التدريبية: استراتيجيات التسويق الرقمي

التحول الرقمي: بناء الوجود الرقمي الدورة

وتحقيق الأهداف الفعال في ظل

يونيو ٢٠٢٦ ٠٥ - ٠١

لندن

(للشخص الواحد) ٥٧٠٠ €

Ref: #DT4174_264533

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

يعد كافياً مجرد أصبحت استراتيجيات التسويق الرقمي الفعال هي العمود في عصر يشهد فيه العالم تحولاً رقمياً غير مسبوق، ومنصات التسويق الرقمي الحديثة لبناء التواجد على الإنترنت، بل يتطلب الأمر فهماً عميقاً الفقري لنجاح أي عمل تجاري. لم BIG BEN Training بفعالية. تقدم هذه الدورة التدريبية الشاملة من الوجود الرقمي القوي وتحقيق الأهداف التجارية لأدوات اللازمة لتطوير وتنفيذ خطط التسويق الرقمي الشامل، مصمماً لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات برنامجاً متكاملاً Center التسويقية، والتسويق عبر تحليل البيانات وتحسين الحملات. سنتناول كيفية بدءاً من فهم سلوك المستهلك الرقمي وصولاً إلى ستركز الدورة على أهمية تحسين تجربة العملاء المحتوى الرقمي، وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي. استخدام تحليل البيانات القصوى من الفرص عبر محركات البحث الفعال. تهدف الدورة إلى تمكين الرقمية، وبناء علامة تجارية رقمية قوية، والتسويق ملموسة. يؤكد البروفيسور فيليب التي يتيحها التحول الرقمي، وتحويل التحديات إلى المسوقين والقادة من الاستفادة في العالم، في أعماله على أن التسويق الرقمي لم يعد كوتلر (Philip Kotler)، أحد أبرز خبراء التسويق نجاحات تسويقية BIG BEN Training الحديثة، مما يبرز أهمية إتقان هذا المجال. يقدم مجرد قناة إضافية، بل هو جوهر استراتيجية التسويق بالمحتوى المرئي، واستهداف الجمهور المشاركين من فهم تحسين الحملات الإعلانية الرقمية، الدورة لتمكين هذه Center الرقمي في التسويق، والتجارة والتسويق

الرقمي، والأتمتة في التسويق الرقمي، واستراتيجيات الإلكترونية والتسويق الرقمي، وقياس أداء التسويق الرقمي، والتحول الرقمي، وإدارة السمعة الرقمية، التسويق عبر البريد الإلكتروني، والتسويق المؤثر

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء التسويق.
- أخصائيو التسويق الرقمي.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- مدراء العلامات التجارية.
- أخصائيو التجارة الإلكترونية.
- مدراء وسائل التواصل الاجتماعي.
- المسؤولون عن تطوير الأعمال.
- مدراء المبيعات.
- المتخصصون في العلاقات العامة.
- أي شخص يرغب في بناء مهنة في التسويق الرقمي.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- الخدمات المالية والمصرفية.
- القطاع الحكومي (في مجال التواصل الرقمي).
- السياحة والضيافة.
- التعليم والتدريب.
- الرعاية الصحية.
- الخدمات الاستشارية.
- التقنية والاتصالات.
- الإعلام والنشر.
- المنظمات غير الربحية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- التسويق والمبيعات.
- العلاقات العامة والاتصال.
- التجارة الإلكترونية.
- خدمة العملاء.
- تطوير الأعمال.
- تقنية المعلومات (في سياق دمج الحلول التسويقية).
- التخطيط الاستراتيجي.
- إدارة المنتجات.
- إدارة العلامة التجارية.
- التحليلات والبيانات.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- متغيرة.ا وضع استراتيجيات التسويق الرقمي الشامل في بيئة
- الظهور.ا تطبيق التسويق عبر محركات البحث الفعال لزيادة
- إنشاء التسويق عبر المحتوى الرقمي الجذاب والمؤثر.ا
- الوجود الرقمي.ا إدارة وسائل التواصل الاجتماعي بفعالية لبناء
- الإعلانية الرقمية.ا استخدام تحليل البيانات التسويقية لتحسين الحملات
- تحسين تجربة العملاء الرقمية وتعزيز الولاء.ا
- بناء علامة تجارية رقمية قوية ومميزة.ا
- قياس أداء التسويق الرقمي والعائد على الاستثمار.ا
- الاستفادة من الأتمتة في التسويق الرقمي.ا
- تحقيق الأهداف التسويقية في ظل التحول الرقمي.ا

منهجية الدورة التدريبية:ا

بالمهارات العملية التدريبية على منهجية تعليمية تفاعلية وتطبيقية، يعتمد BIG BEN Training Center في هذه الدورة تتضمن المنهجية مزيجاً من المحاضرات لاستراتيجيات التسويق الرقمي الفعال في ظل التحول تركز على تزويد المشاركين حملات تسويق بناء الوجود الرقمي وتحقيق الأهداف، وورش عمل التفاعلية، ودراسات حالة واقعية لشركات نجحت في الرقمي. الإلكتروني. سيتم التركيز على رقمي، وتحليل البيانات التسويقية، ووضع استراتيجيات تطبيقية تتيح للمشاركين فرصة لتصميم والتحول الرقمي في التسويق. يقدم المدربون التسويق بالمحتوى المرئي، واستهداف الجمهور الرقمي، التسويق عبر البريد من فهم الرقمي والتحول الرقمي، إرشادات عملية وتغذية راجعة الخبراء، من ذوي الخبرة الواسعة في مجال التسويق في التسويق الرقمي، عميق للتجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي، وقياس بناءة. تهدف المنهجية إلى تمكين المتدربين لقيادة الابتكار في أقسام التسويق والتسويق المؤثر الرقمي، وإدارة السمعة الرقمية، أداء التسويق الرقمي، والأتمتة لديهم. مما يؤهلهم

