

PLAN, PROMOTE AND PROFIT

TRADE SHOW AND EVENT MARKETING

RUTH STEVENS

خلاصه کتاب: بازاریابی در نمایشگاه‌ها و رویدادهای

تجاری

آنچه در چکیده کتاب «بازاریابی در نمایشگاه‌ها و رویدادهای تجاری، نوشته روت استیونس» می‌آموزید

اگر در کار بازاریابی هستید و محصولات خود را در نمایشگاه‌های تخصصی عرضه می‌کنید، این کتاب رفتار شما را برای همیشه تغییر خواهد داد.

این کتاب نه تنها اطلاعاتی مفید درباره ویژگی‌های نمایشگاه در اختیارتان قرار می‌دهد، بلکه با روش‌هایی به شما نشان می‌دهد آیا حضورتان در نمایشگاه توجیه مالی دارد یا نه.

شاید این خبر بدی برای بازاریابانی باشد که می‌خواهند غرفه بزنند، گل و قهوه بخرند و بروشور توزیع کنند.

اگر می‌خواهید حضور در نمایشگاه را به رویدادی ویژه برای شرکت تبدیل کنید، روت استیونس برنامه جالبی برایتان دارد.

کتاب او شامل مثال‌هایی از اختصاص بودجه، مطالعات موردی، جدول هزینه‌ها، فرم‌های جذب علاقه‌مندان، چک‌لیست‌ها، ایده‌های تحقیقاتی و ضمیمه‌ای فوق‌العاده از منابع معتبر برای کسب اطلاعات تکمیلی است.

او فرصت حضور در نمایشگاه‌ها و روش استفاده از آن برای پیشبرد اهداف بازاریابی را برایتان توضیح می‌دهد.

مدیرسبز مطالعه این کتاب را به مدیران بازاریابی شرکت‌هایی پیشنهاد می‌کند که می‌خواهند از رویدادهای ویژه سود زیادی کسب کنند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/110.Trade

[ShowAndEventMarketing.mp3"][/audio



[membership_protected_content/]