



## چه ویژگی منحصر به فردی در فروش کالا و خدمات شما وجود دارد؟

چه عاملی کالا و یا خدمات شما را از سایرین متمایز می کند؟  
برای هر کالا و یا خدمات تولیدی خود این سوال را بپرسید:  
آیا این تمایز، به علت کیفیت، قیمت، متقاعدکننده بودن، سبک، مد و حرفه ای گری است؟  
همین پرسش ها را در مورد رستوران، فروشگاه یا اداره تان نیز از خود بپرسید.  
هدف شما توسعه یک تصور یا ادراک در بازاری است که شما پیشنهاد ویژه ای را درباره آن می دهید.  
چند راه برای این که بتوانید محصول خود را از سایر رقبا متمایز سازید وجود دارد که در زیر به آن اشاره می شود:

جدید و به روز شده.

بسته بندی.

قیمت.

تبلیغ و ترویج.

تحويل دهی.

متقاعد سازی.

مجاب سازی (بر اساس کامپیوتر).

خدمات پس از فروش.

کارکنان.

گارانتی.

برند.

سابقه شرکت.

کیفیت (البته از دید مشتری و نه صاحب کالا و یا خدمت).

توزیع.

نحوه و نوع تعاملات مالی.

محسن رهنمود

مشاور و مدرس برند، بازاریابی و تبلیغات

تحلیل گر کسب و کار

کرج، پایین تر از سه راه گوهردشت، جنب پل شهدای پلیس، ابتدای بلوار سرداران شرقی، ساختمان آسیا، طبقه دوم، واحد ۴

۰۹۱۲۴۴۰۰۲۹۴

۰۲۶۳۲۷۱۷۳۲۲۱