

BAZAR ARAŞDIRMASI

**YENİ MƏHSULUNUZ
ÜÇÜN POTENSİAL
MÜŞTƏRİLƏRİNİZİN
FİKRİNİ ÖYRƏNMƏK
İSTƏYİRSİNİZ?**

**MƏHSULUNUZDA
MÜŞTƏRİ
MƏMNUNİYYƏTİNİN
SƏVIYYƏSİNİ BİLMƏK
İSTƏYİRSİNİZ?**

**YENİ AÇACAĞINIZ
MAĞAZA / MAĞAZALAR
ŞƏBƏKƏSİ ÜÇÜN ƏN
UYĞUN YERLƏRİ
MÜƏYYƏN ETMƏK
LAZIMDIR?**

Hər bir şirkət müştərilərinin kim olduğunu, onların məhsullarını niyə aldıklarını və niyə almadıklarını bilmək istəyir.

BUNLARI BİLMƏK YALNIZ DÜZGÜN BAZAR ARAŞDIRMASI İLƏ MÜMKÜN OLUR!

Bazar araşdırması, müştərilərin tələbləri və istəkləri haqqında məlumat toplamaq, bu məlumatları təhlil etmək və məhsulun / xidmətin inkişafı üçün nəticələri tətbiq etməkdən ibarət sisteməlik bir prosesdir. Bazar araşdırmalarında təhlillərlə yanaşı statistik metodlardan da istifadə oluna bilər.

TƏLİM KİMLƏR ÜÇÜNDÜR?

BAZAR ARAŞDIRMAÇILARI

Bu sahədə praktiki bacarıqlarını müasir dünyanın tələbləri ilə genişləndirmək istəyən bazar araşdırmaçıları

İSTEHSALÇILAR

Yeni məhsul və ya xidmətini bazara təqdim etmək istəyən istehsalçılar

İDEYA SAHİBLƏRİ

Bazara daxil olmadan onu dərinlən analiz etmək istəyən ideya sahibləri

TƏLİMDƏ ÖYRƏNƏCƏKSİNİZ

I DƏRƏCƏLİ (PRIMARY) BAZAR ARAŞDIRMASI ETMƏK

Fokus qrupları, sorğular, müsahibələr

**QİYMƏTLƏRƏ, REKLAMLARA,
İCTİMAİYYƏTLƏ ƏLAQƏLƏRƏ
VƏ YA MƏHSULUN DİGƏR SPESİFİK
XÜSUSİYYƏTLƏRİNƏ QƏRAR VERMƏK**

II DƏRƏCƏLİ (SECONDARY) BAZAR ARAŞDIRMASI APARMAQ

Başqa mənbələrdən istifadə

**HƏDƏF KÜTLƏSİNİN YENİ BİR
MƏHSULA, XİDMƏTƏ, MARKETİNQ
MESAJINA NECƏ REAKSİYA
VERƏCƏYİNİ TƏYİN ETMƏK**

RƏQABƏT QABİLİYYƏTİNİ ANALİZ ETMƏK

Məhsulun yeni bazarlara / bazar
seqmentlərinə çıxmasına imkan
yarada biləcək məlumatları ortaya
qoyaraq rəqabət qabiliyyətini
analiz etmək

**SATIŞ VƏ MARKETİNQ PLANLARININ
EFFEKTİVLİYİNİ QİYMƏTLƏNDİRMƏK**

Təlim həftədə 2 dəfə, 2 saat olmaqla 2 ay müddətində davam edəcək. Təlimin sonunda bütün onlayn marketing kanallarında marketing strategiyalarınızı inamla həyata keçirəcəksiniz.

 +994 70 570 30 30

 www.marketingmasterclass.az

 Cəfər Cabbarlı 44, Caspian Plaza 1 / 5

MARKETING
MASTERCLASS