

E-Marketing



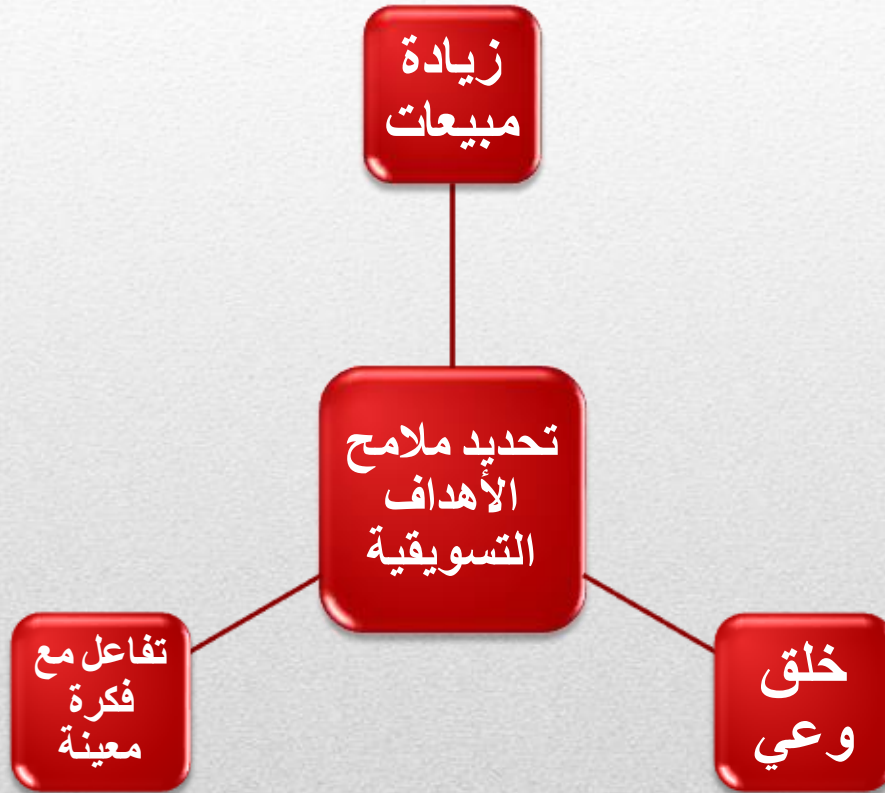
ما هو التسويق؟
هو اكتشاف رغبات العميل وعرضها له بطريقة جاذبة

