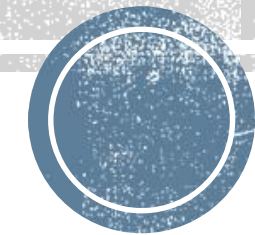


التسويق عبر الشبكات الاجتماعية



المهام والأهداف الرئيسية

- هناك حاجة لتفعيل التسويق الإلكتروني والشبكات الاجتماعية وأدواتها الرئيسية.
- تم إثبات الجوانب الحديثة للتسويق وميزاته الرئيسية وخصائص التنظيم في الشبكات الاجتماعية والاتجاهات والاستراتيجيات الرئيسية للتسويق الحديث في الشبكات الاجتماعية.
- تم تحديد الاتجاهات في تنظيم التسويق على أساس الشبكات الاجتماعية، مثلًا Facebook - Snapchat - Pinterest - TikTok - YouTube - Twitter - LinkedIn - Instagram - Google Plus.
- تم تحديد المراحل الرئيسية وتطوير توصيات عملية لإعداد وإدارة ودعم الأنشطة التسويقية بشكل عقلاي على أساس منصات الشبكات الاجتماعية.

يمكن تطبيق النتائج التي تم الحصول عليها عمليا على النحو التالي:

- أدوات دراسة التسويق في الشبكات الاجتماعية للمنظمات الحديثة.
- فهم استراتيجية وتكتيكات تنظيم التسويق في الشبكات الاجتماعية.

الفصل الأول: التسويق عبر الشبكات الاجتماعية

الفصل الثاني: التسويق عبر منصة الفيسبوك

الفصل الثالث: التسويق عبر منصة الانستجرام

الفصل الرابع: التسويق عبر منصة لينكدن

الفصل الخامس: التسويق عبر منصة تويتر

الفصل السادس: التسويق عبر منصة يوتيوب

الفصل السابع: التسويق عبر منصة تيك توك

الفصل الثامن: التسويق عبر منصة بينترست

الفصل التاسع: التسويق عبر منصة سناب شات

الفصل العاشر: التسويق عبر منصة قوقل بلس

المحتوى

1. التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي

أهمية وسائل التواصل الاجتماعي

سهولة التواصل: تسهل مواقع الشبكات الاجتماعية البقاء على اتصال مع الأصدقاء الذين يعيشون بعيدًا، كما أنها تسمح للأفراد بإعادة التواصل مع الأصدقاء القدامى وزملاء الدراسة

تعلم أشياء جديدة: تقدم مواقع الشبكات الاجتماعية طريقة رائعة للتعرف على موضوعات وثقافات جديدة، يمكن للأفراد متابعة الخبراء في مختلف المجالات والبقاء على اطلاع على آخر الأخبار والاتجاهات.

تقديم الدعم: تقدم مواقع الشبكات الاجتماعية الدعم للأفراد الذين يمرون بأوقات صعبة، يمكن للأفراد التواصل مع الآخرين الذين يشاركون تجاربهم ويقدمون النصائح والتشجيع.

الترويج للأعمال: مواقع الشبكات الاجتماعية هي أداة قوية للشركات من جميع الأحجام، يمكن للشركات استخدامها للتواصل مع العملاء المحتملين، والترويج لمنتجاتهم، وبناء الوعي بالعلامة التجارية

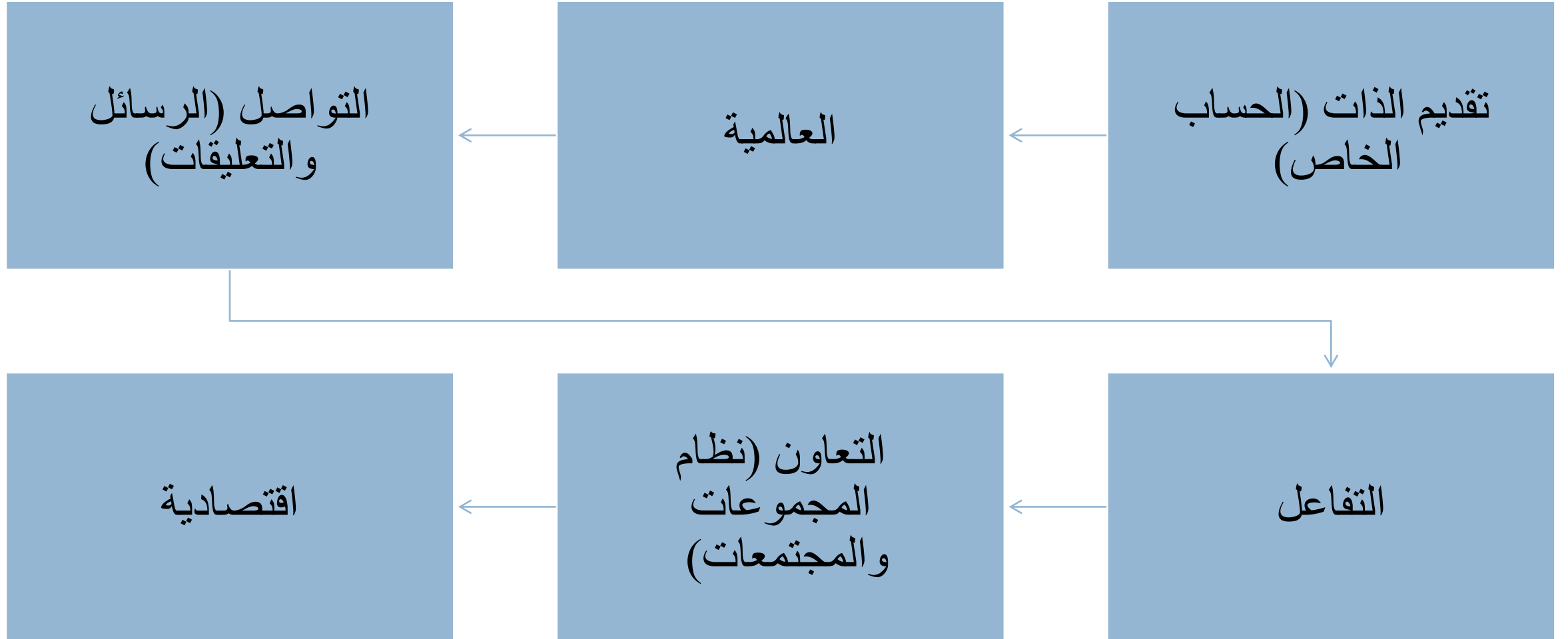
السماح للأفراد بمشاركة المعلومات: تساعد وسائل التواصل الاجتماعي على نشر المعلومات. قد تتعلق المعلومات بالأخبار المحلية أو المنتجات أو الخدمات أو شركات معينة أو قوانين وإجراءات حكومية، أو ببساطة معلومات حول الأصدقاء وأفراد العائلة

- 1. الجيل الأول: مرحلة التأسيس:** ظهر هذا الجيل في التسعينيات مع بداية ظهور صفحات الويب (web1) وعلى الرغم من ضعف إمكانياتها مقارنة بتطورات اليوم ، إلا أنها تمثل مرحلة تأسيسية أكثر من كونها مرحلة انطلاق، إذ شهدت محاولات باءت جميعها بالفشل لإنشاء شبكات تواصل اجتماعي، ولم يكتب لهذا الجيل البقاء بسبب ضعف الإمكانيات التي كانت تقدمها هذه المواقع لروادها، فضلاً عن الانتشار المحدود لشبكة الإنترنت حول العالم
- 2. الجيل الثاني: مرحلة الانتشار:** ظهر هذا الجيل كاستجابة لتطور صفحات الويب، مع بداية ظهور (web2) التي تمتاز في تطوير أدوات التواصل الإلكتروني سواء عبر المحادثات الفورية أو الصور أو مقاطع الفيديو، انتشرت برامج مثل Yahoo! Messenger و Hotmail.
- 3. الجيل الثالث: التواصل:** ظهر هذا الجيل نتيجة تطور المكونات المادية والبرمجية للبنية التحتية للإنترنت، فشهد بداية ظهور الجيل الثالث من الويب (Web 3.0) بما تميز به من نكاه صناعي والقدرة على تبويب وتصنيف المعلومات، بالإضافة إلى تطوير المكونات المادية عن طريق تقديم خدمات الجيل الثالث (G3) على نطاق واسع وزيادة سرعة الإنترنت في المنازل وانتشار استخدام إنترنت الهاتف المحمول على نطاق واسع.
- 4. الجيل الرابع: التطبيقات:** لم تعدّ الشبكات الاجتماعية أو مواقع الويب الأخرى مقتصرة على أنظمة الويب، بل اتجهت إلى أسواق جديدة واعدة وقوية وهي تطبيقات الهاتف المحمول، مع تطور المكونات المادية وانتشار الجيل الرابع من الإنترنت (G4) بين المستخدمين، أصبح بالإمكان الوصول إلى الإنترنت عن طريق الهاتف المحمول الذكي أو الحاسب الوحي أو أجهزة التلفاز الذكية أو غيرها من الأجهزة الحديثة

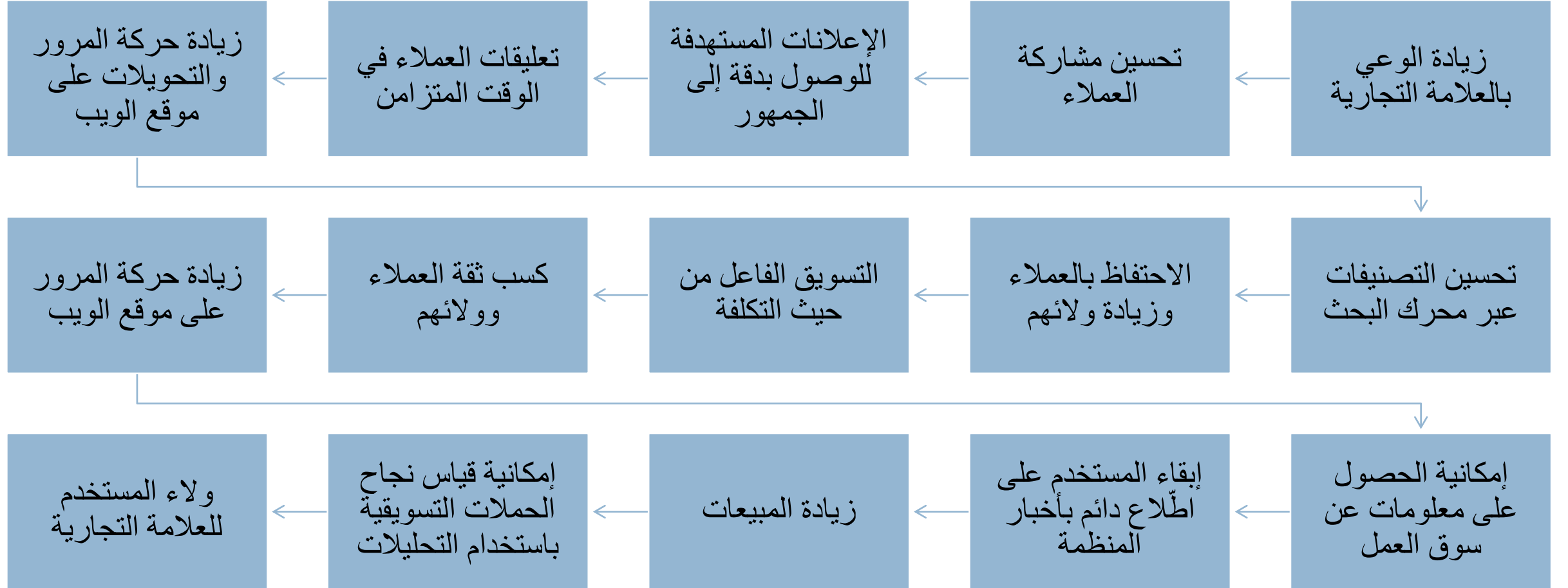
خصائص مواقع الشبكات الاجتماعية

1. وسائل اتصال شخصي: يشمل الشبكات الاجتماعية للأهداف العامة والخاصة والشخصية والجماعية والمتنقلة ويكتسب ميزات تفاعلية غنية بشكل متزايد
2. وسيلة بحث عن المعلومات: من أهم خصائص الإنترنت والوسائط الجديدة تنوع مواقعها وشبكاتنا الاجتماعية، لأنها مخزن ضخم للمعلومات ومصدراً للمعرفة لم يسبق له مثيلاً في تاريخ البشرية، من حيث ضخامة الحجم وسهولة وسرعة الوصول إليها
3. وسيلة مشاركة جماعية: هذه الخاصية كانت موجودة في الإنترنت منذ بدايتها ولكنها كانت تستخدم على نطاق محدود، ومن ثم تطورت بشكل كبير في السنوات الأخيرة مع تطور تقنيات الشبكة العنكبوتية التي يطلق عليها أحياناً اسم (الجيل الثاني من الإنترنت (web 0.2) ومن ثم ظهور شبكات التواصل الاجتماعي والإعلام الاجتماعي.
4. خاصية الاستبدال أو الإحلال بوسائل أخرى: من الملاحظ أن الجمهور كثيراً ما يستبدل قراءة الصحف الورقية بتصفح مواقع الأخبار عبر الإنترنت وكذلك تقدم الإنترنت كبديل عن الإذاعة والتلفاز في تقديم البرامج المسموعة والإذاعات الخاصة بالإنترنت وتنزيل الملفات الصوتية وتقديم طرق مختلفة لعرض الأفلام ومقاطع الفيديو بأشكال عديدة من أشهرها موقع (اليوتيوب) للمشاركة بمقاطع الفيديو

مميزات الشبكات الاجتماعية



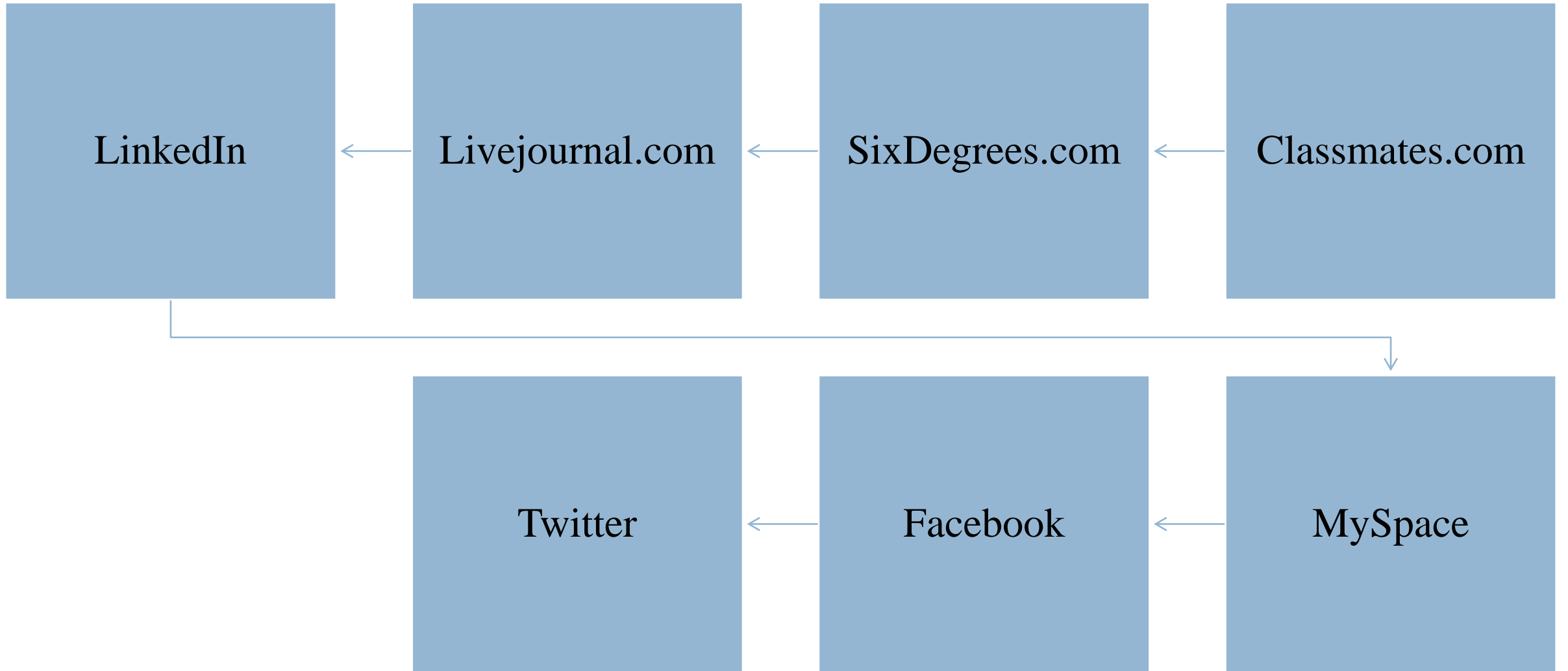
فوائد التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي



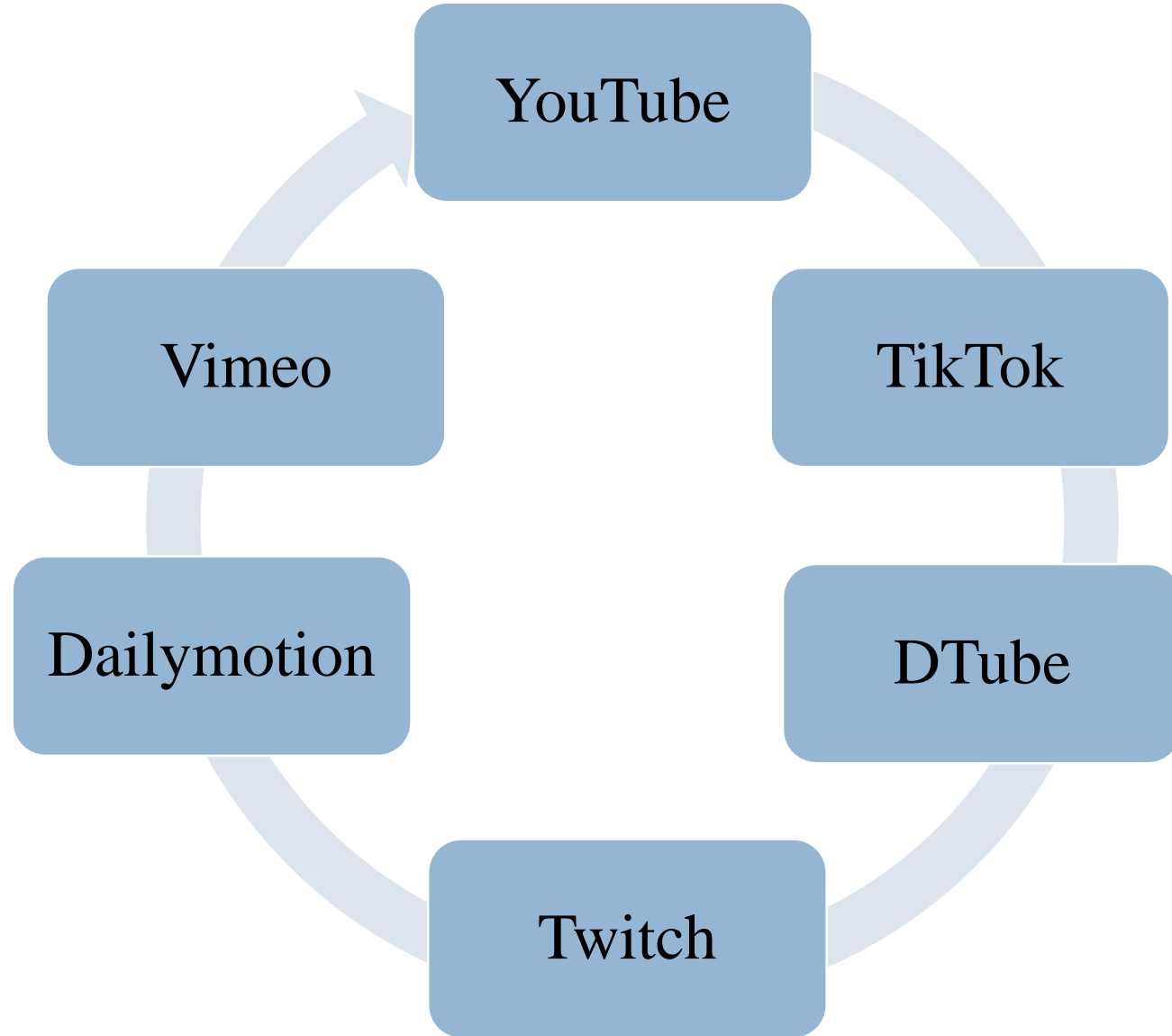
مزايا التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي



التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي



التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي بالفيديو



التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي بالصور



مخاطر الشبكات الاجتماعية

مخاطر اجتماعية

المخاطر التي يمكن أن تصيب المجتمع بسبب استخدام المراهقين للمواقع الإلكترونية بشكل خاطئ عن طريق ترويج بعض الثقافات الغربية التي لا تلائم المجتمعات العربية الإسلامية مثل حرية المرأة وغيرها من الثقافات الأخرى الغربية.

