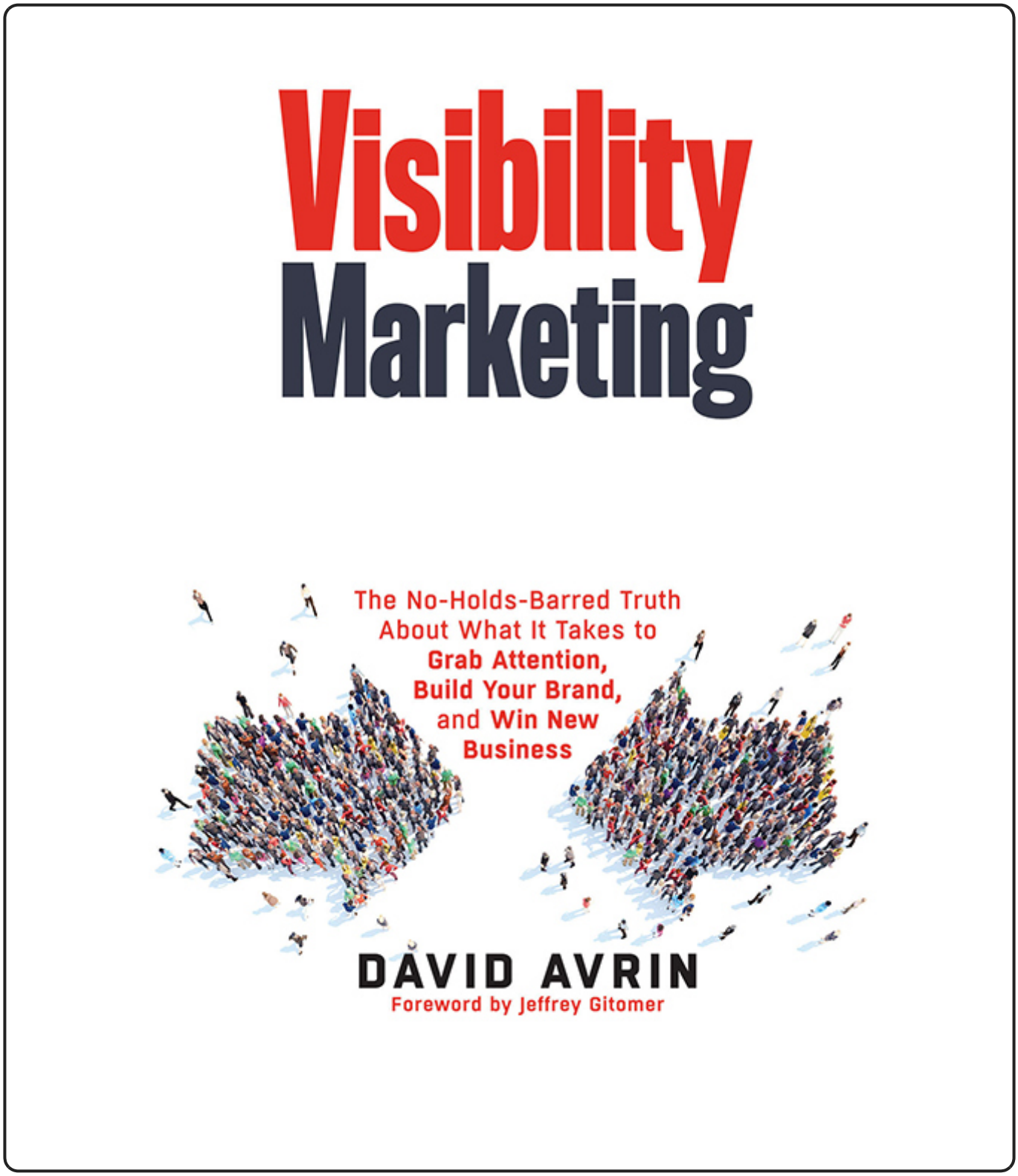

خلاصه کتاب: بازاریابی برجسته

آنچه در چکیده کتاب «بازاریابی برجسته، نوشته دیوید آورین» می‌آموزید

دیوید آورین که خودش را «مربی برجسته شدن» می‌داند، توضیحاتی مفید درباره برنامه‌ها و فعالیت‌های نتیجه‌بخش بازاریابی و کارهای بیهوده در این حوزه ارائه می‌دهد.

او اطلاعاتی جالب، به‌خصوص برای کسب‌وکارهای نوپا ارائه می‌دهد که گاهی تکراری است.

نظر او در مورد نوشتن تبلیغ باکیفیت برای آگهی یا بروشور در عرض یک ساعت غیرواقعی به نظر می‌آید؛ اما مروری دقیق بر ایده‌های اثربخش بازاریابی دارد و پیشنهاداتی ارائه می‌دهد.

ازجمله معتقد است بهترین راه غلبه بر رقبا، تولید محصولات و خدماتی است که قابلیت بازاریابی بیشتری داشته باشند.

مدیرسبز مطالعه این کتاب را به افراد تازه‌کار در حوزه بازاریابی یا افرادی پیشنهاد می‌دهد که دنبال کتابی ساده برای آشنایی با اصول اولیه بازاریابی هستند.

[membership_protected_content]

audio]
mp۳="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۷۶.Visibilit
[yMarketing.mp۳"][/audio

[membership_protected_content/]