



بخشی از ترجمه مقاله

عنوان فارسی مقاله :

بازاریابی به روش مرسدس

عنوان انگلیسی مقاله :

Marketing the Mercedes way



توجه !

این فایل تنها قسمتی از ترجمه میباشد. برای تهیه مقاله ترجمه شده کامل با فرمت ورد (قابل ویرایش) همراه با نسخه انگلیسی مقاله، [اینجا](#) کلیک نمایید.



بخشی از ترجمه مقاله

The Quarterly: Which becomes a key facet of this new golden age, does it not? The better you engage with your customer, the stronger your customer's experience going forward.

Ola Källenius: The founding father of our company called it: "The best or nothing." What did he mean when he said that? He was not talking about a product description, per se. He was talking about attitude. You don't rest on your laurels. You move beyond.

We push the emotional button very consciously across touchpoints in marketing. And the great thing with Mercedes is that you do have emotional brands. When you buy a Mercedes, it's always been about the dream of the little kid one day driving the star. ◦

فصلنامه: کدام جنبه کلیدی این عصر طلایی شده است یا نشده است؟ چطور تضمین بهتری برای تجربه قویتر مشتری خود در آینده فراهم می کنید.

Ola Källenius: پدر و بنیانگذار و مؤسس شرکت ما اینگونه گفته است: « بهترین یا هیچ » می دانید منظور او چه بوده است؟ و چه گفته ؟ او در مورد توصیف محصول هیچ صحبت نکرده است او در مورد نگرش می گوید. شما در غارهای خود استراحت نمی کنید. شما حرکت فراتر از آن دارید. ما دکمه احساسی را بسیار آگاهانه در سراسر نقاط تماسی بازاریابی خود فشرده ایم. و نکته مهم مرسدس این است که شما یک برند احساسی دارید. وقتی یک مرسدس می خرید همیشه در مورد رویای یک کودک کوچک که سوار بر یک ستاره است را خواهید داشت.



توجه !

این فایل تنها قسمتی از ترجمه میباشد. برای تهیه مقاله ترجمه شده کامل با فرمت ورد (قابل ویرایش) همراه با نسخه انگلیسی مقاله، [اینجا](#) کلیک نمایید.

برای جستجوی جدیدترین مقالات ترجمه شده، [اینجا](#) کلیک نمایید.