

تحليل السوق لتنشيط المبيعات

بتاريخ

الرسوم (\$) ٣٢٠٠

[سجل الآن](#)

القاهرة

٠٧ يوليو - ١١ يوليو ٢٠٢٤



مقدمة:

مع زيادة دور الشراء غير المخطط من جانب المتعاملين أصبح دور العرض في متاجر التجزئة من الأمور الأساسية لجذب العملاء للتعامل .. وقد ارتبط ذلك أيضا بتنامي حجم الإنفاق على وسائل تنشيط المبيعات بشكل كبير لتصل إلى ما يزيد على ضعف المنفق على العهية الإعلانية .. ولكن هزال العائد من هذه الجهود لا يقابل حجم الإنفاق . فضلا عن الاستخدام الخاطئ من جانب الشركات للكثير من هذه الأدوات ... و بين التجربة وخلق العادة تسعى منشآت الأعمال إلى إتباع هجوعه متعاطمة من الوسائل لتنشيط المبيعات .. وقد شهد السوق أخيرا تزييدا في هذه الأدوات لتتعدى الأدوات التقليدية المعروفة ولتصبح العمل الرئيسي للعديد من الوكالات الإعلانية المتخصصة.. ومن الضروري لمنشآت الأعمال أن تعلم مقدما أن كل ما تتفقه على وسائل التنشيط يجب أن يعطى العائد المناسب للتكلفة والجهد .. ولا يتسنى ذلك إلا إذا أصرت المنشأة من خلال التخطيط المنظم على البحث في تحقيق أقصى استفادة ممكنة من تلك الجهود باختيار السوق المناسبة ، والوقت المناسب ، والرسالة المناسبة ، وكذا اختيار التشكيلة المناسبة التي تضمن أعلى عائد ممكن من خلال أقل ميزانية ممكنة .

يهدف هذا البرنامج إلى صقل المهارات وحفز الأفكار في مجال عرض المنتجات بطريقة ناجحة .. وزيادة تعرفهم على الأساليب الحديثة لتنشيط المبيعات .. وبها يصل إلى صناعة التفكير المتكامل لبناء برامج الولاء ... كما يهدف هذا البرنامج إلى دعم قرارات المؤسسات لإعداد خطط تنشيط متكاملة توجه بين الإعلان ووسائل تنشيط المبيعات بشكل يضمن تحقيق أعلى عائد ممكن من خلال التعرف على الأساليب الحديثة لبناء عهديات الولاء لدى المتعاملين وهدى إهكانية تجاوب الأنواع المختلفة من المستهلكين مع هذه الأساليب.

أهداف أخرى لبرنامج تنشيط المبيعات:

1. -زيادة المبيعات من خلال إعطاء العملاء سبب إضافة للقياس بشراء صنف معين أو للشراء من أسواق الشركة.
2. تمكن الشركة من بناء قاعدة معلومات متكاملة تعطي فرصة للاستثمارها مستقبلا في برامج الترويج بأقل تكلفة.
3. إهكانية تحديد المهتمين بمنتجاتك وأسواقك وأنواعهم وأماكن تركيزهم وصفاتهم الأساسية بها يهكنا من إعداد إستراتيجيات للتعامل مع هذه الفئات أو جذب فئات أخرى . أو استخدام أنظمة خاصة بكل فئة من هذه الفئات .
4. عمل جو من الهرج والإثارة حول المنتجات أو الأسواق مع هذه البرامج بها يدفع مختلف المؤثرين في قرار الشراء داخل الأسرة للضغط للتعامل في منتجاتنا أو الدخول إلي أسواقنا .

المستهدفون:

العاملين في مجال التسويق وتنشيط المبيعات بالشركة

موضوعات البرنامج:

- مطالب تاجر التجزئة ودور الشركة في تحقيقها
- أسس العرض الفعال للمنتجات .
- دور التنشيط و الإعلان في العملية التسويقية المتكاملة .
- وسائل التنشيط للمستهلك النهائي.

- العروض التجارية
- الإعلان داخل المتاجر , في مكان الشراء POS
- نوافذ المعروضات
- لوحات ونهاذج العرض
- أشكال المنتجات المتعلقة
- بطاقات وكروت العروض
- العينات التجارية
- الكوبونات
- الهدايا التثقيفية والتذكارية
- المسابقات والسحب
- العروض
- الطوابع التجارية
- تخفيضات الأسعار
- الهدايا البريدية
- الهدايا الإضافية
- الخصم الترويجي
- الإنترنت
- الكتالوجات
- النشرات التوضيحية
- العبوات
- وسائل التثقيف الموجهة للوسطاء
- وسائل تثقيف المنتجات الجديدة
- وسائل تثقيف المنتجات الحالية
- تخطيط الاشتراك في المعارض المحلية والدولية (مختبر).
- تخطيط عمليات وجهود البيع المساندة لعمليات تثقيف المبيعات

أساليب التدريب:

- المختبرات
- تمثيل الأدوار المسجلة عبر الهاتف
- أدلة العمل المكتوبة
- أدوات العرض الالية Show Data
- أفلام الفيديو

00971504646499 

info@britishtc.org 

www.britishtc.org 