

چهار گام بازاریابی نوین

در بازاریابی نوین ابتدا بر فروش تمرکز نمی‌کنیم بلکه برای ایجاد علاقه‌مندان. در عملیات بازاریابی که بر جمع‌آوری اطلاعات علاقه‌مندان متمرکز شویم و سپس سعی کنیم علاقه‌مندان را تبدیل به مشتری کنیم، موفقیت بسیار بیشتری خواهیم داشت.

["download id="۴۸۳۴]