



التسويق بالموبايل

MOBILE MARKETING

وتطوير الشركات الناشئة

يسمينة الفارسي Yassmina El FARISSI

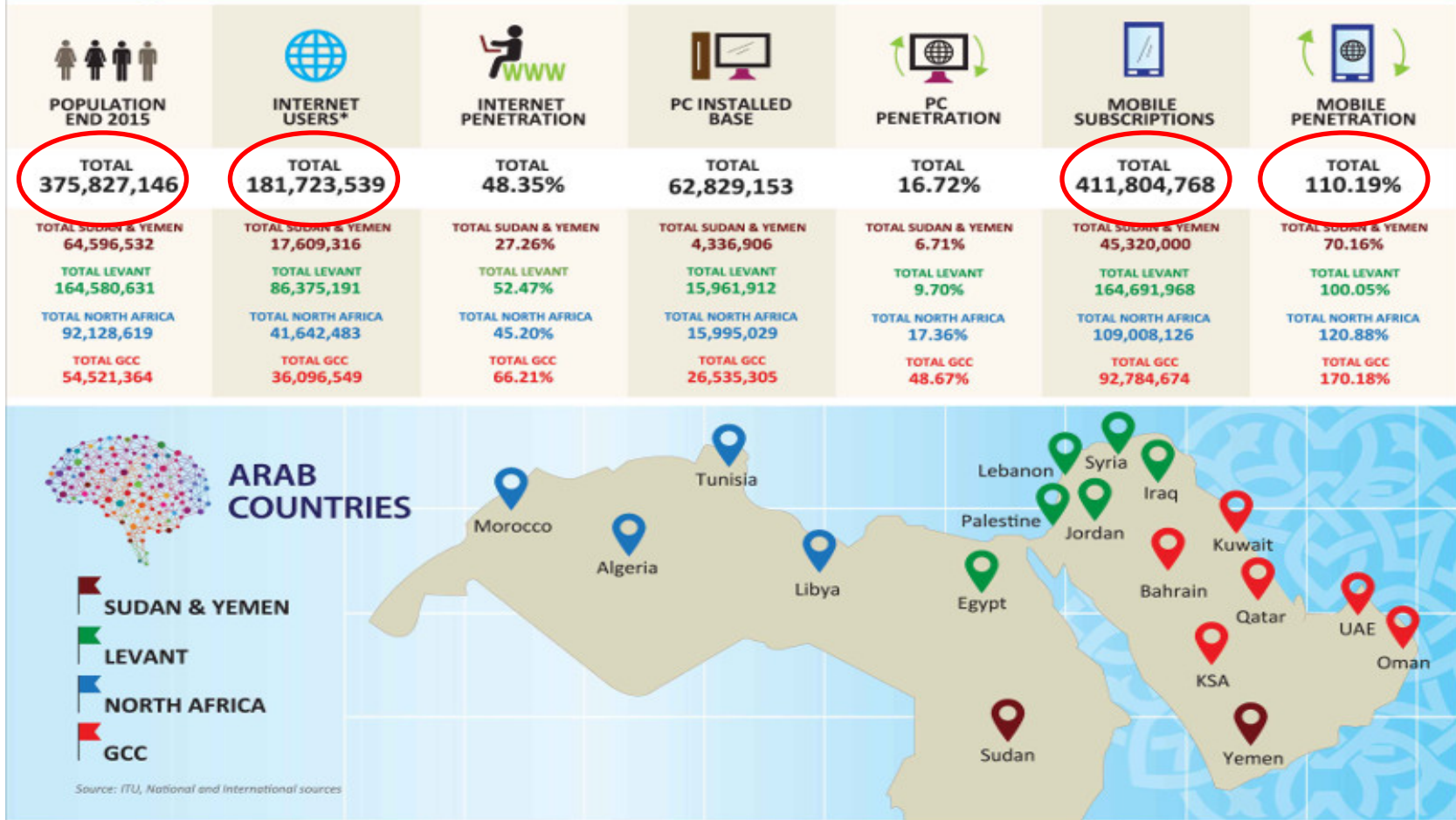
مقابلة ومستشارة :: شركة "فاميكوم" للاستشارة والتواصل - المغرب

التسويق الرقمي



عدد مستخدمي شبكة الإنترنت في العالم العربي

ARAB COUNTRIES ICT INDICATORS 2015



"ثورة الهاتف"

○ الوسيلة الوحيدة للتواصل الفعال: على الأقل 18 ساعة يوميا دون إقفال!!

