

إنشاء استراتيجية لجذب العملاء في العربية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM2-115

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .تحديد الجمهور المستهدف لتوجيه منتجاتك بشكل فعال
- .فهم أفضل الأساليب للتواصل مع جمهورك المستهدف المحدد
- .مراجعة عمليات التسويق الحالية واكتشاف نقاط الضعف
- .وضع أهداف واضحة لمستقبل استراتيجية التفاعل الرقمي مع العملاء
- .بناء أدوات تحليلية تدعم عمليات البحث والتسويق الخاصة بك
- .تطوير علاقات قوية بين العملاء والعلامة التجارية

- زيادة التسويق العضوي والتغذية الراجعة من خلال تقنيات تسويقية متقدمة.
- التنبؤ بالمبيعات بناءً على سلوك العملاء ومشاعرهم.
- إنشاء فريق موهوب وفعال لتطبيق تقنيات التسويق المناسبة.

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص يقوم بتطوير استراتيجية تسويق رقمي حديثة وفعالة لتعزيز تفاعل العملاء الإيجابي. ستكون مفيدة بشكل خاص لـ:

- مديري التسويق
- أخصائيي تكنولوجيا المعلومات
- مديري العمليات
- أصحاب الأعمال
- مديري خدمة العملاء
- قادة الفرق
- مديري وسائل التواصل الاجتماعي
- المديرين
- الرؤساء التنفيذيين للتسويق
- مخططي المشاريع

منهجية التدريب

يستخدم هذا البرنامج التدريبي تقنيات تعليمية متنوعة للبالغين لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيشارك المشاركون في مناقشات وندوات حول أنسب أساليب التسويق الرقمي لأعمالهم. كما سيقومون بإنشاء استبيانات وطرق للحصول على التغذية الراجعة ذات الصلة بمجال أعمالهم لتحديد جمهورهم المستهدف وأفضل القنوات الرقمية التي تدعمهم في الوصول إلى هؤلاء الأشخاص. وأخيرًا، ستتاح للمشاركين الفرصة للعمل معًا لإنشاء خارطة طريق استراتيجية قيمة لأنشطتهم التسويقية.

الملخص

تُعد مشاركة العملاء أمرًا حيويًا لنجاح عملك. تحدث معظم التفاعلات الآن عبر الإنترنت من خلال المواقع الإلكترونية أو وسائل التواصل الاجتماعي، مما يجعل وجود استراتيجية قوية للتسويق الرقمي أمرًا ضروريًا، خاصة للشركات التي تركز على الإنترنت.

تُمكنك استراتيجية التسويق الرقمي الفعالة من الاستفادة من التقنيات الجديدة والوصول إلى جماهير أوسع. ابدأ بتقييم رحلة العميل الحالية لديك، وتحديد المجالات التي تحتاج إلى تحسين، ووضع خطوات للتكيف مع المشهد الرقمي المتغير.

فهم جمهورك المستهدف وتقسيم العملاء هو المفتاح لاستراتيجية المشاركة الخاصة بك. يمكن أن يساعدك الإعلان البرمجي في تحديد جمهورك والوصول إليه بفعالية.

أتقن استراتيجية مشاركة العملاء الخاصة بك، وضع أهدافًا واقعية، واستخدم تحليلات دقيقة، وتأكد من التواصل في الوقت المناسب مع تفاصيل المنتج ذات الصلة. سيساهم هذا النهج في زيادة معدلات التحويل وزيادة الوصول العضوي والتوصيات ضمن ميزانيتك.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Finding Your Target Audience

- Steering your target audience.
- Conducting surveys and feedback sessions to determine interest.
- The benefits and functions of your product.
- What problem is your product solving?
- High vs peripheral route to persuasive communication.

Section 2: Getting the Right Attention Online

- Effective promotional content.
- Programmatic advertising and how it can benefit you.
- Accessing numerous data points to find your audience.
- Narrowing down your reach to specific types of people.
- Key features of effective online marketing.

Section 3: The Right Channels for Your Digital Marketing

- Choosing between social media platforms.
- How each platform can benefit a business.

- Utilising marketing features to achieve your goals.
- Automation methods and time-saving.
- Cost saving to remain within budget with your marketing procedures.
- Positioning your online offering.

Section 4: What Your Customers Expect

- The changing state of customer engagement.
- The service that customers expect.
- Solving marketing problems.
- Improving your accessibility.
- Tracking your customers' attitudes to your products.
- 4 consumer attitudes to engagement.

Section 5: Using Analytics

- Accessing useful analytics.
- How to use various reporting systems.
- Drawing conclusions from your results.
- Creating investment appeal.
- Using your analytics to make a future roadmap.
- Assessing consumer attitude metrics.

Section 6: Benchmarking Your Engagement

- Reviewing your engagement against competitors.
- Staying ahead of the game.
- Strategic implications of not meeting customer expectations.
- Turning attention into engagement.
- Cognitive vs. affective strategies.

Section 7: Creating Your Strategic Engagement Plan

- Your 5-year engagement plan.
- Funnel engagements.
- Gamification to increase engagement.
- Review and audit success metrics.
- Mean-end chain analysis.
- Changes and reviews.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993. وISO 21001 وISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ،CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد .Holistique Training التدريب من .لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

خدمة العملاء والعلاقات العامة, الإعلام والتسويق, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



Unveiling The Welcome Call: Your Key To Customer Engagement

Discover the power of welcome calls in customer relations. Learn why they are important,

.how to build relationships, and key elements for a successful welcome call