الدورة التدريبية: لإدارة إعلانات جوجل الاحترافية لزيادة الأرباح



09 - 13 نوفمبر 2026
القاهرة
3700 € (للشخص الواحد)
Ref: #MAR1097_417834

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

في عالم الأعمال الرقمي الذي يتسم بالتنافسية الشديدة، لم تعد إعلانات جوجل مجرد أداة للوصول إلى العملاء، بل أصبحت محركاً أساسياً لنمو الأرباح واستدامة الأعمال. يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية المتكاملة التي تأخذك من المفاهيم التأسيسية إلى الاستراتيجيات المتقدمة في إدارة حملات إعلانات جوجل، مع التركيز بشكل أساسي على الهدف النهائي، وهو زيادة الربحية. تم تصميم هذا البرنامج ليكون دليلك الشامل، مستنداً إلى أحدث الممارسات العالمية وأفكار رواد المجال مثل الخبير الأكاديمي بيري مارشال (Perry Marshall)، الذي يؤكد على أهمية المواءمة بين استهداف الجمهور والرسالة الإعلانية لتحقيق أقصى عائد على الاستثمار (ROI). ستتعلم كيف تتجاوز مجرد الحصول على النقرات والظهور، لتصل إلى فهم عميق لسلوك العملاء، وتحليل البيانات بدقة، وتحسين كل عنصر في حملاتك الإعلانية لتحويل الميزانية الإعلانية إلى أرباح حقيقية وملموسة. هذه الدورة ليست مجرد شرح للأدوات، بل هي ورشة عمل استراتيجية تهدف إلى بناء عقلية تسويقية ترتكز على النتائج المالية، وتمكينك من اتخاذ قرارات إعلانية ذكية ومبنية على البيانات لضمان التفوق في السوق.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء التسويق ورؤساء الأقسام.
- أخصائيو التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة.
- مدراء المنتجات والعلامات التجارية.
- المسؤولون عن تطوير الأعمال والمبيعات.
- المحللون الماليون الذين يقيّمون الإنفاق التسويقي.
- خريجو كليات إدارة الأعمال والتسويق والاتصالات.
- كل من يرغب في احتراف الإعلان الرقمي لتحقيق أهداف تجارية.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة والتجارة الإلكترونية.
- قطاع الخدمات المهنية والاستشارية.
- القطاع العقاري والتطوير العمراني.
- قطاع الرعاية الصحية والمستشفيات.
- قطاع التعليم والتدريب والمؤسسات الأكاديمية.
- قطاع السياحة والضيافة والفنادق.
- قطاع التكنولوجيا والبرمجيات كخدمة (SaaS).
- الهيئات الحكومية والمؤسسات غير الربحية التي تسعى لزيادة الوعي والتأثير.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- أقسام التسويق الرقمي.
- أقسام المبيعات وتوليد العملاء المحتملين.
- إدارات تطوير الأعمال والتخطيط الاستراتيجي.
- أقسام تحليل البيانات وذكاء الأعمال.
- إدارات العلاقات العامة والاتصال المؤسسي.
- الإدارة العليا المسؤولة عن مراقبة الأداء المالي.

أهداف الدورة التدريبية:

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

- تطوير استراتيجيات إعلانية متكاملة تركز على زيادة صافي الأرباح.
- إدارة الميزانيات الإعلانية بكفاءة عالية لتحقيق أقصى عائد على الإنفاق الإعلاني (ROAS).
- إجراء أبحاث معمقة للكلمات المفتاحية واختيار الأنواع الأكثر ربحية.
- كتابة نصوص إعلانية جذابة ومقنعة ترفع من نسبة النقر إلى الظهور (CTR).
- تحسين نقاط الجودة بشكل منهجي لخفض تكلفة النقرة وزيادة ظهور الإعلانات.
- تطبيق استراتيجيات تجديد النشاط التسويقي المتقدمة لزيادة ولاء العملاء.
- تحليل بيانات الحملات الإعلانية باستخدام تقارير جوجل المتقدمة لاتخاذ قرارات مستنيرة.
- إعداد وتتبع التحويلات بدقة لقياس الأثر الفعلي للإعلانات على المبيعات.
- استخدام استراتيجيات عروض الأسعار الذكية والأتمتة لتعزيز كفاءة الحملات.

منهجية الدورة التدريبية:

يعتمد BIG BEN Training Center في تقديم هذه الدورة على منهجية تدريبية تجمع بين المعرفة النظرية العميقة والتطبيق العملي المكثف، لضمان اكتساب المشاركين للمهارات الحقيقية التي يمكنهم تطبيقها مباشرة في أعمالهم. تتجاوز الدورة الأسلوب التقليدي في الشرح، لتركز على التعلم التفاعلي القائم على المشاركة. سيتم عرض دراسات حالة واقعية لشركات نجحت في تحقيق نمو هائل في الأرباح من خلال إعلانات جوجل، مع تحليل استراتيجياتها بشكل مفصل. سيشارك المتدربون في ورش عمل تطبيقية يقومون من خلالها بإنشاء وإدارة حملات إعلانية حقيقية داخل بيئة آمنة، مما يسمح لهم بارتكاب الأخطاء والتعلم منها تحت إشراف وتوجيه مباشر. كما تتضمن المنهجية جلسات عصف ذهني جماعية لتطوير حلول إعلانية مبتكرة، وجلسات تغذية راجعة فردية لتحليل أداء كل مشارك وتقديم توصيات مخصصة. نحن نؤمن بأن احتراف إعلانات جوجل لا يأتي من حفظ الأدوات، بل من خلال بناء القدرة على التفكير الاستراتيجي والتحليلي، وهذا هو جوهر منهجيتنا التي تضمن تحويل المعرفة إلى نتائج قابلة للقياس.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات إعلانات جوجل الاستراتيجية

