MERCURY

التسويق الرقمي المتقدم

11 - 15 يناير 2027
أمستردام (هولندا)

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

التسويق الرقمي المتقدم

الرمز : 733_112320 تاريخ الإنعقاد: 11 - 15 يناير 2027 دولة الإنعقاد: أمستردام (هولندا) التكلفة: 5600 اليورو

مقدمة:

يُعد التسويق الرقمي المتقدم من أبرز الأدوات الاستراتيجية التي تمكّن الشركات من تحقيق التميز التنافسي في الأسواق الرقمية المتغيرة. يعتمد هذا المجال على استغلال قنوات رقمية حديثة وتكاملها مع تقنيات التحليل المتقدمة لتعظيم الأثر التسويقي. تهدف دورة التسويق الرقمي المتقدم، إلى تزويد المشاركين بمعرفة معمقة حول الأساليب الحديثة لتوجيه الحملات وتحقيق الأداء الأمثل.

من خلال هذا البرنامج التدريبي في التسويق الرقمي المتقدم، سيكتسب المشاركون مهارات متقدمة في تحليل البيانات الرقمية، استخدام الذكاء الاصطناعي في الحملات، وبناء استراتيجيات محتوى فعالة. يغطي تقنيات إدارة الحملات الإعلانية عبر محركات البحث ومنصات التواصل الاجتماعي بطريقة احترافية. سيتمكن المتدربون من تصميم وتنفيذ خطة تسويق رقمي احترافية مبنية على التحليل الاستراتيجي.

تعتمد هذه الدورة التدريبية في التسويق الرقمي المتقدم، على التعلم العملي وتطبيقات مباشرة باستخدام أدوات تحليل التسويق الرقمي، مما يعزز قابلية التطبيق المهني الفوري. في النهاية، سيتمكن المشاركون من تحسين الأداء التسويقي الرقمي للمؤسسات من خلال أدوات قياس الأداء وتحسين العائد على الاستثمار. إنها تجربة تدريبية متقدمة ومتكاملة ضمن برنامج التسويق الرقمي المتقدم.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة التسويق الرقمي المتقدم، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- خبراء التسويق الراغبون في تعزيز مهاراتهم في استراتيجيات التسويق الرقمي.
- مدراء المشاريع والمسؤولون عن تنفيذ حملات التسويق الرقمي.
- محترفو التواصل الاجتماعي الراغبون في تعميق معرفتهم بالتقنيات الحديثة.
- موظفو أقسام التسويق في المؤسسات والشركات بمختلف القطاعات.
- العاملون في مجال التجارة الإلكترونية وخطط النمو الرقمي.
- خريجو التخصصات التسويقية الراغبون في تطوير مهاراتهم العملية.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة.
- كل من يطمح لإتقان مهارات التسويق الرقمي المتقدم.
- الراغبون بالعمل في مجال التسويق عبر الإنترنت.
- مسؤولو المحتوى الرقمي المهتمون بتحسين أدائهم.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج التسويق الرقمي المتقدم:

- بناء حملات تسويق رقمية مخصصة بدقة عالية.
- التحليل المتقدم لبيانات السوق والجمهور المستهدف.
- إنشاء وتنفيذ استراتيجية تسويق رقمي احترافية.
- توظيف أدوات Google Analytics وGoogle Ads.
- تصميم محتوى رقمي موجه وفعّال.
- تحسين الأداء الإعلاني على شبكات التواصل الاجتماعي.
- إدارة ميزانيات الإعلانات الرقمية بفعالية.
- تطبيق تقنيات التسويق الذلي باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- تحديد نقاط الاتصال الأساسية مع العميل.
- مراقبة الأداء التسويقي واتخاذ قرارات قائمة على البيانات.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في التسويق الرقمي المتقدم، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل الاتجاهات الرقمية وتوظيفها لصياغة استراتيجيات تسويقية متقدمة.
- تقييم أدوات وتقنيات التسويق الرقمي عبر محركات البحث واختيار الأنسب منها.
- تصميم حملات تسويق رقمي فعالة تستهدف شرائح العملاء بدقة.
- تطبيق مفاهيم التسويق بالمحتوى المتقدم لزيادة التفاعل الرقمي.
- تطوير مهارات بناء خطة تسويق رقمي احترافية وواقعية.
- استخدام أدوات تحليل الأداء لتحسين نتائج الحملات الإعلانية.
- تنفيذ استراتيجيات التسويق الرقمي باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- تحسين استراتيجيات التفاعل عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- إدارة الميزانيات وتحسين عائد الاستثمار من الحملات الإعلانية الرقمية.
- دمج أدوات تحليل الجمهور وسلوك المستخدم في تطوير الحملات.
- اختبار فعالية الرسائل الإعلانية باستخدام تقنيات تحليل البيانات.
- التعرف على أدوات تحليل التسويق الرقمي وتفسير نتائجها بفعالية.
- تقييم قنوات التسويق الإلكتروني وتحسين استخدامها.
- فهم دور الأتمتة في تحسين الأداء التسويقي الرقمي.
- تطوير الحملات الإعلانية بناءً على البيانات الديموغرافية والنفسية للعملاء.
- إنشاء وتنفيذ خطط تسويق متكاملة قابلة للقياس والتحسين المستمر.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى: التسويق الرقمي المتقدم - المفاهيم والنطاق:

- الفرق بين التسويق الرقمي والتقليدي في بيئة الأعمال الحديثة.
- قنوات التسويق الرقمي المتقدمة: المحتوى، البريد، البحث، وسائل التواصل.
- مراحل بناء استراتيجية تسويق رقمي متقدمة.
- كيفية ربط التحليلات بالنتائج التجارية.
- هيكلة خطة تسويق رقمي احترافية.
- استخدام أدوات جدولة المحتوى وتخطيط الحملات.
- استراتيجيات تخصيص المحتوى للجمهور المناسب.
- دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي في حملات التسويق الرقمي.
- فهم رحلة العميل الرقمية ونقاط التأثير الأساسية.
- تنفيذ تقييم مبدئي لأداء القنوات الرقمية الحالية.
- إعداد هيكل خطة تنفيذية لـ برنامج التسويق الرقمي المتقدم.
- استخدام دراسات الحالة لفهم تطبيقات السوق الواقعية.