مخاطر نفسية

من تلك المخاطر هي التعب والاكتئاب التي يصيب المراهقين لأنهم يستخدمون تلك المواقع بشكل خاطئ، أيضا من ضمن المخاطر ضعف الجهاز المناعي، وذلك بسبب استخدام الدائم للشبكات التواصل الاجتماعي.

مخاطر أمنية

بسبب انتشار التقنيات أصبحت مواقع التواصل الاجتماعي تتسبب في مخاطر أمنية، وذلك بسبب استخدام المتطرفين تلك المواقع لتوصيل الفكر الخاطئ للأفراد إلى جميع أنحاء العالم.

2. التسويق عبر منصة الفيسبوك

التسويق عبر الفيسبوك: عبارة عن منصة تقدم مجموعة متنوعة من الإعلانات المدفوعة والمنشورات العضوية عالية الاستهداف، تسمح للعلامات التجارية بوضع منتجاتها أمام جمهور كبير، فقد تحول الفيسبوك من أبرز الوسائط الاجتماعية على الإنترنت إلى واحد من أكبر الأسواق.

أهمية التسويق عبر الفيسبوك: يؤتي التسويق عبر الفيسبوك ثماره على نطاق واسع من حيث النتائج ووجود العلامة التجارية والترويج، يعد هذا السبب كافيًا للعلامة التجارية لأخذ التسويق عبر الفيسبوك قدمًا بشكل استراتيجي لتعزيز المنشورات والتوسع في السوق، من الأسباب التي تؤثر على أهمية التسويق عبر الفيسبوك.

فوائد التسويق عبر الفيسبوك

الاستهداف الدقيق: يتيح للمستخدمين تقسيم الجمهور إلى شرائح ضمن الاستهداف الديموغرافي، يمكن تحديد جمهور بحسب الدخل أو المستوى التعليمي أو أحداث حياة أو حالة اجتماعية أو وظيفة معينة

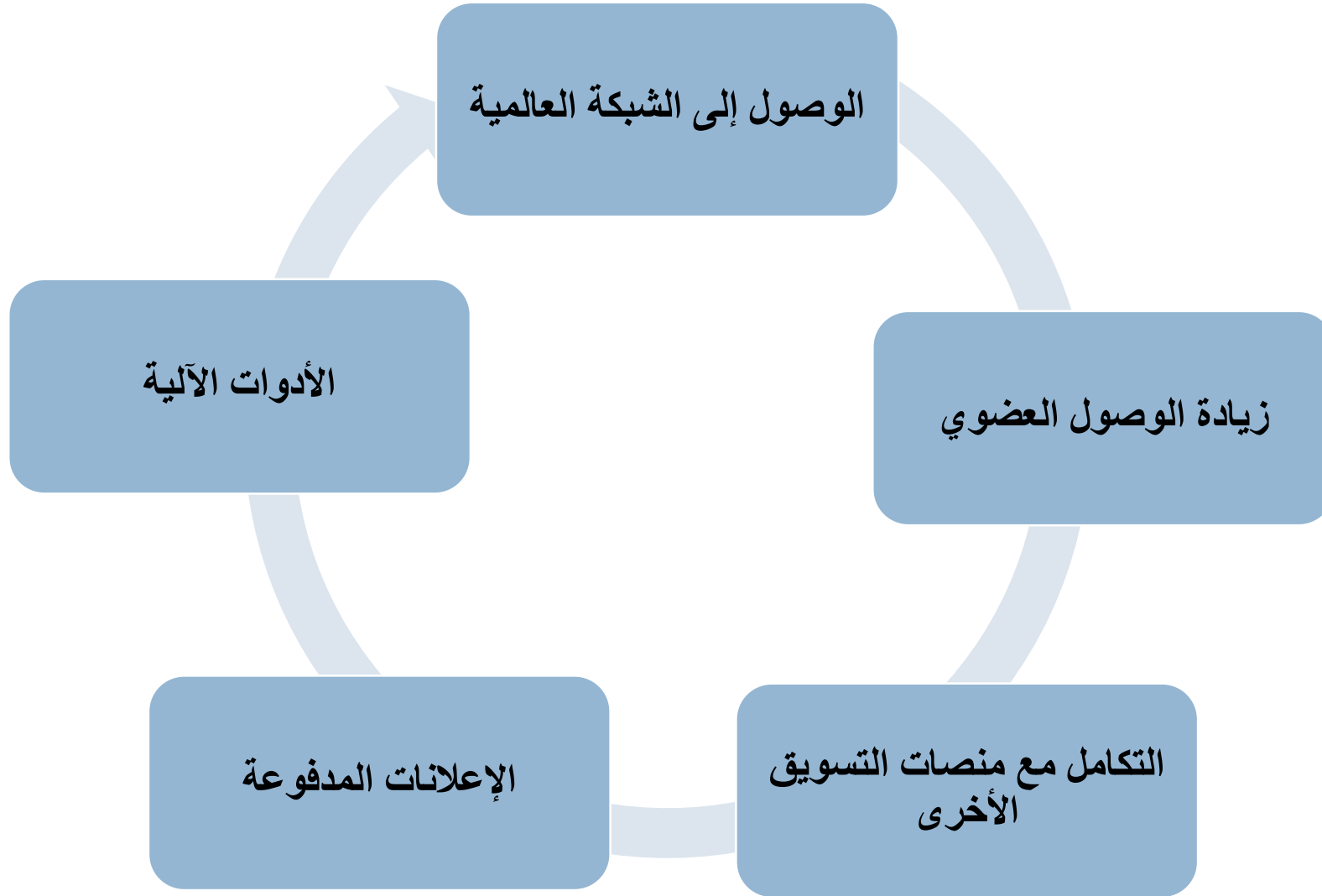
زيادة حركة المرور على موقع الويب: تتيح منصة الفيسبوك توجيه الجمهور مباشرة إلى موقع الويب، مما سيكون هؤلاء الأشخاص عملاء محتملين أعلى جودة من المستخدمين الذين يصلون إلى موقع الويب بشكل عضوي لأنهم يعرفون الشركة

تنوع تنسيقات الإعلانات: يوفر الفيسبوك للشركات فرصًا ممتازة تسمح بعرض المنتجات من أفضل الزوايا، تشتمل الإعلانات على تنسيقات نصية ومرئية، يمكنك تعزيز المنشور عن طريق تحويله إلى إعلان، وإنتاج قصص وإنشاء عرض شرائح لمجموعتك الجديدة، واستخدام الإعلانات الدائرية لعرض ما يصل إلى 10 منتجات مرتبطة بالصفحات المقابلة وغيرها.

دعم العملاء: يفضل الكثير من الأشخاص التواصل مع العلامة التجارية عبر وسائل التواصل الاجتماعي، أصبحت المكالمات الهاتفية شيئًا من الماضي، أنشئ روبوت دردشة لـ Facebook Messenger للتواصل مع المستخدمين بناءً على استعلاماتهم الشائعة مثلًا، الكلمات الرئيسية

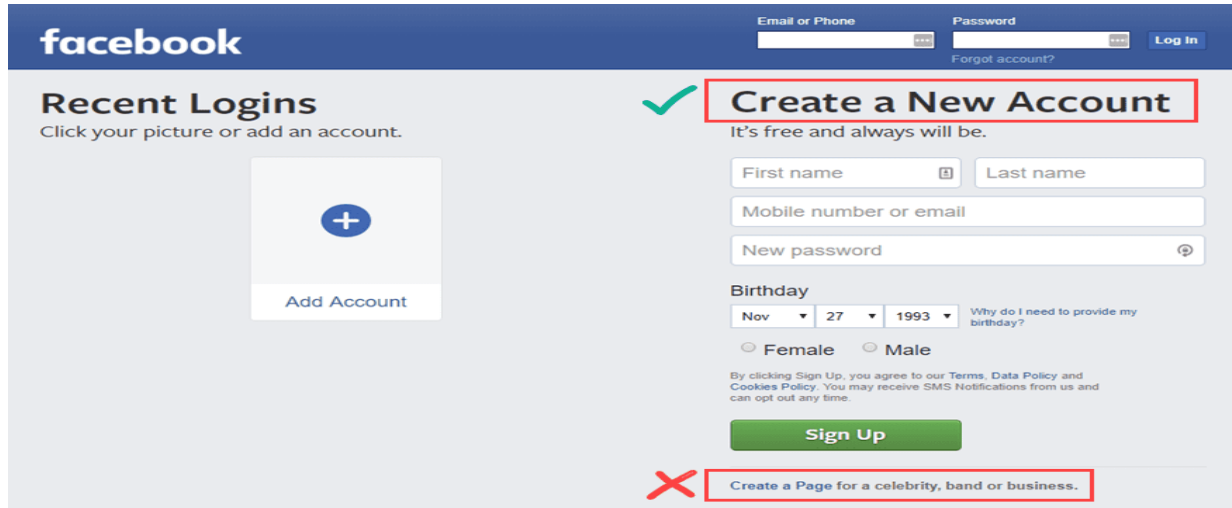
التأثير الإيجابي على تحسين محركات البحث: يدعي بعض المسوقين أن وسائل التواصل الاجتماعي تؤثر على تصنيفات البحث، من المعتقد أن الروبوتات تأخذ في الاعتبار البيانات في أثناء الترتيب، لأن المشاركات والإعجابات والتعليقات تخبر Google أن الأشخاص مهتمون بالعلامة التجارية ويتفاعلون معها.

أهمية التسويق عبر الفيسبوك



للتسجيل في الفيسبوك يجب تتبع الخطوات التالية:

الخطوة الأولى: إنشاء حساب الفيسبوك الخاص بك إذا كان لديك حساب بالفعل، فلا تتردد في التمرير للأسفل، توضح هذه الخطوة مدى سهولة البدء على الفيسبوك



facebook

Email or Phone Password Log In

Forgot account?

Recent Logins
Click your picture or add an account.

+

Add Account

✓ **Create a New Account**
It's free and always will be.

First name Last name

Mobile number or email

New password

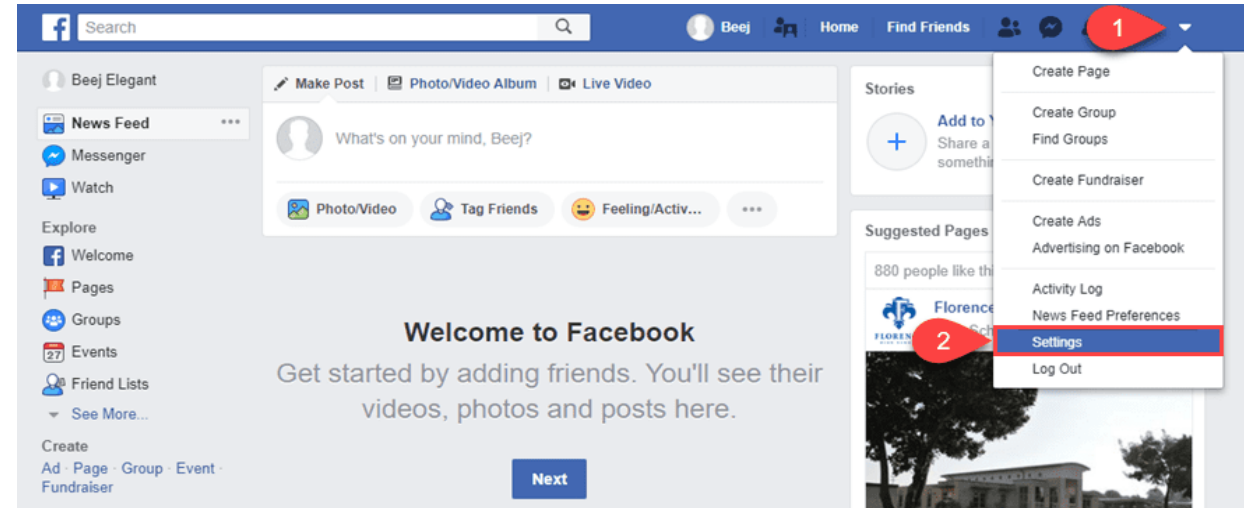
Birthday
Nov 27 1993 Why do I need to provide my birthday?

Female Male

By clicking Sign Up, you agree to our Terms, Data Policy and Cookies Policy. You may receive SMS Notifications from us and can opt out any time.

Sign Up

✗ Create a Page for a celebrity, band or business.



Search

Beej Home Find Friends

1

Beej Elegant

Make Post Photo/Video Album Live Video

What's on your mind, Beej?

Photo/Video Tag Friends Feeling/Activ... More

Welcome to Facebook
Get started by adding friends. You'll see their videos, photos and posts here.

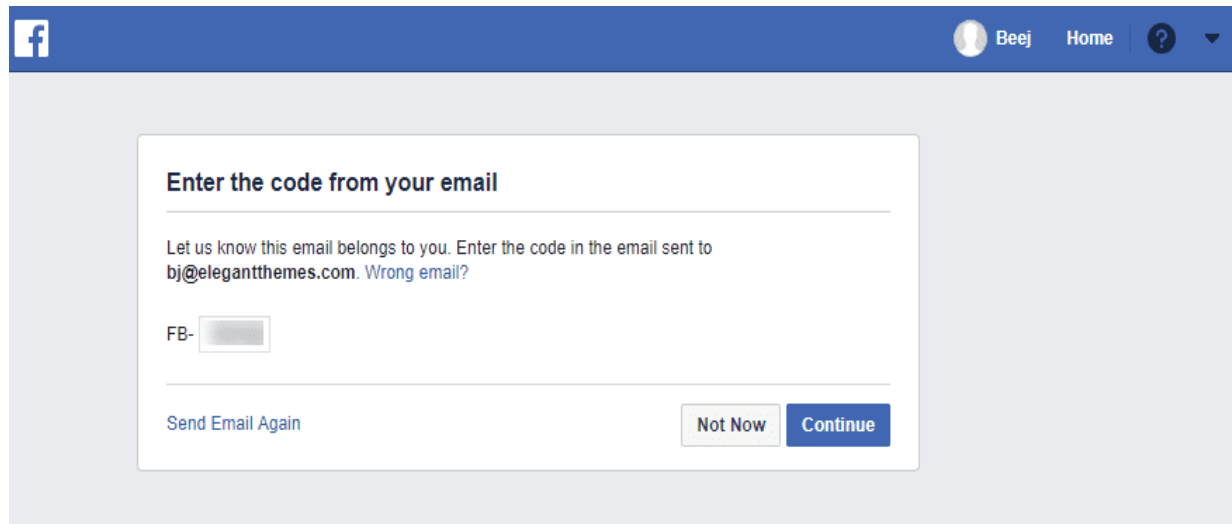
Next

Stories
Add to
Share a something

Suggested Pages
880 people like the
Florence

2

Create Page
Create Group
Find Groups
Create Fundraiser
Create Ads
Advertising on Facebook
Activity Log
News Feed Preferences
Settings
Log Out



facebook

Beej Home

1

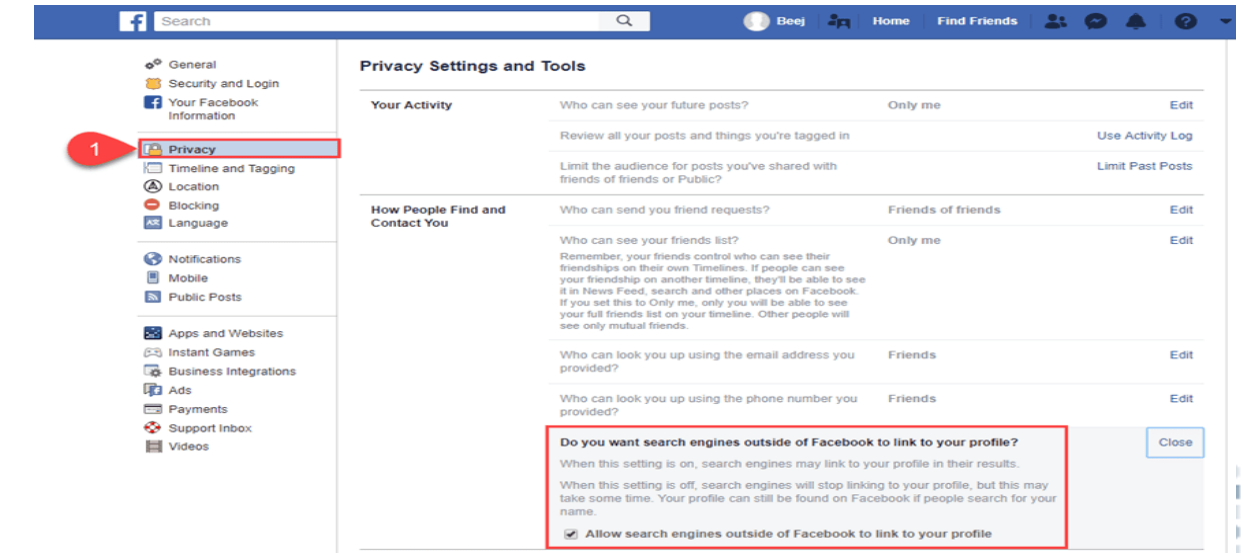
Enter the code from your email

Let us know this email belongs to you. Enter the code in the email sent to bj@elegantthemes.com. Wrong email?

