



شتاب‌دهنده بازاریابی و فروش نیاز اساسی اصفهان فراصنعتی است

رئیس اتاق بازرگانی اصفهان فعالیت شتاب‌دهنده بازاریابی و فروش را یکی از اقدامات زیربنایی برای اصفهان فراصنعتی دانست و گفت: امیدوارم برگزاری رویدادهایی مانند تارگت به ایجاد انگیزه در میان جوانان فعال در حوزه بازاریابی و فروش بینجامد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، اختتامیه رویداد «تارگت» با هدف آموزش بازاریابی، فروش، برندینگ و تبلیغات در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان برگزار شد.

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان در اختتامیه این رویداد اظهار داشت: از اینکه در روزهای پایانی سال شاهد به ثمر نشستن یکی از اقدامات زیربنایی اتاق دوره نهم هستیم که باید در اصفهان فراصنعتی پایه گذاری می شد بسیار خرسندم.

مسعود گلشیرازی ابراز امیدواری کرد نتیجه این اقدام مسیری بالنده، در حال تکامل و بهبود و عاملی برای ایجاد انگیزه در میان مستعدان و نیروهای جوانی باشد که قرار است در آینده در اقتصاد ملی نقش آفرینی کنند.

وی افزود: امیدوارم مسیری که شرکت کنندگان در رویداد تارگت آغاز کرده اند نه تنها برای خود، بلکه جوانانی مانند آنها و مهم تر از آن برای شهر اصفهان و کشور روح افزا، هدایت گر و امیدبخش باشد و این امر محقق نمی شود مگر اینکه این جوانان با علم و عمل خود این کار را محقق کنند.

شاخص رویکرد راهبردی در بازاریابی و فروش، اخلاق است

در ادامه این مراسم مدیر توسعه کسب و کار اتاق بازرگانی اصفهان با بیان اینکه در حوزه مدیریت بازاریابی و فروش با دو رویکرد عملیاتی یا اجرایی و راهبردی یا استراتژیک مواجه هستیم، اظهار داشت: مدیریت راهبردی یا استراتژیک رویکردی آینده نگر و همه جانبه است که با نگاه به آینده دور و متناسب با زمان و مکان تصمیم گیری می شود. این در حالی است که در رویکرد عملیاتی یا اجرایی بر اساس نیازها، توانمندی ها، فرصت ها و تهدید ها، نقاط قوت و ضعف در زمان حال تصمیم گیری می شود.

احسان شهیر اخلاق را شاخص رویکرد راهبردی در بازاریابی و فروش دانست و افزود: در این رویکرد باید محصول یا خدمات خود را به صورت اخلاق محور معرفی کرده و به فروش برسانیم. برای مثال فروشنده خود از این محصول استفاده کند و با استفاده خانواده خود از آن موافق باشد.

وی گفت: فراخوان شتاب دهنده بازاریابی و فروش اتاق بازرگانی سال آینده انجام می شود و افرادی که قصد ایجاد آژانس هایی در این حوزه دارند می توانند جذب این شتاب دهنده شوند.

گفتنی است، رویداد تارگت دومین فعالیت شتاب دهنده بازاریابی و فروش اتاق بازرگانی اصفهان پس از رویداد «آن روی سکه» بود. بیش از 400 نفر برای شرکت در این رویداد اعلام آمادگی کرده بودند و پس از ارائه رزومه و مصاحبه اولیه منتخبان به ارائه طرح های خود در حوزه های بازاریابی مصرفی، تولید محتوا و فروش مستقیم پرداختند که مورد داوری قرار گرفت.

در مراسم اختتامیه این رویداد ضمن تقدیر از داوران و همچنین نمایندگان شرکت های مشارکت کننده، از سوی اتاق بازرگانی اصفهان به نفرات برگزیده جوایز نقدی اهدا شد. همچنین شرکت های مشارکت کننده در این رویداد به نفرات برگزیده خود هدایایی اهدا کردند.