الوحدة الثانية: تحسين محركات البحث SEO المتقدم:

- الفرق بين SEO التقني وSEO الداخلي والخارجي.
- اختيار الكلمات المفتاحية بناء على تحليل المنافسين وحجم البحث.
- تحسين بنية المواقع الإلكترونية لمحركات البحث.
- تنفيذ استراتيجيات التسويق الرقمي عبر محركات البحث بفعالية.
- كتابة المحتوى المتوافق مع SEO لتحسين التصنيف.
- أدوات تتبع الزحف والفهرسة وأداء الصفحات.
- تطبيق استراتيجيات بناء الروابط الخلفية القوية.
- استخدام أدوات تحليل الكلمات المفتاحية لتحسين الحملات.
- تحسين تجربة المستخدم لتقليل معدل الارتداد.
- قياس تأثير تقنيات SEO على التحويلات والعائد.
- دمج SEO مع المحتوى التفاعلي ووسائل التواصل.
- تطوير خطة SEO شهرية مستمرة للنتائج طويلة الأمد.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثالثة: Ads Google والتحليلات المتقدمة:

- هيكلة الحملات ضمن Ads Google بكفاءة.
- اختيار الجماهير المناسبة بناء على بيانات Analytics Google.
- كتابة نسخ إعلانية جذابة وذات معدل تحويل مرتفع.
- استخدام استراتيجيات إدارة حملات التسويق الرقمي.
- تحسين الصفحات المقصودة لرفع معدل التفاعل.
- إدارة المناقصات الذلية وتحسين الميزانيات.
- مراقبة الأداء اليومي وتحليل الحملات.
- تتبع تحويلات الحملة وربطها بالأهداف التسويقية.
- أدوات تحليل الإعلانات وقياس فعالية الرسائل.
- تقارير مخصصة لمراقبة الأداء عبر قنوات متعددة.
- دمج أدوات الذكاء الاصطناعي لتحسين الإعلانات.
- صياغة نماذج اختبار AB لاختيار النسخة الأفضل.

الوحدة الرابعة: التسويق بالمحتوى ووسائل التواصل الاجتماعي:

- استراتيجية المحتوى المتقدم لبناء علاقة مع الجمهور.
- تحديد شخصية العميل وإنشاء محتوى مخصص.
- استخدام الفيديو والبودكاست كوسائل جذب فعالة.
- كتابة منشورات ملائمة لمحركات البحث ووسائل التواصل.
- تنفيذ جدول محتوى شهري باستخدام أدوات مثل Buffer.
- تحليل أداء المنشورات والتفاعل الجماهيري.
- دمج المحتوى مع الحملات الإعلانية الرقمية.
- استخدام الهاشتاغات المؤثرة على منصات مثل LinkedIn وX.
- التسويق عبر Instagram وTikTok بشكل احترافي.
- التسويق الرقمي عبر وسائل التواصل لبناء قاعدة عملاء فعالة.
- دعم الولاء الرقمي من خلال المحتوى التفاعلي.
- مراقبة السمعة الرقمية وتحسين الانطباعات.

الوحدة الخامسة: التحليل الاستراتيجي وذكاء التسويق:

- فهم متعمق لبيانات Analytics Google وتقارير السلوك.
- أدوات Heatmaps وClickmaps لفهم التفاعل.
- التحليلات المتقدمة للحملات التسويقية وفعالية القنوات.
- استخدام تقارير التجارة الإلكترونية لتتبع المبيعات.
- بناء لوحات تحكم مخصصة لتقارير الأداء.
- أدوات ذكاء الأعمال BI في التسويق الرقمي.
- تحليل قنوات الإحالة وتأثيرها على الأداء.
- تحديد الزبائن ذوي القيمة العالية باستخدام التقسيم الذكي.
- تحسين الأداء التسويقي الرقمي من خلال قرارات مبنية على البيانات.
- تحليل مسارات التحويل وتحسينها باستمرار.
- قياس تأثير تعديلات المحتوى أو الإعلانات على النتائج.
- تطوير استراتيجيات تسويق مبنية على الرؤى المتولدة من البيانات.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تمثل دورة التسويق الرقمي المتقدم، تجربة تعليمية شاملة تتيح للمشاركين استكشاف أحدث الاستراتيجيات الرقمية وتحقيق نتائج ملموسة. يوصى بتطبيق المفاهيم المكتسبة فوراً عبر أدوات تحليل الأداء المتقدمة. كما يُنصح بتحديث خطط التسويق بشكل دوري لمواكبة تغيّر سلوك المستخدم. يفضل دمج الذكاء الاصطناعي في الحملات لتحسين الاستهداف والتخصيص. وأخيراً، يجب قياس نتائج كل حملة وتعديلها لتحقيق أفضل عائد ممكن.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

نموذج تسجيل :
التسويق الرقمي المتقدم

الرمز : 733 تاريخ الإنعقاد: 11 - 15 يناير 2027 دولة الإنعقاد: أمستردام (هولندا) التكلفة: 5600 اليورو

معلومات المشارك

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....
العنوان: .....
المدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لي

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي