الدورة التدريبية: استراتيجيات التسويق المبتكر عبر تيك توك وسناب شات لاستهداف الجيل الجديد



07 - 11 ديسمبر 2026
كوالالمبور
5200 € (للشخص الواحد)
Ref: #MAR5009_312621

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

في عالمنا الرقمي المتسارع، يشهد التسويق تحولات جذرية مدفوعة بظهور منصات التواصل الاجتماعي الجديدة التي تشكل سلوكيات المستهلكين، خصوصًا الجيل الجديد. يعد تيك توك وسناب شات من أبرز هذه المنصات التي أصبحت بيئات خصبة للمسوقين للوصول إلى جمهور واسع وشاب بطرق إبداعية ومؤثرة. هذه الدورة التدريبية مصممة خصيصًا لتزويد المشاركين بالمعرفة العميقة والأدوات العملية اللازمة لإتقان فن التسويق الرقمي عبر هاتين المنصتين الديناميكيتين، مع التركيز على فهم سيكولوجية الجيل الجديد وكيفية بناء حملات تسويقية تلقى صدى لديهم. سنتناول في هذه الدورة أحدث الاستراتيجيات والتكتيكات، بدءًا من إنشاء المحتوى الجذاب والمشاركة الفعالة وصولاً إلى تحليل البيانات وتحسين الأداء، مستفيدين من رؤى كبار الأكاديميين في هذا المجال مثل البروفيسور فيليب كوتلر (Philip Kotler) الذي لطالما أكد على أهمية التكيف مع التغيرات في سلوك المستهلكين ووسائل الاتصال. يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة الشاملة ليضمن للمشاركين القدرة على تحويل التحديات الرقمية إلى فرص تسويقية حقيقية، وتمكينهم من قيادة حملات تسويقية ناجحة تحقق أقصى عائد على الاستثمار. سنتعمق في كيفية استغلال الميزات الفريدة لكل منصة لإنشاء تجارب تسويقية لا تُنسى تتجاوز مجرد الإعلان وتصل إلى بناء علاقات قوية مع الجمهور المستهدف.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- مدراء التسويق.
- أخصائيو التسويق الرقمي.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- أخصائيو العلاقات العامة.
- المسؤولون عن تطوير الأعمال.
- مدراء العلامات التجارية.
- المسؤولون عن التسويق عبر المؤثرين.

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة والأزياء.
- الصناعات الترفيهية والإعلامية.
- قطاع المطاعم والمقاهي.
- القطاعات التعليمية والتدريبية.
- قطاع الخدمات المالية.
- الشركات الناشئة والتكنولوجيا.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.
- الشركات العقارية.
- قطاع الصحة واللياقة البدنية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارات التسويق.
- إدارات المبيعات.
- إدارات تطوير الأعمال.
- إدارات الاتصال المؤسسي.
- إدارات الابتكار.
- إدارات العلامات التجارية.
- إدارات الموارد البشرية (للتسويق الداخلي).

أهداف الدورة التدريبية:

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

- فهم عميق لسلوك الجيل الجديد وتفضيلاته على منصات تيك توك وسناب شات.
- تطوير استراتيجيات محتوى إبداعية وجذابة تتناسب مع طبيعة كل منصة.
- إطلاق وإدارة حملات إعلانية فعالة وموجهة على تيك توك وسناب شات.
- تحليل البيانات والمقاييس الرئيسية لتحسين أداء الحملات التسويقية.
- الاستفادة من أدوات وميزات تيك توك وسناب شات المتقدمة في التسويق.
- بناء مجتمعات رقمية ومشاركة فعالة مع الجيل الجديد.
- قياس العائد على الاستثمار (ROI) للحملات التسويقية على هذه المنصات.
- التعامل مع التحديات والفرص المتعلقة بالتسويق عبر المؤثرين.
- تحديد وتطبيق أفضل الممارسات في التسويق الفيروسي.
- صياغة رسائل تسويقية resonates مع اهتمامات الجيل الجديد.
- تخطيط حملات تسويقية متكاملة تتضمن تيك توك وسناب شات.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية وشاملة، تجمع بين النظرية والتطبيق العملي لضمان أقصى استفادة للمشاركين. تبدأ كل وحدة بمقدمة نظرية توضح المفاهيم الأساسية والأطر الفكرية للتسويق على تيك توك وسناب شات، مع استعراض لأحدث الأبحاث والدراسات في هذا المجال. يلي ذلك تطبيق عملي مكثف من خلال ورش عمل تفاعلية، حيث يشارك المتدربون في تصميم حملات تسويقية حقيقية، وإنشاء محتوى، وتجربة الأدوات المتاحة على المنصات. سيتم تقديم دراسات حالة واقعية لشركات نجحت في استهداف الجيل الجديد، مما يتيح للمشاركين تحليل استراتيجياتهم واستخلاص الدروس المستفادة. كما تشمل الدورة جلسات عصف ذهني جماعي لتبادل الأفكار وتوليد حلول مبتكرة لتحديات التسويق. سيتم توفير تغذية راجعة بناءة ومستمرة من قبل المدربين الخبراء لضمان تطور مهارات كل متدرب. يحرص BIG BEN Training Center على توفير بيئة تعليمية محفزة تشجع على النقاش وطرح الأسئلة، مما يعزز الفهم العميق للمفاهيم وتطبيقها بفعالية. لن تقتصر المنهجية على الجانب التقني فحسب، بل ستركز أيضًا على الجوانب الإبداعية والنفسية للتسويق الموجه للجيل الجديد.