○ استطلاع رأي عالمي على الأنترنت:

❖ 91% يحملون الهاتف 24 ساعة يوميا

❖ 60% يضعون الهاتف بالقرب من السرير

❖ 33% يفضلون ضياع محفظتهم النقدية على فقدان هاتفهم

○ منذ 3 سنوات، الطفل وأول تواصل مع الهاتف، وابتداء من 11 سنة يمكن أن يمتلك هاتفه الخاص.



إحصائيات مهمة



1.5 مليار مستخدم نشيط في الفيسبوك كل شهر

1 مليار مستخدم للواتساب

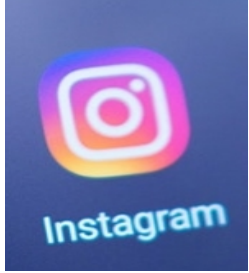
42 مليار رسالة في الواتساب يومية

8 مليار فيديو يشاهد يوميا في اليوتيوب

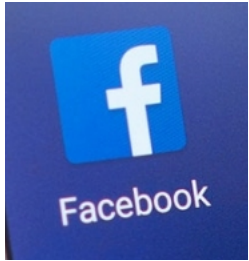
400 مليون مستخدم ينشر الفيديوهات والصور عبر انستغرام

ثورة صادمة + فضاء مهم + سوق مؤثر للتسويق عبر الانترنت





إطلاق قوة الصور والفيديو - المزيد من الفرص الإبداعية – إضافة الجمالية
السينمائي للإعلانات - فيديوهات تصل إلى 30 ثانية لإثراء محتوى السرد
القصصي للعلامات التجارية



منصة لـ “التسويق المُجدي” أو ما يعرف عالمياً بـ: **Performance Marketing**

= أحد نماذج أدوات التسويق عبر الإنترنت التي يتم استخدامها لتحقيق
تفاعل مع مستخدمي الإنترنت وتحويلهم إلى عملاء ومشتريين.
الاعتماد على عدة معايير: الاهتمامات والجنس والموقع الجغرافي..



