التسويق و المبيعات · MS207

التسويق الرقمي للمنتجات: استراتيجيات وأدوات فعّالة

المدة	البرنامج	الرمز
أسبوع واحد	**التسويق و المبيعات**	**MS207**
اللغة	الشهادة	
العربية	**شهادة حضور**	

المقدمة

في ظل التحول الرقمي المتسارع، أصبح التسويق الرقمي من أهم الأدوات التي تعتمد عليها المؤسسات للوصول إلى عملائها وتعزيز مبيعاتها. لم يعد الترويج للمنتجات يقتصر على الطرق التقليدية، بل أصبح يعتمد بشكل أساسي على القنوات الرقمية مثل وسائل التواصل الاجتماعي، محركات البحث، والبريد الإلكتروني.

تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بالمعرفة العملية والأدوات الحديثة لتصميم وتنفيذ حملات تسويقية رقمية فعّالة، تساهم في زيادة الوعي بالمنتجات وتحقيق نتائج ملموسة على مستوى المبيعات.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات التسويق الرقمي وأهميته في بيئة الأعمال الحديثة.
- تصميم استراتيجيات تسويق رقمي فعّالة للمنتجات.
- استخدام أدوات التسويق الرقمي المختلفة باحترافية.
- إدارة الحملات التسويقية عبر القنوات الرقمية.
- تحليل أداء الحملات وتحسين النتائج.
- زيادة الوصول إلى العملاء وتعزيز المبيعات عبر الإنترنت.

تأثير الدورة على المؤسسة

- زيادة انتشار المنتجات والوصول إلى شريحة أكبر من العملاء.
- تحسين كفاءة الحملات التسويقية وتقليل التكاليف.
- دعم اتخاذ القرارات التسويقية بناءً على البيانات.
- تعزيز التواجد الرقمي للمؤسسة في السوق.

التأثير الشخصي على المتدرب

- اكتساب مهارات عملية في التسويق الرقمي.
- القدرة على إدارة حملات تسويقية ناجحة.
- تطوير التفكير التحليلي في تقييم الأداء.
- تعزيز فرص النمو المهني في مجال التسويق.

الجمهور المستهدف

- مسؤولو وموظفو التسويق.
- أصحاب المشاريع ورواد الأعمال.
- موظفو المبيعات وتطوير الأعمال.
- أي شخص مهتم بالتسويق الرقمي.

مخطط الدورة

اليوم الأول

مدخل إلى التسويق الرقمي

- مفهوم التسويق الرقمي وأهميته.
- الفرق بين التسويق التقليدي والرقمي.
- القنوات الرقمية (وسائل التواصل، محركات البحث، البريد الإلكتروني).
- رحلة العميل (Journey Customer).
- تمرين عملي: تحليل حملة تسويقية رقمية ناجحة.

اليوم الثاني

استراتيجيات تسويق المنتجات

- تحديد الجمهور المستهدف (Audience Target).
- بناء الرسالة التسويقية للمنتج.
- اختيار القنوات المناسبة لكل منتج.
- وضع خطة تسويق رقمي متكاملة.
- تمرين عملي: إعداد خطة تسويق لمنتج محدد.

اليوم الثالث

أدوات التسويق الرقمي

- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- الإعلانات الرقمية (Ads Paid).
- التسويق عبر البريد الإلكتروني.
- أساسيات تحسين محركات البحث (SEO).
- تمرين عملي: تصميم حملة إعلانية رقمية.

اليوم الرابع

إدارة الحملات وتحليل الأداء

- إطلاق الحملات ومتابعتها.
- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs).
- أدوات تحليل البيانات (مثل Analytics Google).
- تحسين الأداء بناءً على النتائج.
- تمرين عملي: تحليل نتائج حملة وتقديم توصيات.

اليوم الخامس

استراتيجيات النمو وزيادة المبيعات

تحسين تجربة العميل الرقمية.

استراتيجيات زيادة التحويل (Conversion).

بناء الولاء للعلامة التجارية.

إعداد خطة تسويق طويلة المدى.

تمرين ختامي: إعداد استراتيجية تسويق رقمي متكاملة لمنتج.

اطلب منا موعداً لهذه الدورة

https://www.hplustraining.com/ar/categories/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%A7%D8%AA/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82-%D8%A7%D9%84%D8%B1%D9%82%D9%85%D9%8A-%D9%84%D9%84%D9%85%D9%86%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D9%8A%D8%AC%D9%8A%D8%A7%D8%AA-%D9%88%D8%A3%D8%AF%D9%88%D8%A7%D8%AA-%D9%81%D8%B9%D8%A7%D9%84%D8%A9-MS207

training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14