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: فهم الجيل الجديد ومنصات التسويق الرقمي.

- تحليل سلوك الجيل الجديد وتفضيلاته الرقمية.
- مقدمة عن تيك توك وسناب شات كقنوات تسويقية.
- فهم خوارزميات تيك توك وسناب شات.
- أهمية المحتوى القصير والمحتوى المرئي.
- تحديد أهداف التسويق على المنصات الاجتماعية.
- بناء شخصيات المشتري (Buyer Personas) للجيل الجديد.
- تحديات وفرص التسويق للجيل الجديد.

الوحدة الثانية: استراتيجيات المحتوى الإبداعي لتيك توك.

- أنواع المحتوى الشائعة والناجحة على تيك توك.
- إنشاء مقاطع فيديو قصيرة وجذابة.
- استخدام الموسيقى والتأثيرات الرائجة.
- التعاون مع المؤثرين على تيك توك.
- الحملات التحدي (Challenges) والمحتوى التفاعلي.
- قصص النجاح ودراسات الحالة لتيك توك.
- أدوات تيك توك للمبدعين والمسوقين.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات المحتوى الإبداعي لسناب شات.

- فهم طبيعة سناب شات والمحتوى الزائل.
- إنشاء القصص والفلاتر والعدسات المخصصة.
- استغلال ميزة الاكتشاف (Discover) والإعلانات.
- التسويق بالموقع الجغرافي على سناب شات.
- التعاون مع المؤثرين على سناب شات.
- تتبع أداء الحملات على سناب شات.
- أدوات سناب شات للمسوقين.

الوحدة الرابعة: الإعلان المدفوع وتحليل الأداء.

- إعداد وتشغيل الحملات الإعلانية على تيك توك.
- إعداد وتشغيل الحملات الإعلانية على سناب شات.
- استهداف الجمهور بدقة على كلا المنصتين.
- الميزانية والمزايدة في الإعلانات.
- تحليل البيانات والمقاييس الرئيسية (KPIs).
- تحسين الحملات الإعلانية لتحقيق أقصى عائد.
- استخدام أدوات التحليل المتاحة.

الوحدة الخامسة: بناء المجتمع وقياس العائد على الاستثمار.

- استراتيجيات بناء مجتمع قوي على تيك توك وسناب شات.
- التفاعل مع المتابعين وبناء الولاء للعلامة التجارية.
- إدارة الأزمات والتعليقات السلبية.
- قياس العائد على الاستثمار (ROI) من حملات التسويق.
- التكامل بين تيك توك وسناب شات والقنوات التسويقية الأخرى.
- الاتجاهات المستقبلية في التسويق للجيل الجديد.
- الابتكار في استراتيجيات التسويق الرقمي.

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 للمنصات الرقمية المتجددة مثل تيك توك وسناب شات أن تعيد تشكيل مفهوم الوعي بالعلامة التجارية والانتماء المجتمعي في عصر يزداد فيه تشتت الانتباه الرقمي؟

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم رؤى عميقة واستراتيجيات عملية تركز بشكل خاص على التسويق للجيل الجديد عبر منصتي تيك توك وسناب شات، بعيداً عن مجرد الأدوات التقنية. نركز على فهم الدوافع النفسية والسلوكية لهذا الجيل، وكيفية صياغة رسائل تسويقية تلقى صدى حقيقي لديهم. تعتمد الدورة على منهجية أكاديمية تطبيقية، حيث يتم دمج أحدث الأبحاث في علم التسويق الرقمي مع أمثلة واقعية ودراسات حالة ناجحة من السوق العالمية، مما يضمن للمشاركين اكتساب معرفة ليست سطحية، بل عميقة ومبنية على أسس علمية وتجريبية. على سبيل المثال، سنستعرض كيف قامت علامات تجارية عالمية مثل "تشيبوتلي" بالاستفادة من تيك توك لإنشاء تحديات فيروسية عززت الوعي بعلامتها التجارية بشكل غير مسبوق، وكيف استخدمت "نايك" سناب شات لإطلاق منتجات حصرية للوصول إلى جمهور شاب ومتفاعل. هذه الدورة لا تعلم فقط "كيفية" استخدام المنصات، بل "لماذا" تعمل استراتيجيات معينة، و"كيفية" تكييفها مع السياقات المختلفة، مما يمنح المتدربين القدرة على الابتكار والتفكير الاستراتيجي في مشهد تسويقي دائم التغير.