

طرائف محتوى التسويق العربى ! إن محتوى التسويق العربى كان وما زال عامل مهم ومؤثر فى كره الناس للتسويق، الحقيقة و رغم حبي الشديد لهذا العلم، المنغمسين فى مجال التسويق، الجامعة يستطيع وبجدارة مذهلة أن يُكرهك فى كل ما هو تسويقي على وجه الأرض، تستطع كتب الجامعة فعل ذلك فالمحتوى العربى من كتب ومقالات وفيديوهات قادر على فعل عندما يطلب منى أحدهم كتاب فى التسويق، للتسويق الذى سيحصل عليه بعد قراءته لها، كلمة من الكتاب الأصلي لكان أفضل من المُترجم العربى. هذا الذنب التسويقي لا يقع اطلاقا على عاتق اللغة العربية الرائعة فى حد ذاتها، وتدرسه وكتابته على انه علم نظرى جامد كما يحدث فى الجامعات، هو الترجمة الحرفية الصماء لمفاهيم ومصطلحات التسويق. سأحكي لك موقف من حياتى التسويقية، أثناء تحضيرى للماجستير فى التسويق، وهى Marketing intelligence – فكرة الاستخبارات أو نظم التجسس التسويقية طريقة معروفة من طرق تجميع المعلومات والبيانات من السوق، تحاول معرفة كل مايمكنك معرفته عن المنافسين، وبحثها لمعرفة نقاط القوة والضعف فيها. هذا الموضوع التسويقي يبدو جديدا على محتوى التسويق العربى، فى البحث بمراجع عربية أو حتى مقالات ودوريات عربية، بالصدفة البحتة كنت اجلس مع عضو هيئة تدريس زميل لى، أخبرته عن هذه المعضلة التسويقية العجيبة، لى حاول البحث عن "الذكاء" التسويقي أو التنافسى. بالفعل فإن الكتب والمقالات تتكلم عن الذكاء التنافسى وكأنه موضوع العصر، مستحيل أن تحمل فى سياق موضوع البحوث السوقية أى قدر من الذكاء على الاطلاق! إن الذى أطلق مصطلح "ذكاء تنافسى أو تسويقي" هذا إما أنه تكلم عن موضوع تسويقي لا يعرف أى شئ (على الإطلاق) عنه، ومطالعة الجديد فى التسويق العالمى، أما نصيحتى لك فهى ألا توقع نفسك فى حيز عربى ضيق جدا حتى الآن، المتاح التسويقي عربيا إما نظرى أو خاطئ أو مُترجم حرفيا بشكل مستفذ ومكروه، تستطيع أن تفعل ما بوسعك لتغيير (إبداعات) محتوى التسويق العربى الحالى! مصطلحات التسويق فى قلم ! Selling. – إذا جئت أعرض عليك شراء قلمي وطلبت مقابل فهذه العملية تسمى بيع Marketing – على علاقات قوية مربحة معك، إذا دفعت أموال لجريدة أو برنامج تلفزيونى لأخذ مساحة منهم لأتحدث فيها عن القلم ومميزاته إذا طلبت من صديق لى فى نفس الجريدة أو البرنامج أن يتحدث للناس عن هذا القلم و يبرز Public – مزاياه فى مقالاته أو برنامجه. إذا أعطيتك القلم ومعه قلم هدية أو خصمت لك من ثمن القلم نسبة من سعره الأصلي. Sales Promotion – يسمى عروض البيع Personal – و إذا نزلت بنفسى أعرض عليك القلم، إذا وضعت القلم فى منافذ للتوزيع مثل المكتبات، Indirect Marketing – مباشر أما إذا لم استخدم المكتبات و بعث القلم من المصنع إليك مباشرة، Direct Marketing – الالكترونى للشركة على سبيل المثال فهذا يعتبر تسويق مباشر إذا وزعت القلم هدية للناس لى يجربوه ويتعودوا عليه، إذا طورت قلم رائع وبدأ الناس يتكلمون عنه وينصحون بعضهم بشرائه، word-of-mouth marketing – بالمديح إذا اتفقت مع محل مجاور أن يرشد زبائنه لشراء قلمي، Referral marketing – فهذا هو التسويق بالتوصية Viral – المجتمعات الالكترونية مثل فيس بوك وتويتر، إذا اتفقت مع مذيع شهير أن يستخدم قلمي فى برنامجه، (مع تركيز الكاميرا على القلم). إذا طورت استراتيجية للدعاية للقلم عن طريق إعلانات إلكترونية على الانترنت، E-marketing – خلال الموقع الالكترونى الخاص بالشركة، إذا رفعت من معايير الجودة فى القلم، Green – للمستخدمين أو للبيئة، الفرق بين التسويق والبيع؟ (من الناحية العملية) إلى الآن وهناك من يخلط بين التسويق والبيع، التسويق – البيع / المبيعات؛ فالبيع هو دور أو وظيفة (الدور – ، هو مهمات تفعلها بصرف النظر عن مسمى الوظيفة ، يكون المقصود بها مسمى وظيفتك). Account – وظيفتك فى البيع قد تكون مندوب بيع، جزء من هذا الدور يكون تسويقي، إليهم رسالة البيع والترويج بشكل شخصى ومباشر. أما المبيعات فهى ت مٌت لّ قسم كامل ومتكامل فى الشركة، فقسم المبيعات يشمل أدوار و وظائف متعددة وربما أدوار تسويقية أيضا ومحاسبية، هذا القسم متابعة عمليات البيع وتسجيلها والحفاظ عليها بالشكل المناسب. إذا أ المقارنة الصحيحة هنا ليست بين التسويق والمبيعات . والبيع(مع مراعاة أيضا أنى أقرن بين التسويق كدور وليس كإدارة أو قسم فى الشركة). التسويق فى الشركة دوره يبدأ من تجميع بيانات عن السوق والتخطيط للبحوث التسويقية، العلاقات المربحة مع العميل وتنفيذها. يتكفل بكل ) Account manager – أدوار ووظائف التسويق لا حصر لها بدءا من مدير حساب ومتخصص تسويق، ومنسق تسويق، هذا التشبيه للواقع إلا أن حالنا الفعلى لا يطبق هذا التشبيه بحذافيره. اختصاصه هو دراسة مشاكل المشترين وتحويلها لمنتجات مفيدة وتسعيها وتوزيعها والدعاية التجارية انحصر فى جزء بسيط من التسويق وهو التوزيع ومراقبته، أحيانا المدير بنفسه ليشرف على عملية التوزيع). إذا ملخص هذه التدوينة أن البيع (البيع الشخصى) هو جزء من مزيج الترويج الذى تستخدمه السوق وتنفيذ البحوث التسويقية، واستراتيجياته (تقسيم واستهداف وتكوين صور ذهنية و نمو و .