



**الدورة التدريبية: تسويق الفعاليات الترفيهية  
وقياس العائد على الاستثمار لضمان النجاح  
رقمياً**



**يوليو ٢٠٢٦ ٠٩ - ٠٥**



**المنامة**

**(للشخص الواحد) € ٧٠٠**

**Ref: #EL5266\_81845**



## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

قابلة للقياس. التقليدية، بل أصبح يعتمد بشكل كبير على الأدوات لم يعد تسويق الفعاليات الترفيهية يقتصر على الطرق المشاركين من تصميم وتنفيذ يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة المتخصصة الرقمية لتحقيق وصول أوسع ونتائج على قياس العائد على الاستثمار. سنتعلم استراتيجيات تسويق رقمي فعالة للفعاليات الترفيهية، التي تهدف إلى تمكين الجوانب، المدفوعة، والمحتوى الجذاب لزيادة الوعي بالفعالية كيفية استخدام منصات التواصل الاجتماعي، والإعلانات مع التركيز تحليل البيانات وقياس الأداء. بدءاً من تحديد الجمهور، مروراً ببناء استراتيجية وجذب الجمهور المستهدف. تغطي الدورة كافة كتابه "Kotler" التسويق الرقمي، الدكتور فيليب كوتلر Philip Kotler تستند الدورة إلى رؤى أكاديمية من الخبير في رقمية، وصولاً إلى عميقاً لكيفية تفاعل العملاء مع أن النجاح في العصر "Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital"، الذي يؤكد في المحتوى عبر الإنترنت. الرقمي يتطلب فهماً

## الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:



- مدير التسويق الرقمي.
- المدبرون التنفيذيون للفعاليات.
- المتخصصون في العلاقات العامة.
- رواد الأعمال في القطاع الترفيهي.
- مسؤولو التسويق في الفنادق والمنتجعات.
- الموظفون في الهيئات الحكومية المعنية بالفعاليات.

### **القطاعات والصناعات المستهدفة:**

- قطاع السياحة والترفيه.
- شركات تنظيم المؤتمرات والمعارض.
- شركات الإنتاج الفني والإعلام.
- المنشآت الرياضية الكبرى.
- الجهات الحكومية وما في حكمها.

### **الأقسام المؤسسية المستهدفة:**

- التسويق.
- العلاقات العامة.
- إدارة الفعاليات.
- التخطيط الاستراتيجي.
- الإدارة التنفيذية.



## أهداف الدورة التدريبية:

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

- وضع استراتيجية تسويق رقمي شاملة للفعاليات.
- استخدام منصات التواصل الاجتماعي بفعالية.
- تخطيط وتنفيذ الحملات الإعلانية المدفوعة.
- إنشاء محتوى جذاب ومؤثر.
- قياس العائد على الاستثمار (ROI) للحملات التسويقية.
- تحليل بيانات الجمهور وتوجيه الحملات.
- الاستفادة من المؤثرين لزيادة الوعي بالفعالية.

## منهجية الدورة التدريبية:

فرق لتصميم عملية وتفاعلية تعتمد على ورش عمل ومحاكاة لمشاريع يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة بمنهجية إلى تحليل النتائج. ستشمل وتنفيذ حملة تسويقية رقمية لفعالية افتراضية، بدءاً تسويقية حقيقية. سيعمل المشاركون في جلسات عصف ذهني لتوليد أفكار مبتكرة. المنهجية دراسات حالة لحملات تسويقية ناجحة وفاشلة، من تحديد الجمهور وصولاً الحملات، مما يضمن أن يكتسب المتدربون القدرة على سيتم التركيز على استخدام أدوات التحليل لقياس أداء بالإضافة إلى التفكير بأسلوب استراتيجي وتحليلي في آن واحد.

## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):



## الوحدة الأولى: أساسيات التسويق الرقمي للفعاليات

- مفهوم التسويق الرقمي.
- رحلة العميل الرقمية في الفعاليات.
- تحديد الجمهور المستهدف.
- بناء هوية مرئية متكاملة.
- كتابة المحتوى التسويقي الجذاب.
- بناء خطة تسويق رقمي.
- تطبيق عملي على صياغة خطة تسويقية.

## الرقمية الوحدة الثانية: استراتيجيات التسويق عبر المنصات

- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- إدارة الحملات الإعلانية المدفوعة.
- التسويق بالمحتوى.
- التسويق عبر البريد الإلكتروني.
- استخدام المؤثرين.
- الشراكات الاستراتيجية.
- ورشة عمل حول إدارة حملة إعلانية.

## الوحدة الثالثة: قياس الأداء وتحليل البيانات



- مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs).
- أدوات التحليل الرقمي.
- قياس العائد على الاستثمار (ROI).
- تحليل سلوك الجمهور.
- تقييم أداء الحملات.
- إعداد التقارير.
- تطبيق عملي على تحليل بيانات حملة.

## الوحدة الرابعة: تكنولوجيا التسويق وتطبيقاتها

- الذكاء الاصطناعي في التسويق.
- الواقع الافتراضي (VR) والواقع المعزز (AR).
- استخدام الـ Chatbots.
- التسويق عبر الفيديو.
- استخدام أدوات الأتمتة.
- بناء تجربة مستخدم فريدة.
- تطبيق عملي على استخدام الأدوات الرقمية.

## المستمر الوحدة الخامسة: الاتجاهات المستقبلية والتحسين

- التسويق عبر الميتافيرس.
- التحسين المستمر للحملات.
- بناء علاقات دائمة مع الجمهور.
- أخلاقيات التسويق الرقمي.
- التنبؤ بالاتجاهات المستقبلية.
- بناء مجتمع حول الفعالية.
- جلسة نقاش حول مستقبل 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:

للمشاركة للمسوقين أن يضمنوا أن تصل رسائلهم إلى الجمهور في عالم يغمره المحتوى الرقمي والإعلانات، كيف يمكن في الفعالية، بدلاً من أن تضع في الضيغ الرقمي؟ المستهدف، وأن تترك أثراً حقيقياً يدفعهم

## ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟



أن النجاح في التسويق لتسويق الفعاليات، وهو ما يضعها في مكانة فريدة. تتميز هذه الدورة بتركيزها على الجانب التحليلي قياس الأداء وتحليل البيانات. نركز الرقمي لا يقتصر على الإبداع، بل يعتمد بشكل أساسي يدرك BIG BEN Training Center الأدوات التحليلية، وقياس العائد على الاستثمار، على استراتيجيات عملية في تخطيط الحملات، واستخدام على القدرة على ميزانيتك التسويقية. بيانات دقيقة. هذه الدورة هي استثمار في قدرتك على مما يمكنك من اتخاذ قرارات تسويقية مبنية على تحقيق أقصى استفادة من