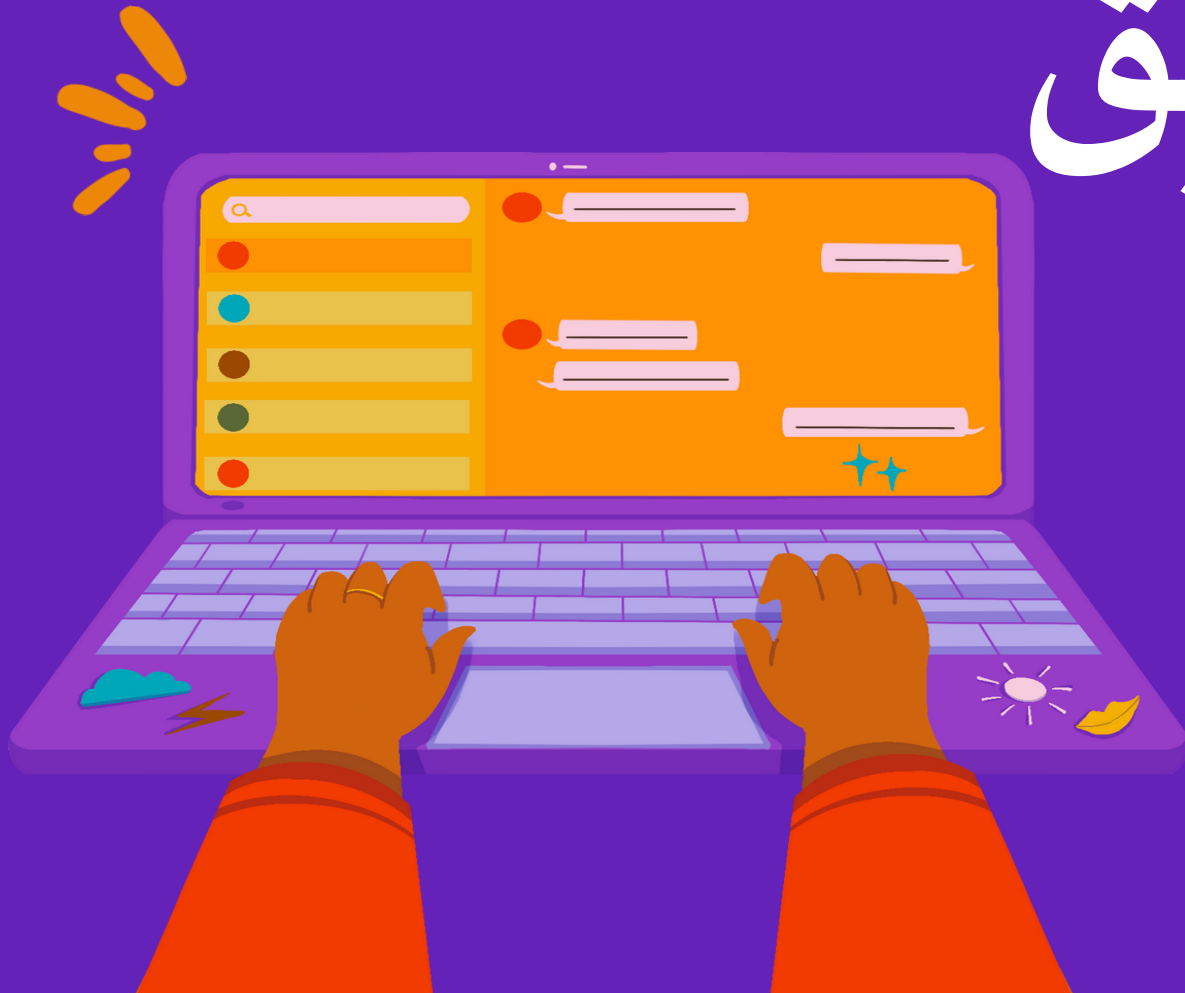


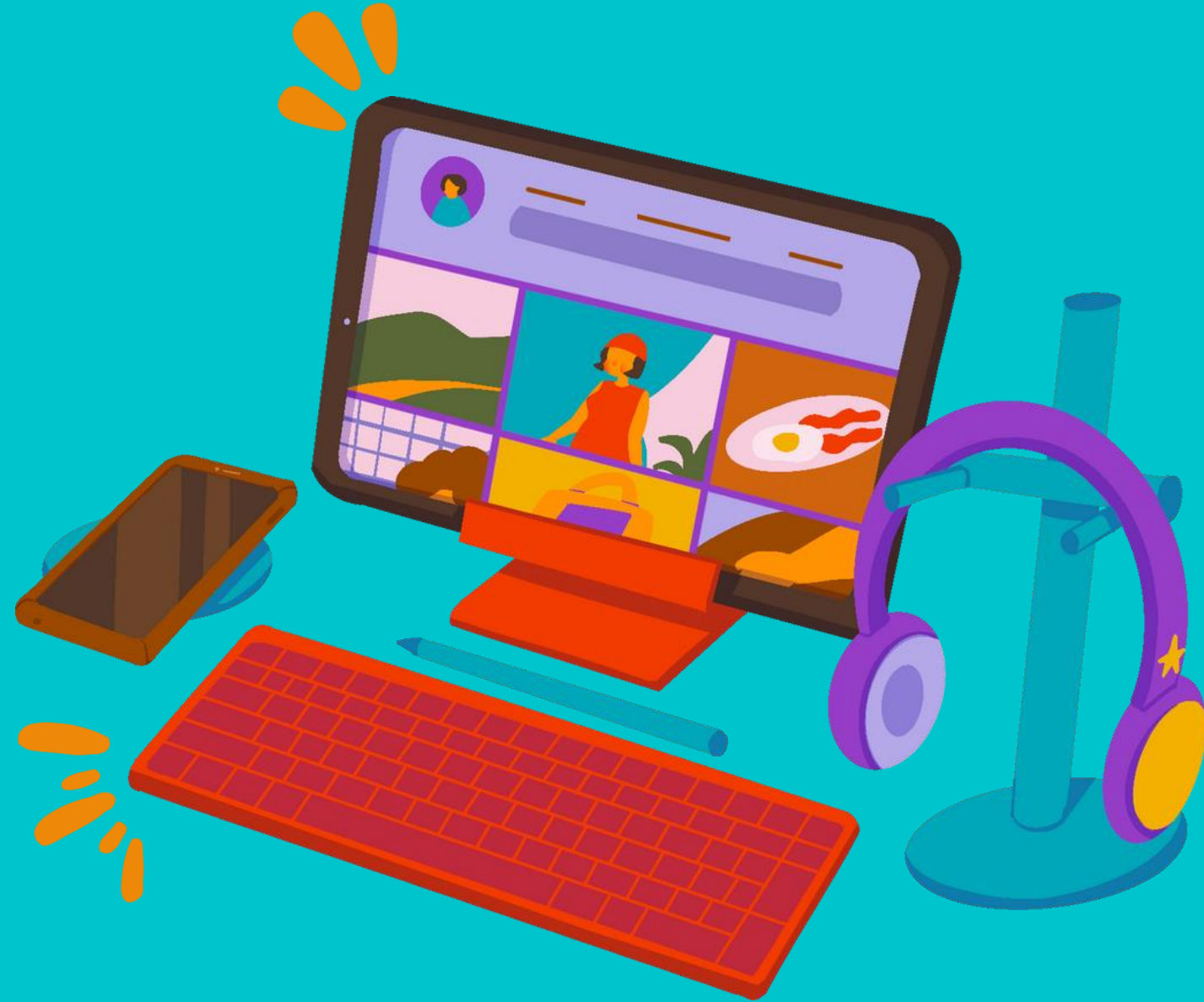


طلال أبو غزالة العالمية
Talal Abu-Ghazaleh Global

نظرة عامة على التسويق



طلال أبو غزالة العالمية
Talal Abu-Ghazaleh Global



نظرة عامة على التسويق

إن الكثيرين يعتبرون التسويق هو المرادف للبيع والدعاية، وعلى الرغم من أن هذين العنصرين بدون شك مهمين في عملية التسويق، إلا أن هناك مكونات أخرى لا تقل أهمية يجب تغطيتها. سوف يساعدك هذا القسم على فهم المفاهيم الأساسية للتسويق ومكوناته.

موضوعات التسويق

ما الذي نقصده حقاً بـ "التسويق"؟

الكثيرين من أصحاب الأعمال يعتبرون التسويق هو شيئان: الدعاية والبيع. وبالرغم من ذلك، فإننا نعتقد أنك في النهاية سوف تنجح أكثر إذا حاولت أحياناً أن تنظر إلى "الصورة الأشمل" بقضاء الوقت للتحليل العميق لمنتجاتك أو خدماتك وعملك ككل بما يتعلق بمنافسك، عملاؤك، والاتجاهات والظروف الاجتماعية والإقليمية.



هناك عدة تساؤلات يجب عليك إجابتها
لأي عمل:



ما الذي يجعل فكرة عملك متفردة؟

من هم المشترون المحتملون؟

من الذي يقوم بشراء منتجاتك أو خدماتك في الوقت الحالي
ومن الذي ترغب حقاً أن تروج المنتجات لهم؟

من هم منافسوك؟ كصاحب عمل صغير، هل بإمكانك المنافسة
بفاعلية في السوق المختص بمنتجاتك؟

ما هي الرسالة التي تريد إيصالها للمشتريين المستهدفين؟ كيف سوف
تقدم عملك أو منتجاتك بحيث يشعر الآخرون أنهم متميزون، بطرق
تهم هؤلاء المشتريين؟

ما هي استراتيجيتك للتوزيع؟ كيف ستقوم بتوصيل منتجاتك أو
خدماتك إلى أيدي العملاء؟

ما الذي يجعل فكرة عملك متفردة؟

سواء بالاعتماد على حدسك أو بناءً على الأبحاث، أنت
تعتقد أن عملك سوف ينجح لأنك تقوم بشيء مختلف
عن بعض أو جميع منافسيك. إن أول اختبار لأي
عمل، سواء صغيراً أو كبيراً، هو تفرده وتميزه عند
مقارنته بالمنافسين.



ما هي فكرة العمل؟

والآن، هذا لا يعني أنه ليس بإمكانك استعارة فكرة من بعض شركات أخرى وبناء عمل ناجح منها. على سبيل المثال، تحتاج كل مدينة إلى عدد محدد من المخابز، ومعظمهم متشابهة للغاية. ومع ذلك، إذا قمت بدراسة أكثر المخابز نجاحاً في منطقتك، سوف تلاحظ أن كلاً منهم يميل إلى تطوير وتقديم شيء متميز.

قد يكون أسعاراً أقل، خدمة أسرع، جودة أعلى... إلخ. بدون شك بعض من أصحاب تلك الأعمال اقتبسوا أفكارهم من شركات أخرى تعاملوا معهم، أو لاحظوها أثناء التجول في مدن أخرى.