التسويق * الـ Pazzle





كيفية تواجد كصاحب مشروع





أين
سنذهب؟

أين نحن؟

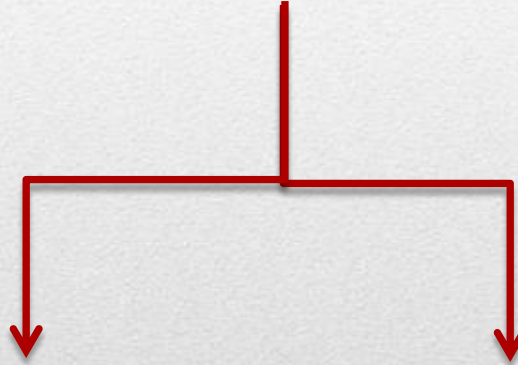
كيف نعرف
أننا وصلنا؟

كيف
سنذهب؟

الخطوة
التسويقية

أين نحن؟

الموقف الحالي والسوق المحيط



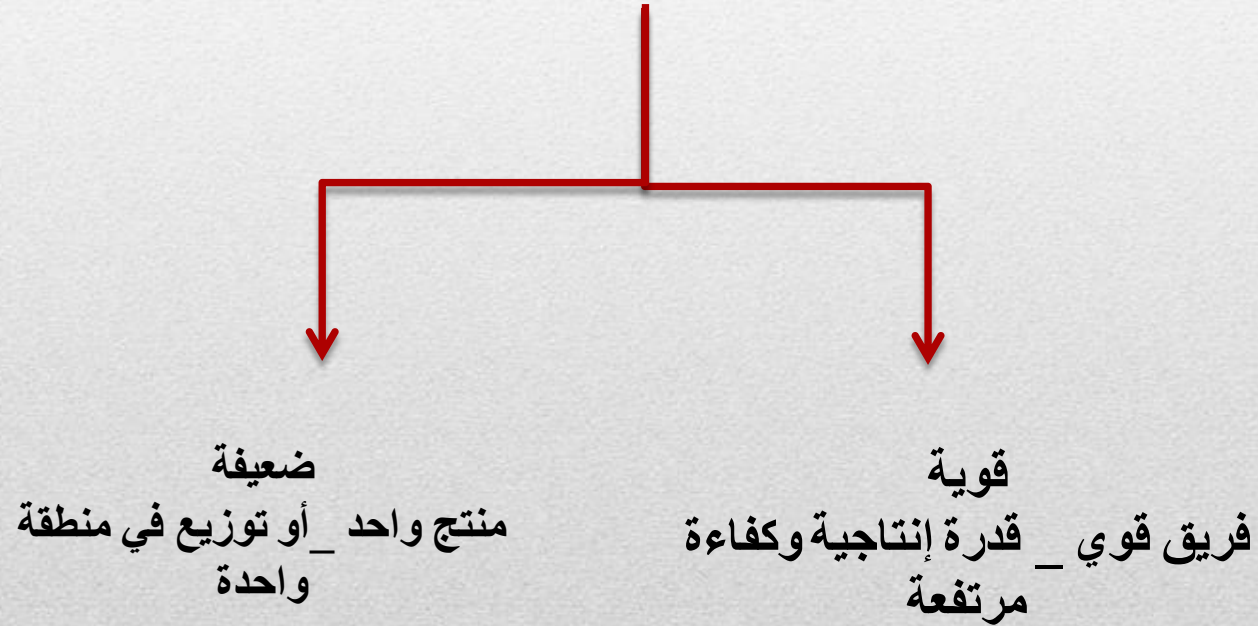
العوامل الداخلية

العوامل الخارجية

تسمح لك هذه
الخطوة بمعرفة
هل هناك
منافس فالسوق
. وهل يمكنك
النزول للسوق
والتنافس أم لا



العوامل الداخلية





STRENGTHS



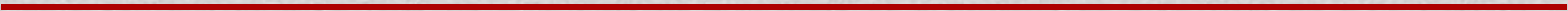
WEAKNESSES



OPPORTUNITIES



THREATS



أين سنذهب؟



كيف سنذهب ؟



تحديد الزبون:

الشريحة المستهدفة بحيث لا يمكن استهداف 100% من المجتمع.

من ثمة تحديد الصورة الذهنية في عقلية الزبون
(منتج عالي القيمة أو الأرخص قيمة)

استراتيجية المنافسة:
لابد ان تكون على أساس معين ..
بمعنى أن تكون على أساس:
السعر , التميز , الجودة , التخصص

استراتيجية النمو

1. اختراق السوق
2. إخراج المنتج لبلد ثانية
3. منتجات اخرى لديها نفس الماركة
4. منتجات جديدة في بلد جديد

الشق المالي:

- نوعين من التعامل ,,
 - تحديد رقم معين خلال السنة ,, أو
 - تحديد الهدف والمهمة بناءا عليها يتم
 - تحديد الميزانية
-

كيف وصلت ؟
تعرف ذلك عن طريق المعايير أو
مؤشرات أو أرقام معينة وصلت إليها

النظر للمؤشرات بشكل دوري

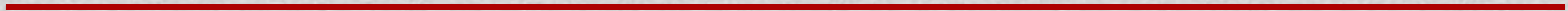
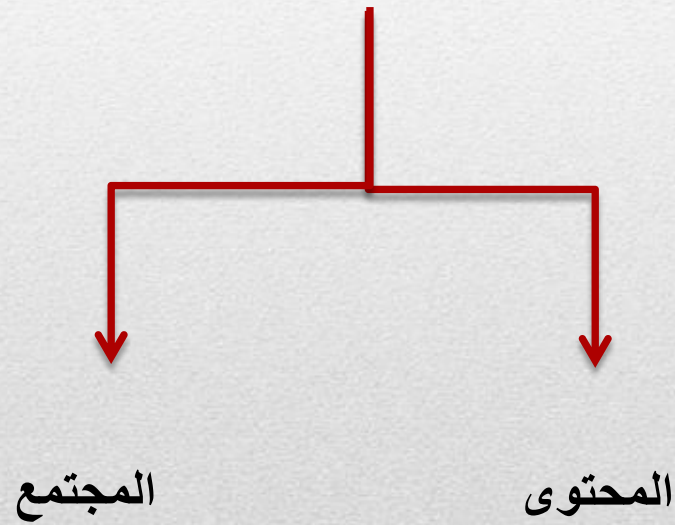


رحلة العميل

الوعي:
Awerness

بمعنى يراك عن طريق البحث عنك

الارتباط



السيطرة لابد لها
أن تكون في يدك

الاشتراك..

