



ارائه شده توسط:

سایت ترجمه فا

مرجع جدیدترین مقالات ترجمه شده

از نشریات معتبر

## پنج اصل ساده بازاریابی برای هرگونه فناوری

### چکیده

اینترنت ، امر بازاریابی را برای آن دسته از کسب و کارهایی که با مشتریان و خریداران واسطه در ارتباط میباشند ، بسیار آسان نموده است در واقع میتوان گفت که اینترنت امر بازاریابی را نه تنها برای این عده از افراد بلکه برای هر کسی که بخواهد در این زمینه فعالیت نماید آسان نموده است .

اما با تمام این تکنولوژی های موجود و در دسترس جدید ما ، اغلب بازاریاب های مشتاق ما اصول اولیه بازاریابی را نادیده میگیرند هنر بازاریابی در طول سالهای کثیر ، آنچنان تغییری به خود ندیده است . در واقع بازاریابی یعنی ارتباط و تعامل بین دو طرفی که متمایل به انجام خرید و فروش با یکدیگر هستند .

فناوری در دو دهه گذشته به طور چشم گیری پیشرفت کرده است به این گونه که موجب تحول و انقلابی در چگونگی پرداختن هر کسی به امر کسب و کار و تجارت گردیده است . نقل و انتقالات الکترونیکی و یا به عبارتی خرید و فروشهای اینترنتی اگرچه میتوانند تا حدی مفید واقع شوند و کسب و کاری را بر عرصه عمل برسانند با این حال یکی از روشهای جامع و عمومی برای برقراری ارتباط میباشد . بازاریاب ها باید به اشخاصی که میخواهند محصولات خود را به آنها بفروشند بهاء دهند به عبارتی باید نسبت به آنها احساس تعهد داشته باشند .

### مقدمه

مسئله عمل به اصولی که در ذیل به آن اشاره خواهیم نمود ماهیتاً خیلی ساده و آسان هستند ، دقیقاً همان گونه که در عنوان آمده است . من خود عمداً به توضیح جزئیات بیشتر این اصول پرداختم که از پیچیدگی آنها بکاهم تا همه ما علاقمند به انجام و بکارگیری این اصول باشیم . از این رو در اینجا به بیان اصول ساده و ابتدایی بازاریابی میپردازم که قطعاً میتواند برای همه ما مفید واقع شود .

### اصل اول : مشهور شوید

مردم تنها با کسانی معامله میکنند که به آنها اعتماد نمایند به همین دلیل هم هر کسی که میخواهد در کسب و کار خود موفق باشد باید بازار خود را به گوش عموم برساند و خود را مشهور نماید . بازاریاب باید همیشه در تلاش باشد تا در بین مخاطبان و خریداران، زمانی که فرصتی یافت بهترین جنبه و ویژگی محصول خود را بیان نماید . نیازی نیست که تک تک افراد خریداری که میخواهند با شخص بازاریابی وارد معامله شوند از تمامی چم و خم معامله سر در بیاورند چرا که تنها چیزی که آنها نیاز دارند تا به محصول و معامله ای اعتماد کنند این است که به حد کافی در مورد آن بدانند .

### اصل دوم : جدی گرفتن رقابت

برای یک بازاریاب رسیدن به چنین باوری که محصول یا سرویس آنها در سطح جهانی بهترین باشد وسوسه انگیز است . در حقیقت این شرایط و موقعیت زمانی ایجاد میشود که عموم مردم گزینه های بسیار متفاوتی را برای انتخاب محصولی یکسان داشته باشند . به این معنی که مشتریان و خریداران این انتخاب را داشته باشند تا از هر کجا که بخواهند محصول مورد نظر خود را خریداری نمایند و شما هم به عنوان یک بازاریاب باید به این حق و آزادی انتخاب آنها احترام قائل شوید . بنابراین رقابت باید جدی تلقی گردد و بازاریاب دائم باید در این تلاش باشد که محصول خود را مشهور نماید .

### اصل سوم : مطابق بودن با تمامی سطح سواد مردم

لزوماً هر کسی هم سطح با سواد و تخصص شما نیست . برای غلبه به این مشکل بازاریاب باید روشی را برگزیند که بتواند پیغام خود را به همه مردم با هر سطح و سواد و تجربه ای منتقل نماید به این منظور که تمامی اشکال مربوط به اصطلاحات مخصوص یک صنف باید حذف شوند به عبارتی نباید مورد استفاده قرار گیرند تمامی پیغام های مربوط به امر بازاریابی باید در قالب زبانی بیان شوند که برای همه اقشار جامعه قابل درک و فهم باشند .

چنانکه اگر تنها نیاز بخشی از مخاطبان و مشتریان یک جامعه برآورده گردد و نیاز دیگر مخاطبان نادیده گردد در آن صورت شانس بازاریاب نیز برای کسب موفقیت کمتر خواهد بود .

#### اصل چهارم : همگام بودن با مخاطب و مشتری

از آنجا که زندگی حرفه ای یا کاری یک بازاریاب بسیار سریع می گذرد از این رو آنها بیشتر تمایل دارند که این نوع از کسب و کار یا تجارت را نیز در معاملات خود با مخاطبان بکار گیرند . امری که یک بازاریاب باید حتما بداند و به آن عمل کند این است که سرعت عمل مخاطب خود را در معاملات در نظر بگیرد و مطابق با سرعت عمل وی عمل نماید . چنانکه اگر بازاریابی در انجام معاملات سریع باشد و عجله کند در آن صورت ممکن است در آینده فروش وی دچار رکورد شود . روابطی که تاجرهای با مشتریان خود دارند مهمتر از هر چیز دیگری است که باید تلاش کنند به هر قیمتی که شده این روابط را حفظ نمایند.

#### اصل پنجم : خوشحال نمودن مشتریان

همه ما این ضرب المثل قدیمی را شنیده ایم که « همیشه حق با مشتری است » برخی از بازاریاب ها این امر را نادیده میگیرند اما نمیدانند که بدترین کار ممکن را انجام میدهند. بازاریاب در همه حال باید تلاش کند که انتظارات مخاطبان و مشتریان خود را تا حد ممکن برآورده سازد. باید حتما مشتریان خود را خوشحال سازید که آنها هم وفادار بمانند و از تجارت و کسب و کار شما در همه جا سخن بگویند تا از این رو شما هم مشهور شوید.

این مقاله، از سری مقالات ترجمه شده رایگان سایت ترجمه فا میباشد که با فرمت PDF در اختیار شما عزیزان قرار گرفته است. در صورت تمایل میتوانید با کلیک بر روی دکمه های زیر از سایر مقالات نیز استفاده نمایید:

لیست مقالات ترجمه شده ✓

لیست مقالات ترجمه شده رایگان ✓

لیست جدیدترین مقالات انگلیسی ISI ✓

سایت ترجمه فا ؛ مرجع جدیدترین مقالات ترجمه شده از نشریات معتبر خارجی