

ملخص محاضرات مقياس إدارق الشبكات الاجتماعية للعبة ماستر 2 تخصص الإدارة الاستراتيجية

المحاضرة السادسة: استراتيجيات التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي

الإستراتيجية	التعريف	المزايا	العيوب	المناسبة لـ	الأمثلة
التسويق بالمحتوى	استراتيجية تعتمد على إنشاء ونشر محتوى قيم ومفيد لجذب الجمهور وبناء الثقة والعلاقة طويلة الأمد.	<ul style="list-style-type: none"> بناء علاقة طويلة الأمد مع الجمهور. زيادة الثقة والمصداقية. تحسين التواجد الرقمي. 	<ul style="list-style-type: none"> يستغرق وقتا لتوليد نتائج يتطلب محتوى عالي الجودة بانتظام. 	تعزيز الولاء وبناء الوعي بالعلامة التجارية.	- كتابة مدونات عن مواضيع تهتم العملاء - نشر أدلة استخدام أو نصائح يومية على إنستغرام أو تويتر.
الإعلانات المدفوعة	استخدام ميزانيات مدفوعة لنشر الإعلانات على المنصات الرقمية بهدف الوصول السريع والمباشر للجمهور المستهدف.	<ul style="list-style-type: none"> سرعة الوصول إلى الجمهور المستهدف. نتائج قابلة للقياس الفوري. إمكانية التحكم بالميزانية. 	<ul style="list-style-type: none"> تكلفة مرتفعة على المدى الطويل. يتطلب خبرة في استهداف الجمهور بشكل دقيق. 	زيادة المبيعات أو تحقيق أهداف قصيرة المدى.	إعلانات Facebook للترويج لمنتجات جديدة مع استهداف الفئة العمرية المناسبة.
التسويق عبر المؤثرين	التعاون مع شخصيات مؤثرة على وسائل التواصل الاجتماعي لترويج المنتجات أو الخدمات لجمهورهم.	<ul style="list-style-type: none"> بناء الثقة من خلال شخصيات معروفة. الوصول إلى جمهور جديد ومخلص. تعزيز الوعي بالعلامة التجارية. 	<ul style="list-style-type: none"> قد يكون مكلفا مع المؤثرين الكبار. خطر اختيار مؤثر غير مناسب للعلامة التجارية. 	الوصول السريع لجمهور محدد.	تعاون شركات التجميل مع مدونات الجمال لتجربة منتجاتهن والتوصية بها.
التسويق التفاعلي	إشراك الجمهور في أنشطة تفاعلية مثل المسابقات، التحديات، والاستطلاعات.	<ul style="list-style-type: none"> زيادة التفاعل وبناء علاقات قوية مع الجمهور. تعزيز الانتماء للعلامة التجارية. 	<ul style="list-style-type: none"> صعب التنفيذ في بعض الصناعات. يتطلب إبداعا في المحتوى بشكل مستمر. 	تحسين التفاعل مع الجمهور.	مسابقات على إنستغرام مثل "شارك صورتك لتربح"

ملخص محاضرات مقياس إدارق الشبكات الاجتماعية للكلية ماستر 2 تخصص الإدارة الإلكترونية

التسويق بالفيديو والبث المباشر	استخدام الفيديوهات والبث المباشر لتوصيل الرسائل التسويقية والتفاعل مع الجمهور.	<ul style="list-style-type: none"> • محتوى جذاب ويزيد من التفاعل. • يعزز الشعور بالاتصال المباشر مع العلامة التجارية. 	<ul style="list-style-type: none"> • قد يحتاج إلى معدات وتقنيات عالية الجودة وكلفة. 	عرض المنتجات وتعزيز التفاعل الفوري.	مقاطع فيديو قصيرة على تيك توك تشرح ميزات منتج معين.
التسويق باستخدام القصص	نشر محتوى سريع ومؤقت من خلال ميزة القصص على المنصات الاجتماعية مثل إنستغرام.	<ul style="list-style-type: none"> • يزيد من التفاعل بسبب طبيعته السريعة والمؤقتة. • يعزز الشعور بالحصريّة والإلحاح. 	<ul style="list-style-type: none"> • يحتاج إلى تحديث مستمر. • قد لا يصل إلى الجمهور بالكامل بسبب قصر المدة. 	تقديم عروض حصريّة أو تعزيز التفاعل اللحظي.	نشر عروض ترويجية في قصص إنستغرام مع رابط للشراء.
التسويق عبر المجموعات	إنشاء وإدارة مجتمعات أو مجموعات على منصات التواصل لبناء مجتمع مخلص للعلامة التجارية.	<ul style="list-style-type: none"> • بناء مجتمع قوي ومخلص. • تعزيز التواصل بين العملاء والشركة. 	<ul style="list-style-type: none"> • يحتاج إلى وقت وإدارة المجتمعات ومراقبتها. • قد يواجه تحديات في الحفاظ على النشاط. 	تعزيز الولاء وتعميق العلاقة مع الجمهور.	استضافة مناقشات في موقع Reddit للتحدث عن منتجات معينة.
التجارة الاجتماعية	تسهيل عمليات البيع والشراء مباشرة عبر منصات التواصل الاجتماعي باستخدام ميزات تسويقية مدمجة.	<ul style="list-style-type: none"> • تسهيل تجربة التسوق وزيادة المبيعات. • تقليل عدد الخطوات بين رؤية المنتج وشرائه. 	<ul style="list-style-type: none"> • يعتمد على الموثوقية في المنصة. • قد يواجه قيودا تقنية في بعض الأسواق. 	بيع المنتجات وزيادة الإيرادات.	استخدام ميزة "تسوق الآن" في إنستغرام لتوجيه العملاء مباشرة لشراء المنتجات.
التسويق بالمراجعات	تشجيع العملاء على مشاركة تقييماتهم وتجاربهم مع المنتجات لتعزيز مصداقية العلامة التجارية.	<ul style="list-style-type: none"> • يعزز الثقة بين العملاء المحتملين. • يساهم في تحسين صورة العلامة التجارية. 	<ul style="list-style-type: none"> • يحتاج إلى تحفيز العملاء لمشاركة المراجعات. • يمكن أن يتأثر بالمراجعات السلبية. 	بناء المصداقية وتحفيز قرارات الشراء.	مشاركة شهادات العملاء في منشورات على وسائل التواصل الاجتماعي.