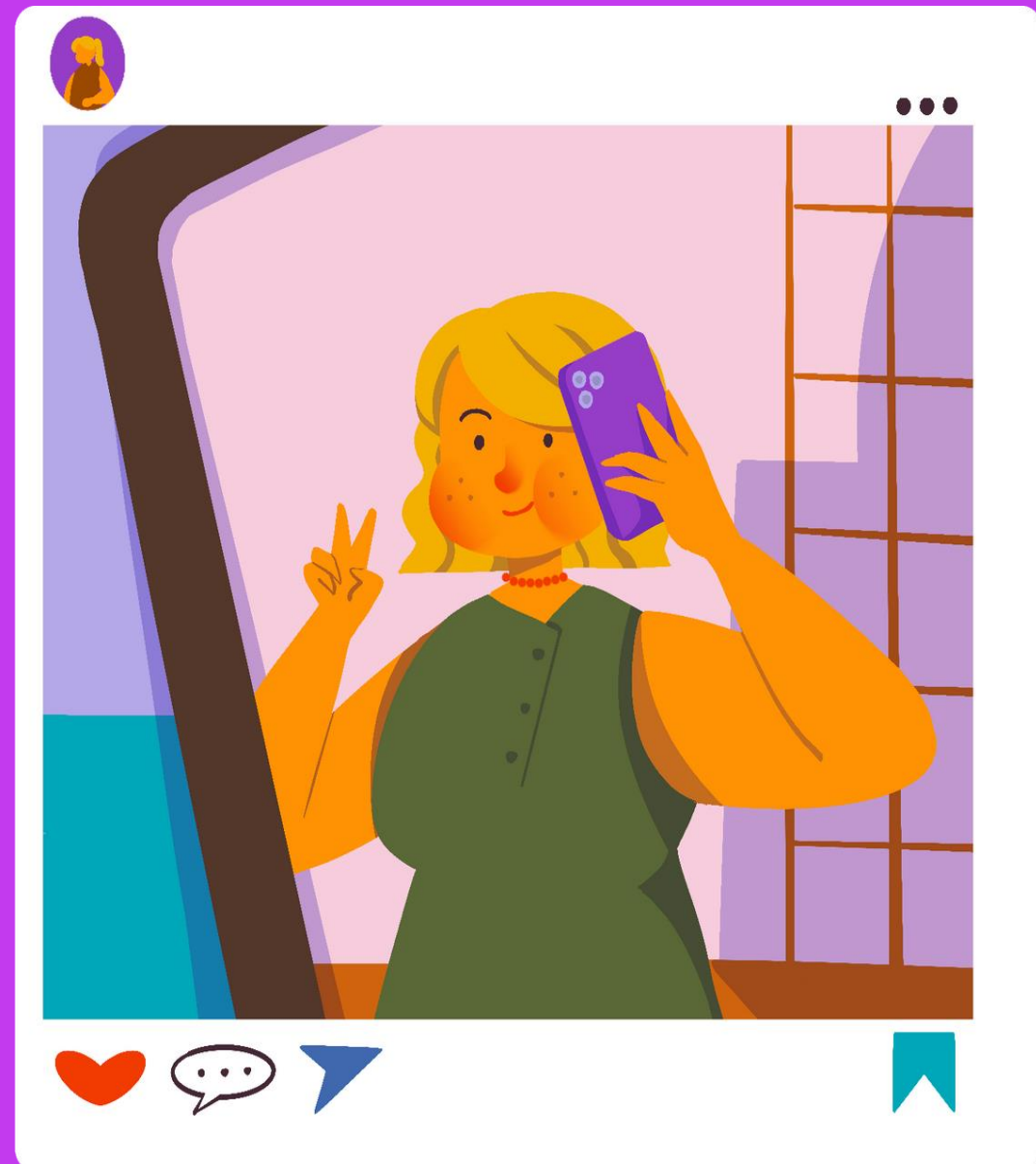


من هم المشترون المحتملون؟



هل تعرف بالتحديد من هم عملاؤك؟ قد تعرف العديد منهم بالاسم، ولكن هل تعرف حقاً أية نوعية من الأشخاص أو الأعمال هم؟ على سبيل المثال، إذا كنت تباع لمستهلكين، هل لديك معلومات ديموغرافية عنهم (ما هو متوسط الدخل لهم، التعليم، الوظائف النموذجية لهم، الموقع الجغرافي، التركيبة الأسرية.. إلخ) التي تحدد المشتريين المحتملين؟

سوف تساعدك هذه النوعية من المعلومات بطريقتين مهمتين. فقد تساعدك في إحداث تغييرات لمنتجاتك أو خدماتك في حد ذاتها، لتكون أكثر ملائمة لما يرغب فيه عملاؤك. كما تساعدك أيضاً في معرفة كيفية الوصول إلى عملائك من خلال الدعاية والترويج.



