم. مهم این است که بدانیم نمی شود در دنیای مدرن امروز بدون بازاریابی به فعالیت اقتصادی ادامه داد و باز مهم تر این که: بازاریابی همان تبلیغات نیست! بازاریابی ارایه محصول یا خدمت مناسب در بازار مناسب با قیمت مناسب است. ضمن این که اقدامات تبلیغاتی کوتاه مدت را نباید با بازاریابی اشتباه گرفت، در بازاریابی باید از مفاهیم، تعاریف روشن داشت و به زمین و زمان به صورت بلندمدت نگریست. بازاریابی به همه کسب و کارها مربوط می شود. اما هنوز به درستی شناخته شده نیست و اغلب با تبلیغات و فروش اشتباه می شود.

بازاریابی چیست؟  
بازاریابی بحثی درباره مشتریان و بازار است. یک شرکت برای آن که موفق باشد باید اهداف خود را بر روی آرزوهای مشتری و الزامات بازار تنظیم کند. بنابراین بازاریابی از این منظر یک ابزار مدیریت است.  
بازاریابی آمیزه ای از محصولات نوآورانه، ارزیابی آراء، حضور بروشوری، حضور اینترنتی، داشتن مجلات مخصوص مشتریان، داشتن برنامه های خبری و قیمت های منطقی است.  
برای معرفی مناسب یک شرکت لازم است اهداف، محصولات، نگرش ها و کنش های همه بخش های شرکت در هماهنگی با یکدیگر باشند.  
تازه وقتی همه این ها فراهم بود، مدام باید

در صحنه حضور داشت. در ضمن یادتان باشد انتشار کافی نیست. شرایط مدام در حال تغییر است و نمی توان صرفاً به اشتها شرکت تکیه کرد.  
اقتصاد - تجارت داخلی - هم شهری آنلاین - ترجمه دکتر یونس شکرخواه

## نکاتی طلایی برای ایجاد یک تجارت موفق

### ۷. آماده فداکاری باشید

شروع یک کار جدید سخت است اما وقتی درها را باز کردید، کارتان شروع شده است. در بسیاری از موارد، باید خیلی بیشتر از زمانی که برای بقیه کار می کردید زمان بگذارید. در عوض باید فداکاری کنید، مثلاً مجبور می شوید وقت کمتری را صرف خانواده و دوستانتان کنید تا موفق شوید.

### ۸. خدماتی عالی ارائه دهید

تجارت های موفق زیادی هستند که فراموش می کنند ارائه خدمات عالی به مشتریان اهمیت زیادی دارد. اگر شما خدمات بهتری را به مشتریان ارائه کنید، آنها تمایل بیشتری برای مراجعه به شما خواهند داشت تا به رقبایان.

### ۹. استوار و ثابت قدم باشید

ثبات قدم رمز پول درآوردن در یک کار است. باید هر روز برای موفق شدن پشتکار داشته باشید. این عادت های مثبتی در طولانی مدت ایجاد می کند که کمکتان می کند به مرور زمان سود ببرید. نتیجه گیری: شروع و اداره یک کار موفق می تواند سخت و درعین حال سودآور باشد. موفقیت نیاز به تمرکز، نظم و ثبات قدم دارد. اما موفقیت نه تنها یک شبه ایجاد نمی شود بلکه نیاز به تمرکز طولانی مدت دارد و باید در موقعیت های چالش انگیز و دشوار، پشتکار و استواری لازم را داشته باشید.

برایان تریسی، ۱۳۸۶، روانشناسی فروش



که ممکن است از موفقیت و پیشرفت کارتان جلوگیری کند، فراهم می کند. داشته باشد.

امروز برای موفق شدن در یک کار و تجارت، باید انعطاف پذیر باشید، برنامه ریزی خوب داشته باشید و مهارت های سازمانی را بدانید.

خیلی افراد با این فکر کاری را شروع می کنند که با روشن کردن کامپیوترها یا باز کردن در شرکتشان، پول پارو خواهند کرد. اما واقعیت این است که پول درآوردن خیلی سخت تر از آن چیزی است که فکر می کنید.

به همین دلیل باید برای برنامه ریزی وقت بگذارید تا موفق شوید. نکات زیر از برایان تریسی می تواند کمکتان کند:

### ۱. سازماندهی داشته باشید

برای موفق شدن در کاری باید سازماندهی داشته باشید. سازماندهی به شما کمک می کند کارها را تکمیل کنید و طبق برنامه پیش روید. یک راه خوب برای این کار این است که یک لیست برنامه روزانه داشته باشید و جلوی هر کاری را که انجام می شود، یک تیک بزنید. این کار مطمئن می کند که چیزی را فراموش نکنید و همه کارها را یک به یک انجام دهید.

### ۲. جزئیات را ثبت کنید

همه تجارت های موفق جزئیات را ثبت می کنند. با ثبت گزارشات دقیق و جزئی، می فهمید که کارتان در چه وضعیت مالی قرار دارد و با چه چالش های احتمالی روبرو خواهد شد. فقط دانستن این، وقت لازم برای ایجاد استراتژی هایی برای غلبه بر موانعی

### ۵. خلاق باشید

همیشه به دنبال راه هایی برای ارتقای کارتان باشید تا آن را در بین رقبا متمایز و برجسته کنید. باید درک کنید که شما همه چیز را نمی دانید و باید از ایده ها و نگرش های جدید برای کارتان استقبال کنید.

### ۶. متمرکز باشید

اینکه کار یا تجارتي را شروع کرده اید به این معنی نیست که فوراً به پول خواهید رسید. زمان می برد که مردم شما را بشناسند، به همین علت باید روی رسیدن به اهداف کوتاه مدت خود تمرکز کنید و بگذارید بقیه اتفاقات به موقع خود روی دهد.

### ۳. رقبایان را تحلیل کنید

رقابت، سازنده بهترین نتایج است. برای موفق شدن نباید از مطالعه کردن و درس گرفتن از رقبایان بترسید. ممکن است آنها کاری درست انجام می دهند که می توانید برای درآوردن پول بیشتر در تجارتتان از آن استفاده کنید.

### ۴. ریسک ها و پاداش ها را بشناسید

رمز موفق شدن این است که ریسک های حساب شده بکنید تا به رشد کارتان کمک کند. سوال خوبی که می توانید پرسید این است که، چه معایبی دارد؟ اگر بتوانید به این سوال پاسخ دهید، می فهمید که در بدترین حالت چه اتفاقی خواهد افتاد. این اطلاعات به شما کمک می کند