

مقدمة بحث عن التسويق

إن التسويق هو عبارة عن العملية التي تقوم على جذب العملاء من أجل شراء بعض المنتجات المحددة التي يكون قائم عليها العملية التسويقية في شركة ما، وذلك بهدف زيادة المبيعات في تلك الشركة، ويكون لك من خلال العديد من الطرق المختلفة منها ما هو معروف منذ زمن طويل، والبعض الآخر منها يعتبر حديث؛ حيث إنه قد نشأ بعد تطور التكنولوجيا، وانتشار استخدام منصات التواصل الاجتماعي المختلفة.

بحث عن التسويق

يشار من خلال بحثنا إلى ، وفي ذلك نذكر ما يلي:

• أهمية التسويق: فيما يلي نتعرف على أهمية التسويق:

- **زيادة عدد المستهلكين:** يساعد التسويق على زيادة عدد المستهلكين؛ إذ إنه يعتبر الهدف الرئيسي من التسويق هو الوصول إلى أكبر عدد من الناس، والعمل على جميع طرق التواصل معهم، والبدء في استعمال تلك المعلومات عن طريق قسم التسويق والمبيعات، والبدء في توضيح العروض عليهم، مما يساعد في الحصول على عملاء حقيقيين، ويمكن الحصول على تلك المعلومات بأكثر من طريقة، مثل الاستبيانات التي تعرض على المواقع، والمشاركة في الأحداث والمعارض المختلفة، ورسائل البريد الإلكتروني والتفاعل مع الجمهور عبر الإنترنت.
- **جعل الشركة رائدة في المجال:** إن عملية التسويق الناجحة يكون لها دور في جعل المؤسسة خبيرة في المجال الخاص بها، فتكون تلك المؤسسة هي الاستثنائية في المجال الخاص بها، وهو ما يؤدي إلى زيادة المبيعات فيها، والعامل الأساسي في نجاح ذلك الأمر هو تقديم منتجات وخدمات ذات جودة عالية؛ حتى ترضي العملاء وتمنحه القيمة التي يبحث عنها..
- **شهرة العلامة التجارية للمؤسسة:** يساعد التسويق على زيادة شهرة العلامة التجارية؛ حتى تكون هي أول ما يفكر به العميل عند التفكير في المنتج الذي تقدمه، فيكون ذلك المنتج مرتبط باسم الشركة في جميع أنحاء العالم، وبهذا تكتسب الشركة شهرة واسعة، ويحتاج ذلك الأمر إلى أن يكون الاسم مميزاً، بالإضافة إلى الجودة الممتازة المقدمة.
- **ظهور العلامة التجارية على وسائل التواصل الاجتماعي:** إن التفاعل والتواصل الدائم مع العملاء وتلبية احتياجاتهم يساعد العلامة التجارية على أن تظهر على وسائل التواصل الاجتماعي بشكل مستمر، مما يؤدي إلى زيادة فرصة اكتساب عملاء جدد.
- **تبادل التكلفة:** على الرغم من أن العملية التسويقية تعرف بأنها هي الأعلى في التكلفة، ولكنها هي التي تعمل على تقليل التكلفة العامة من خلال زيادة الطلب على المنتج، خاصةً أن في ذلك العصر أصبح التسويق أسهل من السابق؛ بسبب إمكانية الوصول بسهولة عبر الإنترنت.

• أنواع التسويق: فيما يلي نوضح أنواع التسويق:

