

اسم الكتاب: حواديت تسويقية – ج2

اسم المؤلف: د. مصطفى نوارج

فكرة الغلاف: د. مصطفى نوارج

تصميم الغلاف: أحمد رجب

الترقيم الدولي (تدمك): 9789778584165

الكلمات المفتاحية: إدارة التسويق – تخطيط التسويق

الناشر والموزع: ماركيتهنج كاسيل

موقع إلكتروني: <https://MostafaNawareg.com/>

فيس بوك: <https://www.facebook.com/MarketingStoryConsultancy>

النسخ الإلكتروني: <https://www.amazon.com/~e/B08WKP55YH>

الطبعة الثالثة

2022

جميع حقوق الطبع والنشر والتوزيع والترجمة محفوظة للمؤلف



## تقدم



## سلسلة الإدارة بالعامية

<p>كلّ جزء من "حواديت تسويقية" هيشرح:  13 عنصر رئيسي في إدارة وتخطيط التسويق،  وكلّ عنصر هنشرحه بحدّوثه.</p>		
<p>1- نظام المعلومات التسويقية</p>		
4	1- خمس حواديت عن علاقة التسويق بالبيئة: الرّأي العام، التّشريعات، والمناخ.	أنواع المعلومات التسويقية (تحليل سوات).
12	2- كيف تنقذ شركتك من الإفلاس، بنظرة؟	كيف تجمع المعلومات؟ (تحليل التسويق).
<p>2- التسويق الاستراتيجي</p>		
21	3- أروح لمين؟ شامبو لكلّ مواطن.	تجزئة الأسواق.
27	4- لو محتار تبدأ شركتك إزاي، اعمل زي «نوفو نورديسك».	استهداف الشرائح الصحيحة.
38	5- الاستفادة من الأزمات، وتحويل المخاطر إلى فرص.. حواديت من عالم شركات التّجميل.	تثبيت الصّورة الدّهنيّة.
<p>3- التسويق التكتيكي (مزيح التسويق)</p>		
45	6- على نفسك يا أمّور، حرب «زبادوو» و«لاكتيل»	المنتج.
53	7- تفتكروا الأفضل يكون مُنتجي سعره عالي، ولا رخيص؟! «لورد – جيليت» وفن التّسعير	التّسعير.