تحديد منافسيك:

مجرد أن تقوم بتحديد ما هو الذي يميز عملك ومن هم المشترون المحتملون، فإنك في حاجة إلى إمعان النظر في منافسيك.

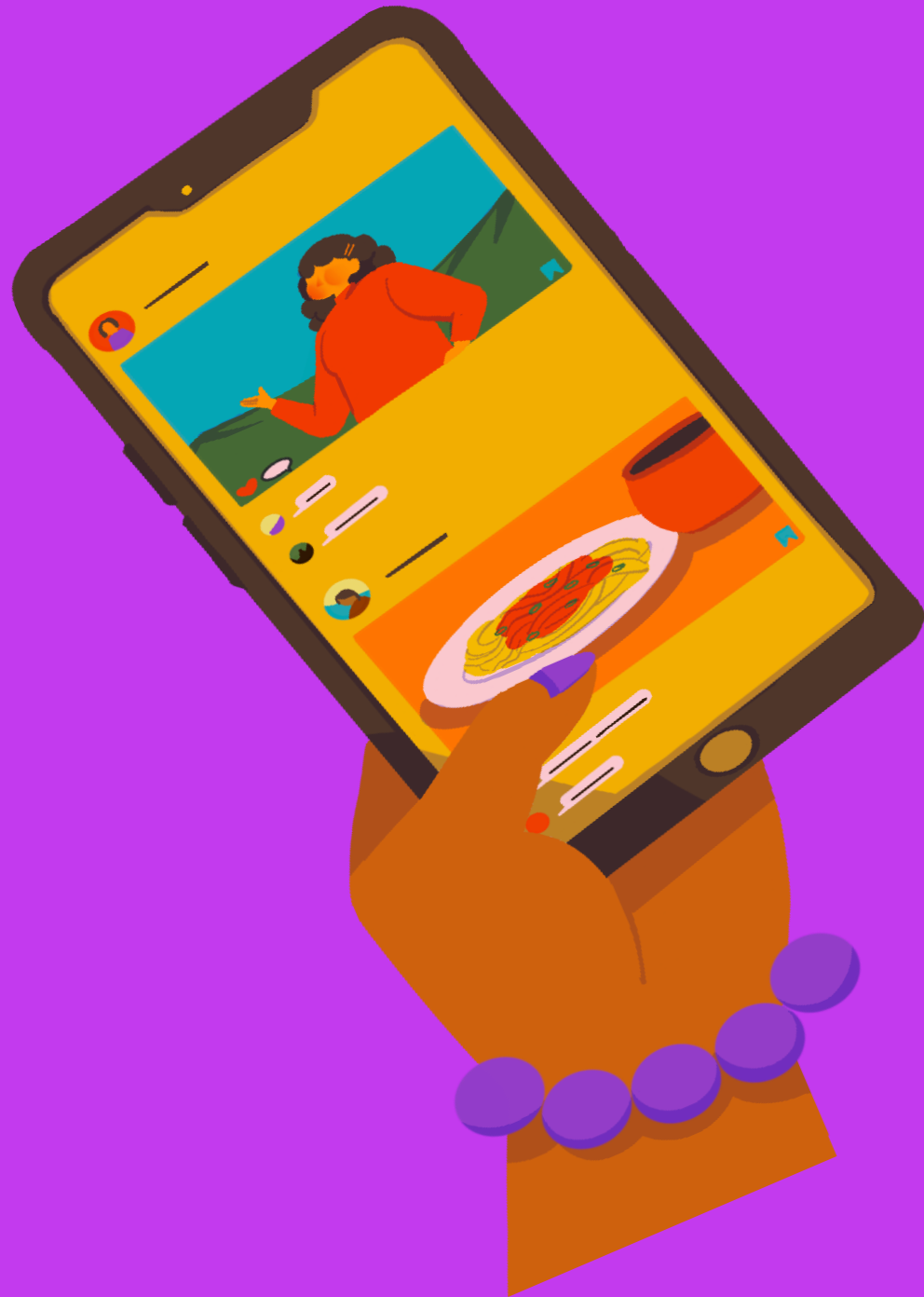
إن تحديد المنافسين المباشرين لعملك مهم قبل اتخاذ القرار النهائي حول نوعية العمل وتقسيم السوق الذي سوف تنافس فيه. إنه عامل حيوي لنجاح أي عمل جديد أو حالي لأنه يقلل من المخاطر، الوقت، المصادر المطلوبة والتكاليف



