

על הספר: זהו שיווק

מחברים: מחבר/ת: גודין, סת'

סימן מדף: גוד

מספר מיון: 658.8

משפט אחריות: סת גודין ; מאנגלית: כנרת היגנס-דויד ; עורכת

התרגום: ענבל מלכה

מדיה: ספרים

סוג: ספר עיון

ז'אנר: עיון - מדעים שימושיים וטכנולוגיה

קהל היעד: מבוגרים

עמודים: 248 עמודים

גובה: 24 ס"מ

מוציא לאור: מטר

שנת הוצאה: 2020

מקום הוצאה: [תל-אביב]

מסת"ב: 009900022525

מס. מרכז הספר: 20-0135

שפה: עברית

סידרה: מטר - ניהול ועסקים

תאריך קטלוג: 30/03/2025

מילות מפתח: שיווק, עסקים

הערות: על הכריכה: הדרך הנכונה לבצע מהלכי שיווק מנצחים.

כולל מפתח.

תקציר:

זה למעלה מעשרים שנה סת גודין - אחד מאנשי השיווק המובילים בעולם וסופר השיווק הנמכר בעולם - מהווה השראה למיליוני יזמים, מנהלים ואנשי שיווק בכל הדרגים. כעת הוא מגיש לראשונה את מהות חכמתו השיווקית, באריזה אחת נגישה ונצחית. בלב משנתו עומד הרעיון שמשווקים מעולים לא משתמשים בלקוחות הקצה שלהם לשם מציאת פתרונות לבעיותיה של החברה שאותה הם משווקים. הם מפעילים תהליכים שיווקיים כדי לפתור את הבעיות של לקוחות הקצה. אנשי שיווק מעולים לא סתם עושים רעש, אלא מובילים לעולם טוב יותר, כי שיווק עוצמתי מבוסס על נדיבות, אמפתיה ועבודה רגשית. בואו ללמוד כיצד לזהות את קהל היעד שלכם, לאמץ את הנרטיב שלו, לרכוש את אמונו, ולאחר מכן להעניק לו את הכלים והסיפורים שבעזרתם יוכל להגשים את יעדיו. לא משנה מה המוצר או השירות שלך, בעזרת תובנותיו, יכולת ההתבוננות הייחודית שלו ודוגמאות בלתי נשכחות, ספר זה ילמד אותך: כיצד לשנות את אופן הצגת המוצר שלך לעולם על מנת ליצור אמון וקשר משמעותי עם קהל היעד שלך. אומנות המיצוב - להחליט לא רק למי המוצר או השירות שלך מיועד, אלא למי הוא לא מיועד. מדוע הדרך הטובה ביותר להשיג את יעדי השיווק שלך היא לעזור לאחרים להיות מי שהם רוצים להיות? מדוע זהו הזמן להפסיק לשקר ולחוש רגשי אשם בקשר לעבודתך. עד כמה השיווק נמצא בבסיסם של הסיפורים שאנו מספרים לעצמנו על מצבנו החברתי. התפקיד המפתיע של מתן ורגשות בכל החלטה על קנייה. -- מאתר ההוצאה.