FB- [input]

Send Email Again

Not Now Continue



Search

Beej Home Find Friends

1

General
Security and Login
Your Facebook Information
Privacy
Timeline and Tagging
Location
Blocking
Language

Notifications
Mobile
Public Posts

Apps and Websites
Instant Games
Business Integrations
Ads
Payments
Support Inbox
Videos

Privacy Settings and Tools

Your Activity	Who can see your future posts?	Only me	Edit
	Review all your posts and things you're tagged in		Use Activity Log
	Limit the audience for posts you've shared with friends of friends or Public?		Limit Past Posts
How People Find and Contact You	Who can send you friend requests?	Friends of friends	Edit
	Who can see your friends list? Remember, your friends control who can see their friendships on their own Timelines. If people can see your friendship on another timeline, they'll be able to see it in News Feed, search and other places on Facebook. If you set this to Only me, only you will be able to see your full friends list on your timeline. Other people will see only mutual friends.	Only me	Edit
	Who can look you up using the email address you provided?	Friends	Edit
	Who can look you up using the phone number you provided?	Friends	Edit

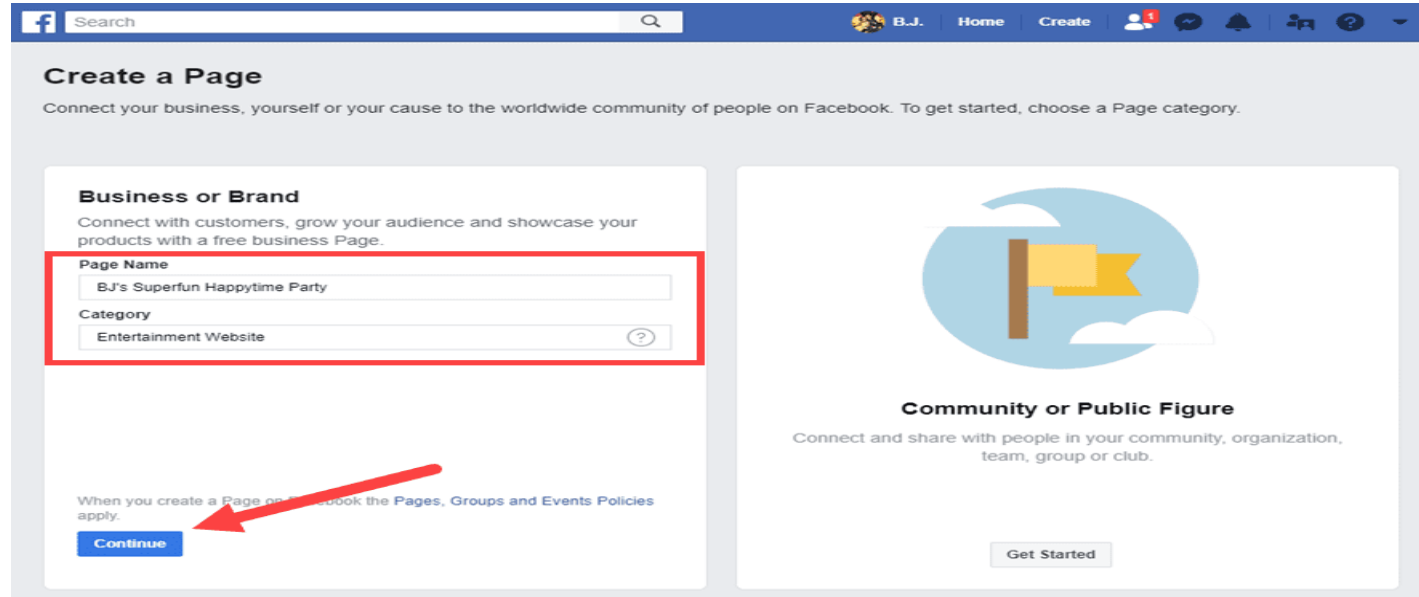
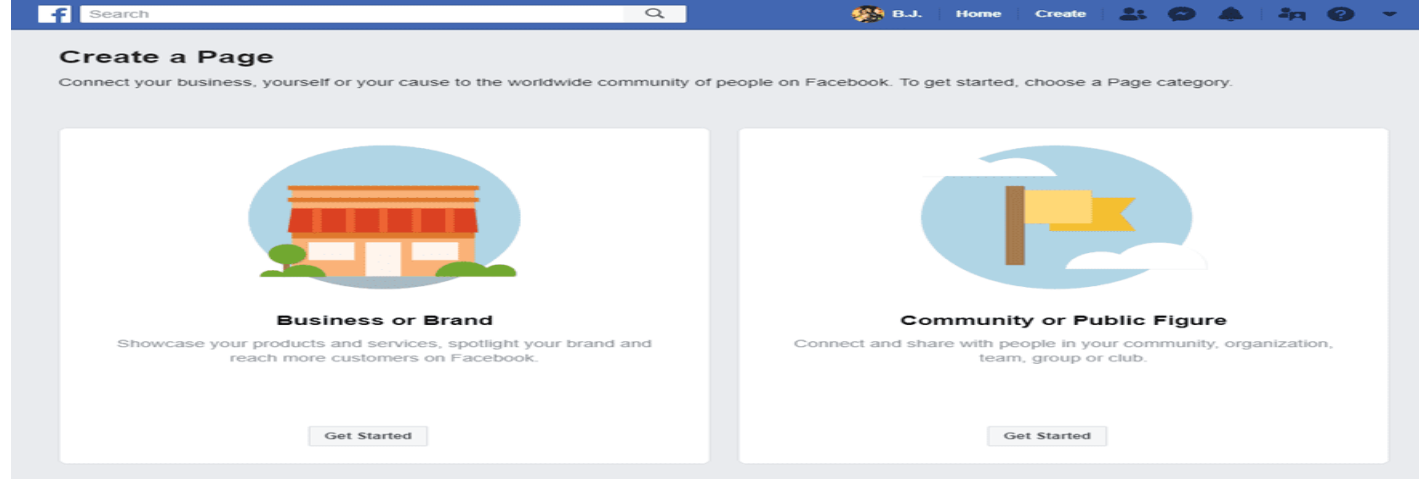
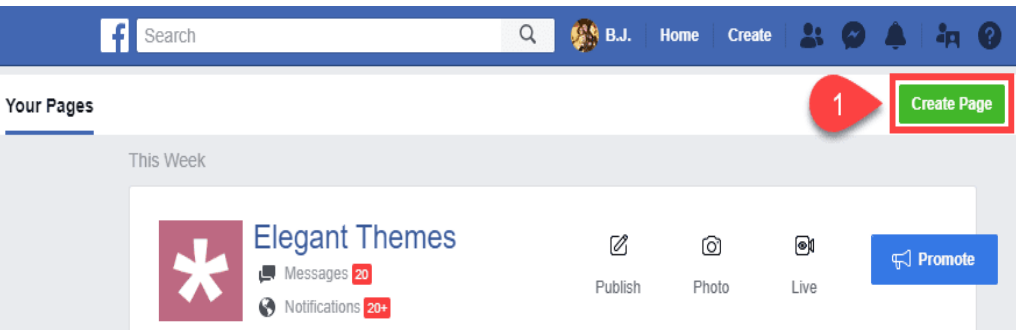
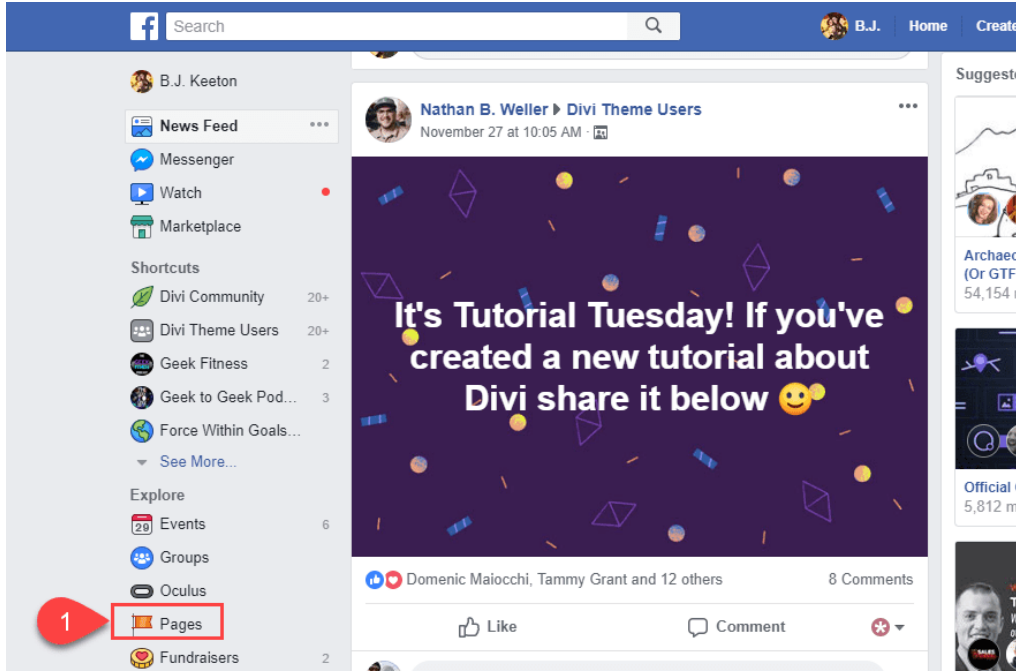
Do you want search engines outside of Facebook to link to your profile?
When this setting is on, search engines may link to your profile in their results.
When this setting is off, search engines will stop linking to your profile, but this may take some time. Your profile can still be found on Facebook if people search for your name.

Allow search engines outside of Facebook to link to your profile

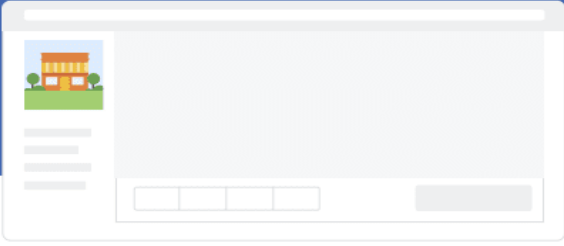
Close

إنشاء صفحة على الفيسبوك

إنشاء صفحة على — Facebook هذا هو المكان الذي ستتم فيه معظم أنشطتك التسويقية. من خلال صفحتك، ستعلن وتستضيف الأحداث وتبث مقاطع فيديو مباشرة وتتفاعل مع جمهورك. تشكل الصفحات المحور الأساسي لمعظم المؤسسات العامة.



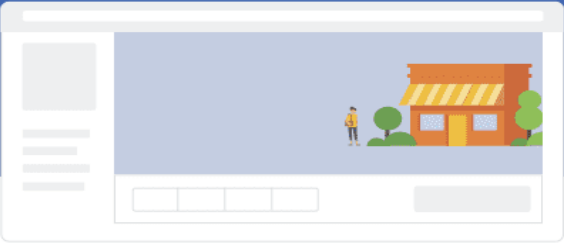
Add a Profile Picture
Help people find your Page by adding a photo.



Step 1 of 2

1 [Skip](#) [Upload a Profile Picture](#)

Add a Cover Photo
Pages with cover photos typically get more Page likes and visits.

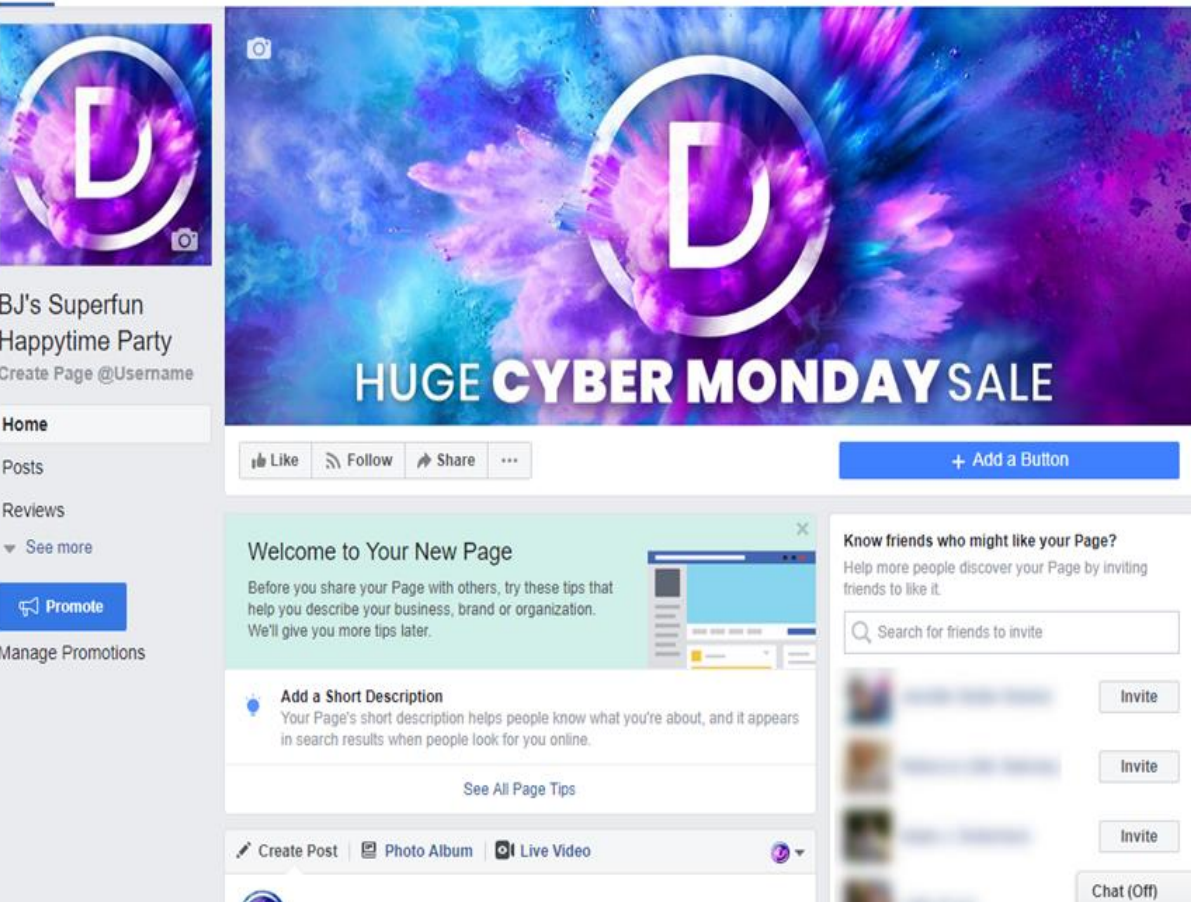


Step 2 of 2

2 [Skip](#) [Upload a Cover Photo](#)

BJ's Superfun Happytime Party

Page Inbox Notifications Insights Publishing To... Ad Center Settings Help



BJ's Superfun Happytime Party
Create Page @Username

Home

Posts

Reviews

See more

Promote

Manage Promotions

Welcome to Your New Page

Before you share your Page with others, try these tips that help you describe your business, brand or organization. We'll give you more tips later.

Add a Short Description

Your Page's short description helps people know what you're about, and it appears in search results when people look for you online.

See All Page Tips

Create Post Photo Album Live Video

Know friends who might like your Page?

Help more people discover your Page by inviting friends to like it.

Search for friends to invite

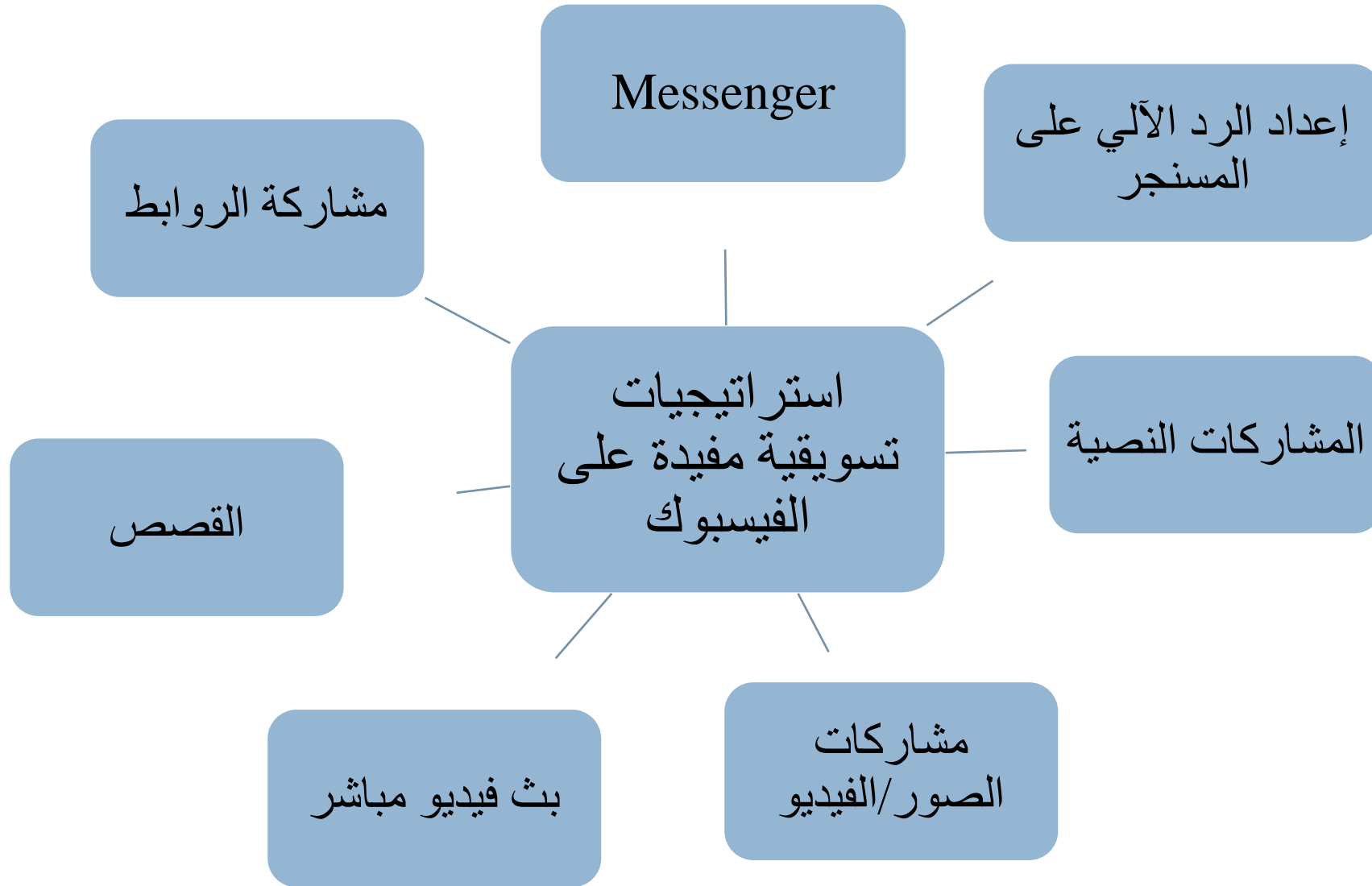
Invite

Invite

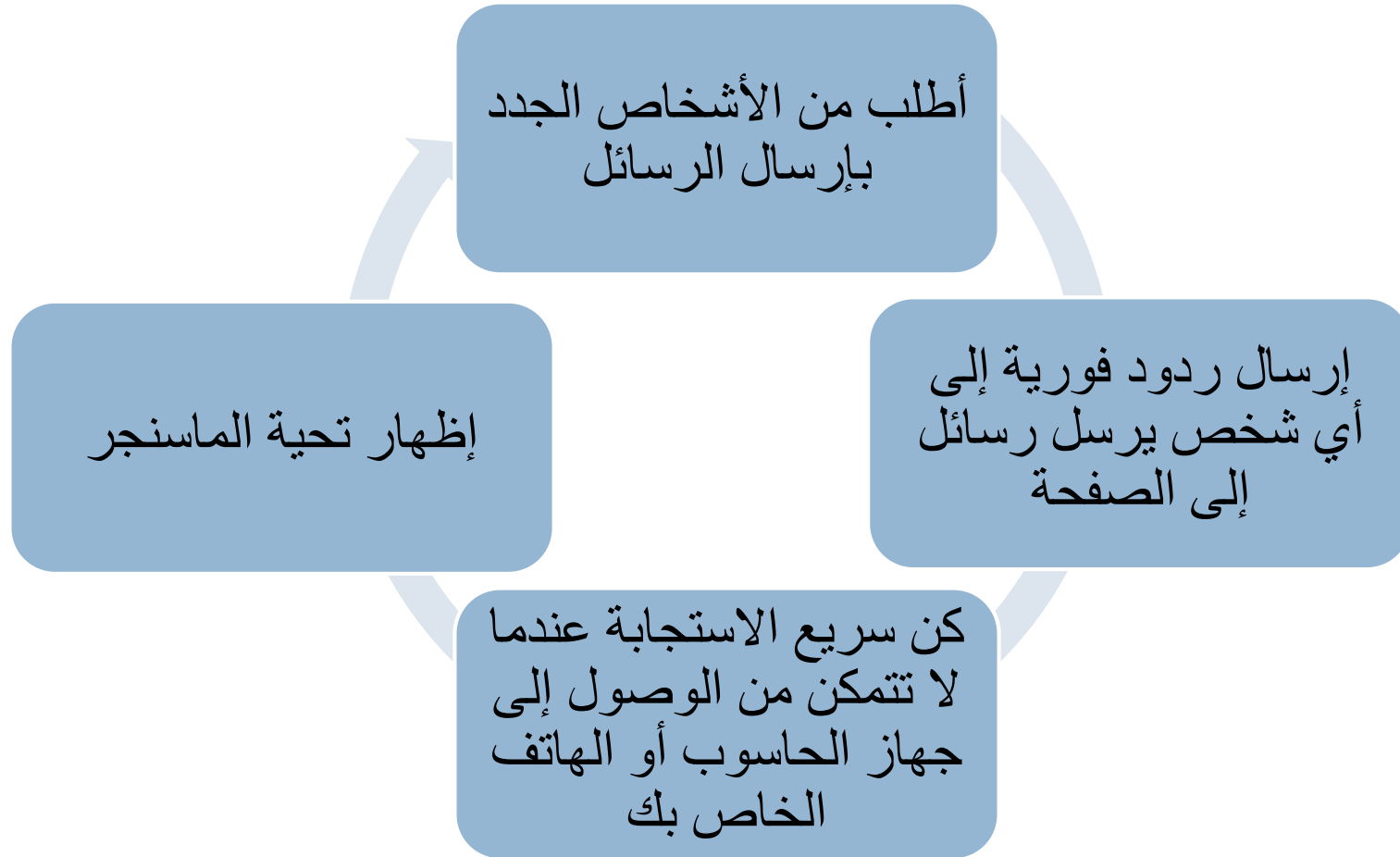
Invite

Chat (Off)

استراتيجيات تسويقية مفيدة على الفيسبوك



الجوانب المهمة لإعداد الرد الآلي في FACEBOOK MESSENGER



الإرشادات الأساسية للإعلان على فيسبوك

قم بالترويج لأي منشور تنشره على صفحتك لجذب المزيد من الاهتمام

امنح زوار موقعك الإلكتروني القدرة على إرسال رسائل خاصة إليك عبر Messenger

ما عليك سوى الترويج للصفحة نفسها والسماح للأشخاص بتسجيل الإعجاب بها من خلال موجز الأخبار

قم بإشراك زوار موقع الويب من خلال إظهار موقعك الخارجي، وكل نقرة ستأخذهم إلى صفحتك الرئيسية.

