



نموذج تسويق الأفكار

مرادفات لتسويق الأفكار:

١- الاتصال:

قد تعني هذه الكلمة عندما تستخدم للدلالة على عمليات تبادل المعلومات والأفكار بين طرفين بقصد تحقق فهم مشترك بينهما تسويق مباشر للأفكار كما تعني تسويق الأفكار حينما تستخدم للإشارة إلى الوسائل التي تحمل مفهوم الاتصال.

٢- غسيل الدماغ:

وهو أسلوب عدواني يستخدم من أجل أن يقبل الفرد أو يؤمن لحقيقة ما كان في السابق يعتبر أنها غير ذلك أو أن يرى كذب ما كان يعتقد أنه حقيقي.

٣- الإقناع:

وهو من الألفاظ التي تستخدم بمعنى مرادف التسويق للأفكار حيث أن عملية تعزيز المواقف أو المعتقدات أو السلوك من خلال عملية التأثير في المتلقي.

٤- التأثير:

أو عملية أشمل من عملية الإقناع التي تربط أصلاً بالفكرة مباشرة أما التأثير فإنه عام سواء في الفكرة أو الشعور أو غيره.

٥- الدعاية:

الدعاية بتقسيماتها المختلفة وطرقها وسائل نوع من أنواع تسويق الأفكار بطرق خاصة وهي تعتمد بالدرجة الأولى على الإيحاء الذي هو إيقاع المعنى في النفس بخفاء وسرعة.

٦- برمجة العقول:

هي أيضاً أحد المرادفات لتسويق الأفكار فهي تعتمد على مجموعة من آليات وأساليب تبرمج العقل الواعي و العقل الباطن باستخدام اللغة حيث أنها تؤثر على مجموعة الأفكار والأحاسيس الناتجة عن عاداتنا وخبراتنا والتي تؤثر على اتصالاتنا بذاتنا وبالأخرين.

٧- التربية:

إذا نظرنا إلى تسويق الأفكار على أنه تربية خاصة تتم بطريقة متدرجة في مدة زمنية أطول فإن التربية تصبح نوع من أنواع تسويق الأفكار.

كيفية تسويق الأفكار:

لتسويق فكرتك يجب مراعاة الآتي:

١- يجب أن تعمل أن الناس لا يشترون المنتج فقط ولكنهم يشترون الفائدة والمزايا التي تعود عليهم من شراء منتجك.

٢- إن الأفكار موجودة من قبل أن تعرض فكرتك ولكي تشوق أفكار أذكر ما يميزها عن غيرها.