

Customer behavior analysis sebagai dasar penetapan strategi pemasaran

Sofjan Assauri, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=114270&lokasi=lokal>

Abstrak

Pengamatan perilaku konsumen menjadi dasar pertimbangan yang penting dalam proses penetapan strategi pemasaran. Hal ini karena umumnya banyak perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan menekankan pada falsafah pemasaran yang berorientasi pada konsumen, yang dikenal dengan konsep pemasaran. Dengan konsep pemasaran, perusahaan atau pemasar selalu berupaya memberikan kepuasan yang lebih tinggi kepada konsumen atau pelanggannya, bila dibandingkan dengan para pesaingnya. Untuk dapat berhasil dalam persaingan yang semakin ketat pada akhirnya-akhir ini, maka perusahaan haruslah dapat memberikan nilai atau value pelanggan yang lebih baik atau superior dibandingkan dengan pesaingnya.