SMS

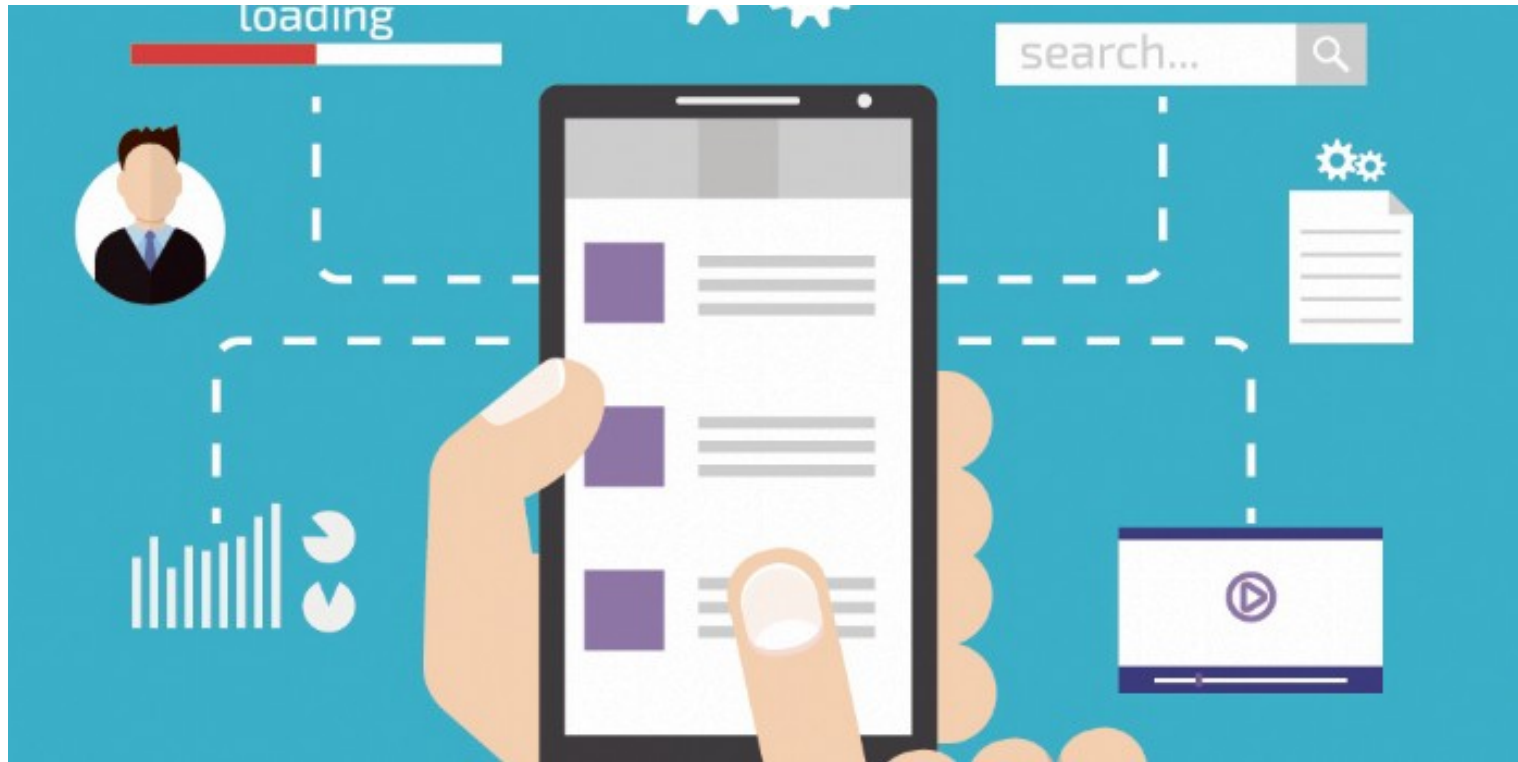
Short Message Service

خدمة الرسائل القصيرة



SMS و EMAIL

- في فرنسا (ليس هناك احصائية عربية):
- الفرنسي العادي يتوصل في المتوسط يوميا بـ:
 - 40 Email
 - 08 SMS في الهاتف
 - 02 رسائل ورقية فقط
- متوسط أمد قراءة SMS من طرف المتلقي، هو ساعتان.
- **لكن** 90% تتم قراءتها فعلا وفتحها
- متوسط أمد قراءة Email هو يومان،
- **فقط** 10 إلى 15% يتم فتحها



<https://sg-autorepondeur.com/app/signin.php>



تواصل مع الجماهير من أجل إبلاغ رسالتنا عبر SMS؟

○ **تجنب** التطفل والاقترحام دون احترام: احذر من أوقات غير مناسبة لبعث الرسائل حتى تتجنب الازعاج، لأنه في نهاية المطاف **فضاء خاص**

○ **استهدف** الزبناء/الجماهير وفق مناسبات جيدة (العيد، ذكرى وطنية، موسم صيف، فوز منتخب وطني..)

○ **ابحث** عن طريقة التي يفضل بها الزبون التواصل معك:

PULL : الزبون هو من يختار التواصل معك

PUSH : أنت المتحكم في التواصل (إرسال التنبيهات، SMS ، الإيميل...)

○ أدمج مختلف أنواع التواصل المستمر والذكي، مثل تقنية QR Codes أو Flash code

هل المقاولات الناشئة في حاجة إلى التسويق الذكي؟



خُرافات تحوم بالتسويق الرقمي

○ الخرافة 1: الازدحام مؤشر جيد

- ❖ ازدحام الزوار مؤشر جيد كونه يدل على توسع شهرة المنتج ونطاق الاستجابة له.
- ❖ لكن من الأفضل أن يكون بالشكل الصحيح.
- ❖ ما فائدة استقطاب آلاف الزوار بشكل عشوائي مع استجابة قلة منهم فقط للإعلان
- ❖ فائدة التسويق الرقمي تقاس بحجم الاستجابة، حتى لو كان عدد الزوار قليلاً



خُرافات تحوم بالتسويق الرقمي

❶ الخرافة 2: وسائل التواصل الاجتماعي ليست الحل الأمثل للتسويق

❖ السوشل ميديا ليست منصات صداقة مع الناس فقط، كثيرًا ما ننسى أن من يقفون وراء الشركات هم في نهاية المطاف مجموعات من الأفراد.

❖ توفر وسائل التواصل الاجتماعي فرصة ثمينة لتطوير العلامة التجارية وإضفاء طابع شخصي عليها، مما يساعد على التواصل مع الشركات بمستوى أعمق.



خُرافات تحوم بالتسويق الرقمي

○ **الخرافة 3:** القياس الرقمي يفتقر دوماً للدقة

- ❖ كثيراً ما نسمع عبارة "يستحيل إجراء قياس رقمي دقيق"،
- ❖ لكن، يمكن إجراء معظم أنواع القياس، والوصول إلى نتائج واضحة ونطاق الاستجابة المنشود.
- ❖ عبر مساعدة الوكالات الرقمية أو البرامج الإلكترونية (Google Analytics).



شكراً على حسن مُتابعَتكم
THANK YOU FOR YOUR
ATTENTION

يسمينة الفارسي Yassmina El FARISSI

مقابلة ومستشارة :: شركة "فاميكوم" للاستشارة والتواصل - المغرب

Email: Famycomm@gmail.com

Tel: 00212 (0) 668 108 542