قم بتضمين نموذج جمع البريد الإلكتروني حتى تتمكن من الاتصال بالمستخدم المهتم مباشرة

3. التسويق عبر منصة الإنستغرام

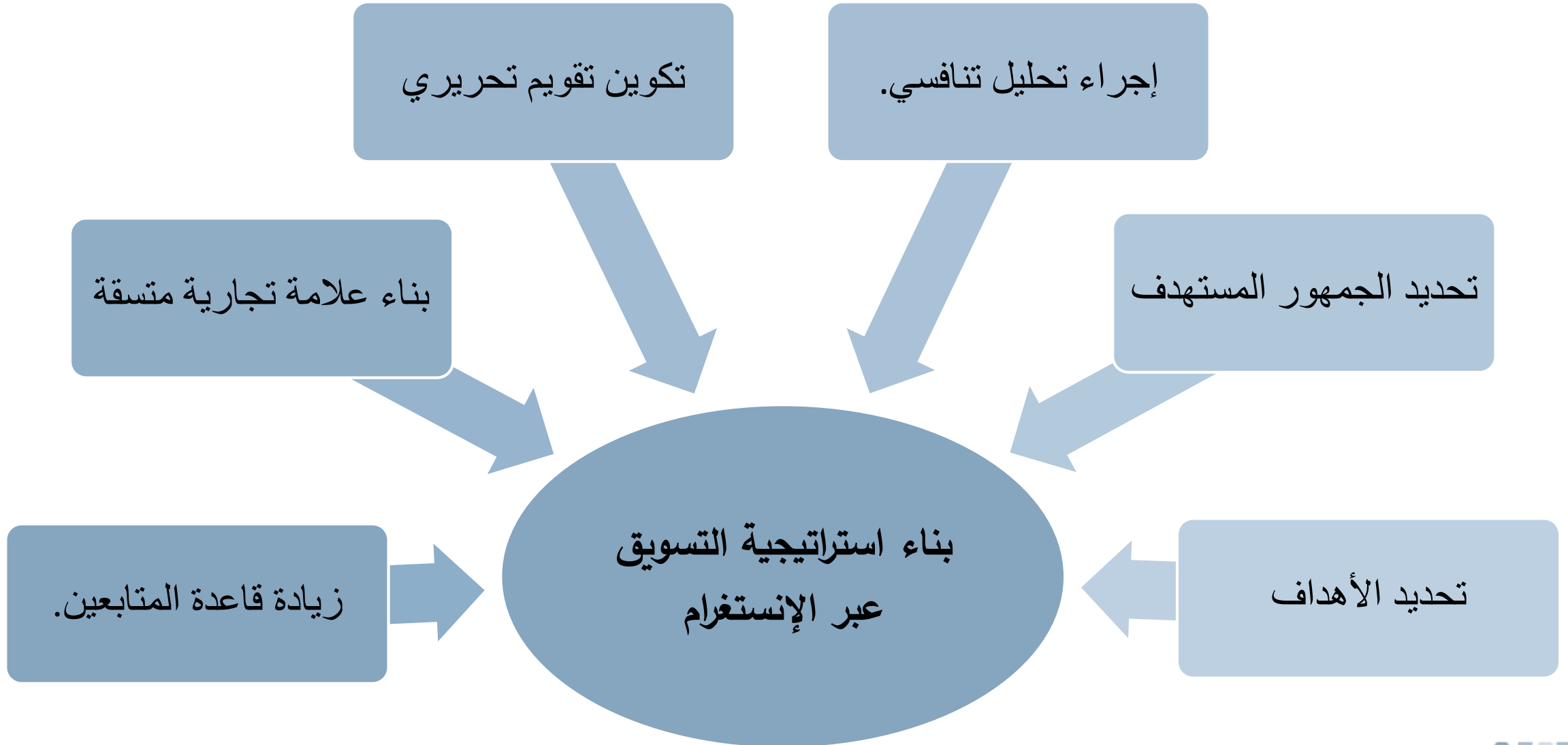
منصة الإنستغرام تتيح للمستخدمين تحرير الصور ومقاطع الفيديو القصيرة وتحميلها من خلال تطبيق الهاتف المحمول، يمكن للمستخدمين إضافة تعليق توضيحي لكل من منشوراتهم واستخدام علامات التصنيف والعلامات الجغرافية القائمة على الموقع لفهرسة هذه المنشورات وجعلها قابلة للبحث من قبل المستخدمين الآخرين داخل التطبيق، يظهر كل منشور للمستخدم في موجز الإنستغرام الخاص بمتابعيه، كما يمكن مشاهدته من قبل الجمهور عند وضع علامة عليه باستخدام علامات التصنيف أو العلامات الجغرافية، يتمتع المستخدمون بخيار جعل ملفهم الشخصي خاصًا بحيث يتمكن متابعوهم فقط من عرض منشوراتهم، كما هو الحال مع منصات التواصل الاجتماعي الأخرى، يمكن لمستخدمي الإنستغرام الإعجاب بمنشورات الآخرين والتعليق عليها ووضع إشارة مرجعية عليها، فضلاً عن إرسال رسائل خاصة إلى أصدقائهم عبر ميزة Instagram Direct. ويمكن مشاركة الصور على موقع واحد أو أكثر من مواقع التواصل الاجتماعي، بما في ذلك Twitter و Facebook و Tumblr- وذلك بنقرة واحدة

خصائص الإنستجرام



إطلاق الإنستغرام كمنصة أساسية لمشاركة الصور.	2010
تقديم "العلامات" التي تسهل على المستخدمين البحث وتصنيف المحتوى، مما أدى إلى ظهور "الاتجاهات".	2011
إطلاق خدمة Instagram Direct، التي تسمح للمستخدمين بإرسال رسائل مباشرة وخاصة.	2013
إضافة ميزة "القصص" التي تبلغ مدتها 15 ثانية، مما يشكل منافسة مباشرة لسناشوات، كما تم تقديم "الفلاتر" و"الموسيقى"، مما أضاف طبقات من التخصيص إلى المنشورات.	2015-2016
إطلاق ميزة الفيديو المباشر، التي تتيح البث المباشر في الوقت الفعلي، بالإضافة إلى ذلك، يتم تقديم "القصص المميزة"، وهي مكانة في سيرة المستخدم لأرشفة قصصه المفضلة.	2017
تقديم "IGTV"، الذي يسלט الضوء على مقاطع الفيديو ذات الطول العمودي.	2018
بعد صعود TikTok، أطلقت الإنستغرام ميزة "Reels"، وهي مقاطع فيديو قصيرة تحتوي على أدوات تحرير وتخصيص متعددة.	2019
إطلاق متجر الإنستغرام والأدلة، يتخذ الإنستغرام خطوة مهمة في التجارة الإلكترونية من خلال تقديم علامة التبويب "المتجر"، مما يسمح للشركات والمبدعين ببيع المنتجات مباشرة من التطبيق، تتيح وظيفة الأدلة للمستخدمين إنشاء الأدلة ومشاركتها، هي مثالية للتوصيات والنصائح والمحتوى الآخر بتنسيق القائمة.	2020
خريطة القصص والأرشيف قدم الإنستغرام ميزة الخريطة والأرشيف للقصص، مما يسمح للمستخدمين بعرض قصصهم السابقة والتنقل فيها بناءً على الموقع والتاريخ، إزالة IGTV كتطبيق مستقل حيث قرر الإنستغرام دمج IGTV بالكامل في التطبيق الرئيسي، مما يبسط تجربة المستخدم عند الوصول إلى مقاطع الفيديو الطويلة، تحديثات سياسة الخصوصية تماشياً مع المخاوف المتزايدة بشأن الخصوصية على وسائل التواصل الاجتماعي، أجرى الإنستغرام تحديثات كبيرة على سياسته، مما يمنح المستخدمين مزيداً من التحكم في بياناتهم.	2021

بناء استراتيجية التسويق عبر الإنترنت



كيفية إنشاء حساب تجاري على INSTAGRAM

ضبط الإعدادات

السيرة الذاتية

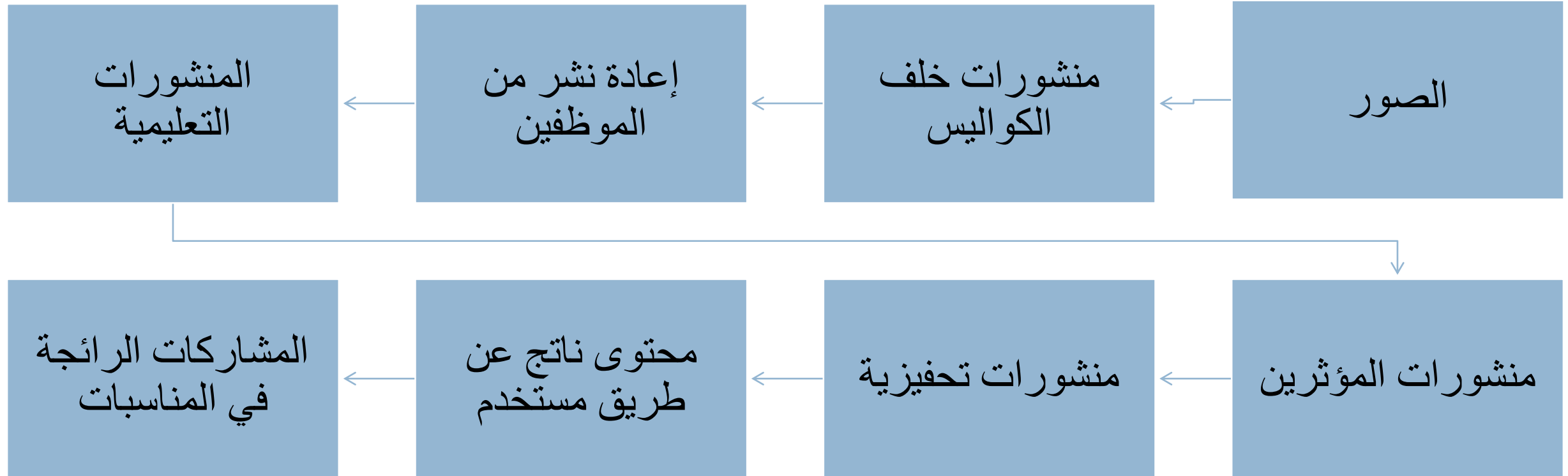
حدد صورة
شخصية

حدد اسم
المستخدم

أدخل معلومات
الحساب

افتح تطبيق
الإنستغرام
وانقر فوق
"التسجيل"
باستخدام رقم
التلفون أو البريد
الإلكتروني

أنواع المنشورات على الإنترنت



متطلبات تعزيز نمو المتابعين والمشاركة على الإنستغرام

التركيز على موضوع واحد

استغل المساحة السلبية

ابحث عن وجهات نظر مثيرة للاهتمام

الاستفادة من التناسق والأنماط

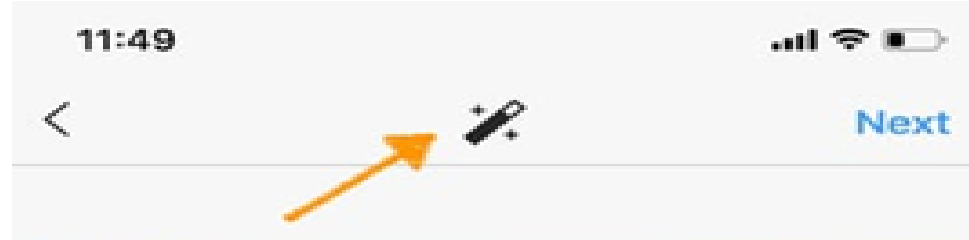
استخدم الضوء الطبيعي

كيفية إضافة الفلاتر وتحرير الصور

الخطوة الأولى: قم بتحميل الصورة واختر الفلتر: عندما تقوم بتحميل الصورة المعدلة إلى الإنستغرام، سيتم اقتصاص الصورة تلقائيًا إلى شكل مربع



الخطوة الثانية: ضبط الإضاءة للصور: وفقًا للإنستغرام، "يوازن تطبيق Lux بين التعرض ويوفر السطوع المطلوب بشدة" للصور



الخطوة الثالثة: قم بإجراء التعديلات النهائية باستخدام أدوات التحرير الخاصة بـ الإنستغرام، اضغط على "تعديل" لضبط محاذاة الصورة وسطوعها وتباينها وبنيتها والمزيد



كيفية النشر على الإنستقرام REELS

الخطوة الأولى: افتح ميزة البكرات: اضغط على أيقونة علامة الجمع الموجودة أعلى الشاشة الرئيسية، ثم اضغط على Reels الموجودة في أسفل يمين الشاشة.



الخطوة الثانية: ضبط الإعدادات: هناك خمسة إعدادات قابلة للتخصيص يمكن تكوينها قبل تسجيل البكرة .

الخطوة الثالثة: تسجيل المشاهدة: سجل أول مقطع من Reel بالضغط على أيقونة لوحة التصفيق في منتصف الشاشة، ما عليك سوى الضغط على هذا الزر مرة واحدة حتى تبدأ الكاميرا في التسجيل، اضغط على الزر مرة أخرى لإيقاف التسجيل مؤقتًا والتبديل إلى مشهد جديد، لعرض الوقت المتبقي للتسجيل في Reel ، تحقق من شريط التقدم أعلى الشاشة.

الخطوة الرابعة: الانتهاء من المشاهدة: اضغط على السهم الأيمن على الجانب الأيمن من أيقونة لوحة التصفيق لمراجعة مقطع الفيديو، بعد مراجعته يمكن الرجوع لتحريره من خلال تحديد السهم في الزاوية العلوية اليسرى، إذا كنت راضيًا عن مقطع الفيديو فحدد مشاركة إلى في أسفل يمين الشاشة.



HOW TO POST ON INSTAGRAM REELS

الخطوة الخامسة: شارك الفيديو: أنشئ عنوانًا لفيديو Reel وقرر أين تريد مشاركته، تتضمن خيارات المشاركة على البكرات ومشاركة في القصص

شارك على البكرات: ستظهر Reel علنًا على صفحة Reels المخصصة، يمكن تبديل زر "مشاركة أيضًا في القصص" لمشاركة Reel في القصص، يمكن وضع علامة على الأشخاص أو اقتصاص صورة الملف الشخصي الخاصة بـ Reel أو تضمين شريك تجاري بإعدادات إضافية، إذا لم تكن مستعدًا لنشر Reel بعد، فاحفظه كمسودة لنشره لاحقًا.

Share to Reels

Your video may appear in Reels and can be seen on the Reels tab of your profile.

Also Share to Feed



Crop Profile Image



Tag People



المشاركة في القصص: يمكن مشاركة مقطع الفيديو مباشرةً مع قصتك أو أصدقائك المقربين، أو الأشخاص الذين تتابعهم.



أفضل الممارسات والحيل على INSTAGRAM

احفظ الصور وقم
ببناء المجموعات

إخفاء المنشورات
التي تمت الإشارة
إليك فيها

إعادة ترتيب
فلتر الإنستغرام

شاهد المنشورات
التي أعجبتك

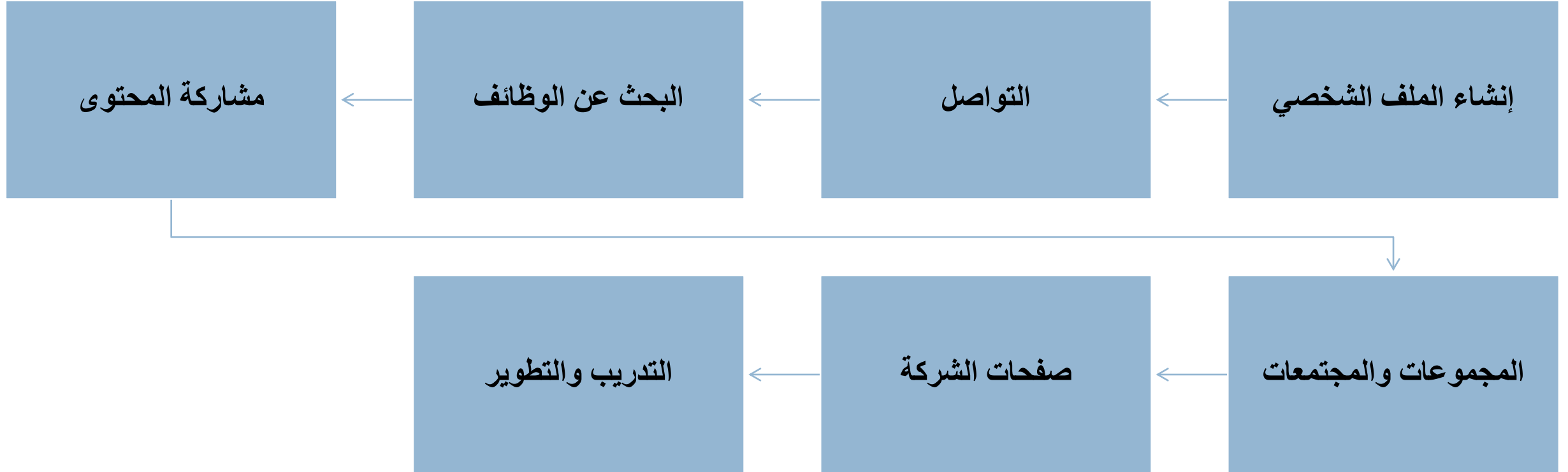
الربط بصفحتك
على Facebook

النشر في
الأوقات المناسبة

4. التسويق على منصة لينكدإن

تعريف لينكد إن: هي عبارة عن شبكة اجتماعية إلكترونية مصممة خصيصًا لمجتمع الأعمال، الهدف منها هو تمكين الأعضاء المسجلين من إنشاء وتوثيق شبكات الأفراد الذين يعرفونهم ويثقون بهم بشكل احترافي، كما يعد مصدرًا للمحترفين لإيجاد وظائف والبحث عن الشركات والحصول على أخبار حول اتصالاتهم الصناعية والتجارية، يستخدم الموقع كشبكة تواصل مهنية وهو مكان للمهنيين للتواصل مع الزملاء السابقين والحاليين، وزيادة الاتصالات التجارية، والتواصل داخل صناعتهم، ومناقشة أفكار الأعمال، والبحث عن وظائف والبحث عن موظفين جدد

خصائص لينكد إن



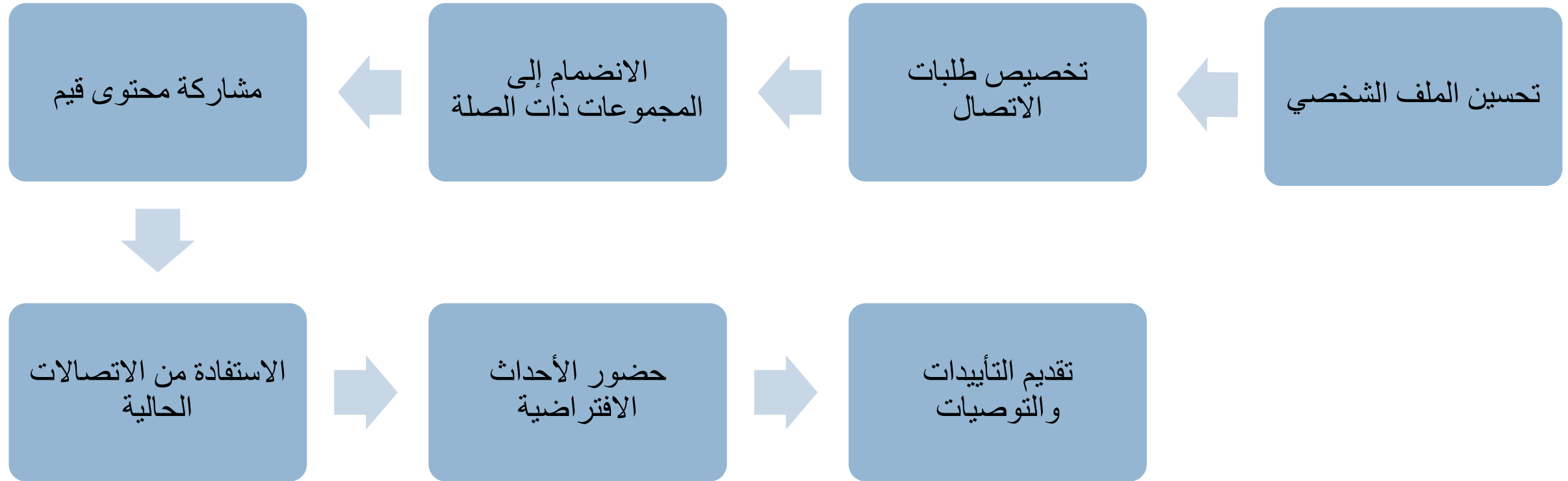
تستخدم منصة **LINKEDIN** بواسطة ثلاث مجموعات من الأشخاص: الأفراد ومندوبو المبيعات وموظفي التوظيف.

