



# دورة التسويق الإلكتروني



تتناول الدورة كيفية تهيئة صفحات الموقع لمحركات البحث، وطرق التسويق من خلال السوشيال ميديا، وكذلك التسويق عبر البريد الإلكتروني، وكذلك متابعة وتحليل الحملات الإعلانية.

## محاوِر الدورة

- تهيئة صفحات الموقع لمحركات البحث
- التسويق من خلال شبكات التواصل الاجتماعي
- الإعلانات عبر الإنترنت
- التسويق عبر البريد الإلكتروني
- الحملات التسويقية
- متابعة وتحليل الحملات الإعلانية وكيفية تحسينها



الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف خلق الله تعالى نبينا  
محمد صلى الله عليه وسلم وبعد،  
نشكر لكم حضوركم في هذا البرنامج التدريبي الذي يسعى من خلاله إلى  
اكتساب مهارات  
ومعارف جديدة وحرصاً - على تحقيق الهدف من التدريب فإننا نذكركم  
بالإرشادات التالية :  
التدريب الفعال هو الذي يشارك فيه جميع المتدربين بطرح الآراء والأفكار  
والمناقشة الهادفة.  
العمل ضمن أفراد المجموعة في التمارين الجماعية .  
من حق أي متدرب أن يساهم بطرح فكرته أو رأيه .  
لا تقاطع أحد عند عرض فكرته أو رأيه .  
لا تنقد أحداً أو تخطئ أحداً عندما يطرح فكرة معينة لأن أنماط التفكير تختلف  
من شخص إلى شخص آخر.  
الحضور في الوقت المحدد للبرنامج من عوامل نجاحه .  
التركيز على التدريب و تجنب معوقات التركيز كالجوال وغير .  
إذا أردت الرد على مكالمة ضرورية أو اتصال نأهل منك القيام به خارج القاعة








مفهوم التسويق أو كما يطلق عليه في الإنجليزية (Marketing) إلى إحدى العمليات التي يتم من خلالها ترويج العديد من المنتجات، أو السلع المنتجة، أو الخدمات المقدمة بصورة تضمن بيعها وتوزيعها للعملاء أو الزبائن، حيث تتكون العملية التسويقية من أربع مكونات رئيسية تتمثل في كل من: المنتج أو الخدمة، والترويج، والتسعير، والتوزيع، علماً أنه من أسس نجاح هذه العملية أن يتم التخطيط لها جيداً من خلال وضع خطة واضحة من شأنها أن تحقق أكبر قدر ممكن من المبيعات









هناك عدة طرق يمكن من خلالها التسوق عبر الإنترنت منها: التسويق عبر موقع E Bay: يعتبر موقع أي باي من أكبر مواقع التسويق الإلكتروني إذ يتيح هذا الموقع للشخص تسويق وبيع المنتجات من خلاله، وتتم هذه العملية من خلال اختيار منتج معين لبيعه ثم إنشاء حساب لدى هذا الموقع لتتم عمليات البيع والتسويق خلاله، فيدرج الشخص السلعة المراد بيعها على هذا الموقع مع تحديد سعرها، ويمكن للشخص الذي يريد بيع سلعة من خلاله برفع 12 صورة للمنتج ويمكن هذا الموقع مستخدمة من دعم سلعتهم من خلال الترويج لها عبر وسائل التواصل الاجتماعي.



التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي: يستطيع الأشخاص التسويق لمنتجاتهم عبر وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة، وذلك من خلال الدفع لهذه المواقع لتقوم بالتسويق للمنتج المراد بيعه ليصل هذه المنتج لأكثر فئة مستهدفة.





التسويق باستخدام حملات البريد الإلكتروني: يستطيع الشخص الذي يريد التسويق لمنتجاته من استخدام البريد الإلكتروني لهذه الغاية، وتتم من خلال إنشاء قائمة تحتوي على العناوين البريدية للعملاء المستهدفين وإرسال العروض لهم بشكل دوري مما سيزيد من نسبة تسويق المنتج المراد بيعه.



# موقع على الانترنت WWW.



WEBSITE

HOME

PROJECTS

CONTACT

LOG IN

ABOUT US

MODERN WEB DESIGN  
Fresh & Responsive

Join

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Praesent dolor nibh, faucibus ac volutpat ut, lacina ac nunc. Proin et cursus nunc. Sed eu lorem acinia, malesuada nisi quis, vulputate tortor.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Praesent dolor nibh, faucibus ac volutpat ut, lacina ac nunc. Proin et cursus nunc. Sed eu lorem acinia, malesuada nisi quis, vulputate tortor.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Praesent dolor nibh, faucibus ac volutpat ut, lacina ac nunc. Proin et cursus nunc. Sed eu lorem acinia, malesuada nisi quis, vulputate tortor.



# Introduction

Digital marketing is an umbrella term for the marketing of products or services using digital technologies, mainly on the internet & mobile phones.