عن طريق (الاساليب المغناطيسية)

سواءا على الأنترنت , أو في بعض المحلات

مرحلة التحول

الوصول لسلم الثقة عن طريق
(001+هدفك الاساسي)

الشكر

الشكر + التهنئة لاختياره خدماتك
+ المساعدة في أن يستخدم المنتج بطريقة
سريعة لكي لا يدخل في حالة الندم

سلم القيمة

فيها احتمالية الخسارة الأولى, من ثمة
من بعد الثقة تصل معه لمرحلة عرض
المنتجات الأكثر قيمة

الترويج..

من خلال العميل وهي الدعاية
الكلامية,, وتحفيزه على ذلك

اساليب التسويق على كل منصة
تواصل اجتماعي

الانستغرام

500 مليون مستخدم متفاعل

8 مليون حساب بزنس

أكثر من 60% من المستخدمين أعمارهم

من 18 إلى 35

80% يتابعوا في حسابات البزنس

30% يشترون منها

1. حدد هدفك لسبب وجودك عالانستغرام
 2. افتح حساب بزنس
تستطيع عن طريقه معرفة أذواق جمهورك... وبجكم أنه مربوط بالفيسبوك فا
يتم النشر في نفس الوقت
 3. بروفايل الحساب عالانستغرام (الوجو_الأسم_ البايو تستطيع الكتابة إلى
160 حرف ويجب أن توضح الفائدة من الصفحة
 4. حدد جمهورك على الانستغرام,, وحاول أن توضح عن طريق محتواك أنك
تعطي حل لمشكلة معينة
 5. ادرس منافسيك وابدع عنهم
 6. اسلوب عرضك للمحتوى,, أن يكون لمحتويك وليس أنت
 7. زيادة المتابعين,, لا بد من استخدام الفيديو,, الستوري,, استخدام المؤثرين
الرد على الكومنتات
 8. قدم هدايا مجانية
 9. آخر فكرة الإعلان الممول
-

القيس بوك
الترويج من داخل الصفحة
زيادة المتابعين
تعريف العملاء بمنتجاتك
تشجيع العملاء على الشراء
الحصول على leads و عملاء
زيادة المبيعات أو فلاين

1.Call to action

زر ترويج الصفحة

زر ترويج البوست

- الترويج عن طريق القروبات
1. البحث عن قروبات مهتمة بتخصصك (جمع قائمة)
(كماليات سيارات).
 2. تفاعل مع الأعضاء مع عدم وضع دعاية
(لا يوضع أي معلومات شخصية ..للشركة
 3. موضوع يقدم موضوع قيم ونصح في نطاق الفائدة
التي تخص القروب
 4. ضمن فالبوست سؤال .. ليصل لمرحلة طلب حل
للمشكلة
 5. كرر الموضوع بشكل دوري

فليب كوتلر

كتابة محتوى متعلق بمنتجاتك تقدم من خلاله الفوائد والنصائح للعميل..
(مثل العقارات _ صفحة إعمل بزنس)

Copy writing
وهو البيعي صرف

(كيف أحقق هذا)

1. معرفة عميلي

2. تحديد نقاط التميز وهذه تعتمد على ثقافتك وكمية المعلومات لديك

3. (رحلة العميل) وتكرارها

4. مكونات البوست

(العبرة التي تجذب العميل _ إيضاح القيمة للمنتج _
توجيه العميل (call to action)

تويتر

بحث تويتر المتقدم عن طريق تويتر + تختار اللغة + المكان + التاريخ
(ملابس أطفال)

سناپ تشات 2011
من اكتوبر 2012 تم نشر أكثر من مليار صورة فيه
238 مليون مستخدم
62% أعمارهم أقل من 30 عام
57% نساء 40% رجال
السعودية أكثر الدول العربية

محتوى _ اسلوب عرض المحتوى
القيام بالفلاتر مثل (لوريال باريس)
تتحكم فيه عن طريق Ads maneger