



أريد أن أقوم بالمساندة والتنفيذ من خلال تعزيز مشاركة الأفراد الذين يمكنهم الاستفادة من عملي



مستوى المشاركة



طرق التسويق

مستوحى من

ورقة العمل 4 أ: طرق التسويق في: حزمة أدوات المشروع المبتكر Nesta (2009)

تتطلب هذه الأداة التآور مع الزملاء. قم بتخصيص بعض الوقت للتفاعل والتعاون بين الأفراد على مدى يوم أو نحو ذلك.

ما هو هذا النشاط ولماذا ينبغي أن أقوم به؟

إن تسويق منتجك لا يعني أنك تبيعه. فمزيج التسويق يساعدك على القيام بذلك، إذا كان هو هدفك، ولكن من المفيد أيضاً تحديد الطرق المختلفة التي يمكن للأفراد من خلالها التعبير عن آرائهم بعملك، وتسهيل الضوء على فرص التأثير على هذه العملية. هذه أداة رئيسية لمساعدتك في إقناع المعنيين بمشروعك.

قمنا بتصميم ورقة عمل **طرق التسويق** لتساعدك على تقييم عمالك من وجهة نظر المستفيدين منه. فجميع العناصر التي تشكل هذا المزيج تؤثر بشكل أو بآخر على الأحكام التي قد يطلقها الناس على عمالك، ما يساعدك على فهم أفضل للمواضيع التي قد تستدعي اهتمامك في سعيك نحو تحقيق تأثير حقيقي. يمكن أن يكون مزيج التسويق مفيداً في تحديد كيفية تحفيز الأفراد الذين تعمل معهم وتشجيعهم على المشاركة في ما تحاول القيام به.

؟ كيفية استعمالها

لا تنظر إلى مزيج التسويق فقط بوصفه نشاطاً تجارياً، بل فرصة لرؤية عمالك بحسب تجربة المستفيد منه. تساعد هذه الأداة على توضيح احتياجات وتجارب المستفيدين من عمالك كما تساعد على التفكير في كيفية تطوير خدماتك الحالية أو المستقبلية.

يمكنك البدء بتعبئة المربعات المختلفة في ورقة العمل من دون اتباع أي ترتيب معين. راجع كل قسم وعدّل إجاباتك حتى تشعر أنها تجيب بما فيه الكفاية عن الأسئلة المطروحة.

المنتج	المكان	السعر		
البيئة المادية	العملية	الأشخاص	الترويج	

السعر
ما هي العوائد التي سيأتي بها عملي؟

المكان
أين يكون تعرض عملي للناس وكيف وصل عملي إلى هناك؟

المنتج
صف " العرض الفريد للبيع " الذي يعرض بوضوح المزايا والفوائد التي تجعل من عملي فريداً من نوعه.

الترويج
ما هي الطرق التي تتبعها لتعريف الجمهور الذي تستهدفه بعملك؟

الأشخاص
مَن من موظفيك أو مندوبيك معني بذلك؟

العملية
ما هي العمليات التي تقوم بها شركتك لتنفيذ عملي؟

البيئة المادية
ما الانطباعات التي يعطيها مكان عملي لزيائتك، وموردك وموظفيك؟