

## دانلود جزوه قواعد فقه 2

### برای دانلود جزوه اینجا کلیک کنید

۱۲-۱۷ بسیاری از بازاریابان هنوز در حال یادگیری نحوه استفاده موثر از پلتفرم های رسانه های اجتماعی برای درگیر کردن مشتریان در روابط معنادار هستند. سه پلتفرم رسانه اجتماعی را که مارک کنت کول برای جلب نظر مشتریان استفاده کرده است ، پیدا کنید. آیا پیام بازاریابی برند در همه پلتفرم ها سازگار است؟ توضیح: AACSB). ارتباطات ؛ استفاده از IT ؛ تفکر بازاریابی)

بازاریابی با اعداد فروش میدانی در مقابل بازاریابی تلفنی بسیاری از شرکت ها متوجه کارایی بازاریابی تلفنی در برابر هزینه های فزاینده نیروی فروش هستند. در حالی که یک تماس فروش از تجارت به تجارت به طور متوسط توسط یک فروشنده خارجی 600 دلار هزینه دارد ، هزینه مکالمه فروش از طریق بازاریابی تلفنی می تواند از 20 تا 30 دلار باشد. و بازاریاب های تلفنی می توانند روزانه 20 تا 33 تماس تصمیم گیرنده با چهار فروشنده در روز برقرار کنند. این مورد توجه بسیاری از بازاریابان تجارت به تجارت قرار گرفته است ، جایی که بازاریابی از راه دور می تواند بسیار موثر باشد.

۱۳-۱۷ برای تعیین بازگشت بازاریابی فروش) بازاریابی (ROS و بازده سرمایه گذاری بازاریابی (ROI) بازاریابی (برای شرکت A و شرکت B در نمودار سمت راست ، به ضمیمه 2 ، بازاریابی توسط شماره ها مراجعه کنید. کدام شرکت عملکرد بهتری دارد؟ توضیح: AACSB). ارتباطات ؛ استدلال تحلیلی ؛ تفکر بازاریابی)