القائمون على التوظيف:
تستخدم لإيجاد مرشحين
لشغل وظائف شاغرة،
والبحث عن شركات،
والتواصل مع الموظفين
المحتملين

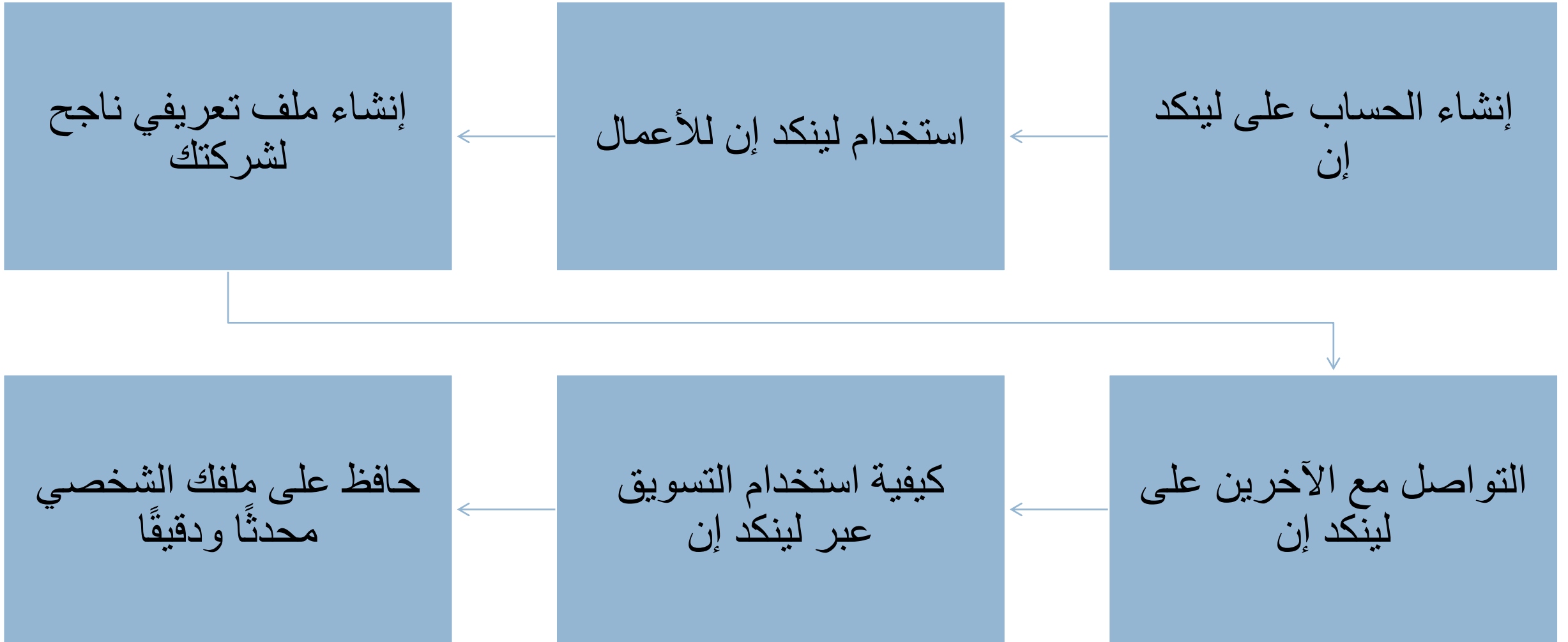
مندوبو المبيعات: تستخدم
لزيادة العملاء المحتملين
وبناء علاقات مع العملاء
المحتملين

الأفراد: تعد وسيلة رائعة
لإدارة الحياة المهنية وإيجاد
وظيفة والبحث عن شركات،
والتواصل مع جهات الاتصال
التجارية والحصول على
أخبار حول الصناعة.

متطلبات التواصل على لينكد إن



كيفية استخدام لينكد إن للأعمال



فوائد استخدام صفحة LINKEDIN للشركات



خطوات إنشاء ملف شخصي احترافي جاذب على LINKEDIN



الأخطاء الشائعة على لينكد إن

1. لا تكتب سيرتك الذاتية: بدلاً من أن يكتب مسؤول العلاقات العامة ملخصاً من منظور شخص ثالث عن هويتك وما تفعله
2. وجود صورة سيئة أو عدم وجود صورة على الإطلاق: تتيح صورة الملف الشخصي للمشاهدين التواصل معك على الفور
3. إرسال دعوات عامة: من السهل على المستخدمين الآخرين تجاهل رسائلك إذا كنت تستخدم لغة عامة ولا تقدم سبباً لهم للتفاعل
4. عدم تحديث ملفك الشخصي: يرتكب المستخدمون الذين لا ينشطون بانتظام ولكنهم يبدأون فجأة في النشر وتحديث ملفهم الشخصي عند البحث عن وظيفة جديدة خطأً كبيراً
5. إساءة استخدام منصة التدوين لينكد إن: يمكن لأي شخص إنشاء منشورات مدونة، على الرغم من أن الكثير من المستخدمين يرتكبون خطأ استخدام هذه الإمكانية للإعلان عن علامتهم التجارية أو نشر رابط لشيء كتبوه أو أنشأوه، بدلاً من ذلك

التسويق عبر منصة تويتر

التسويق عبر تويتر يوفر خدمة متميزة لترويج المنتجات والعلامة التجارية، يمكن للمجتمع الموالي أن يصنع العلامة التجارية، من المهم أن تتفاعل الشركات اجتماعيًا مع المجتمع وتتعاطف مع احتياجاته ومخاوفه، يتطلب تسويق الأعمال الإلكترونية على تويتر قدرًا كبيرًا من الجهد والوقت، مما يجب تحديث الملفات الشخصية باستمرار بمحتوى مثير للاهتمام وأفكار جديدة وإلا سيفقد المتابعون الاهتمام بسرعة، تعد استراتيجية تويتر المتوازنة هي المفتاح لنجاح سمعة العلامة التجارية على تويتر، يعد إيجاد التوازن الصحيح بين الترويج للمنتج وأخبار الشركة الأخرى أمرًا حيويًا، حيث لا يرغب أي متابع لعلامة تجارية في أن يغمره عدد هائل من التغريدات حول العروض الخاصة والخصومات كل ساعة أو حتى كل يوم، يسمح موقع تويتر للشركات بأن تصبح صديقة لعملائها، حيث يضيف تفاعل الرسائل القصيرة شعورًا غير رسمي على العلاقة، يمكن للشركات أن تستعرض شخصيتها وتتواصل مع أفراد حقيقيين يستخدمون منتجاتها، والأهم من ذلك، أنها تستطيع الاستماع والتفاعل في الوقت الفعلي حيث يعمل موقع تويتر على تقريب العملاء والشركات من بعض.

أهمية التسويق عبر تويتر

التسويق
الفاعل من
حيث التكلفة

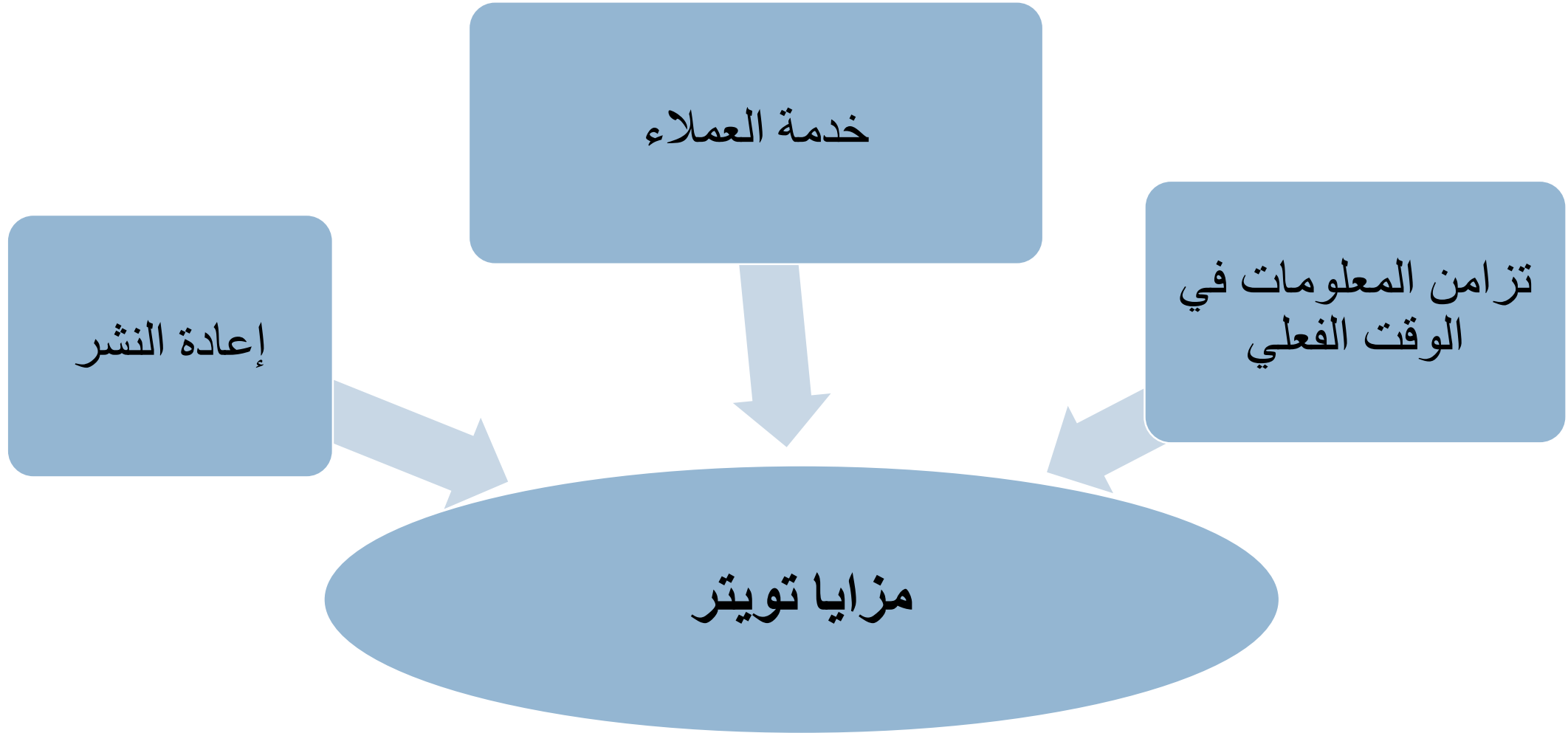
تحسين إدارة
السمعة

زيادة حركة
المرور على
موقع الويب

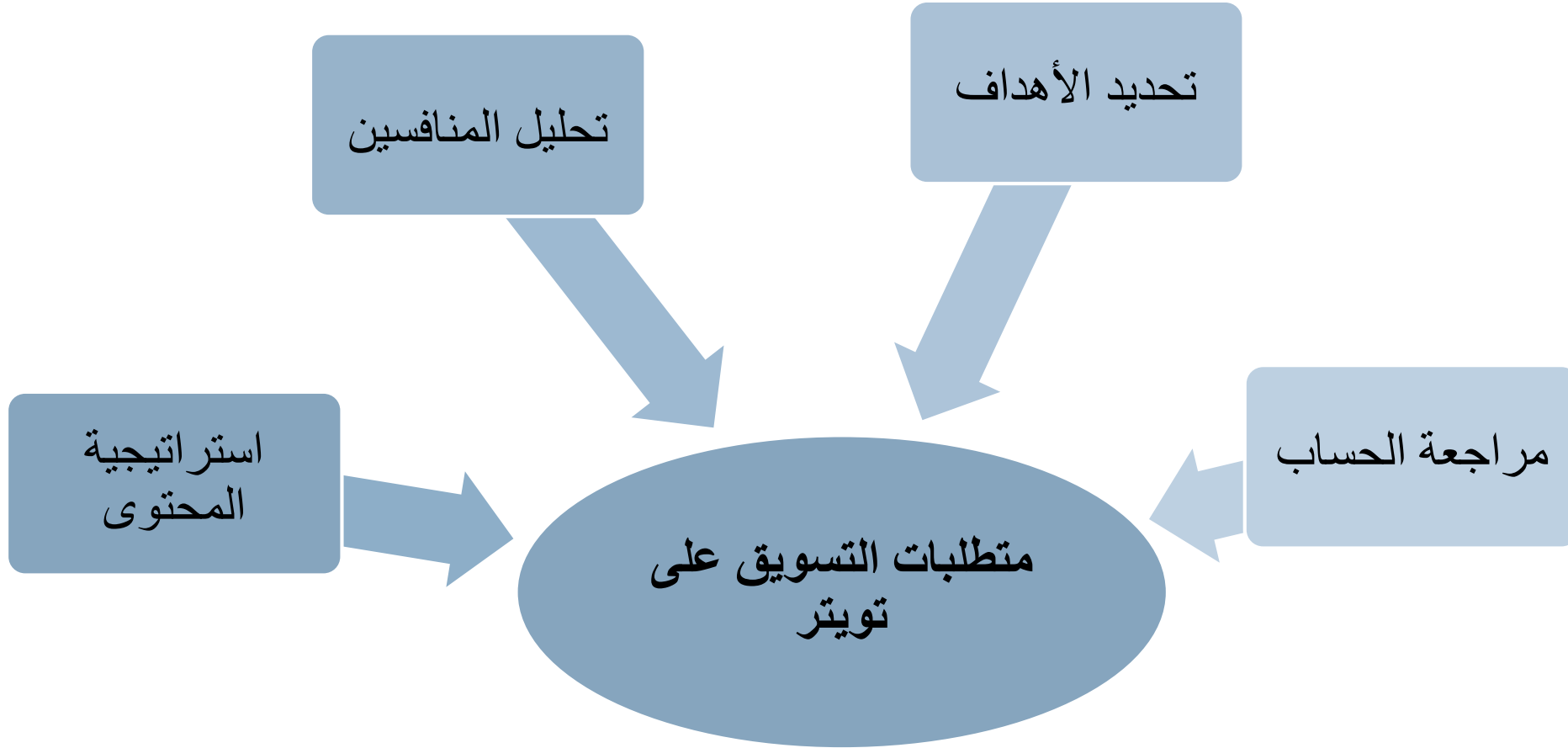
تحسين تجربة
العملاء

زيادة الوعي
بالعلامة
التجارية

مزايا التسويق عبر تويتر



متطلبات التسويق عبر تويتر



يتلخص ابتكار استراتيجية محتوى لتويتر الإجابة عن الأسئلة التالية

- ما الذي يجب مشاركته؟ فكّر في الموضوعات ذات الصلة بنشاطك التجاري وأنواع المحتوى الأكثر شعبية على المنصة.
- مع من؟ قسّم الجمهور المستهدف وأنشئ شخصيات المشتريين، وحدد الموضوعات الأكثر صلة بكل شريحة أو شخصية.
- كم مرة؟ تحديد أفضل الأوقات والتكرار للنشر.
- كيف تقيس النتائج؟ حدد المقاييس الحيوية مثل، مرات الظهور ومعدل المشاركة وعدد المتابعين وتتبعها بانتظام في تحليلات تويتر، ستحتاج إلى هذه البيانات لتصحيح مسار الاستراتيجية من حين لآخر.

متطلبات تحسين استراتيجية المحتوى على تويتر

استخدم عناصر
استراتيجيات
المحتوى لحساباتك
الأخرى على
وسائل التواصل
الاجتماعي

احصل على
أقصى استفادة من
محتوى موقع
الويب قم بزيادة
عدد الزيارات من
خلال توفير روابط
إلى منشورات
المدونة أو
صفحات المنتج في
التغريدات.

أعد استخدام
المنشورات ذات
الأداء الأفضل من
قنوات الوسائط
الاجتماعية
الأخرى، ولكن تأكد
من تعديلها لتناسب
تنسيق تويتر.

استخدم تقويم
المحتوى الشهري
لتسليط الضوء
على التواريخ
المهمة مثل
العطلات أو
الأحداث الخاصة
بالعلامة التجارية
وإعداد المنشورات
مسبقاً

تأكد من تنوع
المحتوى بما يكفي
لإشراك جميع
شرائح الجمهور
على تويتر

حدد نوع المحتوى
الذي يفضله
المشركون واستعد
منها قدر الإمكان
من خلال عرضها
بشكل متكرر

كيفية كتابة تغريدة

اضغط على زر "تغريد" الموجود على الجانب الأيسر من الشاشة ، أو إذا كنت تستخدم الإصدار المحمول، فانقر على الرمز الموجود على الزر الأيمن، مع استخدام القلم

كن مبدعاً عند كتابة المحتوى: تذكر أن لديك ما يصل إلى 280 حرفاً لذلك، مثل، الرموز التعبيرية والوسوم والإشارات متضمنة في ذلك. للإشارة إلى مستخدم، ما عليك سوى كتابة الرمز @ واسم المستخدم الذي سيعرضه لك تويتر.

أضف عناصر مختلفة إلى تغريداتك، مثل صورة أو مقطع فيديو أو ملف GIF. يمكنك أيضاً إضافة استطلاع رأي، على الرغم من أنه لا يرتبط بمحتوى الوسائط المتعددة

عندما تعمل كل شيء، انقر فوق تغريد

متطلبات تطوير حساب تسويقي على تويتر



6. التسويق عبر منصة اليوتيوب

اليوتيوب: هو موقع ويب يسمح لمستخدميه برفع التسجيلات المرئية المسموحة مجانًا ومشاهدتها عبر البث الحي ومشاركتها والتعليق عليها، حيث يمكن للمستخدمين مشاهدة مقاطع الفيديو الخاصة بهم والإعجاب بها ومشاركتها والتعليق عليها وتحميلها، يمكن الوصول إلى خدمة الفيديو عبر أجهزة الحاسوب والأجهزة اللوحية والهواتف المحمولة

أهمية اليوتيوب: مع تزايد أهمية محتوى الفيديو، مع اتجاه الشركات إلى موقع اليوتيوب كمنصة لمشاهدة مقاطع الفيديو، حيث بدأت الشركات في استخدام اليوتيوب كقناة للتواصل مع عملائها الحاليين وعرض نفسها على العملاء المحتملين، في ظل الانتشار الواسع الذي تتمتع به، لجأت الشركات لتوسيع جهودها التسويقية، حيث أصبح من السهل مشاركة الفيديوهات مع الجمهور لتحسين ظهور العلامة التجارية

الوظائف الرئيسة اليوتيوب

إنشاء قوائم تشغيل
لتنظيم مقاطع
الفيديو وتجميعها
معًا

يمكن للمستخدمين
الاشتراك/متابعة
قنوات
ومستخدمين
آخرين على
اليوتيوب

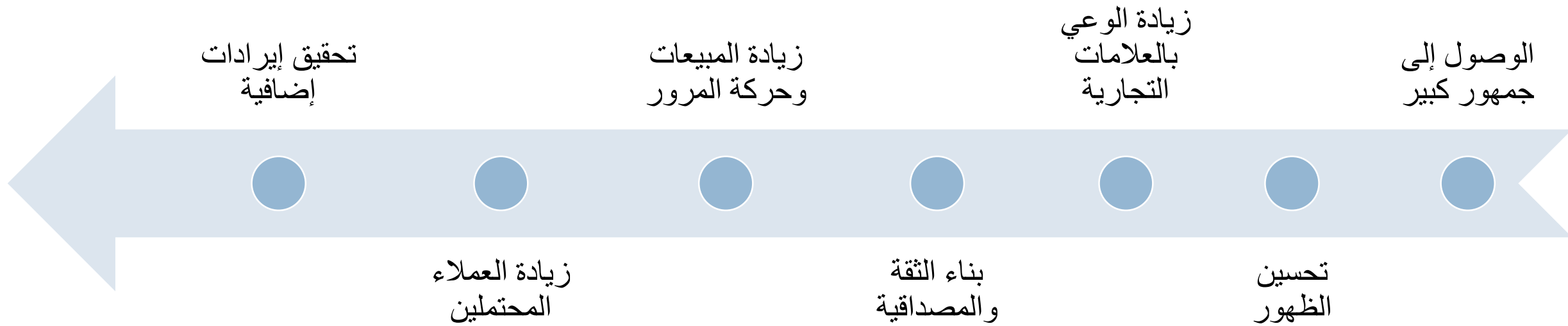
أعجاب/علق/شارك
مقاطع فيديو أخرى
على اليوتيوب