ما هي الرسالة التي تريد إيصالها؟

❖ هناك العديد من الوسائل لتمييز العمل، وفي جميع هذه الوسائل فإن تفرد عملك يجب أن يتم اختباره مقارنةً بالمنتجات والخدمات الأخرى التي يستخدمها حالياً عملاؤك المحتملون (أشياء تأمل أن يستبدلها عمالك بعروضه الخاصة).

فالاختلافات غير مهمة حقاً إلا إذا كانت هامة بما يكفي للعميل لتؤثر على قراره الشرائي.



التسويق الرقمي:

يشير التسويق الرقمي (المعروف أيضا باسم التسويق عبر الإنترنت) إلى أي شكل من أشكال التسويق أو الإعلان يتم تقديمه من خلال القنوات الرقمية التقليدية والجديدة مثل مواقع الويب أو الوسائط الاجتماعية أو تطبيقات الهاتف المحمول أو البريد الإلكتروني أو محركات البحث ، وأمور أخرى



أهم أنواع التسويق الرقمي – الالكتروني:

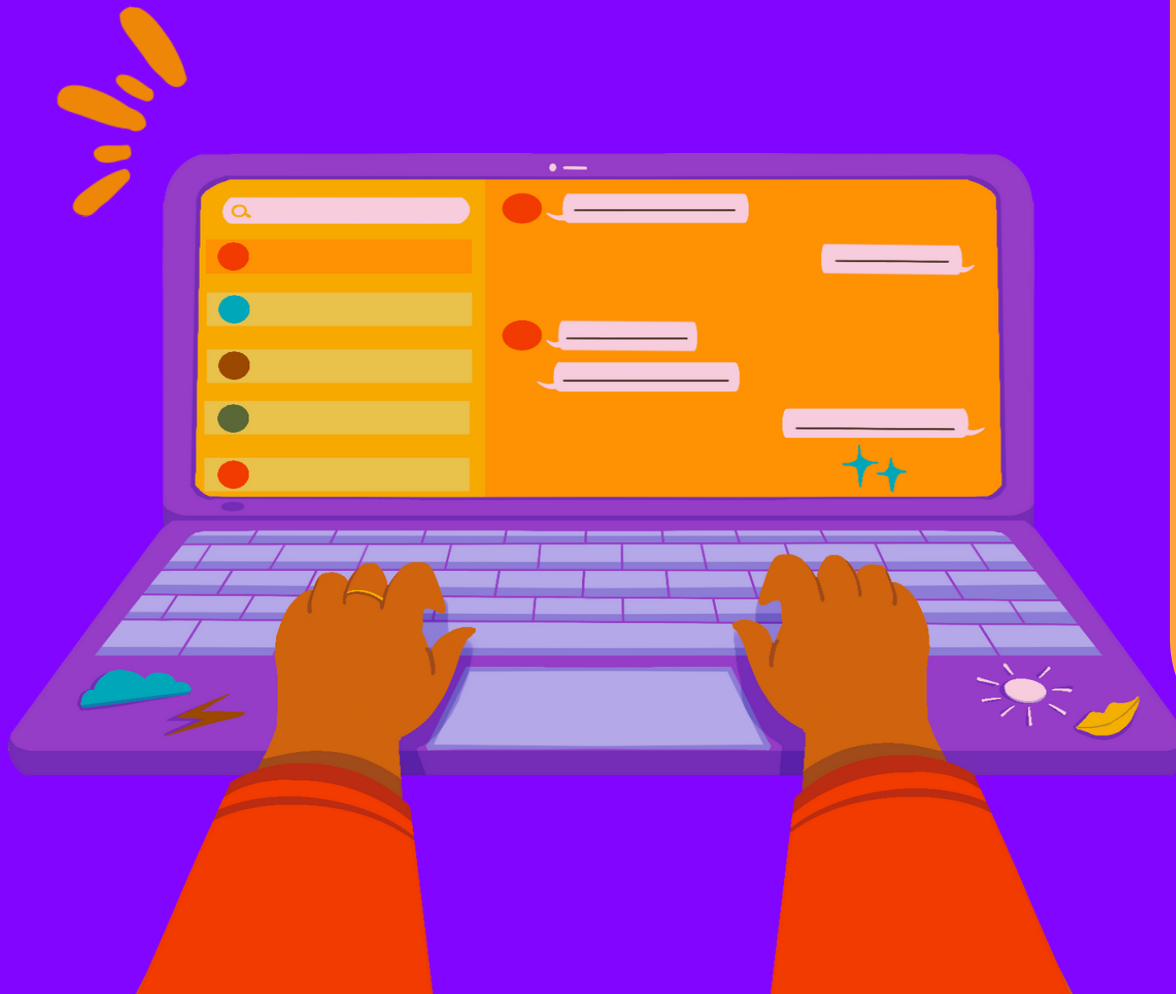
1.التسويق الرقمي عبر البريد الإلكتروني

يكمن سر نجاح التسويق عبر البريد الإلكتروني في كتابة عناوين مقنعة وصحيحة وتخطب مباشرة العمل المستهدف ونسخة تحويل عالية تجعل الناس يرغبون في اتخاذ الخطوة التالية. كلما كانت رسائل البريد الإلكتروني الخاصة بك أكثر صلة بما يحتاجه العملاء المحتملون ، كلما عملوا بشكل أفضل لبناء علاقتك معهم ، لذلك يفكرون فيك عندما يكونون مستعدين للشراء.