التسويق الرقمي هو مصطلح شامل لتسويق المنتجات أو الخدمات باستخدام التقنيات الرقمية، خاصة على الإنترنت والهواتف المحمولة.





## Digital Marketing VS. Traditional Marketing



### التسويق الرقمي VS. التسويق التقليدي

#### Traditional Marketing – The old

#### التسويق التقليدي – الطرق القديمة

This type of marketing deals with tangible everyday physical objects and promotional materials such as print ads, business cards, posters, TV or radio commercials, billboards, etc.

• Things that contribute to branding such as your logo or product in a packaging that people can feel as objective.

- يتعامل هذا النوع من التسويق مع الأشياء اليومية والملموسة والمادية
- المواد الترويجية مثل الإعلانات المطبوعة أو بطاقات العمل أو الملصقات أو التلفزيون أو الراديو
- الإعلانات التجارية واللوحات الإعلانية وما إلى ذلك.
- أشياء للعلامة التجارية مثل شعارك أو منتجك في العبوة
- يمكن للناس أن يشعروا بالموضوعية



# Digital Marketing – New World

## التسويق الرقمي - عالم جديد

- Digital marketing is the use of marketing and promotional via internet & Smart phone devices.
- This can be in the form of a website , a social media brand page, banner ads, YouTube videos , SMS, mobile app and many other ways that only exist in a digital format.

Digital Marketing Vs. Traditional Mark

### التسويق الرقمي هو استخدام التسويق والترويج عبر الإنترنت وأجهزة الهاتف الذكية

- قد يكون هذا في شكل موقع ويب أو صفحة علامة تجارية لوسائل التواصل الاجتماعي أو لافتة إعلانية أو تطبيقات الجوال والعديد من الطرق الأخرى الموجودة فقط في SMS ورسائل YouTube توجد مقاطع فيديو الوسائط الرقمية

شكل التسويق الرقمي مقابل العلامات التجارية التقليدية



# Digital Marketing Vs. Traditional Marketing

Traditional Marketing	Differences	Digital Marketing
Unidirectional (one to many)	Direction of Communication	Multidirectional (Many to Many)
During Working Hours	Availability	Permanent (24/7)
Marketing Department	People Involved	New Media Marketing Dept.
News paper, Magazines, TV, Radio, Billboards	Devices	Smart phone, PC, Laptop, Tablet
Print Media, Verbal Communication	Platform	Websites, Email, Social Media, Mobile App
Cable Channel, Dish Antenna	Source	Internet
Expensive	Campaign Setup	Inexpensive
Starting, Ending (Long Ranging)	Scheduling	Starting, Adjustment, Ending (Spontaneous)
Wide Targeting	Scope	Specific Targeting
Time Consuming & Complicated	Sales & Purchasing	Time Save & Easy
Not Possible	Global Marketing	Easy
Time Consuming	Conversion Results	Immediately
Complicated	Conversion Tracking	Easy





# What is Digital?

- Did you know that you are a digital citizen?

Being a digital citizen means you are a generation in which digital is an essential part of it

Your culture and everything you do

- Think about your day on a daily basis and think about what is digital from your alarm

Around the clock on your phone, to check the train schedule on the application or website, to post

Send message to friends via WhatsApp, and  
search online like YouTube Live.

هل تعلم أنك مواطن رقمي؟  
كونك مواطنًا رقميًا يعني أنك جيل تعتبر فيه الرقمية جزءًا أساسيًا منه  
ثقافتك وكل ما تفعله  
فكر في يومك بشكل يومي وفكر في ما هو رقمي من المنبه  
على مدار الساعة على هاتفك ، للتحقق من جدول القطار على التطبيق أو موقع النشر

أرسل رسالة إلى الأصدقاء عبر WhatsApp ، وابحث عبر  
الإنترنت مثل YouTube Live.



# Statistic

# إحصائيات





## مستخدمو الإنترنت في المملكة العربية السعودية

كان هناك 32.23 مليون مستخدم للإنترنت في المملكة العربية السعودية في يناير 2020. عدد مستخدمي الإنترنت في المملكة العربية السعودية ارتفع من 4.3 مليون (+15%) بين 2019 و 2020. بلغ معدل انتشار الإنترنت في المملكة العربية السعودية 93% في يناير 2020. مستخدمو مواقع التواصل الاجتماعي في السعودية كان هناك 25.00 مليون مستخدم لوسائل التواصل الاجتماعي في المملكة العربية السعودية في يناير 2020. عدد مستخدمي وسائل الإعلام الاجتماعية في المملكة العربية السعودية ارتفع من 2.0 مليون (+8.7%) بين أبريل 2019 ويناير كانون الثاني عام 2020. بلغ انتشار وسائل التواصل الاجتماعي في المملكة العربية السعودية 72% في يناير 2020.

