

بازاریابی مُد

چگونه در بازاریابی مُد
مهارت کسب کنیم؟

نویسندها:

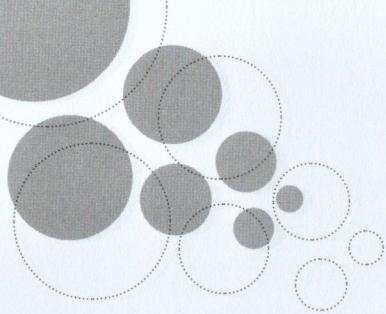
تیم جکسون
دیوید شاو

مترجمان:

دکتر کامبیز حیدرزاده
دکتر شهرناز نایب‌زاده

مُد
انتشارات

ناشر کتاب‌های تخصصی بازاریابی و تبلیغات



فهرست

۱۰. برنامه‌ریزی استراتژیک و تاکتیکی در بازاریابی مد	۴۲۹	مقدمه
۹. رویکردهای جدید در بازاریابی مد	۴۰۳	
۸. برنده‌سازی در مد و تجملات	۳۶۳	
۷. آمیخته‌ی بازاریابی: مکان - کانال‌های توزیع و خدمت‌رسانی	۳۰۳	
۶. آمیخته‌ی بازاریابی: ترفع و ارتباطات بازاریابی	۲۲۳	
۵. آمیخته‌ی بازاریابی: قیمت‌گذاری در مد	۱۸۷	
۴. آمیخته‌ی بازاریابی: محصول مد	۱۳۱	
۳. بخش‌بندی، هدف‌گیری و جایگاه‌یابی در بازاریابی مد	۸۳	
۲. اطلاعات و تحقیقات بازاریابی پیرامون مد	۴۱	
۱. مشتری و مصرف مد	۱۱	
۳. معرفت کاربران و ایندیکاتورهای اقتصادی در محاسبه نظری مبتدا برای بازاریابی	۳	

مقدمه

هدف کتاب حاضر این است که به خواننده بینشی در زمینه نقش متمایز بازاریابی صنعت مد بیخشد، شکاف موجود در دانش مرتبط با فعالیت‌های امور بازاریابی مد در شرکت‌های مد را پر کند و نیز رابطه‌ی بین تئوری و عمل در بازاریابی در صنعت مد را تجزیه و تحلیل نماید. در طی چندین سال، صنعتگران و کسانی که پیرامون بازاریابی مد مطالعه کرده‌اند، جهت درک مؤثر و انجام‌دادن اقدام‌های مناسب در کسب‌وکار مد به تئوری‌های کلی در بازاریابی وابسته و متکی بوده‌اند. اما ماهیت منحصر به فرد مد محدودیت‌هایی را در زمینه‌ی کاربرد برخی از مدل‌ها و تئوری‌های عام بازاریابی درباره‌ی مد اعمال کرد. برخلاف اغلب صنایع دیگر، شرکت‌های مد نوسانات زودگذر (فراز) را در ترجیحات مصرف‌کننده تجربه می‌کنند که از عوامل غیرقابل کنترلی شامل تعییرات آب‌وهوايی، سلیقه‌آفرييان و هوس‌هایی که به واسطه و تحت تأثیر رسانه‌ها به سرعت رشد می‌يانند، نشت می‌گيرند. زودگذر بودن مد تقاضا برای پوشاك و متعلقات را در مقاييسه با سایر بخش‌هایي همچون خواروبار که از الگوهای تقاضای مصرفی يكناختی برخوردارند، بسیار غیرقابل پیش‌بینی ساخته است. به همین ترتیب، تئوري «يك اندازه‌ی متناسب برای همه» که مدل‌های خطی استانداردي را برای تصمیم‌گیری مصرف‌کننده دربرمی‌گيرد، معمولاً با واقعیت موجود در زمینه‌ی رفتار خرید مصرفی مد در عصر حاضر تناسبی ندارد. به طور مشابه، روش‌های عام تحقیق بازار جهت توصیف و تشریح شیوه‌های جمع‌آوری و تحلیل اطلاعاتی که فعالیت نامحدود و وسیع بازاریابی مد را پایه‌ریزی می‌کنند نیز ناکافی می‌باشند.

چنان انتظار می‌رود که مدها در اوقات معینی از سال تعیير کنند. اين دوره‌های تعیير معمولاً به عنوان فصل‌ها توصیف شده‌اند و نیاز به پوشیدن در انواع متفاوت، سبک‌های متفاوت و میزان متفاوتی جلوه می‌کند که اين نیاز در الگوهای مختلف آب‌وهوايی (تابستان، زمستان و غيره) ريشه دارد. همچنان که تعیير اوضاع جوی جهانی، کشورهای باختり را ترک می‌کند