

عندما يتعلق الأمر بشراء منتج جديد، فإن جميع المستهلكين المحتملين يركزون بوعي أو دون وعي على سؤال معين وهو: "ماذا يعني هذا الأمر بالنسبة لي؟"، أو بمعنى آخر: كيف لهذا المنتج أو الخدمة أن تكون مفيدة في حياتي اليومية؟". اهتمام العميل، وكما هو معلوم لذلك يجب أن يركز كل