تحميل الفيديوهات
إلى القناة

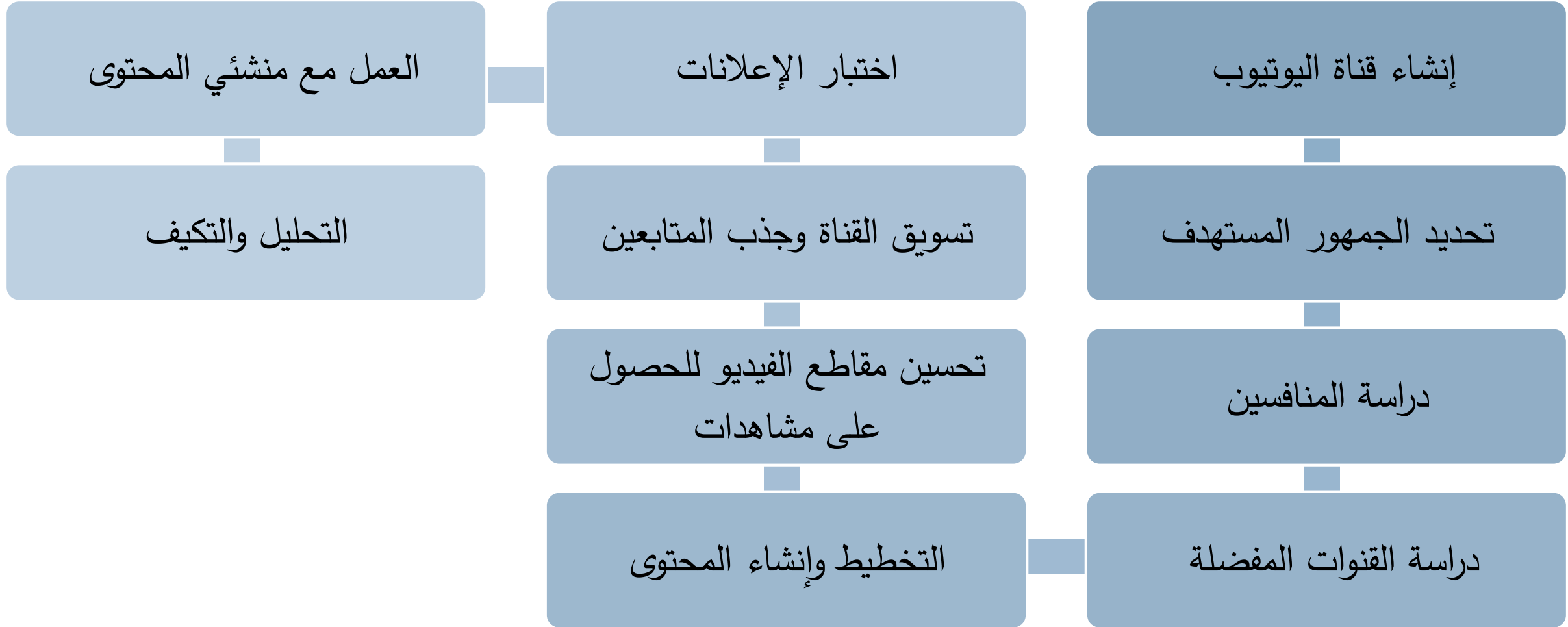
إنشاء قناة شخصية
على اليوتيوب

يمكن للمستخدمين
البحث عن مقاطع
الفيديو ومشاهدتها

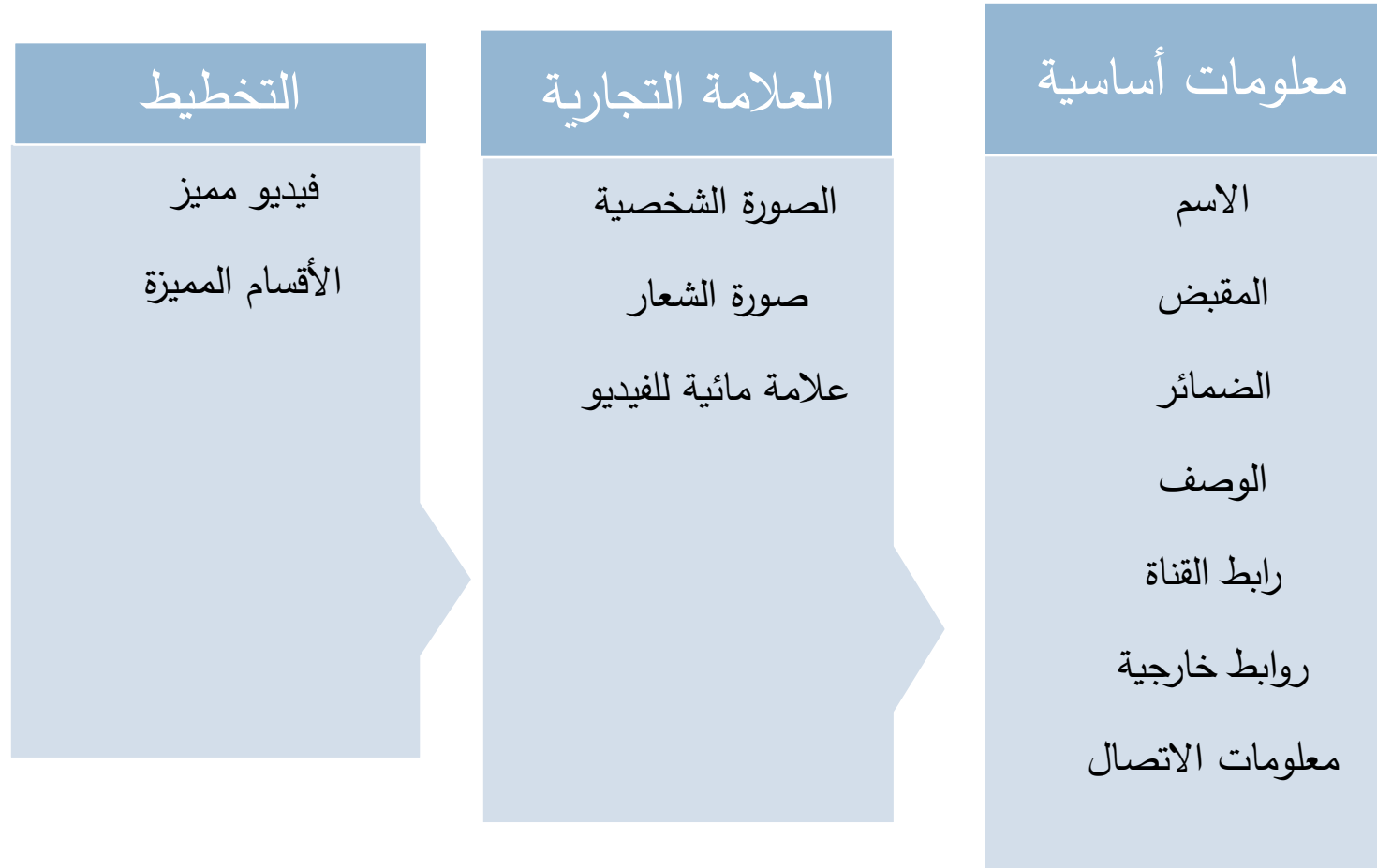
أسباب تجعل الاستثمار في اليوتيوب أولوية قصوى



خطوات البدء بالترويج للمنتجات



تفاصيل العلامة التجارية



إيرادات اليوتيوب

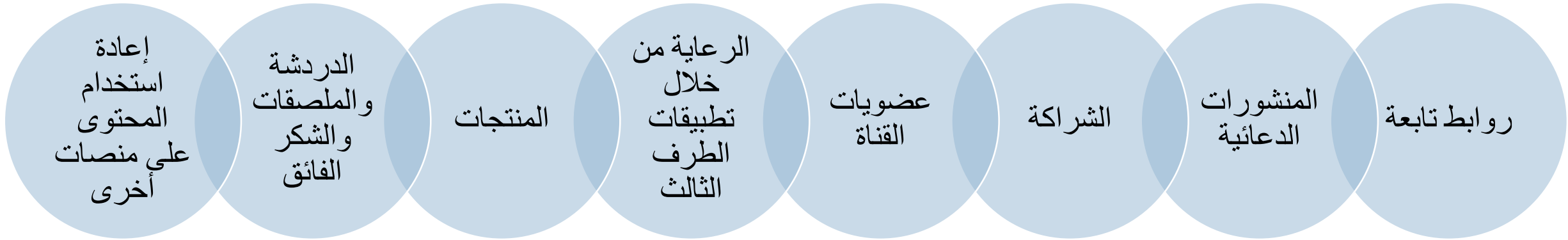
إيرادات اليوتيوب من خلال مشاهدات الإعلانات

إيرادات اليوتيوب لكل 10 آلاف مشاهدة	300 - 100 دولار
إيرادات اليوتيوب لكل 100 ألف مشاهدة	3000 - 1000 دولار
إيرادات اليوتيوب لكل 500 ألف مشاهدة	15000 - 5000 دولار
إيرادات اليوتيوب لكل مليون مشاهدة	30,000 - 10,000 دولار

إيرادات اليوتيوب من خلال مشاهدات الفيديو

إيرادات اليوتيوب لكل 10 آلاف مشاهدة	70 - 50 دولارا
إيرادات اليوتيوب لكل 100 ألف مشاهدة	700-500 دولار
إيرادات اليوتيوب لكل 500 ألف مشاهدة	3500 - 2500 دولار
إيرادات اليوتيوب لكل مليون مشاهدة	7000 - 5000 دولار

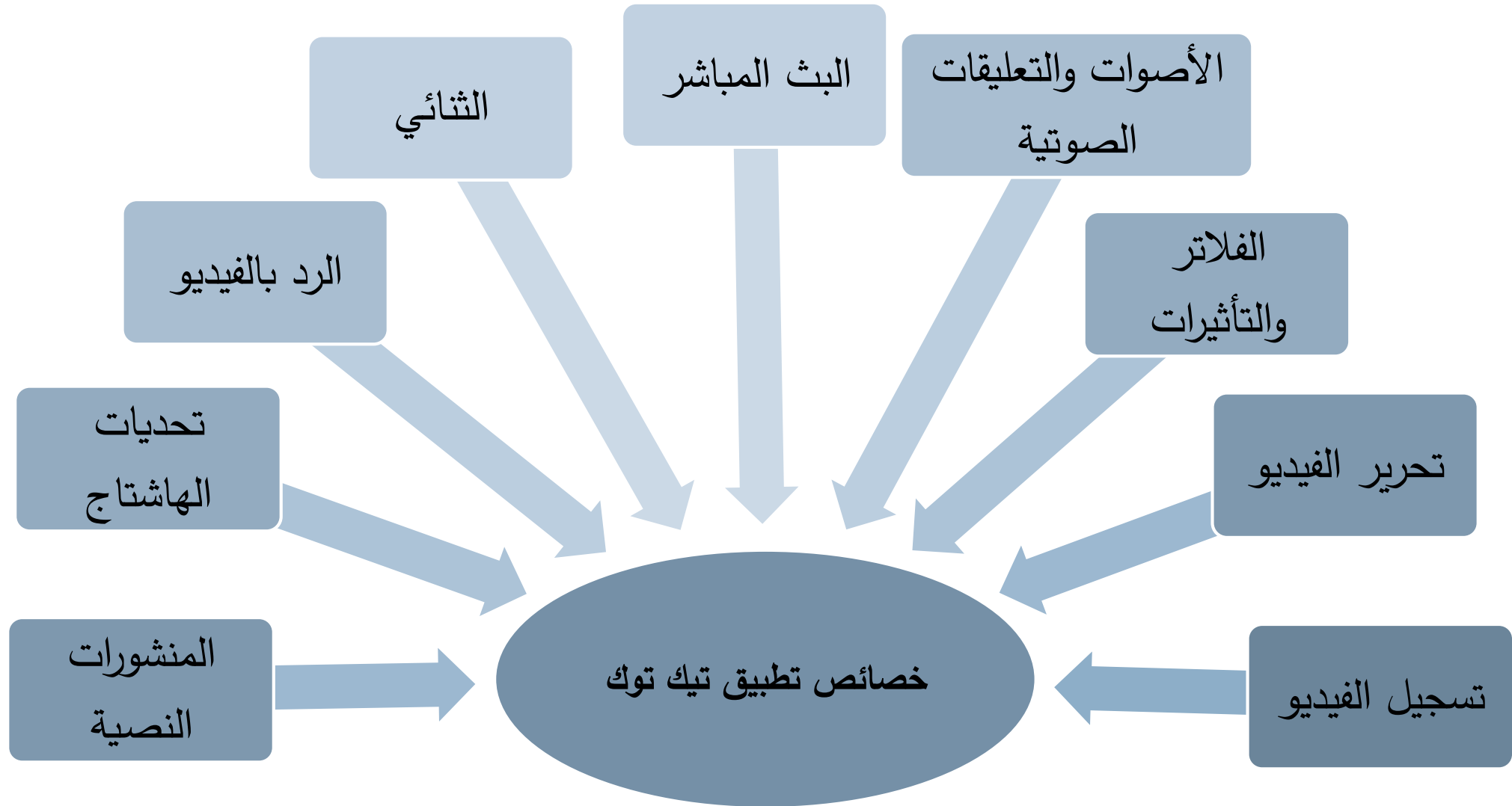
طرق زيادة دخل القناة على اليوتيوب



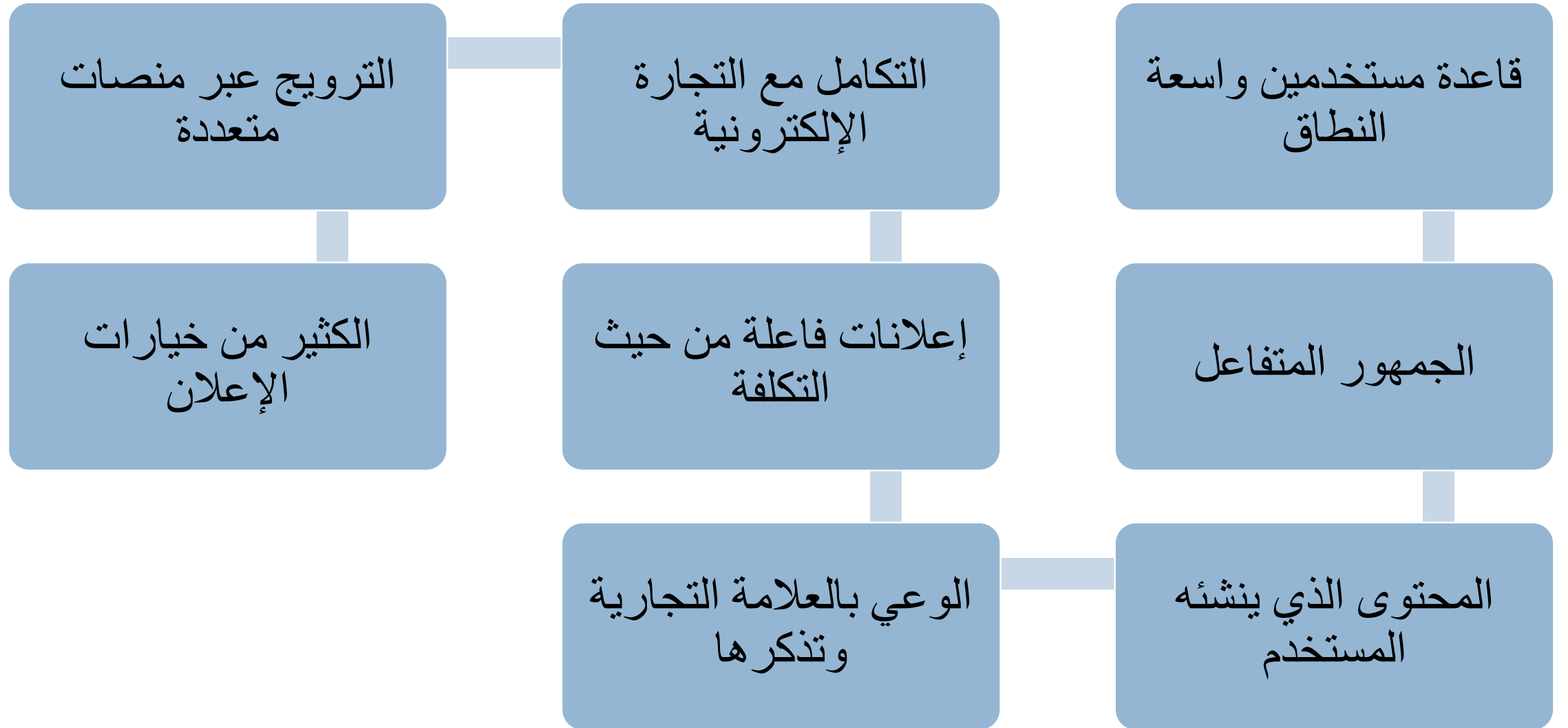
7. التسويق عبر منصة تيك توك

مفهوم تطبيق تيك توك يعتبر من أحد أسرع أدوات الوسائط الاجتماعية نموًا عبر الإنترنت، وقد تم انشائه من قبل رواد الأعمال الصينيين Alex Zhu و Luyu Yang حيث كان التطبيق موجود منذ فترة معروف باسم Musical.ly في عام 2014، قبل أن تستحوذ عليه شركة ByteDance في عام 2017، اندمجت المنصتان Musical.ly و TikTok رسميًا في عام 2018 باسم تطبيق تيك توك، الذي أصبح يركز على تنسيق الفيديو القصير المخصص لشاشات الهواتف الذكية، تحدد هذه المنصة المكون الصوتي للمادة السمعية والبصرية بطرق لم يتم استكشافها في عالم الوسائط الاجتماعية على نطاق عالمي من قبل، حيث إنه متاح للأشخاص في معظم دول العالم، ولكن لدى الصين إصدار منفصل يسمى Douyin له نفس الوظائف الأساسية ولكنه يتضمن محتوى يثير اهتمام الجمهور الصيني، فقد أثار التطبيق كثيرًا من الجدل في العالم حول التحديات الأمنية والمخاطر الاجتماعية التي يعتقد أنه يتسبب بها، لدرجة أن عددًا من الدول اتخذت إجراءات بحظره أو تقييده جزئيًا

مميزات تطبيق التيك توك



أسباب التسويق عبر تيك توك



الفرق بين تطبيق تيك توك ووسائل التواصل الاجتماعي الأخرى



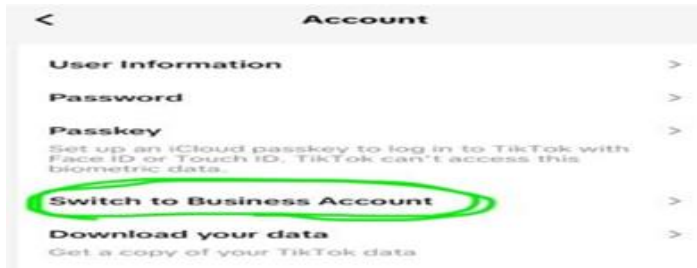
خطوات إنشاء حساب لتطبيق تيك توك

1. تنزيل تطبيق تيك توك وفتحه.

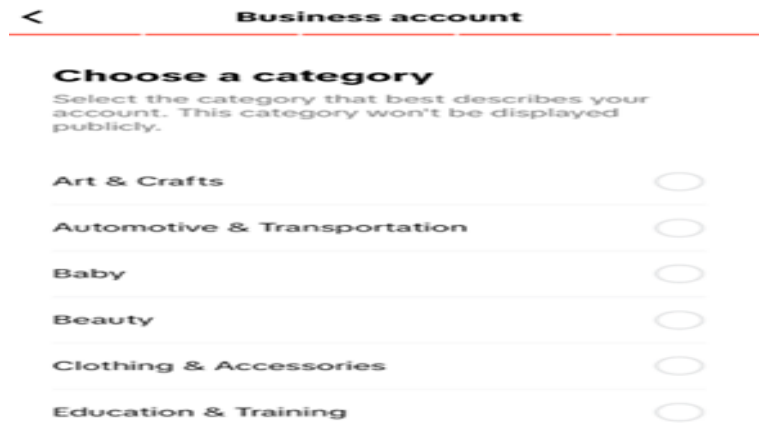
2. إنشاء حساب شخصي جديد، يمكنك استخدام البريد الإلكتروني أو تسجيل الدخول باستخدام حسابك على Google أو Twitter أو Facebook.

3. اضغط على الملف الشخصي في الزاوية اليمنى السفلية، ثم اضغط على أيقونة القائمة (ثلاثة خطوط أفقية) في الزاوية اليمنى العليا.

6. اضغط على التبديل إلى حساب العمل .



