

تفاوت بازاریابی و فروش

قبل از هر چیز باید بدانیم بازاریابی، ویزیتوری نیست، فروش نیست، مذاکره نیست، تبلیغات نیست، قیمت گذاری و خیلی چیزهای دیگر نیست، بلکه بازاریابی مجموعه‌ای بزرگ از فعالیت‌های کلیدی و استراتژیک در یک سازمان است که همه این بخش‌ها را در بر می‌گیرد ولی هیچ کدام به تنهایی بازاریابی را تعریف نمی‌کند.

بازاریابی می‌گوید چه چیزی را، در چه بازاری، به چه کسانی، با چه شرایطی، به چه منظوری، در چه زمانی، و از چه روشی به مخاطب معرفی کرده تا چه نیازی را در او شناسایی و آشکار کرده و او را در مسیر رفع نیاز شناسایی شده یاری نموده و به شکل صحیحی هدایت کنیم.



در مقابل، فعالیت فروش با بهره‌گیری از خروجی فعالیت‌های صورت گرفته در بازاریابی و دستاوردهای آن و به‌کارگیری تکنیک‌های تخصصی، در پی پیاده سازی تاکتیک‌ها و دستیابی به اهداف تعریف شده است.

بازاریابی می‌گوید

چه چیزی را، در چه بازاری،

به چه کسانی، با چه شرایطی،

به چه منظوری، در چه زمانی،

و از چه روشی به مخاطب معرفی کرده

تا چه نیازی را در او شناسایی کرده

و او را در مسیر رفع نیاز شناسایی شده

یاری نموده

و به شکل صحیحی هدایت کنیم.

فروش به ما می‌آموزد چه بگوییم، چگونه بگوییم، به چه کسی بگوییم ، چگونه نگرانی مشتری را برطرف کنیم و مسایلی نظیر آنرا مطرح می‌کند. به همین دلیل بازاریابی را فعالیتی استراتژیک و فروش را فعالیتی تاکتیکی می‌دانند.

با دانستن این مطلب درمی‌یابیم که فروش یکی از فعالیت‌های زیر مجموعه بازاریابی است و حداقل تاثیر این دانش در نام‌گذاری واحد مربوطه، خود را نشان می‌دهد، واحدی که «بازاریابی و فروش» نام می‌گیرد نه «فروش و بازاریابی».

کانال تلگرام: <https://telegram.me/DrCRM>

واژه‌ها همان قدر که راهگشا هستند، می‌توانند گمراه کننده باشند اگر به معنای آنها توجه نکنیم.

نوشته: آرش شارق

کانال تلگرام: <https://telegram.me/DrCRM>



لینک مطلب: <http://DrCRM.ir/fa/?p=130102>