JAN  
2020

# SAUDI ARABIA

THE ESSENTIAL HEADLINE DATA YOU NEED TO UNDERSTAND THE STATE OF MOBILE, INTERNET, AND SOCIAL MEDIA USE



SAUDI ARABIA

TOTAL  
POPULATION



**34.54**  
MILLION

URBANISATION:

**84%**

MOBILE PHONE  
CONNECTIONS



**40.20**  
MILLION

vs. POPULATION:

**116%**

INTERNET  
USERS



**32.23**  
MILLION

PENETRATION:

**93%**

ACTIVE SOCIAL  
MEDIA USERS



**25.00**  
MILLION

PENETRATION:

**72%**



# المحاضرة الثانية

Start business in digital sphere

## أساسيات التسويق الرقمي

How to set up your business in the digital sphere?

Top 5 things you must do it to set up your business:

- Web Site (Search Engine Optimization, Content Marketing)
- Social Media Accounts (Facebook Page, Twitter, Google Plus, Instagram, Others.....)
  - Email Campaign (Mailing list)
- Advertising (Google AdWords, Facebook Platform)
- Measuring, Tracking & Analysis (Google Analytics, Facebook Insights, Others....)

كيف تنشئ عملك في المجال الرقمي؟  
أهم 5 أشياء يجب عليك القيام بها لتأسيس عملك  
• موقع الويب (تحسين محرك البحث ، تسويق المحتوى)  
• حسابات وسائل التواصل الاجتماعي (صفحة ، Facebook ، Instagram ، Google Plus ، Twitter ، آخرون ...)  
• حملة البريد الإلكتروني (القائمة البريدية)  
• الإعلان (Google AdWords ، منصة Facebook)

• القياس والتتبع  
والتحليل (Google Analytics ، Facebook Insights ، أخرى....)



# كيف يعمل محرك البحث؟

Google



كل مواقع الانترنت يلي بيعرفها

يأخذ نسخة



SEO

crawl  
index  
rank factors



robots.txt

1

sitemap.xml

2

خارج الموقع

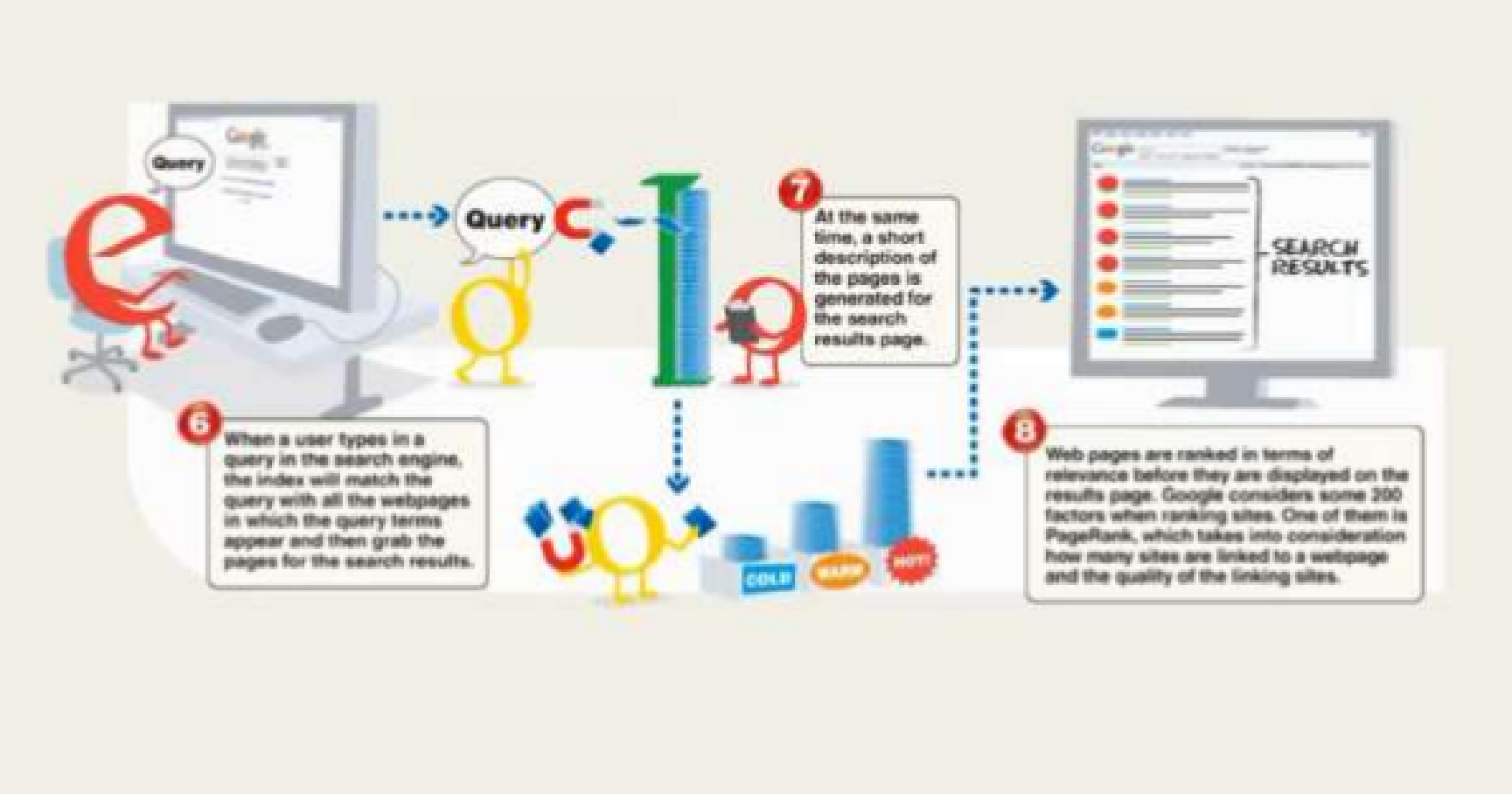
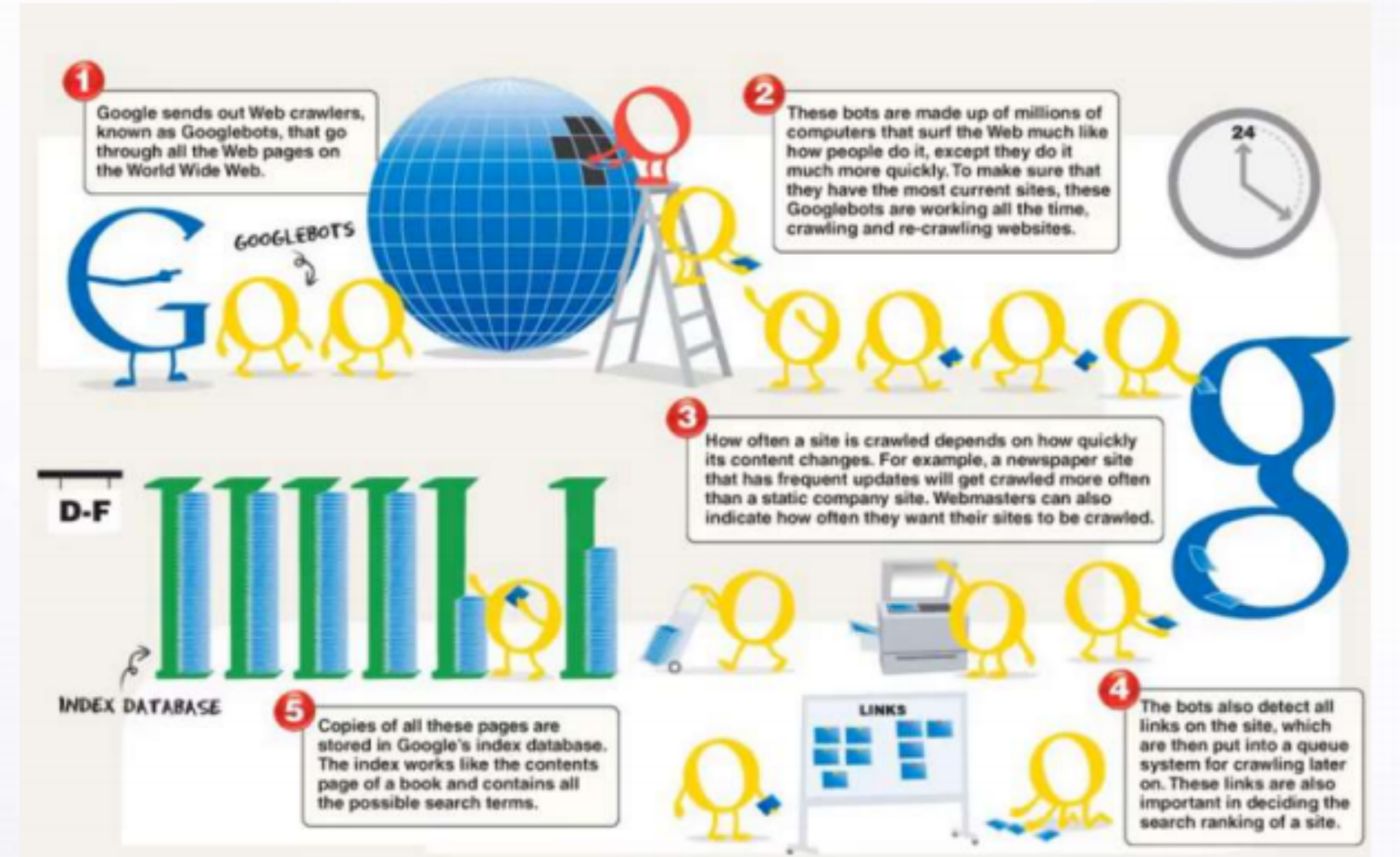
داخل الموقع

مجموعة عوامل





# How do search engine work? کیف یتعمل محرك البحث؟





# Website Planning & Creation

## تخطيط وإنشاء مواقع الويب



What do I need to make Website?

1. Designer (UI , UX)
2. Developer & IT
3. Content Writer
4. SEO Specialist
5. Marketing Specialist



# Content Management System CMS

نظام إدارة المحتوى CMS



“  
Open source



“  
Open source

WIX

“  
Open source



# Where to start?

Customer Relation Management CRM

إدارة علاقات العملاء CRM





# Open source



# 26 Tips for Building Website





# 26 نصيحة لبناء موقع

## Tips for Building Website 26

1. نطاق
2. الاستضافة
3. تقنية
4. هدف
5. التخطيط واللون
6. خريطة الموقع
7. المحتوى
8. الحضور
9. إعلان
10. رسالة منبثقة
11. تصميم ملفت
12. أزرار
13. خلفية
14. صورة
15. سهولة التنقل
16. فريد
17. طازج
18. المحسن
19. عبر المتصفح
20. دقة الشاشة
21. وسائل الاعلام الاجتماعية
22. الطباعة
23. التسجيل
24. التتبع والتحليلات
25. الضمان
26. تذييل

## Search engine optimization SEO تحسين محركات البحث SEO

### ما هو محرك البحث الأمثل؟

- "تعني" تحسين محرك البحث SEO إنها عملية الحصول على زيارات من عمليات البحث "المجانية" أو "العضوية" أو "الطبيعية".
- النتائج في محركات البحث:
- وظائف محرك البحث:
- 1- الزحف
- 2- الفهرسة
- 3- عوامل الترتيب





# عوامل الترتيب جوجل

- عوامل المجال
- عوامل على مستوى الصفحة
- عوامل مستوى الموقع
- عوامل الخط الخلفي
- تفاعلات المستخدم
- قواعد الخوارزمية الخاصة
- الإشارات الاجتماعية
- إشارات العلامة التجارية
- عوامل البريد العشوائي في الموقع
- عوامل البريد العشوائي خارج الصفحة
- أخرى ... (في جوجل 10.000 عامل ، في كونك عامل 1.000)



**:الهدف من محرك البحث**

**جمع موقع الويب والزحف إليه وتقديم نتائج موثوقة وذات صلة  
عبارة قد يبحث عنها أي مستخدم**



# استراتيجية الكلمات الرئيسية

الاحتياجات ، الأفكار ،  
الأسئلة ، البحث أو الأفكار  
في العمل  
(هي بوابة المعلومات SE)  
يذهب 91% من البالغين إلى  
محرك البحث يوميًا للبحث  
عن المعلومات

الهدف: مطابقة  
عمليات البحث  
بالإجابات.  
كل ذلك مع الكلمات  
المكتوبة في مربع  
البحث.  
يعد البحث عن  
الكلمات الرئيسية  
أحد أهم الأنشطة  
وأكثرها قيمة وعائدًا  
في  
مجال البحث  
والتسويق.

يمكن أن يؤدي  
ترتيب الكلمة  
الرئيسية  
"الصحيحة" إلى  
إنشاء موقع الويب  
الخاص بك أو  
كسره.  
"لا تتعلم فقط  
المصطلحات  
والعبارات التي  
يجب استهدافها  
باستخدام  
مُحسنات محركات  
البحث ، ولكن  
أيضًا تتعلم المزيد  
عن عميلك ككل".

# تفترض

## Improve messaging

أن تعرف الكلمات الرئيسية  
الصحيحة لتحسين موقعك بها.

## Widen reach

اكتشف بدلاً من ذلك كيف يبحث  
السوق المستهدف عن منتجاتك  
/ خدماتك.

## Increase engagement

• تريد التخصيصات وليس زوار  
موقعك.

## Reward loyalty

إذا فشلت في تحديد الكلمة  
الصحيحة لتحسين موقع الويب  
الخاص بك مع الجميع  
قد تكون جهود تحسين محركات  
البحث الأخرى في الوريد.



# • خطوة بخطوة للكلمات الرئيسية

1- كلمات Brainstrm

2- تصنيف حسب الموضوع

3- البحث

4- ترجمة

5- اختيار وإزالة

6- تحديد المنافسة

7- اختر كلماتك الرئيسية

Facebook.  
Twitter.  
Snapchat.  
Google+.  
Messaging.  
Skype.  
Whatsapp.  
Wechat.  
Professional.  
Linkedin.  
Slideshare.  
Yammer. Music.  
Soundcloud.  
Last.fm. Travel.  
Airbus.  
Triloadvicer.  
Commerce &  
payment. Ebay.  
Facebook  
marketplace.  
Crowdfunding.  
Kickstarter.  
Crowdfunder.  
Managing &  
tracking  
socialeye.  
Hootsuite.  
Sproutsocial.  
Buffer

# Social Media

Listening. Hootsuite. buzz bundle. tweet deck. brad  
watch. News& content. reddit. Buss feed. Feedly.  
Scoop.it. Podcasting. Sound cloud broadcasting .  
iTunes. Blogging. WordPress. Blogger. Tumblr. Photo  
sharing. Instagram. Binstrest. Flickr. Video sharing.  
YouTube. Vimto. Gaming. Xbox live. PlayStation



## حملات البريد الإلكتروني

- ما هو التسويق عبر البريد الإلكتروني؟
- رسائل البريد الإلكتروني هي وسيلة رائعة للتواصل. وإذا قمت بإنشاء بريد إلكتروني لـ لغرض التسويق بالطريقة الصحيحة ، يمكنك جني بعض المكافآت الممتازة.
- يمكن للمستخدمين المستهدفين إعادة توجيه بريد إلكتروني تسويقي جيد إلى أصدقائهم ، بالتصرف بطريقة شفوية لزيادة حركة المرور

# حملات البريد الالكتروني



- ما هو التسويق عبر البريد الإلكتروني؟
- أنواع حملات البريد الإلكتروني.
- لماذا استخدام خدمات التسويق عبر البريد الإلكتروني؟
- 4 خطوات للتسويق عبر البريد الإلكتروني.
- الحملة - الجدول الزمني - المحتوى.
- التسليم: السمعة - إذن - الرسائل الاقتحامية.
- Trackin: مقاييس Gmail بشكل فعال.



# أنواع حملات البريد الإلكتروني

1. النشرة
2. الترويج أو عرض البريد الإلكتروني
3. البريد الإلكتروني الإخطار



مزود خدمات البريد الإلكتروني

"مزود خدمات البريد الإلكتروني (ESP) هو شركة تقدم التسويق عبر البريد الإلكتروني أو خدمات البريد الإلكتروني المجتعة".



- لماذا استخدام خدمة التسويق عبر البريد الإلكتروني المهنية؟
- يبدو التسويق عبر البريد الإلكتروني احترافياً وسهل الاستخدام.
  - التسويق عبر البريد الإلكتروني قابل للقياس.
  - تساعد خدمات التسويق عبر البريد الإلكتروني الجيدة في فصلك عن مرسلي البريد العشوائى.
  - الخدمة عبر الإنترنت تجعلها سهلة.
  - التسويق عبر البريد الإلكتروني له عائد جيد على الاستثمار.
  - التسويق عبر البريد الإلكتروني أداة رخيصة الثمن.
  - التسويق عبر البريد الإلكتروني صديق للبيئة



- 4 خطوات لإرسال التسويق عبر البريد الإلكتروني الاحترافي  
لإنشاء حملة تسويق عبر البريد الإلكتروني ، نحتاج إلى ما يلي:
1. BUILD : القائمة البريدية (كيفية إنشاء قائمة بريدية خاصة بك).
  2. إنشاء: تصميم قالب البريد الإلكتروني.
  3. إرسال: إرسال بطريقة صحيحة.
  4. عامل التصفية: تصفية وتنظيف قائمة البريد.



## الأول: 5 طرق لبناء قائمة بريدية

1. شراء قائمة بريدية (غير مستحسن).
2. سمة من سمات مربع أو مربع هنتق.
3. الجزء العلوي من الشريط الجانبي.
4. الجزء السفلي من المقال (أسفل الملحق).
5. إنشاء حملة تسجيل (مستحسن).



## الثاني: إنشاء قالب HTML

1. استخدم قوالب ESP

2. شراء نموذج من الثابة.

3. تعيين مصمم مستقل (خمسات)



## ثالثاً:

1-Mailchimp (حتى 2.000 مشترك ، 12000 بريد إلكتروني شهريًا)  
2- إرسال عبر الشبكة (40.000 بريد إلكتروني مجانًا)

3-Mad Mimi

4- احصل على رد

5-iContact

6-SMTP

## رابعاً: تصفية قاعدة البيانات وتنظيفها

الارتداد الناعم: يعني أن عنوان البريد الإلكتروني كان صالحًا وأن رسالة البريد الإلكتروني وصلت إلى خادم بريد 1. المستلم. • صندوق البريد ممتلئ (فوق الحصة النسبية). • خادم البريد الإلكتروني للمستلم معطل أو غير متصل. • رسالة البريد الإلكتروني كبيرة جدًا. الارتفاع الثابت: (تم حذف المجال أو البريد الإلكتروني) • عنوان البريد الإلكتروني للمستلم غير موجود • اسم المجال غير موجود • منع خادم البريد الإلكتروني للمستلم التسليم تمامًا



# الحملة - الجدول الزمني - المحتوى

## الحملة

يستغرق بناء علاقة أكثر من بريد إلكتروني (موقع التجارة الإلكترونية ل  
مثال):

- بريد إلكتروني تمهيدي
- البريد الإلكتروني الترويجي
- النشرة الإخبارية
- الترقيات المقسمة
- معلومات متقدمة من النشرة الإخبارية الخبراء
- دعوة مناسبة خاصة
- مسح أو استطلاع





# جدولة الحملة

أثناء إنشاء بريدك الإلكتروني ، يمكنك اختيار اليوم والوقت للذين ترغب في إرساله.

• يمكنك أيضاً حفظه كمسودة حتى تتمكن من تأجيل اتخاذ قرار الإرسال حتى وقت لاحق.  
• الجدولة

• جدولة أفضل الممارسات:

• رسائل البريد الإلكتروني خلال أيام الأسبوع  
• السبت بدلاً من الجمعة

• اختار أفضل مندوب وقت ESP





## المحتوى

إنشاء المحتوى الخاص بك ، خطوة بخطوة:

• سطر الموضوع.

• اختيار وتنسيق القالب الخاص بك.

• توفير محتوى جديد.



# سطر الموضوع

- كن مهتما .
- اعرف حدودك - 55 حرفًا أو أقل.
- طرح سؤال.
- وضع الأسماء على بعض العلامات التجارية (يحب الناس العلامات التجارية لأنها أثبتت قيمتها لهم على أنها المستهلكين. سيفتحون رسائلك الإلكترونية لأنهم يستخدمون المنتج).
- Name Drop Celebrities أو أي شيء (يجب أن تكون صادقًا ، رغم ذلك ، مع الحرص على عدم المطالبة بامتداد تأييد كاذب).
- تجنب العناوين غير المرغوب فيها ("اشتر الآن" أو "لا تفوت").
- لذا ضع المعلومات المهمة في المقدمة (الناس يتوقعون منك أشياء عظيمة بسبب قاموا بالتسجيل معك).
- وكن عاطفيًا (لا بأس في أن تكون شخصيًا إلى حد ما. فهذا يساعد الناس على التواصل مع المنتج ولعملك).
- لا تستخدم الكلمات المشغلة (توفير - فرصة - توفير - مجاني - كسب المال - القضاء على الديون).
- استخدم المرادفات مجانًا مثل: (مجانًا - في المنزل - مجانًا - بدون رسوم).
- أخيرًا ، لا تستخدم الأحرف الكبيرة.



# تقديم محتوى جديد

كن حاضرًا

• بيع القصة

• كن شخصيا

• كن ودود

• تكون مباشرة

• انتبه لهجتك

• أو على الأقل استهدف نغمتك

• تكون صادقة

• لا تنسخ نسختك

• كن على علم بالمحتوى المحمي

بحقوق الطبع والنشر

• استخدم طريقة ثابتة في الكتابة

• الاعتماد على الإحصائيات





# التسليم: السمعة - إذن - الرسائل الافتتاحية

سمعتك هي نتيجة:

- شكاوى البريد العشوائي: إذا أبلغ أشخاص حقيقيون عن بريدك الإلكتروني على أنه بريد عشوائي ، فقد تكون سمعتك كذلك تلقي ضربة.
- فخاخ البريد العشوائي: لا تشتري قائمة بريدية لأنها تتضمن عنوان بريد إلكتروني قديمًا ، لذلك خدعة مزود خدمة الإنترنت المسوقين عن طريق إعادة تنشيط عنوان البريد الإلكتروني القديم للقبض على الرسائل الافتتاحية.
- الارتداد الثابت: العدد أو النسبة المئوية للبريد الإلكتروني المرسل إلى غير معروف أو غير موجود عناوين.
- حجم رسائل البريد الإلكتروني: الاختلافات في حجم الإرسال. البريد الإلكتروني يرسل المسوقون كميات كبيرة من البريد الإلكتروني.
- المصادقة: هناك عملية مصادقة قيد التشغيل للتحقق من صحة البريد الإلكتروني قادم من من يقول إنه من. هناك ثلاثة بروتوكولات رئيسية: سجلات نظام التعرف على هوية المرسل (SPF) ، و DKIM ومعرف المرسل.



## شكاوى البريد العشوائي

**What Your ESP Should Do For Your Reputation?**  
شهادة البريد الإلكتروني (عملية المصادقة)

- تتبع الأسعار المفتوحة والشكاوى.
- توفير أفضل الآليات لإلغاء الاشتراك.
- العمل على معايير تسويق البريد الإلكتروني العليا.
- الحفاظ على علاقات كبيرة مع مقدمي خدمات الإنترنت.





شهادة التسويق الرقمي



## أنواع الإعلانات

- الإعلانات الوظيفية.
- أهداف الإعلانات.
- ميزانيات الإعلانات.
- رسالة إعلانية
- التأثير النفسي لرسالة الإعلانات.
- المصطلحات والمفاهيم الرئيسية
- منصات إعلانية



## أنواع الإعلانات

- إعلانات الشركات.
- العلامات التجارية
- إعلانات العلاقات العامة.
- إعلانات المنتجات / الخدمات



## الإعلانات الوظيفية.

• إعلانات التعليم.

• إعلانات توعوية.

• إعلانات تذكير.

• إعلانات الهيئات.



## أهداف الإعلانات

- عرض الشركة على السوق وإبراز أهدافها.
- تقديم المنتجات للعملاء المحتملين.
- بناء مفاهيم جديدة في اللاوعي لدى العملاء.
- تشجيع العملاء على شراء المزيد والمزيد.
- الاستحواذ على فئة مختلفة من العملاء لشراء المنتج.
- زيادة حصتها في السوق.
- محاربة الشائعات.
- المشاركة في الحملات التعاونية.





