



التسويق الرقمي المتقدم

2024 07 - 03 نوفمبر
أونلاين



التسويق الرقمي المتقدم

رمز الدورة: 733_102237 تاريخ الإنعقاد: 03 - 07 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1500 يورو

المقدمة:

إن التسويق الرقمي هو ترويج المنتجات والعلامات التجارية عبر إحدى أشكال وسائل التواصل الإلكترونية، ولاشك أن التسويق الرقمي يختلف عن النسابيب التقليدية للتسويق وذلك لأنه يتر من خلاله استخدام قنوات وطرق تهكّن المؤسسة من تحليل الحملات التسويقية وتحديد الاستراتيجيات الفعالة والناجحة ضمن وقت قياسي SAS، تركّز هذه الدورة التدريبية على أساسيات التسويق الرقمي الحديث الذي يتطلّب اكتساب مفاهيم وأدوات تساعدك على إنشاء وتوزيع وترويج وتسعير المنتجات والخدمات، كما يتوكّن المشاركون في هذه الدورة التدريبية من استخدام حواسيبهم المحمولة للتطبيق العملي الفوري للمفاهيم المكتسبة.

الفئات المستهدفة:

- خبراء التسويق والتواصل الذين يرغبون في اكتساب معرفة أعمق بمبادئ التسويق الرقمي ووسائل التواصل الاجتماعي وأخر التوجهات في الإدارة التسويقية.
- المدراء المسؤولين عن تطوير وتنفيذ البرامج التسويقية لشركاتهم وجميع المهنيين الذين يعملون في مجال التسويق والتواصل ومن يسعون لتحسين معرفتهم بأفضل الممارسات في هذا المجال.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تقييم استخدامات برامج التسويق الرقمي ودورها في صياغة استراتيجية تسويقية فعالة وتحديد تطبيقات العمل الملائمة لكل منها.
- معرفة الفرص التي يقدمها استخدام برامج محركات البحث المتقدمة في إضافة القيمة والفائدة للمؤسسة والعملاء.
- إطلاق حملات إعلانية باستخدام Google تهدف لتحسين تفاعل الشركة مع العملاء وزيادة الحصة السوقية عبر التسويق من خلال وسائل التواصل الاجتماعي.
- تطبيق مفاهيم تحليل Google لاستكشاف القنوات التسويقية ومعرفة كيفية الاستفادة منها.
- إطلاق حملة إلكترونية كاملة لتحسين الواجهة مع العملاء وتحديد عمليات البيع المحتملة وإشهار العلامة التجارية.

الكفاءات المستهدفة:

- التسويق على الإنترنت.
- خطة التسويق الرقمي.
- جدولة وسائل التواصل الاجتماعي.
- تحديد عمليات البيع المحتملة.
- حملات التسويق باستخدام وسائل التواصل الاجتماعي.
- المواقع الإلكترونية ذات التأثير العالي.
- تحليلات Google.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، التسويق الرقمي: مقدمة تعريفية بالمحتوى والنطاق:

- التسويق الرقمي مقابل التسويق التقليدي
- أكثر الوسائط شيوعاً لـ B2B و B2C
- Facebook
- Twitter
- LinkedIn
- Business Blogging
- التدقيق في موقعك الإلكتروني
- خطة التسويق الرقمي ذات السبع خطوات
- تطوير رزمة عمليات التسويق الرقمي

الوحدة الثانية، محرك البحث الأمثل:

- تعريف محرك البحث الأمثل
- النصائح الـ 21 لمحرك البحث الأمثل والتي يجب على خبراء التسويق معرفتها

الوحدة الثالثة، AdWords Google:

- إعداد وهيكلية محتوى حملات AdWords Google
- إيجاد واختيار الكلمات المفتاحية الصحيحة
- إجراءات تجهيز الحملات
- تنظيم مجموعات الإعلانات Ad
- تحسين الصفحات المقصودة
- إدارة المناقصات
- التحليلات - القياس والضبط الدقيق

الوحدة الرابعة، تحليلات Google:

- استيعاب لوحات التحكّم - الجمهور والإعلانات ومصادر العملاء والمحتوى والتحويل
- اتخاذ القرارات وفقاً لإعداد التقارير التحليلية
- تعريف وتحديد غايات وأهداف العمل
- أدوات وأساليب القياس
- قياس العائد على الاستثمار ROI من موقعك الإلكتروني
- مقدمة في تحويل النهداف - مراقبة التحويل
- مراقبة مدى كثافة استخدام وسائل التواصل الاجتماعي - التجزئة المتقدمة
- مراقبة الاتصالات الهاتفية باستخدام تحليلات Google
- دمج الحملات التسويقية لـ AdWords Google مع تحليلات Google

الوحدة الخامسة، التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي: حملات المشاركة الفعالة:

- نظرة عامة وإحصائيات مختصرة
- استراتيجية التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- وضع أهداف لوسائل التواصل الاجتماعي
- الاختيار بعناية
- إيجاد مناطق تواصل الشريحة المستهدفة
- شبكات التواصل الاجتماعي الشائعة
- مخطط بحث Facebook - محرك البحث الأمثل لـ SEO لـ Facebook

الوحدة السادسة، معرفة جمهورك:

- وضع إعلانات Facebook لشرايك الديمغرافية المستهدفة وفقاً لبيولهر
- وضع إعلانات LinkedIn وفقاً لصناعاتك/عروضك المستهدفة
- إشعارات Google - مراقبة علامتك التجارية ومنافسك وتوجهات صناعتك
- والممارسات النذوات أفضل - Hashtags

الوحدة السابعة، التسويق الوارد - مقدمة تعريفية والهنجيات المتبعة:

- هونات الاستضافة الذاتية - النصاح والنذوات
- الاجيال المتقدمة Generation Lead
- أفكار لتسويق المحتوي

الوحدة الثامنة، تطبيق وسائل التواصل الاجتماعي/ تعزيز تفاعل الجمهور:

- نصاح لكتابة التحديثات في وسائل التواصل الاجتماعي
- استخدام المخزن الموقت Buffer في التحديث النوتوماتيكي لوسائل التواصل الاجتماعي
- إنشاء وتعديل صور جاذبة لتحديثات موقعك في التواصل الاجتماعي دون استخدام التصوير الجرافيكي / فوتوشوب
- جدولة تحديثات وسائل التواصل الاجتماعي
- الخصائص الإضافية لوسائل التواصل الاجتماعي التي يمكن يتضمنها موقعك الإلكتروني

الوحدة التاسعة، قياس مستوى النجاح:

- استخدام تحليلات Google في مراقبة مستوى النداء
- معدل الارتداد - الوقت المستغرق في الموقع الإلكتروني والتحويلات
- متابعة Offline

نموذج تسجيل :
التسويق الرقمي المتقدم

رمز الدورة: 733 تاريخ الإنعقاد: 03 - 07 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1500 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

.....

الهاتف / الجوال:

.....

البريد الإلكتروني الشخصي:

.....

البريد الإلكتروني الرسمي:

.....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

.....

العنوان:

.....

الهدية / الدولة:

.....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

المسمى الوظيفي:

.....

الهاتف / الجوال:

.....

البريد الإلكتروني الشخصي:

.....

البريد الإلكتروني الرسمي:

.....

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي