



التسويق العكسي

ما هو؟، بماذا يفيدك؟، انواعه
واستخداماته وليفش كمان بعض
الشركات بتتجه له





ماهو التسويق العكسي؟

التسويق العكسي من أسمه يعني **«السلبية»** اذا سمعت التسويق السلبي فهو نفسه

لكن سلبيته تظهر بشكل أكبر عالشركات الناشئة اذا كنت ناشئ ما انصحك تستخدمه ابداً..

التسويق العكسي

هو الغاية اللي يبغى صاحب الشركة تحقيقها من خلال الحملات التسويقية واللي هدفها، التعريف بخدماتهم ورسالتهم ونوع القيمة المضافة اللي بيقدّمونها للمجتمع بشكل عام او خاص، مؤقت او مستمر



وأيضًا هذا المصطلح له أهداف وادوات وإستراتيجية مُعينة مُتطلبه لتنفيذه وتعتبر (نفسية) وهي مختلفه كثير عن الطرق المعتادة بالتسويق او الإعلان عن المنتج وتعتمد في وصفها وتعبيرها عن المنتج على السلبية الغير متوقعة او بتعبير يكون ساخر!

هدفها

- تلفت انتباه الجمهور وتحفزهم لتجربة الخدمة عشان يقرر بنفسه ويعرف السبب وراء كل هذه السلبية او السخرية او حتى التسمية الغريبة بالتالي تزيد مبيعاته!
- تظهر لك ان الطلب على هذه المنتجات كبير رغم قلتها
- ايضا عشان تتعامل مع فئات معينة من المجتمع مُربحه لها دون غيرهم.





فالتسويق العكسي مُكمل للتسويق بشكل عام وله ثلاثة أنواع [تسويق عكسي عام، إنتقائي، إختياري]

العام:

يُستخدم فيه خطوات مختلفة مثل قطع وقت البيع للمنتج وزيادة الاسعار وهذا تسويق عكسي بشكل بطيء

الإنتقائي:

يُستخدم لمن الشركة تبغى تتخلص من زبائن غير مطلوبين ولا حاجة لهم.

الظاهري "غير حقيقي":

ترفض الشركة زبائن كثير متأملين أن المنتج يكون أكثر قيمة من الزبائن أنفسهم.



ف مثلاً الشركات بالعادة تقول للمستهلك انه بحاجة لهذا المنتج او هذا لكن هنا؛ عكس..

يحاول يوضح لك انك ماتحتاج هذا المنتج بشكل يخليك تستغني عن المنتج، هالشياء بالمُناسبة يخلق صورة **إيجابية** للعلامة التجارية وتزيد المبيعات من خلاله بطريقة مُبهرة!

فبأختصار هو يحاول يمنع كل او بعض العملاء من الشراء وبشكل مؤقت او مستمر يعني عكس التسويق المعترف فيه

فهو ترا **تكتيك مقصود** عشان يخليك تفكر انت فعلاً ماتحتاج هذا الشيء؟ فأنت تبدأ تقول إلا احتاجه واعتقد بيستمر معاي وقت اطول



متى الشركة تحتاج تستخدم التسويق العكسي!

إذا كانت تبغى تتخلص من عميل او مجموعة عملاء غير مُربحين

إذا كانت موارد تصنيع المنتج فيها نقص

إذا ارتفع الطلب بشكل مُفاجى وكان اكثر من المخزون المتوفر

إذا كان المنتج مُضر أساساً

إذا ماتوفرت طريقة التوزيع او صار فيها خلل.



وهذا الشيء يتطبق بأسلوب تمهيدي و تدريجي مع مراعاة الظروف البيئية التسويقية والسوق والشرائح المستهدفة بشكل كبير، حتى لا يضر بمظهر العلامة التجارية في السوق ولا يتم استغلاله من خلال المنافسين، ووقتها يتوقف العكسي اجبارياً وترجع الشركة لطريقتها المعتادة

الاستراتيجيات التي تتخذها الشركة عشان تطبق التسويق العكسي!

ترفع الأسعار

توضح مخاطر استهلاك المنتج

تقلص منافذ البيع "يعني تقتصر ع مدينه معينه موجود المنتج فيها بس"

تربط عملية حصولك على المنتج بوقت محدد.





أتمنى أكون أفدتك طالما انت وصلت
الى هنا، وجودك هو دافعي للتقدم

شكرًا لك يا صديق



 Dr.nasser0

