

التسويق الإلكتروني

الدليل التعريفي



دليل البرنامج

التسويق الإلكتروني	أسم الحقيبة
الاتصال في التسويق الإلكتروني وأبرز كيفية العناية بالعميل.	الهدف العام
الأهداف التفصيلية	الفئات المستهدفة
عدد الساعات: 30 ساعة	مدة البرنامج
سبورة ورقية مع أوراق وأقلام الكتابة. أوراق عمل لتنفيذ النشاطات. جهاز حاسب آلي.	التجهيزات والمستلزمات

محتويات الحقيبة التدريبية

دليل
المتدرب

187 ورقة



دليل
المدرب

187 ورقة



ورقة
عمل

38 ورقة



شراائح
العرض

346 شريحة



اختبار
قبلية
وبعدية

10 ورقة



استماراة
تقييم

5 ورقات



محاور الحقيقة الدراسية

اليوم التدريبي الأول

الجلسة التدريبية الأولى (مفاهيم أساسية حول التسويق الإلكتروني)

- مفهوم التسويق.
- أهمية التسويق الإلكتروني.
- الفرق بين التسويق الإلكتروني والتسويق العادي.
- الصفات الواجب توفرها في المسوق الإلكتروني.
- مراحل التسويق الإلكتروني.
- مميزات التسويق الإلكتروني.
- وسائل التسويق الإلكتروني.

الجلسة التدريبية الثانية (خطة التسويق الإلكتروني)

- مقدمة.
- مراحل أعداد الخطة الاستراتيجية.
- تصميم المزيج التسويقي الإلكتروني.
- إعداد خطة العمل.
- تقويم الخطة.
- تسويق الخطة.
- تقنيات تطوير المنتج.
- تقنيات التسويق.
- تقنيات الترويج.
- تقنيات التوزيع.

اليوم التدريبي الثاني

الجلسة التدريبية الأولى (التسويق من خلال مواقع التواصل الاجتماعي)

- تعریف التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي.
- مزايا التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي.
- أهمية التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي.

الجلسة التدريبية الثانية (الأبعاد الاستراتيجية للتسويق الإلكتروني عبر مواقع

- التواصل الاجتماعي)
- استراتيجية التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي.
- عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني.
- مركبات نجاح التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي.

اليوم التدريبي الثالث

الجلسة التدريبية الأولى (دليل التسويق عبر تويتر وإنشاء حملة إعلانية)

- معلومات هامة عن تويتر.
- طريقة إعداد حساب مناسب للتسويق على تويتر.
- قواعد التغريدات الناجحة على تويتر.
- طريقة إنشاء إعلان على تويتر.
- خطوات الترويج على تويتر.
- أفضل 15 أداة لتعزيز استراتيجيات التسويق عبر تويتر.

الجلسة التدريبية الثانية (كيفية إعداد وإدارة حملة إعلانية إلكترونية وإدارتها)

- ما هي الحملات الإعلانية.
- أهداف وفوائد الحملات الإعلانية.
- أنواع الحملات الإعلانية.
- خطوات إنشاء حملة إعلانية ناجحة.
- نموذج خطة حملة إعلانية.
- كيفية إدارة الحملات الإعلانية.
- الحملات الإعلانية المدفوعة.

اليوم التدريبي الرابع

الجلسة التدريبية الأولى (التدريب على التسويق باستخدام الانستقرام)

- ما أهمية استخدام التسويق عبر الانستقرام؟
- كيفية بناء استراتيجية التسويق عبر الانستقرام
- كيفية إنشاء حساب تجاري من أجل التسويق عبر الانستقرام
- كيفية إعداد حساب الانستقرام
- كيفية إنشاء المحتوى بهدف التسويق عبر الانستقرام
- ما هي أنواع المحتوى المستخدم في التسويق عبر الانستقرام؟
- كيفية الترويج لحسابك وزيادة متابعين انستقرام
- كيف يمكنك التسويق لمنتجاتك عبر الانستقرام؟

الجلسة التدريبية الثانية (كيفية تحول حساب الفيس بوك الى صفحة للتسويق الإلكتروني)

- الخطوات التفصيلية لإنشاء صفحة للتسويق الإلكتروني على فيسبوك.
- ضبط إعدادات الصفحة التجارية على فيسبوك.
- كيفية كتابة معلومات الصفحة التجارية على فيسبوك.

اليوم التدريبي الخامس

الجلسة التدريبية الأولى (تابع كيفية تحول حساب الفيس بوك الى صفحة للتسويق الإلكتروني)

- كيفية تحديد قالب الصفحة التجارية وعلامة التبويب.
- كيفية ضبط الإشعارات.
- كيفية إضافة زر إلى الصفحة التجارية على فيسبوك.
- كيفية نشر محتوى عبر الصفحة التجارية.
- كيفية البحث واختيار الكلمات الرئيسية المناسب.

الجلسة التدريبية الثانية (العناية بالعميل)

- لماذا العناية بالعميل؟
- من الحاجة وحتى الطلب.
- كيف نفهم سلوك المستهلك.
- ما هي اتخاذ القرار الشرائي؟
- كيف نحصل على ولاء العميل.
- مراجع