

مشروع المساهمة المالية للاجئين والمجتمعات المضيفة في تركيا



نموذج تدريب التسويق والعلامات التجارية المحتوى

بغض النظر عن منطقة الخدمة، من المهم للغاية أن تقوم شركة ما بإعداد وإدارة استراتيجية "التسويق". باستخدام استراتيجية التسويق الصحيحة، يتم تحديد الجمهور المستهدف المناسب ويتم إنشاء الطلب من خلال مراعاة احتياجات الجمهور المستهدف. في السوق التنافسي اليوم لا يكفي تسليم المنتج أو الخدمة المباعة إلى المجموعة المستهدفة الصحيحة. الغاية هي إدارة الطلب بشكل صحيح. إرضاء الجمهور المستهدف يخلق سمعة العلامة التجارية. لا يمكن الحفاظ على السمعة التي تم بناؤها إلا من خلال استراتيجية تسويق مُعدة بشكل صحيح.

تبنى الشركات لبيع سلعتها وخدماتها روابط مع جمهورها المستهدف. يضمن التسويق استمرارية وطول عمر الرابط الذي تم إنشاؤه. توفر إستراتيجية التسويق المستدام وأنشطة العلامات التجارية الشركات والمؤسسات التجارية إمكانية استخدام استثماراتها بأكثر الطرق فعالية. اليوم، يجب على الجميع، من الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى الشركات الكبيرة، إعداد وإدارة استراتيجية اتصالات تسويقية لتحقيق النجاح.

نحن كمؤسسة Sparkassenstiftung وفي إطار مشروع "المساهمة المالية للاجئين والمجتمعات المضيفة في تركيا"؛ صممنا نموذج "تدريب التسويق والعلامات التجارية" من أجل تموضع الأعمال التجارية لرواد الأعمال الحاليين والمحتملين بالطريقة الأكثر فعالية وتلبية احتياجات زبائنهم بالشكل الأصح.

الغرض الرئيسي من "نموذج تدريب التسويق والعلامات التجارية" هو كيفية اتخاذ الخطوات الأساسية مثل تموضع العلامة التجارية وبناء استراتيجية تسويق وفقاً للجمهور المستهدف من خلال دعمها بعينة من التطبيقات.

في نهاية التدريب؛ سيتعلم المشاركون كيفية إبراز هويات العلامات التجارية التي ستمثل أعمالهم، وتحديد عناصر الاتصال الأساسية المطلوبة لعلاماتهم التجارية، ثم التخطيط وفقاً لاستراتيجية التسويق التي يحتاجون إليها. أثناء التدريب، سيتم تقديم تطبيقات مختلفة بأمتثلة مختلفة وسيتم دعم المشاركين للتفكير بشكل مختلف من خلال تجاوز التعليم الاعتيادي في هذا المجال.

سيتم اعطاء نموذج تدريب "التسويق والعلامات التجارية" لأصحاب المشاريع الصغيرة والمتناهية الصغر والمتوسطة من قبل اختصاصيين ذوي خبرة في الاتصالات التسويقية والعلامات التجارية.