

تحقیقات بازاریابی در اجرا

علی خویه

مدرس دانشگاه، مولف و مترجم ۱۲ کتاب تخصصی با ۱۹ سال تجربه اجرایی حرفه ای

مدرس : علی خویه www.khooyeh.com، مدرس دانشگاه، مدرس دوره های کاربردی و اجرایی در زمینه مدیریت، ایزو، بازاریابی، فروش، تبلیغات و خلاقیت، با ۱۶ سال تجربه اجرایی، مولف و مترجم ۱۲ عنوان کتاب تخصصی مرجع و کاربردی، عضو انجمن های ملی و بین المللی، مدرس **MBA , DBA**، تدریس و آموزش در صدها کارخانه و شرکت در سراسر کشور و خاورمیانه، سخنران برتر ده ها سمینار مختلف، تالیف و ترجمه چندین کتاب کاربردی و پرفروش در کشور، مدرس نمونه در چندین موسسه آموزش عالی کشور، مشاوره و آموزش در بیش از صدها کارخانه و شرکت، مجری بیش از ۲۰۰ پروژه در سراسر کشور، مشاور و مجری افزایش فروش و سهم بازار بیش از صدها شرکت و سازمان، دارای سابقه بیش از ۴۵۰۰۰۰ نفر ساعت دوره ها و کارگاه های آموزشی و کاربردی و اجرایی به سازمانها شرکت ها و موسسات ملی و بین المللی و همکاری های مختلف اجرایی و تخصصی با برندهای معتبر و مشهور بین المللی، مشاور ارشد مدیران عامل مطرح و برندهای معتبر، با ارایه بیش از ۱۰۰ ها عنوان مقاله تخصصی، سخنرانی در بیش از صد سمینار مختلف و سخنران برتر ده ها سمینار، مهمان و کارشناس برنامه های صدا و سیما، عضو انجمن های معتبر اروپا و آمریکا، ریاست انجمن مهندسی فروش ایران، ریاست انجمن برند ایران، موسس و بنیانگذار آکادمی مذاکره در ایران، موسس مدرسه فروش و بازرگانی ایران و....

www.khooyeh.ir ۰۹۱۲۲۹۹۱۶۰۸

www.khooyeh.com

چند پرسش اساسی

- چرا تقریباً ۵۰ درصد تحقیقات بازاریابی در ایران اجرایی و کاربردی نمی‌گردد؟
- چگونه می‌توانیم که تحقیقات بازاریابی کاربردی داشته باشیم؟
- چگونه از خطاهای تحقیقات بازاریابی در ایران جلوگیری کنیم؟
- چرا در ایران کمتر به واقعیت تحقیقات بازاریابی توجه می‌گردد؟

www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

تحقیقات بازاریابی برای کلاس کار

- تحقیقات برای قاب و پایان نامه
- برند شرکتی که تحقیقات بازاریابی انجام داده برایشان مهم است

www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

تحقیقات بازاریابی برای رفع تکلیف

- بودجه سازمان
- زود باوری
- کلی نگری
- قضاوت ناصحیح
- قضاوت سریع
- پیش داوری

www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

تحقیقات بازاریابی برای توجیه نظرات

- سوگیری لحظه ای
- سوگیری فردی
- سوگیری زمانی
- سوگیری رسانه ای
- سوگیری شرایطی

www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

تحقیقات بازاریابی برای مبارزه و مقاومت

- اثبات به فرد
- اثبات به گروه
- اثبات به داخل سازمان

www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

تحقیقات بازاریابی به خاطر رقیب

- به خاطر سخنان رقبا
- به خاطر جو بازار
- به خاطر استراتژی رقیب
- به خاطر ضربه زدن به رقیب
- به خاطر توجیه حرف رقیب

www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

خطای بزرگ شرکت ها و عدم تشخیص تقسیم بندی سازمانهای تحقیقات بازار



www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

دسته بندی عارضه ها و بیماری های واحد های تحقیقاتی

انسانی	<ul style="list-style-type: none"> آموزش مهارت
مشتری	<ul style="list-style-type: none"> تک محوری مشتری مداری
سازمان	<ul style="list-style-type: none"> استخدام زیرساخت

www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

دسته بندی بیماری ها و عارضه های تحقیقات بازاریابی در شرکت ها

سیستمی
فرایندی
زیرساختی

www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

دلایل عدم اجرای تحقیقات در شرکت ها

فرایندها
قوانین بوروکراسی
سازمانی
دیوان و شایسته
استانداردها

کیفیت
منابع انسانی
ارتباطات
محصول و خدمات
کارکرد و کاربرد

www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

همیشه شیر باشید

- چرا شیر سلطان جنگل است
 - در حالی که
 - نه بدن ورزیده گوریل
 - نه قدرت خرس
 - نه سرعت پلنگ
 - نه درندگی گرگ
 - نه حيله گری روباه و نه ندارد
 - ولی سلطان جنگل است و ماندگار
 - چون درنده خو، طماع، ضعیف کش و ... نیست
 - مهربان و دلسوز از خودگذشتگی بلند نظر و سفره گذار
 - و در پایان به وقت کهولت و مریضی از گله جدا می شود تا مزاحم کسی نشود
- همیشه شیر باشید.

www.khooyeh.ir

www.khooyeh.com

پیروز و پایدار باشید. همیشه شیر باشید.

- علی خویه
- ۰۹۱۲۲۹۹۱۶۰۸
- صفحه اینستاگرام khooyeh.ir
- وب سایت
- Khooyeh.ir
- Khooyeh.com

www.khooyeh.ir