

بازاریابی و تحلیل رقبا



• محتوا

- ارائه دورنمای کسب و کار با توجه به رقابت.
- توضیح در مورد رقبا (با ذکر نام شرکت، علایم تجاری، محل استقرار، فروش سالانه، سهم بازار و مقایسه محصولات خود با آنها و نحوه رقابت و تمایز محصول شما)
- نقاط قوت وضعف نسبی رقبا
- آگاهی از روش های بازاریابی و تبلیغات رقبا
- استراتژی های گروه هدف/ آنالیز رقبا
- اشاره ای به مفاهیم بازار و بازاریابی و فروش / اشاره ای به مفاهیم رقابت و رقابت پذیری
- سازمان های دارای هدف و استراتژی / خط مشی های رقابتی
- تجزیه و تحلیل استراتژیک رقابت (لیدر - چالشگرها - پیروان بازار) / انواع ۱۵ گانه استراتژی ها و ویژگی های آنها

• مقدمه

سیگنال بازار حرکتی است که توسط رقیب انجام شده و هدف یا وضعیت داخلی وی را بطور مستقیم و یا غیر مستقیم مشخص می کند. رفتار رقبا سیگنال هایی را به شیوه های متنوع ایجاد می کند. بعضی از این سیگنال ها دروغ، برخی اخطار و ... هستند. اما تقریباً می توان گفت همواره رفتار رقبا، حاوی اطلاعاتی است که می تواند در تحلیل آنها و همچنین نحوه استراتژی رقابتی کسب و کار ما کمک کند.

شرایط شرکت کنندگان: مدیران بازاریابی / کارشناسان / مدیران اجرایی / سرپرستان

- ارائه گواهی نامه آموزشی داخلی (در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ارائه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
- استفاده فراگیران از سمینارهای شرکت با شرایط ویژه
- عضویت در باشگاه مشتریان و ارائه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر سمینار ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه سمینار آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

جهت دریافت اطلاعات کامل با واحد آموزش، سرکار خانم مرجانی ۲۲۳۸۲۳۳۷ و ۲۲۳۷۷۵۷۳ تماس حاصل فرمایید.