

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شناخت مشتری و بازار

رضا کاظمی اسفہ

مدرس، مشاور، کوچ

کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی – بازاریابی

شناخت بازار

- شناسایی محل های فروش (مکان های فروش)
- به چه کسی باید بفروشیم
- چگونه باید بفروشیم
- کی باید بفروشیم
- شناسایی رقبا
- شناخت مشتری

شناخت رقبا (پنج نیروی رقابتی پورتر)

- تازه واردین
- قدرت چانه زنی تامین کنندگان
- چانه زنی مشتریان
- رقابت میان فعالان فعلی
- تهیه کالاها و خدمات جایگزین

شناخت مشتری

- سلايق و علايق مشتری
- سن مشتری
- محل زندگی مشتری
- فرهنگ محل زندگی مشتری
- فرهنگ محل کاری مشتری
- فرهنگ قومی، قبیله ایی مشتری
- طریقه خرید کردن مشتری
- مدل فکر کردن در خرید مشتری
- محل خرید کردن مشتری