



عنوان التطبيق العملي:

عمل

اليوم، الساعة ١٠:٣٧ ص

عنوان التطبيق العملي:

تحليل وتطبيق عناصر المزيج الترويجي في بيئة الأعمال.

محتوى الإجابة والتطبيق:

بناءً على ما تم دراسته في المحاضرة الثامنة حول عناصر المزيج الترويجي

(البيع الشخصي، التسويق المباشر، العلاقات العامة، الدعاية، النشر،

وتنشيط المبيعات)، يمكن تطبيق هذه العناصر عملياً لتحقيق الاتصال

التسويقي الناجح كما يلي:

البيع الشخصي:

التركيز على فهم احتياجات العملاء ورغباتهم بدقة.

بناء علاقة ثقة مستدامة مع العملاء الحاليين والجدد ومعالجة اعتراضاتهم

بحرفية.

التسويق المباشر:

استخدام قنوات الاتصال التفاعلية (مثل الإنترنت والبريد المباشر) للوصول

إلى العملاء بشكل مباشر وسريع.

قياس ردود الفعل فوراً لتسهيل عمليات التبادل والشراء.

العلاقات العامة:

بناء صورة ذهنية طيبة وإيجابية للمنظمة لدى الجماهير الداخلية

الخارجية.