

مسرد المفاهيم والمصطلحات

التسويق

- التسويق: عملية التعريف بالمنتجات وتلبية احتياجات العملاء.
- الترويج: أنشطة تهدف لإقناع العميل بالمنتج.
- العلامة التجارية: الصورة الذهنية التي تتكون لدى العملاء عن المنتج.
- التسويق التقليدي: التسويق عبر وسائل تقليدية مثل التلفاز والصحف.
- التسويق الإلكتروني: التسويق باستخدام أي وسيلة إلكترونية.
- التسويق الرقمي: التسويق عبر الإنترنت فقط.
- التسويق المباشر: تواصل مباشر مع العملاء.
- التسويق غير المباشر: حملات عامة لبناء صورة ذهنية.
- تسويق العلاقات: بناء علاقة طويلة مع العملاء.
- تسويق المحتوى: جذب العملاء عبر محتوى مفيد.
- المزيج التسويقي: عناصر التخطيط التسويقي (المنتج، السعر، المكان، الترويج).
- المنتج: ما يتم تقديمه لإشباع حاجة.
- السعر: القيمة التي يدفعها العميل مقابل المنتج.
- المكان: قنوات توزيع المنتج.
- الترويج: وسائل التعريف بالمنتج وإقناع العملاء.
- B2B: تسويق بين الشركات.
- B2C: تسويق من الشركة للمستهلك.
- دراسة السوق: جمع وتحليل معلومات عن العملاء والمنافسين.
- الفئة المستهدفة: المجموعة التي يتم توجيه المنتج لها.