

مرحباً بكم أيها المسوقون. البروفيسور ولترز هنا، الأمر هو أنه عندما تحل المشكلات، وهناك الكثير من الأجزاء المختلفة للتسويق، ولكن بشكل عام، باختصار الأمر إلى جوهر التسويق، فهو يتعلق حقاً بحل المشكلات، سأقرأ هذا لأنني لا أحفظ سطوري، لكنني سأمر عبر حقيقة هذا . ما الذي يمكننا فعله لتقديم الأشياء التي قد لا يعرفون عنها؟ إنه عبارة عن جميع أنواع الأشياء التي يقوم بها التسويق، مزيج من جميع العمليات التي يمر بها البائعون والمشترون، ماذا يريدون من منتجاتنا وخدماتهم؟ ومعرفة ذلك يقطع شوطاً طويلاً، حسناً؟ وعليك أيضاً أن تدرك أن التسويق هو في الحقيقة تبادل للسلع والخدمات مقابل المال. ولكن قد يكون أيضاً شراء اعتقاد لأنك ستري أن التسويق لا يقتصر فقط على تناول كوب من المشروبات الغازية وشراء الكوب، إنه أيضاً شراء اعتقاداً بأن الكولا هي سودا أفضل بكثير، أريد شراء هذا حسناً؟ والأمر هو أن التسويق الشامل يساعد حقاً في خلق القيمة . وستساعدني مشروب الكوكا كولا البارد على إرواء عطشي، واسمحوا لي أن أتحدث أكثر وأصور المزيد من مقاطع الفيديو .