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الرقمي الوحدة الأولى: أسس التسويق الرقمي في ظل التحول

- مفهوم التحول الرقمي وتأثيره على التسويق.
- أهمية استراتيجيات التسويق الرقمي الفعال.
- رحلة العميل الرقمية وسلوك المستهلك المتغير.
- أهداف التسويق الرقمي وكيفية تحديدها.
- المزيج التسويقي الرقمي.
- الفرق بين التسويق التقليدي والرقمي.
- الفرص المتاحة في السوق الرقمي.

المحتوى الرقمي الوحدة الثانية: بناء الوجود الرقمي والتسويق عبر

- المدونة). أساسيات بناء الوجود الرقمي (الموقع الإلكتروني،
- الأساسيات). التسويق عبر محركات البحث الفعال (SEO
- والاستراتيجيات. التسويق عبر المحتوى الرقمي: الأنواع
- كتابة المحتوى الجذاب والمؤثر.
- البيانية). التسويق بالمحتوى المرئي (الفيديو، الرسوم
- توزيع المحتوى والترويج له.
- ورشة عمل: تطوير خطة محتوى رقمي.

واستهداف الجمهور الرقمي الوحدة الثالثة: إدارة وسائل التواصل الاجتماعي

- اختيار منصات وسائل التواصل الاجتماعي المناسبة.
- إدارة وسائل التواصل الاجتماعي بفعالية.
- الديموغرافية والنفسية. استهداف الجمهور الرقمي وتحليل الخصائص
- إطلاق حملات إعلانية على وسائل التواصل الاجتماعي.
- التسويق المؤثر الرقمي والتعاون مع المؤثرين.
- إدارة السمعة الرقمية والاستجابة للأزمات.
- الاجتماعي. دراسة حالة: حملة ناجحة على وسائل التواصل

وتحليل البيانات التسويقية الوحدة الرابعة: تحسين الحملات الإعلانية الرقمية

- مبادئ تحسين الحملات الإعلانية الرقمية (PPC).
- تحسين معدل التحويل (CRO).
- وأدوات أخرى).، تحليل البيانات التسويقية (Google Analytics
- الرقمي.، مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) في التسويق
- قياس أداء التسويق الرقمي والعائد على الاستثمار.
- الأتمتة في التسويق الرقمي وأدواتها.
- الفعالة.، استراتيجيات التسويق عبر البريد الإلكتروني

علامة تجارية قوية الوحدة الخامسة: تحسين تجربة العملاء الرقمية وبناء

- أهمية تحسين تجربة العملاء الرقمية (CX).
- شخصنة التجربة الرقمية.
- بناء علامة تجارية رقمية قوية ومتسقة.
- سرد القصص الرقمي لتعزيز الولاء.
- والنجاح.، التجارة الإلكترونية والتسويق الرقمي: التكامل
- الاتجاهات المستقبلية في التسويق الرقمي.
- الرقمي لشركتك.، صياغة خطة عمل متكاملة لتعزيز استراتيجيات التسويق

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،

ساعة تدريبية راحة وأنشطة تفاعلية ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

الفعال التي لا تركز المستهلكين، كيف يمكن للمسوقين الحفاظ على في ظل التطور السريع للتحول الرقمي وتغير سلوك

التجارية مع الحفاظ على التفاعل البشري فقط على بناء الوجود الرقمي، بل تتجاوز ذلك لتحقيق استراتيجيات التسويق الرقمي

فيها الأتمتة؟ وتفهم الاحتياجات المتغيرة للعملاء في بيئة تزداد الأهداف

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

ظل التحول الرقمي، بتركيزها الشامل والعملي على استراتيجيات Center‏ تتميز هذه الدورة التدريبية منBIG BEN Training‏ خلافاً للدورات التي قد تركز على‏ جانب مقدمةً نهجاً متكاملاً لبناء الوجود الرقمي وتحقيق التسويق الرقمي‏ الفعال في الشامل، من تحليل البيانات التسويقية إلى التسويق واحد من التسويق الرقمي، فإننا نغطي التسويق الرقمي الأهداف. علامة تجارية‏ رقمية قوية، الاجتماعي. نحن نقدم رؤى عملية حول تحسين تجربة عبر المحتوى‏ الرقمي وإدارة وسائل التواصل الفريد من المحتوى العميق، والمنهجية التطبيقية، والتسويق عبر محركات البحث الفعال. إن هذا المزيج العملاء الرقمية، وبناء الخيار الأمثل‏ للمهنيين على تحسين الحملات الإعلانية الرقمية وقياس أداء ودراسات‏ الحالة الواقعية، بالإضافة إلى التركيز التسويقي الرقمي المتغير.‏ الذين يسعون لقيادة مؤسساتهم نحو النجاح في المشهد التسويق الرقمي، يجعلها