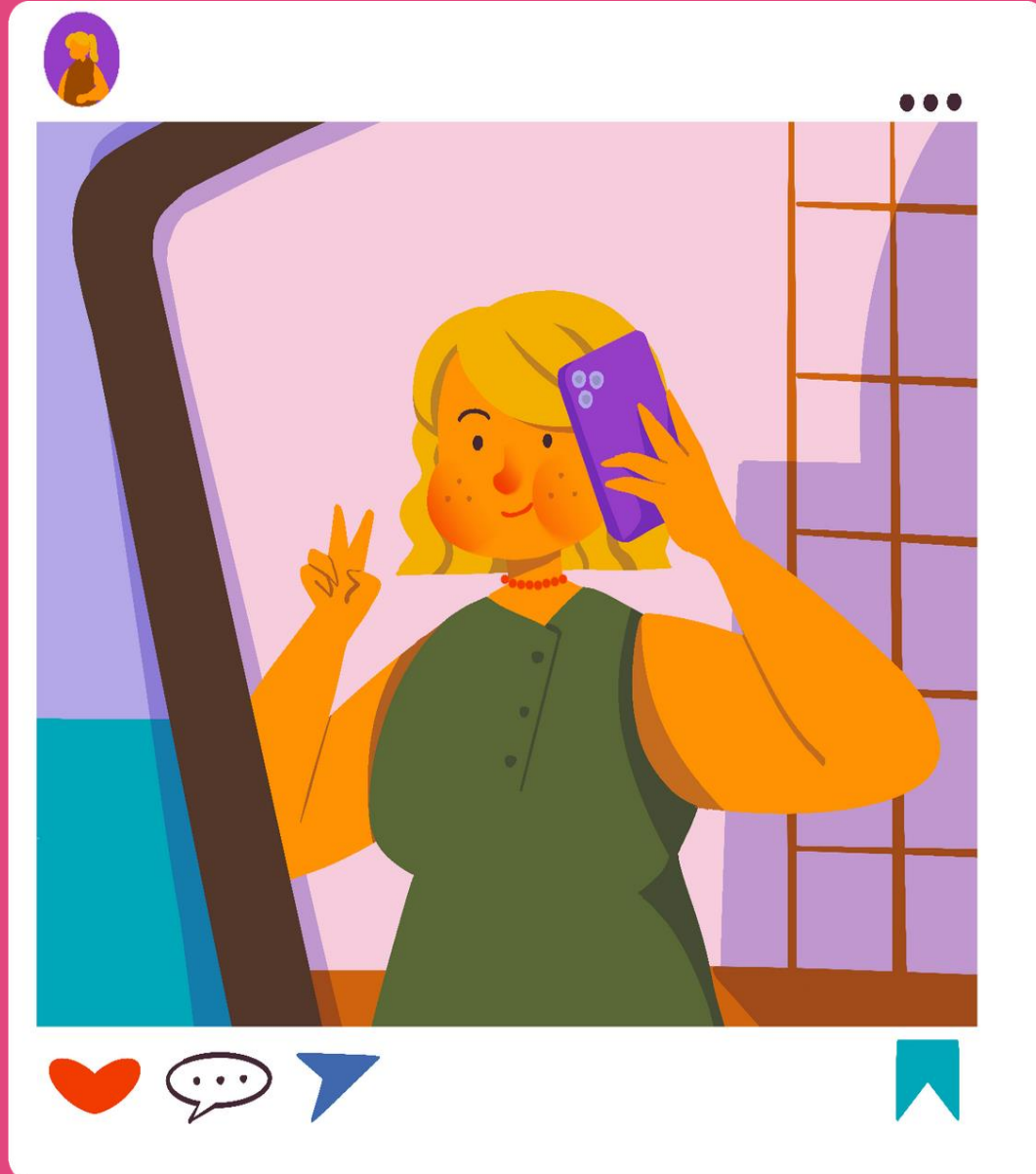
كيف يمكن الاستفادة من التسويق عبر البريد الإلكتروني؟

- يمكنك الحصول على عائد استثمار مثير للإعجاب.
- حيث انه يبلغ متوسط عائد الاستثمار للتسويق عبر البريد الإلكتروني 3800%. وهذا يعني أن البريد الإلكتروني يمكن أن يولد 38 دولاراً أمريكياً في الإيرادات مقابل كل دولار أمريكي واحد ينفق على الإعلانات.
- يمكنك إبقاء التكاليف منخفضة. يتيح لك التسويق عبر البريد الإلكتروني الوصول مباشرة إلى صناديق البريد الوارد ، لذلك لن تضطر إلى الدفع مقابل الإعلان في كل مرة تريد فيها التواصل مباشرة مع العملاء.



التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي:

يوجد ما يقرب من 2.8 مليار مستخدم لوسائل التواصل الاجتماعي في جميع أنحاء العالم ، أي حوالي ثلث جميع مستخدمي الإنترنت. هذا يعني أنه لا يمكنك تجاهل وسائل التواصل الاجتماعي لتسويق عملك. تعد وسائل التواصل الاجتماعي أداة رائعة لمنح العملاء اتصالاً شخصياً بك.



تمرين

كيف يمكن لعملك الاستفادة من

التسويق عبر وسائل التواصل

الاجتماعي؟؟؟