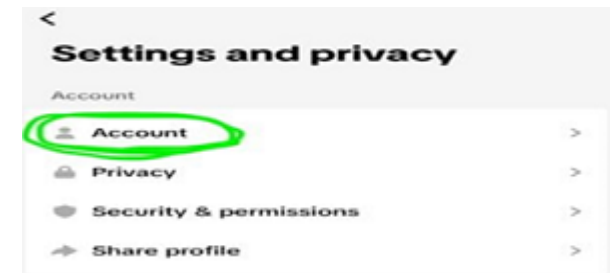
7. اختر الفئة التي تصف العلامة التجارية بشكل أفضل، ثم انقر فوق "التالي" .



4. انقر فوق الإعدادات والخصوصية



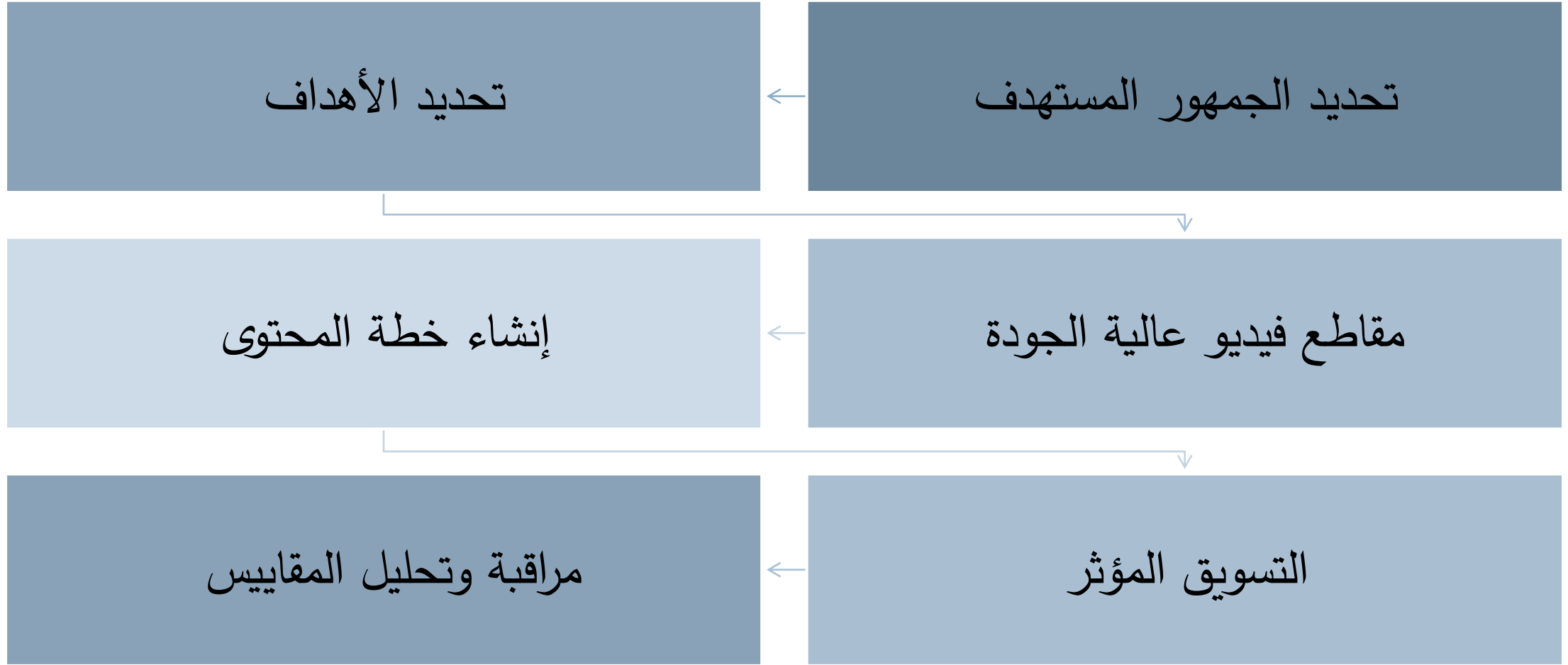
5. انقر فوق الحساب



متطلبات تنمية الجمهور

- اختر موقعا محددًا والتزم به.
- انشر بشكل مستمر.
- تواصل مع المنشورات والمبدعين الآخرين في مجالك.
- جرب كل شيء مثل، التنسيق، وأساليب التحرير، وأوقات النشر.
- الرد على كافة التعليقات والأسئلة على المنشورات.
- استخدم الاستماع الاجتماعي للبقاء على اطلاع على الموضوعات الشائعة في صناعتك.
- أضف دعوات العمل إلى مقاطع الفيديو والتسميات التوضيحية الخاصة بك (مثل، تابعني لمعرفة المزيد من نصائح العناية بالبشرة من طبيب أمراض جلدية معتمد).
- عمل إعلانات لتكملة المحتوى العضوي .
- استخدم الميزات الجديدة عند إطلاقها (تفضل الخوارزمية)، القصص ومقاطع الفيديو الدوارة

مراحل تنظيم استراتيجية التسويق في TIK TOK

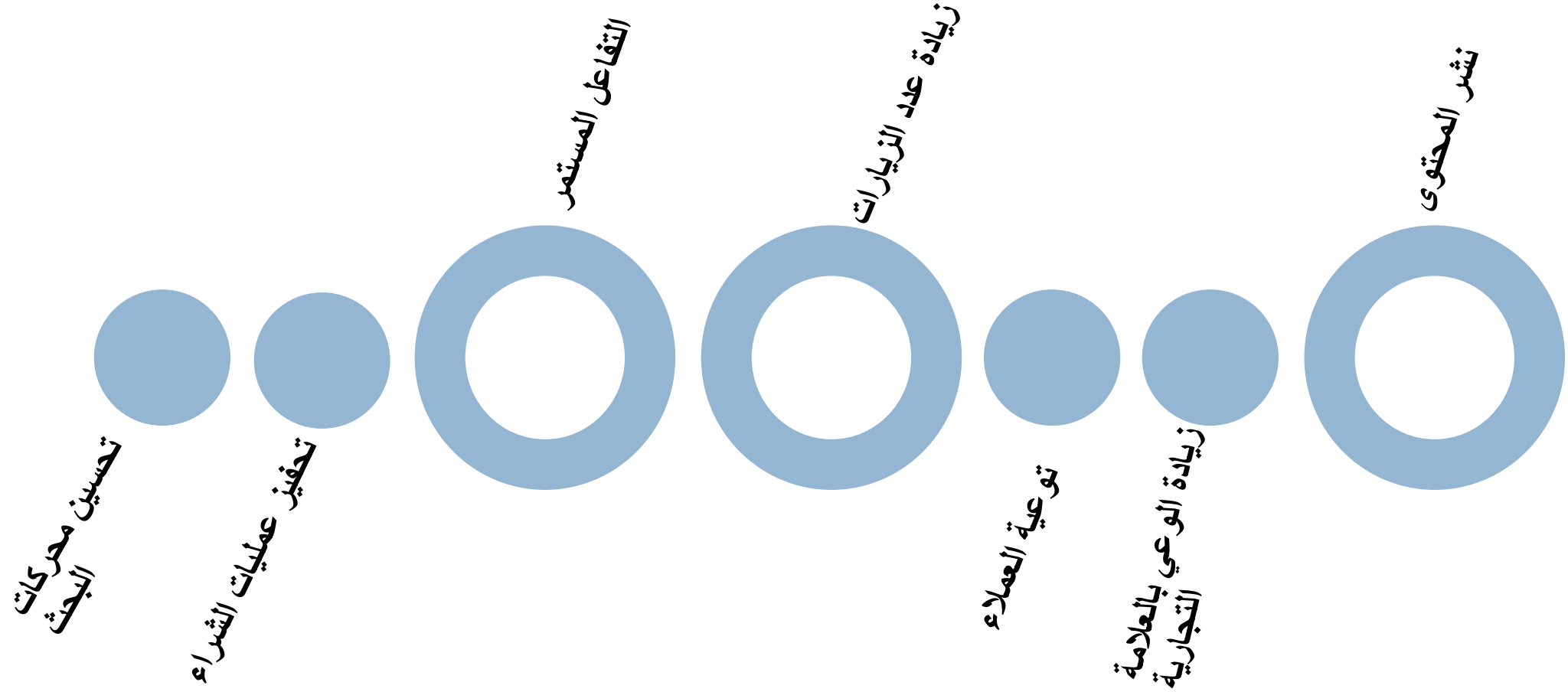


التسويق عبر منصة بينترست

■ **تعريف منصة بينترست :** هو تطبيق لمتصفح الويب وتطبيق للهاتف المحمول من أجل لتواصل الاجتماعي يتيح للمستخدمين اكتشاف وحفظ ومشاركة المحتوى المرئي مثل الصور ومقاطع الفيديو، يعمل كلوحة افتراضية أو سجل قصاصات رقمي، حيث يمكن للمستخدمين جمع وتنظيم المحتوى المتعلق باهتماماتهم وهواياتهم وإلهامهم .

■ **أهمية منصة بينترست:** بغض النظر عن نوع العمل، يمكن استخدامها لتنمية الأعمال والاستفادة من خلال زيادة نسبة المبيعات، يرجع ذلك إلى عدد من الأسباب التي تجعل من هذه المنصة الخيار الأفضل لتحويل المبيعات.

أهمية منصة بينترست



إنشاء ملف شخصي على PINTEREST

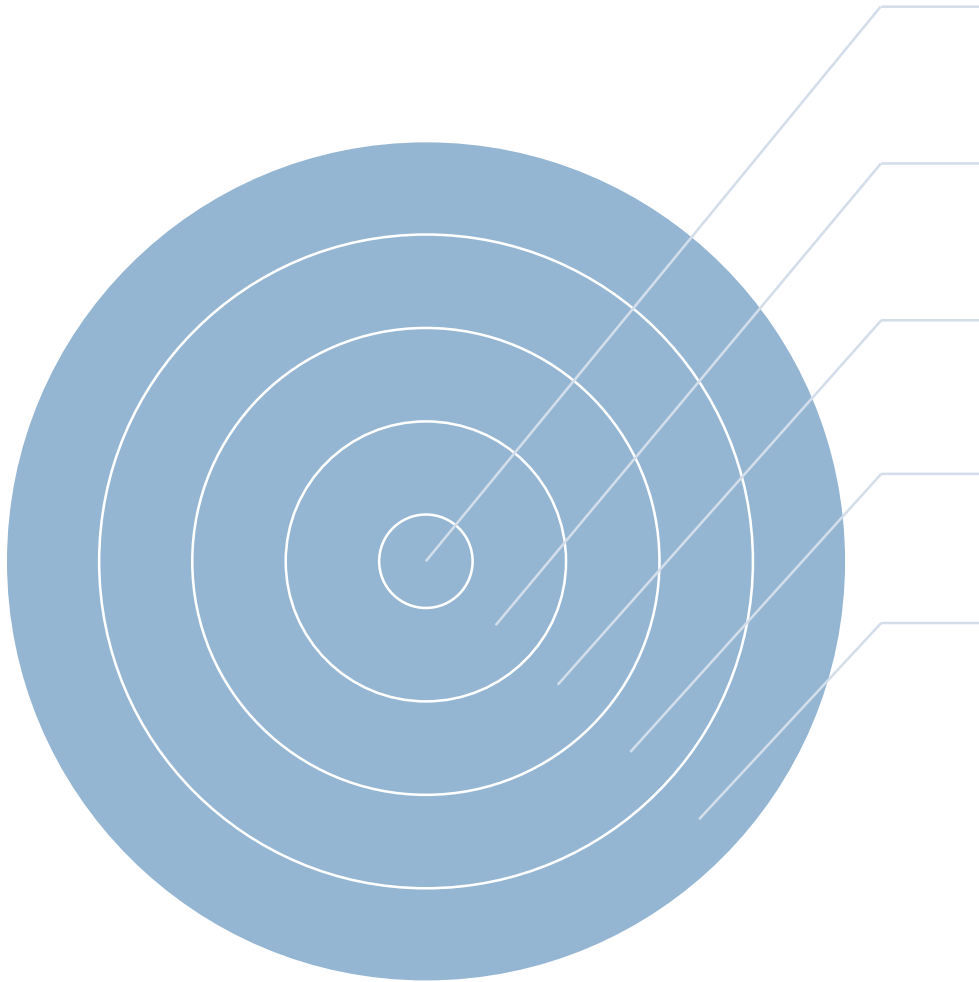
انتقل إلى Pinterest.com/business/create

أدخل اسم الشركة أو العلامة التجارية وأضف
رابطًا إلى موقع الويب الخاص بك

وصف الشركة: أدخل بعض التفاصيل لمساعدة
بينترست في تخصيص التوصيات استنادًا إلى عملك

حدد ما إذا كنت تريد عمل إعلانات على
بينترست

اختر نقطة البداية



متطلبات استخدام بينترست عند البدء

1. **الأسماء الصحيحة:** على بينترست هناك اسمان يجب أن تكون على علم بهما: اسم المستخدم واسم العرض، اسم المستخدم هو الاسم الذي سيتم استخدامه في عنوان موقع الويب لصفحة Pinterest الخاصة بك.
2. **تحميل صورة شخصية مناسبة:** صورة الملف الشخصي لا يلزم أن يكون عملاً فنياً، لكنك تريد أن تكون شيئاً يجذب انتباه الأفراد، ويوضح هويتك بوضوح.
3. **إنشاء ملف تعريف يحدد عملك:** التركيز على المحتوى حيث يبحث الأفراد باستمرار عن المحتوى الذي يحبونه ويريدون مشاركته، مما يجعله مكاناً للعديد من الأفراد الجدد لشركتك.
4. **استخدم أدوات بينترست:** إذا لم تكن لديك الأدوات المناسبة للقيام بالمهمة، فسيكون من الصعب تحقيق النجاح. هناك مجموعة من الأدوات المجانية التي يمكن الوصول إليها، التي تعمل على تحسين فرص نجاحك على بينترست.
5. **استخدم الكلمات الرئيسية الصحيحة:** عند إنشاء اللوحات والدبابيس، كن استراتيجياً بشأن الكلمات التي تستخدمها في عناوين اللوحات وأوصاف الدبابيس، يستخدم العديد من الأفراد بينترست كمحرك بحث مرئي لإيجاد المنتجات أو الموضوعات التي يهتمون بها، لذا تأكد من ظهور اللوحات والدبابيس في نتائج البحث المتعلقة بالكلمات الرئيسية التي تستخدمها.

كيفية استخدام بينترست للأعمال



كيفية تحقق أهداف العمل باستخدام بينترست

1. إنشاء المحادثات: شجع المحادثة والتفاعل حول العلامة التجارية من خلال:

انضم إلى لوحات المجموعات:
شارك في لوحات المجموعات ذات الصلة حيث تكون المحادثات نشطة، ساهم بأفكار قيمة وتواصل مع الأعضاء الآخرين

الرد بسرعة: راقب التعليقات والرسائل والإشارات بانتظام، استجب بسرعة وبشكل أصيل لاستفسارات العملاء وردود أفعالهم ومناقشاتهم.

محتوى جاذب: شارك المحتوى الذي يثير المحادثات، مثل الأسئلة المثيرة للتفكير، واستطلاعات الرأي، والدبابيس التفاعلية.

كيفية تحقق أهداف العمل باستخدام بينترست

2. وضع العلامة التجارية لحسابك: قم بإنشاء حضور قوي للعلامة التجارية على بينترست من خلال التأكد من ما يلي:

ملف تعريفى مُحسَّن: قم بتحسين الملف الشخصي من خلال صورة ملف تعريفية واضحة واسم الشركة والوصف الذي يعكس هوية العلامة التجارية والعروض

دبابيس تحمل العلامة التجارية: أنشئ دبابيس تعرض السلع أو الخدمات أو قيم العلامة التجارية، قم بتضمين الشعار أو عناصر العلامة التجارية للتعريف بها

هوية بصرية متسقة: استخدم ألوان العلامة التجارية وخطوطها وصورها بشكل متسق عبر الوحات والدبابيس

كيفية تحقق أهداف العمل باستخدام بينترست

3. بناء مجتمع متين: تعزيز الشعور بالانتماء للمجتمع والولاء بين الجمهور:

المحتوى الذي ينشئه المستخدمون: شجع المستخدمين على مشاركة تجاربهم وشهاداتهم وإبداعاتهم المتعلقة بالسلع أو الخدمات، أعد نشر المحتوى الذي ينشئه المستخدمون واعرضه على لوحاتك



اللوحات التعاونية: قم بإنشاء لوحات تعاونية حيث يمكن للعملاء أو المؤثرين أو مؤيدي العلامة التجارية المساهمة بمحتوى مرتبط بالعلامة التجارية أو صناعتك.

كيفية تحقق أهداف العمل باستخدام بينترست

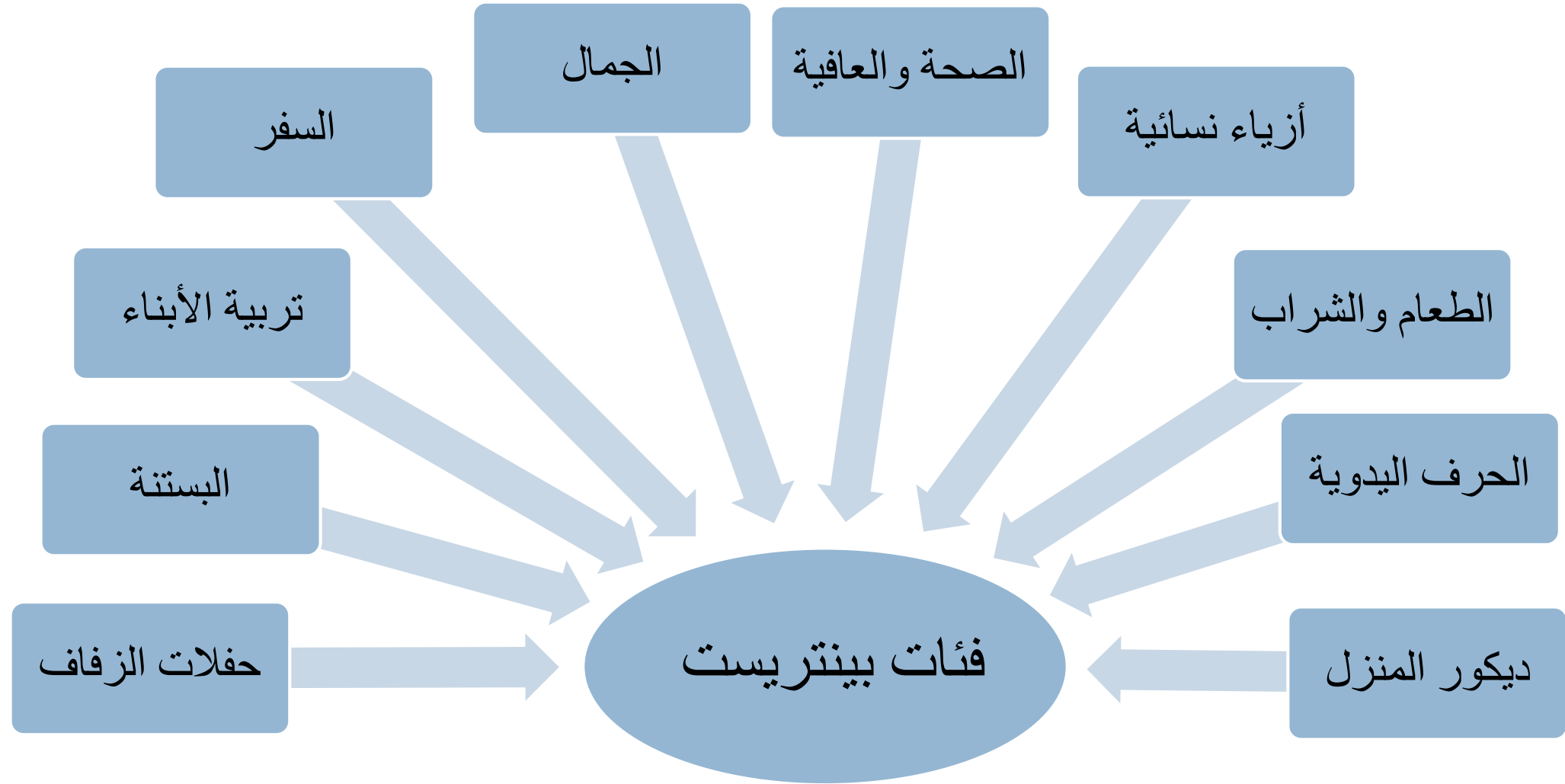
4. ابقى نشطاً ومتفاعلاً: حافظ على حضور نشط على بينترست وتواصل مع الجمهور باستمرار:

التثبيت المنتظم: قم بنشر محتوى جديد بانتظام للحفاظ على المنتديات جديدة وجاذبة، استخدم أدوات الجدولة للحفاظ على جدول نشر ثابت.

