

(لقد انتهى عصر الإنتاج وبدأ عصر التسويق)

لأن الجميع صار بإمكانهم أن ينتجوا سلع أو خدمات بفضل الأموال ومقاييس الجودة وتقنيات الإنتاج لكن قليلون الذين يدرسون السوق والمنافسة ويعرفون كيف يفتحوا سوقاً لمنتجاتهم وكيف يصلوا بمنتجاتهم إلى الآخرين بإسلوب منهجي ويعتمد عوامل التسويق الحديث والأداء التسويقي الأفضل، ولأن عالم اليوم عالم تسويق متغير لتغير الحاجات والرغبات، والمنافسة الهائلة أو التشابه في المنتجات بفضل الإنتاج الواسع وتعقد تكنولوجيا الدعاية والإعلان ووسائل التأثير في الآخرين، صار لزاماً على أية منظمة أعمال أو شركة أن تضع التسويق في أولويات نشاطاتها، وإلا ستندثر قبل أن تشتهر.

إنها رسالة مهمة إلى رجال وسيدات الأعمال، كي يصلوا بمشاريعهم إلى شواطئ الأمان.

تاريخ التسويق:

- قبل 200 سنة تنبأ علماء الاقتصاد وعلى رأسهم (آدم سميث) بأن القرن التاسع عشر سيظهر فيه ولادة عصر جديد سمي فيما بعد (عصر التسويق)، وقد أطلق نظريته (الغاية النهائية للإنتاج هي الاستهلاك).
- عام 1905 بدأ التسويق كعلم يدرس في الجامعات الأمريكية أي قبل 100 سنة فقط.
- علم التسويق مركب من مجموعة علوم :
الاقتصاد - الإدارة - علم الاجتماع - علم النفس.

التسويق ظهر كنشاط مهم للأسباب التالية:

1. تطور وسائل الإنتاج من يدوية إلى ميكانيكية.
2. الانتاج الواسع في السلع والخدمات.
3. المنافسة الهائلة بين الشركات.
4. التطور السريع في وسائل الاتصال والدعاية والإعلان.
5. تطور حاجات ورغبات المستهلكين.
6. التنوع الهائل في السلع والخدمات.

مفهوم التسويق (تعريف):

- التسويق: عملية اجتماعية من خلالها يستطيع الأفراد والجماعات الحصول على احتياجاتهم من السلع والخدمات.
- التسويق: عملية إدارية تسعى إلى تعظيم العائد على المستثمرين عن طريق بناء علاقات جيدة مع الزبائن (المستهلكين) من خلال تحقيق حاجاتهم ورغباتهم من السلع والخدمات.
- التسويق: هو الجهد الإداري والإنساني المخطط لدراسة حاجات ورغبات المستهلكين من سلع وخدمات وتلبيتها لتحقيق المنفعة المتبادلة بين الشركة والزبائن.
- التسويق: هو عملية تلبية وإيصال السلع والخدمات التي تشبع حاجات الزبائن في المكان والزمان المحددين لقاء قيمة مادية.

مزايا وظيفة التسويق:

1. وظيفة حضارية وعالمية.
2. وظيفة إنسانية تحقق الشهرة والمال.
3. ديناميكية غير روتينية تعتمد على الحركة وليست جامدة.
4. تتطلب الصدق والأمانة.
5. تتطلب الصبر وتحمل الظروف.
6. تعلم تحمل المسؤولية.
7. تمنح الطموح.
8. تمنح الثقة بالنفس.
9. تعلم البديهية وسرعة الإقناع والتأثير.
10. احترام الموعد والوقت.

التسويق علم وفن:

- يعتبر التسويق (علم) لأنه يقوم على قواعد منهجية ونظريات ومهارات مدروسة وكذلك يقوم على الدراسة والتخطيط المسبق.
- يعتبر التسويق (فن) لأنه يعتمد على المواهب الفطرية والملكات الذاتية الموجودة في شخصية المسوق من ثقافة وتأثير ولباقة.