

الابداع التسويقي

تعريف الابداع التسويقي: يتمثل الابداع التسويقي في عملية تطوير استراتيجيات تسويقية جديدة غير مألوفة متعلقة بطريقة تقديم المنتجات والخدمات في السوق، فهو عبارة عن أفكار جديدة غير تقليدية في مجال تسويق المنتجات بحيث تمنح قيمة فريدة للعميل وتميز العلامة التجارية عن غيرها.

أهداف الابداع التسويقي:

- المحافظة على شريحة العملاء واستقطاب الجدد منهم.
- التميز في ظل المنافسة.
- مواكبة التطورات التكنولوجية.
- مواكبة التغيرات في سلوك المستهلكين.
- تحقيق اهداف المنظمات (نمو، توسع، أرباح..)

متطلبات الابداع التسويقي:

- 1- **الفكر الابداعي والثقافة التنظيمية** ولتحقيق هذا المطلوب فان يجب توفير:
 - ثقافة الابداع داخل المؤسسة من خلال خلق البيئة المشجعة على الابداع، الدعم الكامل من الإدارة العليا، الاساء ثقافة التعلم من الفشل .
 - القيادة الإبداعية وهي كل قيادة مرنة مؤمنة ومحفزة على الابتكار.
 - فريق تسويقي متكامل ومتنوع ومدرب.
- 2- **البنى التحتية** وهي عبارة عن كل ما هو رقمي ويشمل:
 - أدوات التحليل والتتبع لتحليل وفهم سلوكيات المستهلكين.
 - التقنيات الرقمية ومواكبة التحول الرقمي من خلال توفير الأرضية الرقمية والتكنولوجية .
- 3- **المعرفة السوقية** وذلك من خلال القيام بدراسات لسلوك المستهلكين باستمرار وتبع وفهم المنافسين، والرصد المستمر لمختلف الاتجاهات.
- 4- **التخطيط الاستراتيجي** طويل الأجل بحيث يجعل الابتكار التسويقي ضمن الخطة الاستراتيجية.
- 5- **التمويل.**

6- إقامة الشراكات والتعاون الخارجي للوصول الى ابتكارات تسويقية يرضى بها العملاء وتحقق الأهداف.

أنواع الابداع التسويقي :

- ابداع المنتج.
- ابداع السعر
- ابداع الترويج
- ابداع التوزيع.
- ابداع في تجربة العميل.

خطوات الابداع التسويقي:

- تحليل السوق والجمهور.
- توليد الأفكار.
- اختبار النموذج.
- التنفيذ والمتابعة.

تحديات الابتكار التسويقي:

- المنافسة الشديدة.
- عدم توفر الدعم الكافي.
- الخوف من الفشل.
- مقاومة التغيير.
- عدم توفر الكفاءات الإبداعية المتخصصة.

مؤشرات نجاح الابداع التسويقي:

- رضا العملاء.
- نمو المبيعات.
- زيادة التفاعل مع العملاء.
- الدخول في أسواق جديدة.
- زيادة الوعي بالعلامة التجارية.

عناصر المزيج للإبداع التسويقي

- المنتج من التقليدي الى المبتكر.
- السعر من التقليدي الى المبتكر.
- المكان من التقليدي الى المبتكر.
- الترويج من التقليدي الى المبتكر.