



الدورة التدريبية: أتمتة الحملات الإعلانية وسلوك المستهلك باستخدام الذكاء الاصطناعي (AI)

Ref: #AI35276700



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

يشهد المشهد التسويقي المعاصر تحولاً جذرياً غير مسبوق مدفوعاً بالتطورات الهائلة في خوارزميات الذكاء الاصطناعي وتقنيات التعلم العميق، مما يفرض على المؤسسات والشركات تبني استراتيجيات متقدمة تعتمد على الأتمتة الشاملة لتحليل سلوك المستهلك والتنبؤ بأنماطه الشرائية بدقة متناهية. يستلهم هذا البرنامج التدريبي المتقدم أحدث الطروحات الأكاديمية والعملية الواردة في مؤلفات الخبير العالمي Philip Kotler في كتابه الشهير Marketing Management، إلى جانب الأبحاث المعاصرة في مجال التسويق الخوارزمي، حيث يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة المصممة بعناية فائقة لتزويد المديرين والمختصين بالقدرة على تفكيك البيانات الضخمة وتحويلها إلى حملات إعلانية مؤتمتة بالكامل تركز على محركات التعلم الآلي ونماذج المعالجة التنبؤية. يركز البرنامج على دمج النظريات السلوكية الحديثة مع التطبيقات العملية للأتمتة الذكية، مما يتيح للشركات فهم الدوافع النفسية والرقمية للمستهلكين وتحسين رحلتهم الشرائية عبر مختلف نقاط الاتصال الرقمية بكفاءة عالية تضمن تعظيم العائد على الاستثمار الإعلاني وتقليل الهدر المالي والتشغيلي، وينتهي هذا القسم بنقطة.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مديرو التسويق الرقمي وإدارة النمو المؤسسي.
- أخصائيو تحليل البيانات السلوكية وأبحاث السوق.
- مديرو الحملات الإعلانية ومنصات الوسائط المدفوعة.
- مسؤولو إدارة علاقات العملاء وتجربة المستخدم.
- خبراء الأتمتة التسويقية وتطوير استراتيجيات النمو.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجارة الإلكترونية والبيع بالتجزئة متعدد القنوات.
- شركات التكنولوجيا المالية والخدمات المصرفية الرقمية.
- وكالات الإعلانات الرقمية والتسويق الاستراتيجي.
- قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات والخدمات السحابية.
- الهيئات الحكومية والمؤسسات العامة المعنية بالتحول الرقمي وخدمة الجمهور.



الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة التسويق والاتصال المؤسسي.
- قسم التحليلات الرقمية وذكاء الأعمال.
- إدارة تكنولوجيا المعلومات وتطوير المنصات الرقمية.
- قسم إدارة علاقات العملاء وخدمة المستفيدين.
- إدارة الاستراتيجيات وتطوير الأعمال.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تصميم وتنفيذ حملات إعلانية مؤتمتة بالكامل باستخدام خوارزميات التعلم الآلي.
- تحليل وتفسير بيانات سلوك المستهلك الرقمي باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي المتقدمة.
- بناء نماذج تنبؤية دقيقة لتوقع اتجاهات السوق والأنماط الاستهلاكية المتغيرة.
- تطوير استراتيجيات الاستهداف الدقيق بناءً على التحليل النفسي والسلوكي للجمهور.
- قياس وتحسين كفاءة الإنفاق الإعلاني عبر أتمتة عمليات التحسين المستمر للميزانيات.
- دمج منصات البيانات العملاقة مع أدوات الأتمتة التسويقية لرفع معدلات التحويل.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد البرنامج التدريبي الذي يطرحه BIG BEN Training Center على منهجية تفاعلية متكاملة تجمع بين الأطر النظرية الرصينة والتطبيقات العملية المكثفة، مما يضمن تحويل المفاهيم المعقدة إلى مهارات تطبيقية قابلة للتنفيذ الفوري في بيئة العمل المؤسسي. تركز المنهجية على دراسة حالات واقعية مستمدة من كبرى الشركات العالمية التي نجحت في أتمتة عملياتها التسويقية، إلى جانب تنفيذ ورش عمل تطبيقية جماعية وفردية تتيح للمشاركين بناء نماذج أتمتة حية وتحليل مجموعات بيانات ضخمة باستخدام أحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي. كما يتضمن البرنامج جلسات عصف ذهني استراتيجية ومناقشات تفاعلية مستمرة تهدف إلى تبادل الخبرات بين المتدربين، مع توفير نظام تغذية راجعة تقييمي ومستمر من قبل الخبراء المشرفين. لضمان قياس مدى استيعاب المهارات وتطبيقها بأعلى معايير الجودة والاحترافية المهنية.



خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات ومفاهيم الأتمتة المتقدمة في الحملات الإعلانية الرقمية

- مفهوم الأتمتة التسويقية الشاملة ودورها الاستراتيجي في تعظيم الكفاءة التشغيلية.
- بنية وهندسة النظم الإعلانية المعتمدة على الخوارزميات الذكية والتعلم الآلي.
- تحليل دورة حياة الحملة الإعلانية وكيفية أتمتة مراحل الإطلاق والمراقبة والتحسين.
- التحديات الأخلاقية والقانونية في جمع وتحليل بيانات المستهلكين المؤتمتة.

الوحدة الثانية: آليات تحليل سلوك المستهلك باستخدام النماذج التنبؤية المتقدمة

- فهم النظريات النفسية الحديثة المفسرة لسلوك المستهلك الرقمي في بيئة الإنترنت.
- بناء نماذج التنبؤ بالانحراف الشرائي وتوقع القرارات الاستهلاكية المستقبلية.
- استخدام تقنيات معالجة اللغات الطبيعية لتحليل مشاعر وآراء الجمهور عبر المنصات.
- تقسيم الجماهير المتقدم ودفع التحليلات السلوكية لتصميم شرائح إعلانية فائقة الدقة.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات الأتمتة الخوارزمية وتخصيص الرسائل الإعلانية ديناميكياً

- تقنيات توليد المحتوى الإعلاني الديناميكي المخصص بناءً على تفضيلات المستخدم الفورية.
- أتمتة إدارة الميزانيات الإعلانية والتوزيع الذكي للإنفاق عبر منصات متعددة.
- استخدام خوارزميات التزاوج والاستبقاء لتحسين معدلات التفاعل والولاء للعلامة التجارية.
- ربط قنوات الاتصال المختلفة ضمن منظومة أتمتة موحدة وسلسلة للعمليات.

الوحدة الرابعة: دمج البيانات الضخمة وأدوات الذكاء الاصطناعي في المنصات الإعلانية

- هندسة البيانات التسويقية وكيفية دمج منصات إدارة البيانات مع خوارزميات التغطية.
- تطبيقات التعلم العميق في تتبع رحلة المستهلك عبر الأجهزة المتعددة Omni-channel.
- استخدام نماذج الإسناد التسويقي المتقدمة لتحديد نقاط التأثير الفعلي في اتخاذ القرار.
- أتمتة تقارير الأداء الذكية وتحويل المؤشرات المعقدة إلى رؤى استراتيجية قابلة للتنفيذ.



الوحدة الخامسة: الحوكمة، تقييم المخاطر، وقياس العائد على الاستثمار الإعلاني المؤتمت

- وضع أطر الحوكمة وإدارة المخاطر المرتبطة بالاعتماد الكلي على القرارات الخوارزمية.
- قياس العائد الفعلي على الاستثمار الإعلاني وإدارة نماذج المحاكاة والتحليل المالي.
- اختبارات الأداء المتقدمة وتقنيات التحسين المستمر لخوارزميات الأتمتة A B Testing.
- استشراف مستقبل التسويق المؤتمت واتجاهات تقنيات الذكاء الاصطناعي التوليدي للسنوات القادمة.

الأسئلة المتكررة:

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

لا توجد شروط مسبقة.

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

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

كيف يمكن للخوارزميات التنبؤية أن تتفوق على الحدس البشري في توقيت استهداف المستهلك، وما هي الحدود الفاصلة بين التخصيص التسويقي الذكي وانتهاك الخصوصية الرقمية؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية المتقدمة التي يقدمها BIG BEN Training Center بكونها استجابة مباشرة وعميقة للتغيرات الجذرية المتسارعة في بيئة الأعمال الرقمية، حيث تتجاوز المفهوم التقليدي للدورات التدريبية عبر دمج أحدث المناهج الأكاديمية العالمية مع التطبيقات العملية الميدانية المعاصرة. يركز تميز البرنامج على توفير بيئة تعليمية تفاعلية دسمة تركز على بناء عقلية استراتيجية تحليلية لدى المشاركين، تمكنهم من الانتقال السلس من مرحلة التخطيط النظري إلى التنفيذ الفعلي لأنظمة الأتمتة المعقدة وتحليل سلوك المستهلك بدقة متناهية. كما تنفرد الدورة بتقديم دراسات حالة حصرية وتحليلات معمقة لممارسات كبرى الشركات العالمية، مما يمنح المتدربين رؤى ثاقبة وأدوات عملية مبتكرة تساهم بشكل مباشر في إحداث نقلة نوعية في كفاءة وأداء أقسام التسويق بمؤسساتهم، وتعزز من قدرتهم على مواجهة التحديات التنافسية بثقة واقتدار تضمن لهم ريادة السوق المستدام.