

Pazarlamanın Temeli

Hedefi belirle, kitleyi tanı, etkili mesajı doğru kanaldan ilet

Pazarlama, müşteriler için değer yaratan, bu değeri tanıtan, sunan ve devamında müşteri ilişkilerini yöneten süreçler dizisidir. Bu program, hem pazarlamanın temelini oluşturan klasik kavramları tanıtıyor hem de dijitalleşen dünyada daha müşteri odaklı ve çok kanallı pazarlama dinamiklerini öğretiyor. Katılımcılar, faaliyet gösterdiği pazarı, müşteri grubunu ve rekabeti derinlemesine anlar, fırsatları görmekte, trendleri okumakta zorluk çekmez. Teorik içeriklerin yanı sıra egzersizlerle, şirketinin sunduğu ürün ve hizmetlerin, müşterinin hayatına nasıl dokunduğunu, hangi katma değeri sunduğunu, rakiplerden nasıl ayrıştığını fark eder. Müşteri sadakati, yaratıcı iletişim kampanyaları ve tamamlayıcı ürün/hizmetler yaratmanın inceliklerini öğrenir.

Program Akışı

- Marka Stratejisi
 - İş ve marka hedefleri
 - Pazar araştırması, fiyatlama ve pozisyonlama
 - Hedef kitle ve segmentasyon
- Ürün ve Müşteri
 - Müşteri yaşam döngüsü
 - Müşteri değer önermesi
 - İçgörü, ihtiyaç ve tercih
 - Omni-channel
- İletişim Stratejisi
 - Mesaj ve hikaye anlatımı
 - İletişim kanalları ve zamanlaması
 - Dijital ve sosyal medyada fark yaratma

Programın Yapısı ve Yenilikçi Teknikler

Tüm eğitimlerimizin Zoom, MS Teams ve muadili teknolojilerin en gelişmiş özelliklerinin kullanıldığı online versiyonları mevcuttur. Bu program özgün formatında 2 günlük sınıf eğitimi veya 4'er saatlik 4 online seanstan oluşur. Yapararak öğrenmenin gücünden faydalanmayı hedefleyen program yüksek oranda (~%65) egzersizlerden oluşur.

Katılımcı Profili

Program temel seviyede marka, ürün ve hizmet pazarlama bilgisi ihtiyacı duyan tüm çalışan ve yönetici segmentleri için uygundur. İçeriği katılımcı grubunun deneyim seviyesine göre ayarlanmaktadır.