التفاعل مع المتابعين: قم بالإعجاب بالمحتوى الذي ينشره متابعوك وغيرهم من المستخدمين والتعليق عليه ومشاركته، قم بالاعتراف بالمحتوى الذي ينشره المستخدمون والمساهمات التي يقدمونها وتقديرها

مراقبة التحليلات: استخدم تحليلات بينترست لتتبع أداء الدبابيس والتركيبية السكانية للجمهور ومقاييس المشاركة، عدّل استراتيجيتك بناءً على هذه الرؤى والاتجاهات

الفئات الأكثر شعبية على موقع PINTEREST



ما يجب عدم فعله على بينترست

لا تركز فقط على العلامة التجارية

تجنب النشر خلال ساعات الذروة

لا تبالغ في البيع

التوازن بين النص والمرئيات

متابعة الحسابات الأخرى

تسمية الوحات بشكل صحيح

لا تهمل الأبعاد

9. التسويق عبر تطبيق سناب شات

تعريف سناب شات هو تطبيق مراسلة للهواتف الذكية يسمح للمستخدمين بمشاركة الصور ومقاطع الفيديو التي تسمى لقطات، التي من المفترض أن تختفي بعد المشاهدة، يتم الترويج له باعتباره "نوعًا جديدًا من الكاميرات" لأن الوظيفة الأساسية هي التقاط صورة أو مقطع فيديو وإضافة فلاتر أو عدسات أو تأثيرات أخرى ومشاركتها مع الأصدقاء.

أهمية سناب شات للتسويق الإلكتروني: يعد سناب شات مفيدًا للتسويق لأنه يجذب فقط المشتركين الأكثر تفاعلاً، ويحفز خوفهم من إضاعة الفرصة، ويخلق علاقة حقيقية لا يمكن لأي منصة أخرى أن تخلقها، حيث ازدادت أهمية التسويق عبر السناب شات بشكل كبير، حتى أصبح واحد من أهم استراتيجيات التسويق الرقمي

أهمية سناب شات للتسويق الإلكتروني

القدرة على قياس الأداء:

يوفر أدوات قياس
تفصيلية تسمح للمسوقين
بتحليل أداء الحملات
التسويقية وقياس النتائج
بدقة، مما يساعدهم على
وضع خطط لتحسين
استراتيجياتهم بشكل
مستمر لضمان بقاءهم
الدائم في المقدمة

القدرة على قص وتصميم

الإعلانات: يوفر أدوات
متقدمة لتعديل الصور
والفيديوهات تتضمن قص
وتصميم الإعلانات، مما
يسمح للمسوقين بإنشاء
محتوى إبداعي وجاذب
يلفت انتباه الجمهور

تجربة مستخدم فريدة:

تقدم تجربة فريدة وممتعة
للمستخدمين، مما يجذب
انتباههم ويجعلهم
متفاعلين بشكل أكبر مع
المحتوى الإعلاني

الإعلان المحسن: توفر

إمكانات إعلانية متقدمة
مثلاً، الاستهداف الدقيق
بناءً على معايير جغرافية
وديموغرافية واهتمامات
الجمهور، مما يساعد على
زيادة كفاءة الحملات
التسويقية.

التفاعل والمشاركة: هو

وسيلة فاعلة للتفاعل مع
الجمهور من خلال
الصور والفيديوهات
والمحتوى التفاعلي مثل
الفلترات والعدسات
البصرية وغيرها

جمهور كبير من الشباب:

تستخدم بشكل رئيسي من
قبل الفئة العمرية الشابة
والمراهقة، مما يجعله
منصة مثالية للوصول إلى
هذه الفئة المهمة من
المستهلكين

أنواع التسويق عبر سناب شات

إعلانات الاكتشاف سناب شات: تعد الإعلانات شكلًا من أشكال الإعلان ضمن قسم الاكتشاف في تطبيق سناب شات، يعد قسم الاكتشاف المكان الذي يمكن للمستخدمين من خلاله استكشاف مجموعة متنوعة من المحتوى المنسق من الناشرين الإعلاميين ومنشئي المحتوى والعلامات التجارية، تتيح إعلانات الاكتشاف في سناب شات للشركات الترويج لمحتواها ومنتجاتها ضمن البيئة الجاذبة بصريًا

اكتشف القنوات: تعد ميزة داخل تطبيق سناب شات تسمح لناشري الوسائط ومنشئي المحتوى والعلامات التجارية بتنظيم المحتوى التحريري وتوزيعه على مستخدمي سناب شات.

التعاون مع المؤثرين: في تسويق سناب شات، يستفيد تسويق المؤثرين من مصداقية المؤثرين ونطاق وصولهم للتواصل مع جمهورهم وتحقيق أهداف التسويق.

قصص سناب شات: هي ميزة على منصة التسويق تسمح للمستخدمين إنشاء ومشاركة مجموعة من الصور ومقاطع الفيديو التي يمكن لأصدقائهم أو متابعيهم مشاهدتها لمدة 24 ساعة.

إعلان اللقطات: هي نوع من أشكال الإعلانات على سناب شات، وهي منصة شائعة للرسائل المتعددة الوسائط ووسائل التواصل الاجتماعي، هي إعلانات فيديو عمودية كاملة الشاشة تظهر في سياق المحتوى وهي مصممة لتكون غامرة وجاذبة وذات ميزات تفاعلية.

العدسات المدعومة: هي نوع من التسويق الذي يسمح للعلامات التجارية بإنشاء عدسات وفلاتر الواقع المعزز المخصصة للمستخدمين لتطبيقها على صورهم الشخصية، هذه العدسات والفلاتر تفاعلية وجاذبة، وتوفر طريقة مبتكرة للعلامات التجارية للتواصل مع مستخدمي سناب شات.

الفلاتر الجغرافية المدعومة: هي نوع من ميزات الإعلان في تسويق سناب شات التي تسمح للشركات والأفراد بإنشاء فلاتر مخصصة تعتمد على الموقع ويمكن للمستخدمين وضعها فوق لقطاتهم ضمن منطقة جغرافية محددة. كما يمكن استخدام هذه الفلاتر للترويج للأحداث أو الشركات أو المناسبات الخاصة

كيفية استخدام سناب شات للأعمال

1. أخبر الجمهور بوجودك على سناب شات: إذا كان سناب شات إضافة جديدة لشركتك، فإن الخطوة الأولى هي إخبار الجمهور بأنك موجود، نظرًا لأن المنصة مختلفة بشكل كبير عن Facebook أو Twitter أو Instagram ، فستحتاج إلى تجربة بعض التقنيات الجديدة للحصول على المزيد من المتابعين
2. الترويج المتبادل لاسم المستخدم على سناب شات: إذا اكتسبت متابعين مخلصين على منصات التواصل الاجتماعي الأخرى، فأخبر هؤلاء المستخدمين أنك موجود الآن على سناب شات.
3. شارك رابط الملف الشخصي: يتيح سناب شات مشاركة رابط ملف تعريف فريد لربط العملاء بالعلامة التجارية. للحصول على الرابط الخاص بك، انتقل إلى ملفك الشخصي ثم انقر على رمز Snapcode الخاص بك على الجانب الأيسر، سيؤدي هذا إلى ظهور قائمة بالطرق التي يمكنك من خلالها مشاركة ملفك الشخصي.
4. إنشاء رمز Snapcode: عبارة عن شارة يمكن للأشخاص مسحها ضوئيًا باستخدام هواتفهم أو أجهزتهم اللوحية، يساعد مسحها ضوئيًا مستخدم سناب شات في إيجادك بسهولة وسرعة، مما يمنح العلامة التجارية مزيدًا من التعرف، حيث تعمل هذه الشارة مثل رمز الاستجابة السريعة.

كيفية استخدام سناب شات للأعمال

5. أضف رمز **Snapcode** أو عنوان **URL** إلى موادك التسويقية: يمكن أن يشمل موقع الويب الخاص بك، وتوقيع بريدك الإلكتروني، والنشرة الإخبارية الخاصة بك وغيرها. اعلم أن **Snapcode** ليس من الضروري عرضه على شاشة حتى يعمل، يمكنك إضافة **Snapcode** الخاص بشركتك إلى تسويق المنتجات.
6. استراتيجية تسويقية فاعلة: قد لا يكون تطبيق سناب شات مناسبًا لكل العلامات التجارية، يستخدم تطبيق **Snapchat** من قبل الأفراد الذين تقل أعمارهم عن 35 عامًا، وهو معروف بأنه منصة مرححة، ولكن إذا كان هذا يبدو مناسبًا للعلامة التجارية، يجب أن يكون لديك استراتيجية واضحة لوسائل التواصل الاجتماعي قبل إنشاء حسابك.
7. تعرف على الجمهور وتتبع المقاييس: استخدم أداة التحليلات المدمجة، لمعرفة من يشاهد المحتوى الخاص بك، وفهم المحتوى الذي يحقق أداءً جيدًا، وتوجيه استراتيجية سناب شات الناجحة.
8. التفاعل مع المستخدمين الآخرين: على **Instagram** أو **Twitter** أو **Facebook**، يتم خلط محتوى العلامات التجارية مع منشورات أصدقاء المستخدمين وعائلاتهم، هذا ليس هو الحال على سناب
9. إنشاء محتوى جذاباً: تم تصميم اللقطات لكي تختفي، ولكن هناك الكثير مما يمكنك فعله لرفع مستوى صورة أو مقطع فيديو بسيط لجعله جذاباً.

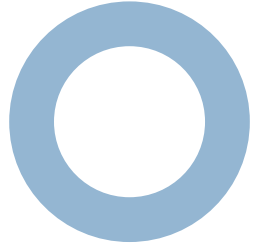
كيفية استخدام سناب شات للأعمال

10. الاستفادة من عدسات الواقع المعزز المدعومة: تغير عدسات الواقع الاصطناعي التي تقدمها سناب شات الطريقة التي يختبر بها المستخدمون العالم، ببساطة، تقوم هذه العدسات بفرض تأثيرات رقمية أو رسوم متحركة أو رسومات فوق صورة حقيقية، بالإضافة إلى ذلك، يمكن لمستخدمي سناب شات التفاعل مع الصورة المركبة، حيث تتحرك تأثيرات الواقع المعزز مع تحرك الصورة الحقيقية.

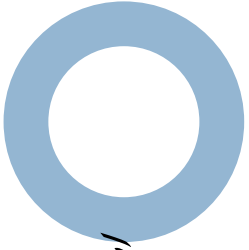
11. تصميم فلتر جغرافي: الفلاتر الجغرافية عبارة عن طبقة بسيطة للصورة، وهي متاحة للمستخدمين ضمن منطقة محددة ولمدة زمنية محددة، يمكن أن يتضمن الفلتر إضافة رمز تعبيري أو ملصق مصمم، أو تضمين معلومات الموقع، أو تغيير لون اللقطة، بالإضافة إلى استخدام الفلاتر الموجودة بالفعل على المنصة، يمكنك إنشاء فلتر خاص بنشاطك التجاري.

12. استهداف جمهور محدد: باستخدام حساب Snapchat Business، يمكن تعيين فلاتر محددة حتى تصل الإعلانات إلى جمهور المحدد، يساعد هذا في الوصول إلى مستخدمي سناب شات الذين يتفاعلون بالفعل مع العلامة التجارية، كما يمكن أن يساعد في الوصول إلى جمهور جديد.

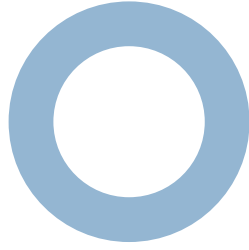
استراتيجيات التسويق عبر سناڤ شات



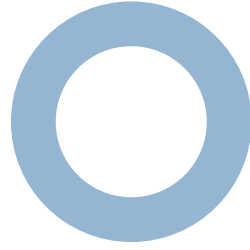
أعط سببًا
لمتابعتك



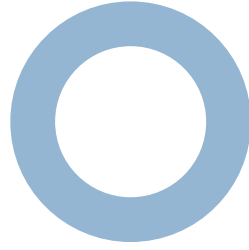
استخدم علامات
التصنيف



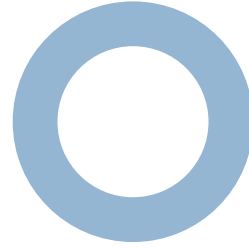
توقف عن كونك
شخصًا مثاليًا



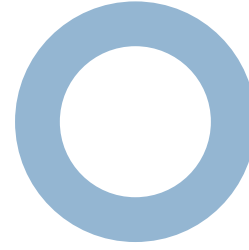
تتبع التفاعل



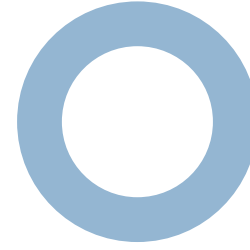
تجربة محتوى
الفيديو



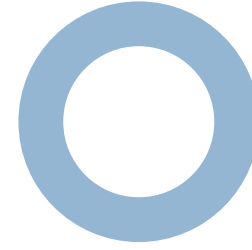
اختيار نوع
المحتوى



اكتشف قنوات
جديدة



استخدم الفلاتر
المناسبة



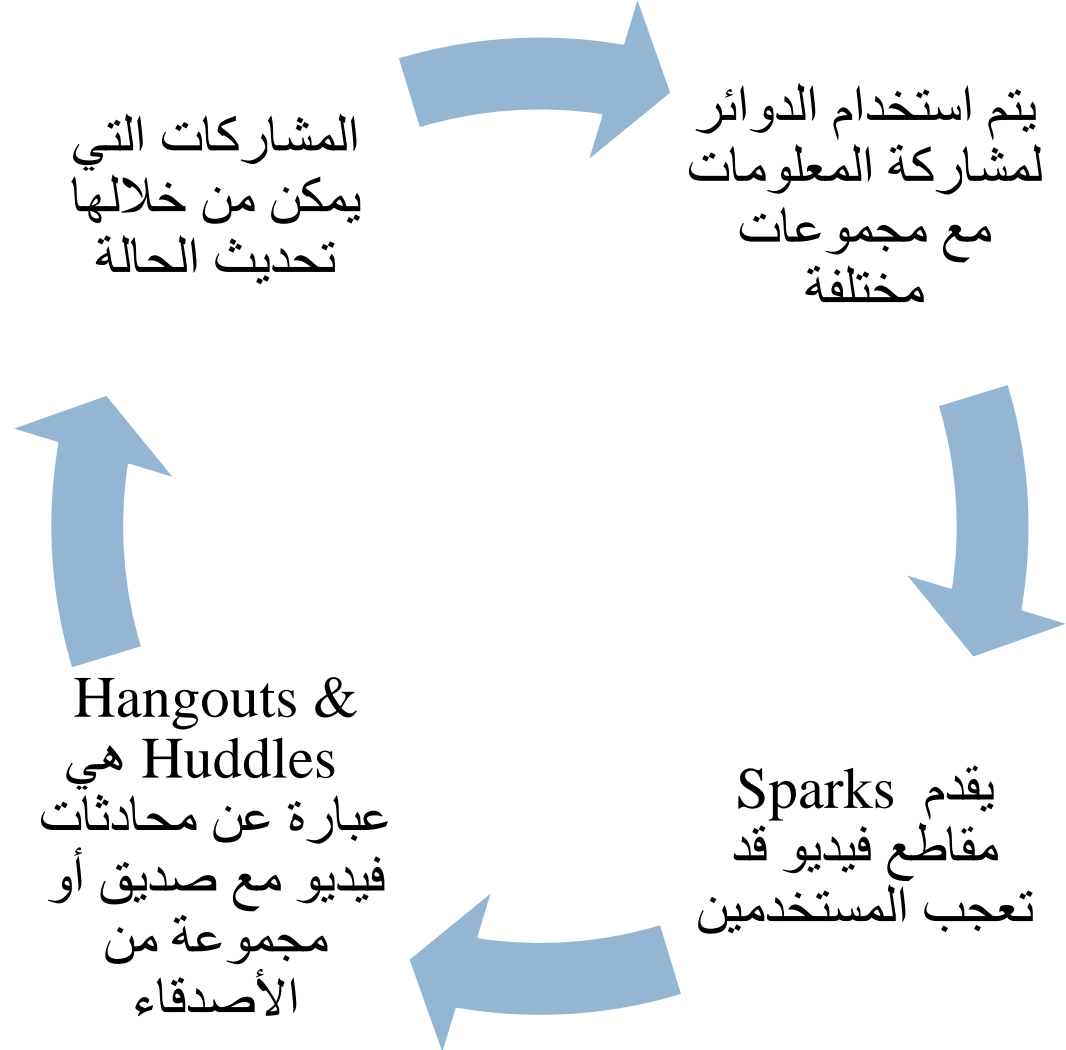
تعرف على
الجمهور

10. التسويق عبر منصة جوجل بلس

تعريف منصة جوجل بلس: هي شبكة اجتماعية تديرها شركة جوجل، وتتنافس بشكل كبير مع الشبكات الاجتماعية الأخرى، وهي من أهم الشبكات المختصة في الأعمال، حيث تمكن المستخدمين من مشاركة المعلومات والصور ومقاطع الفيديو والانخراط في محادثات من خلال المجتمعات والدوائر.

أهمية منصة جوجل بلس: تتميز بخدمات فريدة من نوعها، لأنها تعمل كمدونة صغيرة ومؤتمرات فيديو ومنتدى مجتمعي في الوقت نفسه، وبالتالي، فهي تقدم طرقًا متعددة لمشاركة المحتوى مع الجمهور المهتم، تتيح ميزات مثل الدوائر والمجتمعات للمستخدمين التحكم في الأشخاص الذين يتفاعلون معهم من خلال السماح لهم بتنظيم وفرز اتصالاتهم، حيث تتم فهرسة منشورات جوجل بلس بواسطة محركات البحث، ويتم التعامل مع ملفات التعريف والصفحات الموجودة على الموقع

أبرز ميزات جوجل بلس



واجهة المتجر: اختر هذا الخيار إذا كان العملاء سيزورون مكان العمل في نتائج البحث، سيعرض جوجل بلس الموقع والمدة ومعلومات الاتصال الأخرى مثل، رقم الهاتف والعنوان وغير ذلك

منطقة الخدمة: اختر هذا الخيار إذا كان من المقرر تقديم الخدمة للعملاء في مكانهم، في نتائج البحث، سيعرض جوجل بلس الموقع والمدة ومعلومات الاتصال الأخرى، مثل رقم الهاتف والعنوان وغير ذلك.

العلامة التجارية: في نتائج البحث، لن يعرض جوجل بلس الموقع والمدة ومعلومات الاتصال الأخرى

مزايا منصة جوجل بلس للتسويق عبر الإنترنت

إدارة الحساب سريعة وسهلة

العديد من إمكانيات التفاعل مع المتابعين أو جهات الاتصال التجارية.

وصول مرتفع ، بسبب دمج المنشورات في صفحة نتائج محرك البحث على جوجل مع الاستعلامات الخاصة بالعلامة التجارية

إمكانية التمثيل والمرجع عبر الإنترنت للشركات المحلية عبر Google Plus Local

مزامنة مثالية مع خدمات Google الأخرى مثل خرائط جوجل.

إمكانية الاستخدام عبر الأجهزة المختلفة وتطويره بشكل جيد

إدارة جهات اتصال مختلفة عبر المجموعات (في جوجل يُطلق على هذا اسم "الدوائر")

دمج بيانات جوجل بلس في الحملات التسويقية عبر جوجل

يمكنك تنظيم وتصنيف جهات الاتصال وتعيينها إلى "دوائر"

تم توفير إمكانيات التقييم والمراقبة عبر Google Analytics

متطلبات الترويج على منصة جوجل بلس

كن مرئيًا وأنشر الصور أو
الرسوم البيانية أو مقاطع
الفيديو بدلاً من المنشورات
النصية الروتينية

شجع على تقديم الملاحظات
والتفاعل مع المتابعين والعملاء
المحتملين

إنشاء مجتمع أو المشاركة
فيه لمشاركة المعرفة وطرح
الأسئلة

شارك المحتوى الخاص بك المتعلق
بالصناعة ولا تخف من مشاركة
محتوى الشركات الأخرى

احتفظ بملف تعريف وصفحة عمل
محدثة ، قم بضبط التفاصيل
وموجز للتأثير على نتائج البحث

طرق التسويق عبر جوجل بلس



استراتيجية التسويق باستخدام جوجل بلس

تموجات جوجل
بلس

تسجيل الدخول
باستخدام جوجل
بلس

المساحة
المرغوبة في
الجانب الأيمن

تأليف جوجل

البحث

شُكْرًا لَكُمْ عَلَى اِهْتِمَامِكُمْ

