

حواديت تسويقية - الجزء 7

للكاتب والمؤلف

دكتور مصطفى نورج

إسم الكتاب: حواديت تسويقية – ج7

إسم المؤلف: د. مصطفى نوارج

تصميم الغلاف: أحمد رجب

الترقيم الدولي: (تدمك)

الناشر: لايت هاوس

الويب سايت: <https://www.MostafaNawareg.com/>

الطبعة الأولى - 2025

جميع حقوق الطبع والنشر والتوزيع والترجمة محفوظة للمؤلف



د/مصطفى نوارج

إستشاري التسويق والتدريب لأكثر من
200 شركة في 17 دولة في 40 صناعة
ومؤلف 34 كتاب

فهرس الحواديت	رقم الصفحة
الحدوة الأولى: "الأصلع المحظوظ: لا تحاول كسب الجميع"	5
الحدوة الثانية: "من القناة الثانية للتخصص: مستويات تجزئة السوق"	17
الحدوة الثالثة: "الاتفاقيات التجارية والعلومة: فرص ورسوم"	24
الحدوة الرابعة: "من جلاكسي لماكسي بون: قوة الحالة المزاجية في التسويق"	32
الحدوة الخامسة: "من غير المستخدم للمستخدم: استراتيجيات تحويل العملاء"	40
الحدوة السادسة: "المناخ يحكم: التجزئة حسب الطقس"	50
الحدوة السابعة: "11.5 مليون فرصة: كيف تستفيد من الإحصائيات"	58
الحدوة الثامنة: "حجم الأسرة يصنع الفارق: من الاستوديو للعائلي"	72
الحدوة التاسعة: "التوك توك: عبقرية الكثافة السكانية"	79
الحدوة العاشرة: "المهنة كفرصة: من التاكسي للتوك توك"	85

90	الحدوتة الحادية عشر: ما هي الشريحة "الموسمية"
95	الحدوتة الثانية عشر: الرسالة الدعائية: الصياغة الإيجابية مقابل السلبية