



التسويق: فن تحويل الأفكار إلى واقع

ما هو التسويق؟

التسويق هو أحد أبرز الفنون التي تعمل على تحويل الأفكار إلى واقع ملموس، مما يخلق جسراً يوصل المفهوم والمنتجات والخدمات إلى المستهلكين. في جوهره، التسويق ليس مجرد عملية بيع أو ترويج، بل هو استراتيجية متكاملة تسهم في نجاح المشاريع وتحقيق الأهداف التجارية والاجتماعية

• عناصر التسويق :

المنتج/الخدمة: يجب على الشركات أن تقدم منتجاً عالي الجودة يلبي احتياجات العملاء

اعلم جيداً انك تعرف هذه المعلومة وقد تكون قرائتها كثير ولكن هنا سأخبرك

سأساعدك على اكتشاف القيمة الحقيقية لمنتجك من خلال طرح أسئلة بسيطة وواضحة تستطيع أن تجيبها بمفردك لاني اسعى الى ان تنطلق لتزيد من ثروات الأرض فاليك الاسئلة

- **السؤال الأول:** ما هو المنتج أو الخدمة ؟
- **السؤال الثاني:** ما الذي يقدمه هذا المنتج ؟

سيؤدي هذا السؤال إلى بناء التفاصيل وفهمها لقيمة منتجك، و سنساعدك على رسم خريطة ذهنية وبناء هذه القيمة

- **السؤال الثالث:** ما هي المشكلة التي يحلها منتجك او خدمتك؟ وما هي المزايا الإضافية التي تكتسبها؟

بمعنى ما هي القيمة الاولى التي يحصل عليها وتشعر العميل انه حصل على ما يحل له مشكلته حتى لو كان هذا المنتج موجود بالسوق هنا لا اتحدث أن يكون منتجك هو الوحيد اتحدث عن مساعدتك للعميل ما هو الشعور الذي يبحث عنه الجمهور وانت من خلال المنتج او الخدمة ستكون الاضافة التي يبحث عنها من منطقة ثراء وعزه وكيف ان منتجك يسهل له حياته ويعمل على اضافة جميلة .

○ **السؤال الثالث:** يستخدم من هذا المنتج السؤال الرابع ما هو الشعور الذي يصل إليه العميل عندما يشتري خدمتك او منتج

○ **السؤال الرابع:** هل هو حل لمشكلة او اضافة

○ **السؤال الخامس:** إذا كانت إضافة على ماذا يضيف العميل هل من منطقة رفاهية وتسلية - الشعور بالثراء - هل شعور الراحة

○ **السؤال السادس:** كيف يمكنك توصيل فكرة أن منتجك يتحمل القيمة الفعلية لحياة العميل، ويجعله يشعر بالرضا والاكتفاء ؟

وهذا السؤال الذي ارغب ان تحرص على عرضها بطريقة تشعر العميل أن هذا الشعور موجود لديه وانت تضيف إليها زيادة -من منهجي أرى أن الإنسان يكتمل من الداخل وكل ما هو خارج هو إضافة منهجي ابتعد في

التسويق على إشعار العميل بالحاجة الماسة لمنتجك اريد ان اضيف للعميل إضافة لأن شعور الحاجة التي اشعر بها العميل ستعود اليا وهو من باب ما تنفقه للآخرين يعود إليك وهو قانون كوني والتسويق يقوم على قيم الثراء وليس على قيم الحاجة والافتقار.

إذا كنت تبحث عن طريقة فعالة لمعرفة القيمة الحقيقية لمنتجك؟ سأساعدك على تحديد القيمة التي يقدمها منتجك لعملائك، وكيفية توصيلها بشكل فعال. سنعمل على بناء فهم عميق لاحتياجات عملائك، والمساهمات التي تحلها منتجاتك، والقيمة المضافة التي يقدمها.

من خلال جلسة استشارية مجانية، ستساعدك على:

- تحديد القيمة الأساسية: سنحدد المشكلة التي يحلها منتجك، والفوائد التي يجنيها العميل من استخدامه.
- بناء رسالة قوية: سنصوغ رسالة تسويقية توصية ومؤثرة عن قيمة منتجك.
- إنشاء تجربة عميل مميزة: سنعمل على تحسين تجربة العميل مع منتجك، ويمكن أن نقدمها لعلامتك.

هدفي هو مساعدتك على تحقيق النجاح الذي تستفيد منه. جلسة استشارية مجانية الآن وابدأ رحلتك نحو النمو والتطور

أسماء