

# دليل التسويق لشركات البيع بالتجزئة

## الهدف:

يهدف "دليل التسويق لشركات البيع بالتجزئة" الى مساعدة أصحاب الشركات على تحديد العناصر اللازمة لإنشاء دائرة التسويق والمبيعات وتحديد الأنشطة التسويقية الرئيسية، حيث يتم التركيز في الدليل على تصميم متكامل للإستراتيجية التسويقية و من ثم تطوير المنتج وقنوات الاتصال و التواصل و من ثم الدعاية و الاعلان.

## فوائد اقتناء هذا التقرير:

يساعد هذا التقرير الشركات في الأمور التالية:

- بناء وهيكلة دائرة التسويق و المبيعات بما يقوي نمو الشركة.
- تحديد الأنشطة الرئيسية اللازمة لتحقيق الفائدة القصوى من التسويق وآليات الدعاية والإعلان.
- توضيح المهام الرئيسية للقسم و الموظفين وتحديد آليات ومراحل تسلسل العمل.

## المحتويات:

تحتوي مرفقات هذا التقييم على ما يلي:

- الهيكل التنظيمي لدائرة التسويق و المبيعات.
- استراتيجيات السوق والبحث لتحديد شرائح العملاء والمنتجات.
- تطوير المنتجات وتحليلها وتحديد آليات طرحها في الأسواق وقياس أدائها ضمن السوق.
- قنوات الاتصال والتواصل، وتقديم البيانات الصحفية والتقرير السنوي و تحديث وصيانة الموقع لعرض نتائج الشركة والتواصل مع أصحاب المصلحة.
- استراتيجية الدعاية و الإعلام والتواصل مع الفئات المستهدفة.