



خلاصه کتاب: کوفته بستنی

آنچه در چکیده کتاب «کوفته بستنی، نوشته ست گادین» می‌آموزید

عنوان عجیب کتاب ست گادین به وضوح نشان می‌دهد که او روش جلب توجه شما را به خوبی می‌داند.

این بازاریاب هوشمند، فوراً به کنجکاوی شما پاسخ داده و توضیح می‌دهد که اضافه کردن روش‌های «بازاریابی نوین» مثل پادکست یا ویدیوهای ویروسی به استراتژی‌های سنتی به همان اندازه نتیجه‌بخش است که اضافه کردن کوفته به بستنی.

در این مثال، کوفته یک محصول عام است که با روش‌های بازاریابی سنتی فروخته می‌شود.

به جای اضافه کردن عناصر بازاریابی نوین به آگهی‌های قدیمی، درک درستی از محیط در حال تغییر بازاریابی اجتماعی امروز به دست آورید و از آن به نفع محصولتان استفاده کنید.

گادین معتقد است که شرکت‌ها برای بقا باید ابزارهای بازاریابی خود را تغییر دهند، زیرا نظراتی که از گروه‌های مردم گرفته می‌شود، بسیار موثرتر از نظرات یک نفر است.

او موج جدید بازاریابی را به ۱۴ اصل تقسیم می‌کند که بازاریابان می‌توانند به طور جداگانه یا ترکیبی از آن‌ها استفاده کنند.

مدیرسبز مطالعه این کتاب کوچک ارزشمند را به همه پیشنهاد می‌کند، زیرا شامل مطالعات موردی و مثال‌هایی است که برای همه افرادی که ایده، محصول یا خدمتی می‌فروشند موثر است.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۵۱.Meatb
[allSundae.mp3"][/audio]

[membership_protected_content/]