

دوره مدیریت بازاریابی - درس ششم

بازاریابی ترویجی از تاکتیک‌های انگیزشی، برای افزایش فعالیت توزیع‌کنندگان کالا، نمایندگان فروش و مشتریان یا مصرف‌کنندگان نهایی استفاده می‌کند. زیبایی ترویج فروش در این است که این روش‌ها نتایج سریع و اغلب قابل اندازه‌گیری ایجاد می‌کنند. ترویج بطور ذاتی با تشویق افراد برای خرید کالا، شرکت در قرعه‌کشی‌ها یا بریدن کوپن‌گره خورده است.

["download id="۴۴۴۵]