مميزات الإعلانات:

مميزات الإعلانات:

- طريقة التكافؤ التنافسي.
- النسبة المئوية لطريقة البيع.
- كيفية بيع الوحدة.
- الحصة السوقية.



## رسالة الإعلانات

1- اعرّف كل شيء عن:

• المنتج.

• الجمهور المستهدف (دوافعهم واحتياجاتهم).

• ميزة تنافسية.

2- البحث عن فكرة إبداعية واحدة.

3- إضفاء الطابع الشخصي على رسالتك.

4- أضف إلى رسالتك: الشهادات. البراهين والأدلة التي تؤكد على كلامك.

5- طريقة تقديم الرسالة. يختلف مع مراعاة تنوع الإعلانات (البريد الإلكتروني والبانر &



## مرحلة التأثيرات النفسية

- 1- جذب الانتباه.
- 2 - زيادة الفائدة.
- 3 - خلق الرغبة.
- 4- اتخاذ الإجراء.
- 5- دفع المستهلك لتحقيق الرضا.





# اعلانات الانترنت Google Adwords





## الكلمات الرئيسية وأنواع المطابقة (Adwords):

المطابقة التقريبية: تعني أن إعلانيك سيظهر الكلمات الرئيسية التي أدخلتها أيضًا مصطلحات البحث التي تحتوي على كلماتك الرئيسية وأية كلمات أخرى بأي ترتيب ، وكذلك بعض من كلماتك الرئيسية (أخطاء إملائية ومرادفات).

لنفترض أنك اخترت الكلمات الرئيسية التالية ، وتم تعيينها لمطابقة اللوحة:

• أحذية تنس

يمكن أن يظهر إعلانيك لجميع عمليات البحث التالية:

• أحذية تنس

• حذاء تنس أحمر

• حذاء تنس

• تاريخ التنس sh



## الكلمات الرئيسية وأنواع المطابقة (Adwords):

مطابقة العبارة التي يشار إليها بعلامات اقتباس حول الكلمات الرئيسية (مطابقة العبارة) يعني أن إعلانك سيظهر فقط لمصطلحات البحث التي تحتوي على كلماتك الرئيسية ، بنفس الترتيب ، على الرغم من إمكانية وجود كلمات أخرى أيضاً في مصطلح البحث. إذا غيرت الكلمات الرئيسية نفسها إلى مطابقة العبارة ، فستبدو كما يلي:

• "أحذية تنس"

سيظهر إعلانك لـ:

• أحذية تنس

• حذاء تنس أحمر

لكن إعلانك لن يظهر لـ:

• حذاء ذكي أحمر



SAMSUNG

New tab

Search or type URL

الكلمات الرئيسية وأنواع المطابقة (Adwords):  
يعد مُعدّل تطابق اللوحة خيار استهداف إضافي يمنحك إحكامًا  
من المطابقة التقريبية ، ولكن مدى وصول أوسع من مطابقة العبارة. يتم تنفيذه  
مع + قبل الكلمة الرئيسية ، على سبيل المثال ، أحذية + حمراء.  
استخدام مُعدّل المطابقة التقريبية يعني وجوب استخدام أحد أشكال الكلمة الرئيسية المميزة  
تظهر في استعلام البحث. باستخدام حذاء رياضي + أحمر  
يمكن أن يظهر إعلانك ل:  
• أحذية رياضية حمراء  
• المدربين الأحمر  
• جزمة حمراء  
يجب ألا يظهر إعلانك ل:  
• سيارة حمراء



1- نقاط الجودة.

2- معدلات التحويل والنقر من خلال.



## نقاط الجودة

يتم تحديد QS من خلال:

- أهمية الكلمات الرئيسية لمصطلح البحث.
- مدى ملائمة نسخة الإعلان لمصطلح البحث.
- مدى صلة الصفحة المقصودة بمصطلح البحث.
- نسبة النقر إلى الظهور التاريخية للإعلان.



## تصنيف نقاط الجودة:

- 1- كلمة رئيسية كبيرة (8,9,10) وثيقة الصلة ولا تحتاج QS إلى تحسين.
- 2- (5,6,7) Ok الكلمة الرئيسية ذات صلة ، ولكن لا يزال من الممكن الاستفادة من QS أعلى.
- 3- ضعيف (1,2,3,4) هذه الكلمة الرئيسية ليست وثيقة الصلة وتحتاج QS إلى تحسين.



# تطبيق عملي







شكرا لكم جميعا حضور الدورة  
م.النج محمود محي الدين سعد

نسأل الله التوفيق للجميع







# LET'S GROW ALANG SAAD WITH US



Direct training will lead to the success you seek.

[JOIN NOW](#)

[www.alangsaad.com](http://www.alangsaad.com)

