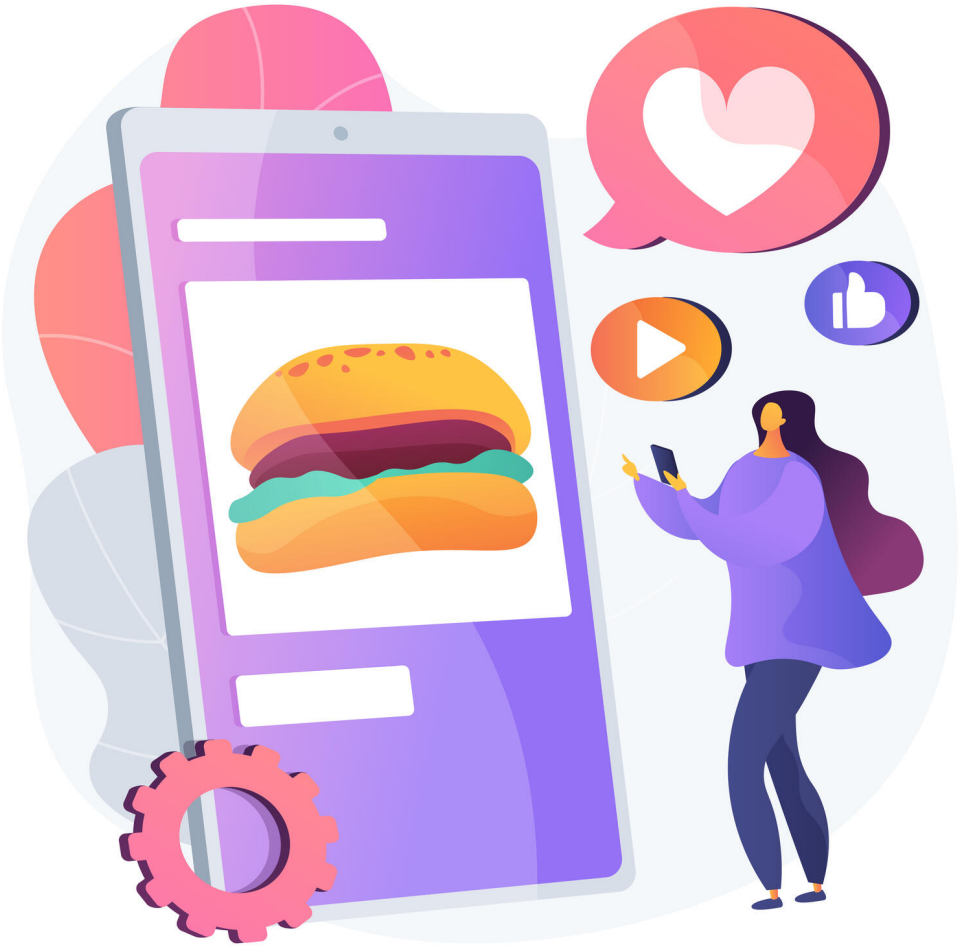


سيطرة التسويق الرقمي للمأكولات والمشروبات في العربية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND10 - 116

هدف الكورس

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم منظومة التسويق الرقمي وأهميتها لقطاع الأغذية والمشروبات.
- بناء وإدارة هويات علامية قوية ومتسقة عبر المنصات المختلفة.
- تصميم وتنفيذ حملات إلكترونية مستهدفة للمطاعم أو الفنادق أو العلامات الغذائية.
- استخدام التحليلات ورؤى العملاء لتعزيز التفاعل والاحتفاظ بالعملاء.
- تطوير أساليب تسويقية تعتمد على السرد القصصي للتواصل مع الجمهور الحديث.

الجمهور

هذه الدورة مثالية لـ:

- مديري التسويق والعلامات التجارية في قطاع الأغذية والمشروبات.
- أصحاب المطاعم ورواد الأعمال ومشغلي الامتيازات.
- خبراء تكنولوجيا الأغذية ومطوري المنتجات.
- المتخصصين في التسويق الرقمي والمستشارين.
- خبراء العلاقات العامة والاتصالات في قطاع الضيافة والعلامات التجارية للطهي.

منهجية التدريب

تجمع هذه الدورة بين المحاضرات التفاعلية ودراسات الحالة والتمارين العملية. سيقوم المشاركون بتحليل حملات العلامات التجارية الناجحة في قطاع الأغذية والمشروبات، وتطوير استراتيجيات المحتوى الرقمي، وتصميم أطر تسويقية تتوافق مع الاتجاهات والتقنيات الاستهلاكية الحديثة.

الملخص

تقدم هذه الدورة التدريبية المتقدمة استكشافًا متكاملًا لاستراتيجيات التسويق الرقمي وإدارة العلامات التجارية المصممة خصيصًا لقطاع الأغذية والمشروبات. مع إعادة تشكيل المنصات الرقمية لتفاعل المستهلكين، يتعين على محترفي الأغذية والمشروبات إتقان كيفية بناء هويات علامة تجارية أصيلة، وخلق تجارب متميزة عبر الإنترنت، وتحويل الرؤية الرقمية إلى نمو تجاري ملموس.

سيحصل المشاركون على رؤى معمقة في استراتيجيات المحتوى، وحملات وسائل التواصل الاجتماعي، والتعاون مع المؤثرين، وأدوات التسويق المعتمدة على البيانات. تغطي الدورة أيضًا إدارة السمعة، وسرد القصص في العلامات التجارية للطهي، وتجربة العملاء عبر القنوات المتعددة، مما يهيئ المشاركين لقيادة الابتكار التسويقي في سوق شديد التنافس وسريع التطور.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: The Digital Landscape of F&B Marketing

- .Overview of the digital transformation in the global F&B industry
- .Changing consumer behaviour and expectations in the online era
- Role of digital touchpoints — websites, social media, mobile apps, and delivery .platforms
- .Analysing competitors and market positioning through digital benchmarking

Section 2: Brand Identity and Storytelling for F&B

- .Fundamentals of F&B brand building: purpose, values, and differentiation
- .The psychology of food branding and emotional connection with customers
- .Crafting a brand story that reflects authenticity and culture
- .Designing visual identities — logos, packaging, and aesthetic consistency

Section 3: Social Media, Influencers, and Content Creation

- Choosing the right social platforms for F&B audiences (Instagram, TikTok, .(YouTube

- Creating visual and narrative content that drives engagement.
- Working with food influencers and brand ambassadors strategically.
- Managing brand reputation and online reviews.
- Planning content calendars and engagement metrics.

Section 4: Data-Driven Digital Campaigns

- Introduction to paid advertising and digital campaign management.
- Using analytics to measure campaign performance and ROI.
- SEO and SEM fundamentals for restaurant and F&B websites.
- Customer segmentation, targeting, and personalisation using CRM data.
- Case study: analysing a successful restaurant or beverage campaign.

Section 5: Integrating Brand Strategy, Experience, and Growth

- Building an omni-channel brand experience: physical + digital integration.
- Driving customer loyalty through digital experiences and feedback loops.
- Leveraging technology: AI, automation, and chatbots in F&B marketing.
- Designing a growth roadmap for sustainable brand expansion.

تفاصيل الشهادة

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

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

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

الأغذية والمشروبات, الإعلام والتسويق

مقالات ذات صلة



Best Digital Marketing Course in Dubai

Digital marketing training equips you with skills in strategy development, market analysis, customer segmentation, and integrated campaigns. It covers advanced brand management, digital tools for visibility, and performance analysis. Ideal for professionals seeking to .enhance their digital presence and drive business growth