

"الإعلانات المدفوعة وحملات التواصل الاجتماعي: كيف تحقق نجاحًا في التسويق الرقمي"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PM1-127

هدف الكورس

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير استراتيجيات إعلانات مدفوعة شاملة تتماشى مع أهداف العمل.
- إنشاء إعلانات إبداعية وجذابة وتقسيم الجمهور عبر منصات مختلفة.
- إدارة ميزانيات الحملات واستراتيجيات المزايدة بفعالية.
- تحليل مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) لتحسين الحملات.
- دمج حملات وسائل التواصل الاجتماعي مع استراتيجيات التسويق الرقمي الأوسع.

الجمهور

هذه الدورة مثالية لـ:

- مديري واستراتيجيي التسويق الرقمي.
- المتخصصين في تسويق وسائل التواصل الاجتماعي.
- مديري العلامات التجارية والاتصالات.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات.
- منشئي المحتوى ومشتري الوسائط.
- محللي التسويق وأخصائيي الأداء.

منهجية التدريب

يجمع هذا الدورة بين المحاضرات التفاعلية، والجولات الإرشادية عبر المنصات، ودراسات حالة الحملات، والتمارين الموجهة باستخدام سيناريوهات إعلانية حقيقية. سيتعلم المشاركون تقنيات عملية لتحسين دقة الاستهداف، وأداء الإعلانات، وكفاءة الميزانية عبر قنوات متعددة.

الملخص

تم تصميم هذه الدورة المتقدمة للمحترفين في مجال التسويق الرقمي وقادة الأعمال الذين يهدفون إلى إتقان فن وعلم الإعلانات المدفوعة وإدارة الحملات على وسائل التواصل الاجتماعي. يوفر برنامج الإعلانات المدفوعة وحملات وسائل التواصل الاجتماعي نهجًا استراتيجيًا وتحليليًا لإنشاء وإدارة وتحسين الحملات عبر المنصات الرئيسية بما في ذلك Meta (فيسبوك وإنستغرام)، إعلانات جوجل، لينكدإن، تيك توك، وX (تويتر).

سيتعلم المشاركون كيفية تصميم حملات تعتمد على البيانات، وتخصيص الميزانيات بفعالية، وقياس العائد على الاستثمار باستخدام التحليلات المتقدمة ومقاييس الأداء. تجمع الدورة بين الاستراتيجية الإبداعية والخبرة التقنية، مما يمكّن المتعلمين من تحقيق معدلات تحويل أعلى، وتعزيز تفاعل الجمهور، وبناء رؤية مستدامة للعلامة التجارية في الفضاءات الرقمية التنافسية.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Foundations of Paid Advertising

- Understanding the digital advertising ecosystem.
- The evolution of paid media and social advertising models.
- Types of paid campaigns: awareness, consideration, conversion, and retention.
- Cross-platform ad objectives and choosing the right KPIs.
- Ad policies, compliance, and ethical considerations.

Section 2: Crafting High-Performance Campaigns

- Audience segmentation: demographics, psychographics, and lookalike audiences.
- Creating compelling ad creatives: copywriting, visuals, and storytelling.
- Crafting value propositions and call-to-action (CTA) strategies.
- Multi-platform media planning: Google, Meta, LinkedIn, TikTok, and others.
- Budget allocation and bid optimisation for maximum ROI.

Section 3: Platform Deep Dive and Tools

- Google Ads: Search, Display, and Performance Max campaigns.
- Meta Ads (Facebook & Instagram): Building campaigns in Ads Manager and understanding

.the pixel

- .LinkedIn Ads: B2B targeting, sponsored content, and lead generation
- .TikTok and YouTube Ads: Short-form content strategy and engagement tactics
- .Overview of ad management tools: Meta Business Suite, Google Analytics 4, and HubSpot

Section 4: Measuring, Tracking, and Optimising Performance

- .Setting measurable KPIs: CPC, CTR, CPM, CPA, ROAS, and engagement rate
- .Using tracking pixels and UTM parameters for performance monitoring
- .Interpreting analytics dashboards and generating actionable insights
- .A/B testing for ad creatives, targeting, and messaging
- .Scaling successful campaigns through data-led optimisation

Section 5: Strategic Integration and Campaign Management

- .Aligning paid media with organic content and SEO
- .Building omnichannel marketing funnels for long-term success
- .Leveraging remarketing and retargeting strategies to improve conversions
- .Managing cross-department collaboration between creative, technical, and sales teams
- .Ensuring compliance with data privacy laws and ad platform regulations

تفاصيل الشهادة

.Holistique Training عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (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.و ISO 21001و ISO 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

الإعلام والتسويق, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



Effective Strategies For Targeting Your Social Media Audience

Identify your target audience, analyse their preferences, and create tailored marketing plans for successful social media campaigns.