

# MARKETING 4.0

Moving  
from Traditional  
to Digital

PHILIP KOTLER  
HERMAWAN KARTAJAYA  
IWAN SETIAWAN

## خلاصه کتاب: بازاریابی ۴

آنچه در چکیده کتاب «بازاریابی ۴.۰»، نوشته فیلیپ کاتلر، می‌آموزید

۱. فناوری دیجیتال چگونه چشم‌انداز مصرف‌کننده را تغییر داده است.
۲. بازاریابان چگونه می‌توانند سه تناقض مصرف‌کنندگان را مدیریت کنند.
۳. چرا تکنیک‌های بازاریابی سنتی دیگر به کار نمی‌آیند.
۴. چگونه برندگان را در عصر دیجیتال بازاریابی کنید.

تکنولوژی دیجیتال و ارتباطات فراوان رفتار مصرف‌کننده را تغییر داده است. فیلیپ کاتلر، پدر بازاریابی مدرن و همکارانش هرماوان کارتاچایا و ایوان ستیاوان چهارچوبی برای بازاریابی در عصر دیجیتال ارائه کرده‌اند.

آن‌ها روندهای نوظهور را بررسی کرده، روش جدید مصرف‌کنندگان برای خرید را توضیح داده و استراتژی‌هایی برای جذب مشتریان به یک برند و حفظ آن‌ها ارائه می‌کنند.

همچنین، روش‌های آنلاین و آفلاین بهبود تجربه مشتریان و تبدیل مصرف‌کنندگان به طرفداران جدی برند را تشریح می‌کنند. بازاریابان حرفه‌ای با اغلب این اصول آشنا هستند؛ اما می‌توانند دیدگاه‌های جدید و ارزشمندی برای به‌کارگیری آن‌ها به دست آورند. مدیر سبز این کتاب منظم را مقدمه‌ای عالی برای ورود به مبحث بازاریابی دیجیتال می‌داند.

[membership\_protected\_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۰۳.Marke  
[ting۴.۰.mp3"][/audio

[membership\_protected\_content/]