- **التسويق التقليدي:** إن ذلك النوع من التسويق هو المعروف منذ زمنٍ طويل، فهو الذي يتم عن طريق الإعلانات على التلفاز وفي الصحيفة، وجميع طرق الدعاية المطبوعة والمرئية والمسموعة المختلفة.
- **التسويق الرقمي:** ذلك النوع من التسويق هو الأكثر شهرة في الوقت الحالي، وهو الذي يتم من خلال الاعتماد على وسائل التكنولوجيا الحديثة، ويمكن استخدام التسويق الرقمي عدد من الطرق المختلفة، منها التسويق على منصات التواصل الاجتماعي، مثل فيس بوك وانستجرام، أو التسويق عن طريق البريد الإلكتروني من خلال إرسال رسائل متعددة من أجل التواصل مع عملاء جدد، أو التسويق عبر محركات البحث، وذلك عبر الموقع الإلكتروني الخاص بالشركة، بالإضافة إلى التسويق المؤثر، والذي يتم من خلال الاعتماد على استخدام المشاهير من أجل التسويق للمنتجات المقدمة، وكذلك إعادة الاستهداف، والذي يتم فيه التواصل مع العملاء السابقين.
- **عناصر التسويق:** فيما يلي نتناول عناصر التسويق:
 - **المنتج:** يعد المنتج هو العنصر الذي يقوم عليه التسويق؛ لذا فهو عنصر أساسي، وبناءً عليه يتم تحديد الفئات المستهدفة من الجمهور، ويكون نجاح ذلك المنتج المقدم أو الخدمة المقدمة معتمد بشكل كبير على حاجة المستهلكين إلى ذلك المنتج أو الخدمة.
 - **سعر المنتج:** إن تحديد سعر المنتج يكون له دور كبير في العملية التسويقية، ويجب أن يتم الانتباه على جعل العملاء يشعرون بقيمة المنتجات المقدمة، ويجب أن يكون السعر مناسب لهم؛ حتى يقبلون على شراء المنتج، ولكن أن يكون ذلك بحدود معينة، فلا يجب أن يكون السعر منخفض للغاية، فيجب أن يتناسب العر مع تكلفة الإنتاج، وكذلك سعر المنتج عند المنافسين.
 - **توزيع المنتج:** إن عملية توزيع المنتج يجب أن تكون في المكان المناسب، فيجب تحديد المكان بعناية من أجل عرض المنتجات به؛ حتى يكون لها تأثير أكبر، وتساعد في زيادة المبيعات، وبالتالي نجاح التسويق.
 - **ترويج المنتج:** يعتبر ترويج المنتج هو خطوة مهمة للغاية في نجاح العملية التسويقية، فيجب وضع خطة استراتيجية مبنية على أسس محددة، ولا بد من اختيار الوسيلة المناسبة لترويج المنتج، سواء كان ذلك عبر وسائل التواصل الاجتماعي أو عبر إعلانات التلفاز أو غيره من الطرق الأخرى.
- **مبادئ التسويق:** فيما يلي نتعرف على مبادئ التسويق الأساسية:
 - **مبادئ التسويق السبعة:** تلك المبادئ هي التي يبنى عليها طريقة توصيل المنتجات للعملاء، وهي المنتج، وسعر المنتج، وتوظيف المنتج، والمستهلك، والمساحة التي بحاجة إليها المنتج، وعملية التسويق، والتحديثات.
 - **مبادئ التسويق الأربعة:** تلك المبادئ هي التي تتحكم في المسوقين من أجل توصيل المنتج للعميل بسهولة، وهي التكلفة، ووجود العميل نفسه، وطريقة التواصل مع العميل، والشعور بالراحة أثناء عملية التسويق.
- **مهارات التسويق:** فيما يلي نتعرف على مهارات التسويق:

- **التعاون:** إن التعاون أحد أهم الأمور التي تساعد على نجاح العملية التسويقية، والتعاون يكون من خلال أفراد فريق التسويق بالكامل، كما أنه يكون من خلال التعامل مع الأقسام الأخرى.
- **الخبرة المالية:** الخبرة المالية أمرٌ ضروري للغاية في التسويق، فيجب أن يكون الشخص على دراية بعملية الربح والخسارة.
- **القدرات الخاصة:** امتلاك الشخص لقدرات خاصة يساعد بشكل كبير في نجاح التسويق، مثل الكتابة والتحرير، فامتلاك القدرة على تأليف قصص يكون لها تأثير على الجمهور، يؤدي إلى جذبهم، وبالتالي زيادة الإقبال على شراء المنتجات أو الخدمة، وكذلك امتلاك مهارة الإقناع التي يتميز بها الكثير من الأشخاص.

خاتمة بحث عن التسويق

في الختام، تعرفنا على أهمية التسويق، والأهداف التي تقوم عليها العملية التسويقية، كما أنه قد تعرفنا على أنواع التسويق، وما أصبح مشهور منه في الوقت الحالي، والتطورات التي حدثت في العملية التسويقية بعد تطور التكنولوجيا وانتشار استخدام منصات التواصل الاجتماعي المختلفة، كما أنه تعرفنا كذلك على العناصر الأربعة الأساسية التي تقوم عليها العملية التسويقية؛ حتى تنجح، ويمكن الحصول على عملاء جدد.