- مقدمة في التسويق عبر محركات البحث (SEM) وأهميته لنمو الأعمال.
- فهم بنية حساب إعلانات جوجل (الحساب، الحملة، المجموعة الإعلانية، الإعلان).
- الفرق بين شبكة البحث والشبكة الإعلانية ومتى تستخدم كل منهما.
- بحث الكلمات المفتاحية المتقدم وتحديد نية الباحث.
- فهم أنواع مطابقة الكلمات المفتاحية وتأثيرها على الميزانية.
- مقدمة في نقاط الجودة وأهميتها في خفض التكاليف.
- إنشاء أول حملة إعلانية على شبكة البحث خطوة بخطوة.

الوحدة الثانية: صياغة الإعلانات الفعالة وتحسين عروض الأسعار

- فن كتابة النصوص الإعلانية المقنعة (Copywriting for Ads).
- استخدام الإضافات الإعلانية (Ad Extensions) لزيادة مساحة الإعلان وجاذبيته.
- تطبيق مبادئ الإعلانات المتجاوبة على شبكة البحث.
- فهم استراتيجيات عروض الأسعار المختلفة (يدوية وتلقائية).
- مقدمة في عروض الأسعار الذكية (Smart Bidding) مثل تعظيم النقرات والتحويلات.
- تحليل المنافسين وفهم استراتيجياتهم الإعلانية.
- أفضل الممارسات لتصميم صفحات الهبوط التي تزيد من معدلات التحويل.

الوحدة الثالثة: إتقان الحملات على الشبكة الإعلانية وإعلانات الفيديو

- استكشاف إمكانيات شبكة جوجل الإعلانية (GDN).
- خيارات الاستهداف المتقدمة على الشبكة الإعلانية (الجمهور، السياق، المواضيع).
- تصميم إعلانات صورية وبانرات إعلانية فعالة.
- أساسيات إعلانات الفيديو على منصة يوتيوب.
- أنواع إعلانات الفيديو (TrueView, Bumper Ads) وكيفية استخدامها.
- استراتيجيات استهداف الجمهور على يوتيوب لتحقيق أقصى تأثير.
- قياس أداء حملات الفيديو والشبكة الإعلانية.

الوحدة الرابعة: تتبع الأداء والتحليل المتقدم

- أهمية تتبع التحويلات وكيفية إعداده بشكل صحيح.
- ربط حساب إعلانات جوجل مع جوجل أناليتكس (Google Analytics).
- قراءة وفهم التقارير الأساسية في منصة إعلانات جوجل.
- إنشاء تقارير مخصصة لتحليل الأداء العميق.
- فهم المقاييس الرئيسية (CTR, CPC, Conversion Rate, ROAS).
- مقدمة في نماذج الإحالة (Attribution Models) وتأثيرها على تقييم الحملات.
- استخدام أداة مخطط الأداء (Performance Planner) للتخطيط المستقبلي.

الوحدة الخامسة: الاستراتيجيات المتقدمة والأتمتة

- تطبيق استراتيجيات تجديد النشاط التسويقي (Remarketing) الكلاسيكية والديناميكية.
- استخدام قوائم تجديد النشاط التسويقي لإعلانات البحث (RLSA) لزيادة الدقة.
- استخدام الجماهير المخصصة والجماهير المشابهة (Lookalike Audiences).
- مقدمة في القواعد التلقائية (Automated Rules) لتوفير الوقت والجهد.
- استخدام النصوص البرمجية (Ad Scripts) لإمكانيات تخصيص لا محدودة.
- اختبار A/B المنهجي للإعلانات وصفحات الهبوط.
- استشراف مستقبل إعلانات جوجل والذكاء الاصطناعي في التسويق.

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 لمواءمة استراتيجية إعلانات جوجل مع رحلة العميل الكاملة، بدلاً من التركيز على النقرة الأخيرة فقط، أن تغير بشكل جذري مفهومنا عن عائد الاستثمار (ROI)؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

ما يميز هذه الدورة التدريبية هو تركيزها المطلق على الهدف النهائي للأعمال التجارية، وهو الربحية. بينما تركز العديد من الدورات الأخرى على شرح واجهة منصة إعلانات جوجل وشرح المقاييس السطحية مثل عدد النقرات ونسبة الظهور، فإننا نتعمق أكثر من ذلك بكثير. تم تصميم المحتوى ليعلمك كيف تفكر كمدير استثمار وليس فقط كمسوق رقمي. ستتعلم كيفية ربط كل ريال يتم إنفاقه على الإعلانات بنتيجة مالية ملموسة في قائمة الدخل. نحن نبتعد عن الشروحات النظرية الجامدة ونغوص في أمثلة عملية من السوق المحلي والعالمي، مع تحليل دراسات حالة تركز على كيفية تحقيق الشركات لعائد استثماري استثنائي. المنهجية التي نتبعها في BIG BEN Training Center تقوم على التفاعل والتطبيق العملي، حيث ستعمل على مشاريع حقيقية تحاكي تحديات السوق. نحن لا نقدم لك الأدوات فقط، بل نقدم لك الإطار الفكري والاستراتيجي الذي يمكنك من استخدام هذه الأدوات لاتخاذ قرارات إعلانية تساهم مباشرة في نمو أرباح شركتك، مما يمنحك ميزة تنافسية حقيقية ومستدامة.