

بناء استراتيجيات التسويق الرقمي

مقدمة:

بدايةً عندما نتحدث عن التسويق الرقمي فإن البعض يتجه تفكيره إلى قنوات التواصل الاجتماعي، ولكن هي ليست الطريقة الوحيدة فهناك العديد من أدوات التسويق الرقمي، مثل التسويق من خلال الهواتف الذكية، البريد الإلكتروني، المواقع الالكترونية، خدمة العملاء عبر الانترنت، إعلانات محركات البحث، الإعلانات الممولة، التسويق بالمحتوى سواء نصي أو مرئي، التسويق بالعمولة، وأخيرًا قنوات التحليل والمراقبة.

بهذا نجد أن التسويق الرقمي لا يقتصر على أداة أو قناة واحدة فحسب ، وهذا ما يقودنا إلى وضع خطة استراتيجية محكمة للاستفادة من جميع القنوات التسويقية وتحقيق أكبر عائد لنا.

جدول المحتويات:

1. **ما هو التسويق الرقمي؟**

2. **ماهي استراتيجية التسويق الرقمي؟**

3. **أهمية بناء استراتيجية تسويق رقمي.**

4. **أفضل 6 استراتيجيات للتسويق الرقمي.**

ما هو التسويق الرقمي؟

هو الترويج للمنتجات بمساعدة التقنيات الرقمية؛ وذلك عبر الانترنت بشكل أساسي؛ وهو ما يستلزم إنتاج مواد للتسويق الرقمي؛ لتوزيعها عبر قنوات متعددة عبر الانترنت، بما في ذلك البريد الالكتروني، والموقع الالكتروني، والمدونات، ومواقع التواصل الاجتماعي، والألعاب، فضلًا عن مقاطع الصوت والفيديو

ماهي استراتيجية التسويق الرقمي؟

استراتيجية التسويق الرقمي هي عبارة عن خطة تسويقية تساعد عملك على تحقيق أهداف تسويقية رقمية من خلال قنوات التسويق المختارة مثل الوسائط المدفوعة والمكتسبة والمملوكة.

أهمية بناء استراتيجية تسويق رقمي:

إن عملية وضع استراتيجية تسويق رقمي تعتبر ميزة تنافسية كبيرة لأي شركة تريد الخوض في غمار التسويق الرقمي، فهي تمكن الشركة من التعريف بعلامتها التجارية الخاصة، وهذا ما يساعدها على معرفة الفئة المستهدفة، وبالتالي يساعد على جذب عملاء جدد للشركة.

أفضل 6 استراتيجيات للتسويق الرقمي:

- **التسويق عن طريق التدوين مع العمل على :SEO**

من الممكن لشركة ما التسويق لخدماتها عن طريق التدوين، أي كتابة وصف للخدمات التي تقدمها ، ولكن عند وصف خدماتك يجب أن يكون لديك جمهور مهتم بهذه الخدمات من أجل الحصول عليها.

ولكن قبل أن تقوم بالتسويق لخدمتك أو منتجك، يجب أن تكسب ثقة جمهورك ورضاهم، مثل مساعدتهم على حل مشكلة ما، أو تقديم معلومة مفيدة لهم، بهذا ستصبح بينكما علاقة ثقة.

مثلاً: لنفرض لدي متجر الكتروني لبيع منتجات التجميل وأريد التسويق لمنتج ما، فإذا كتبت مقالة تتحدث عن هذا المنتج بعنوان: ما هو هذا المنتج وكيفية استخدامه؟ فتعتبر هذه الطريقة بالتسويق ضعيفة لأنها تستهدف اسم المنتج وممكن أن يكون حجم البحث عنه ضئيل أو منعدم.

لنفرض أن المنتج هو عبارة عن كريم للبشرة، فعلينا التفكير في الجمهور المستهدف ونضع كلمات مفتاحية مناسبة مثل: تفتيح البشرة - معالجة اسمرار البشرة وهكذا..

فكل ما علينا هو كتابة مقالة متوافقة مع السيو وتحاول مساعدة القارئ في حل مشكلته.

التسويق الرقمي عبر السيو أو ما يسمى التسويق عبر محركات البحث، سيعمل من أجل منتجاتك أو خدماتك مهما كان نوعها.

ما يميز استراتيجية التسويق الرقمي عبر السيو هو:

1. **تحصل على ترافيك مستهدف ومهتم.**
2. **تحصل على الترافيك بشكل دائم ومتواصل بدون المزيد من الجهد.**
3. **بعد تصدر محركات البحث تستطيع التفرغ لمشروع جديد.**

- **استراتيجية التسويق باستخدام الفيديوهات على اليوتيوب:**

يعتبر اليوتيوب ثاني أكبر محرك بحث في العالم بعد غوغل، هذا يعني أنه مكان مناسب للبحث عن جمهور لمنتجاتنا أو خدماتنا.

نحن الآن في ثاني استراتيجية للتسويق الرقمي وسنعمل بقاعدتين من قواعد التسويق الالكتروني:

الأولى: ركز على إفادة الجمهور قبل ترويج المنتج لهم.

الثانية: اجعل المعلومة تصل بأبسط طريقة.

القاعدة الأولى تم التركيز عليها في الاستراتيجية الأولى والآن سنتحدث عن القاعدة الثانية، وهي تعني استخدام طرق سهلة من أجل التواصل مع الجمهور.

هناك بعض الجمهور يجد أن قراءة المقالات أمر ممل، لذلك يتم التوجه إلى الفيديوهات، فيعتبر التسويق عبر الفيديوهات ذو أفضلية.

ماهي خطوات التسويق الرقمي عبر اليوتيوب؟

1. **أنشئ قناتك على اليوتيوب.**
2. **اصنع فيديوهات احترافية.**
3. **انشر فيديوهاتك على قناتك مع مراعاة قواعد ال .SEO**

4. **صمم Thumbnails احترافية لفيديوهاتك.**
5. **قم بالترويج لقناتك حتى تحصل على دفعة قوية.**

كل ما عليك هو صنع فيديوهات تسويقيةVideo Marketing تحاول من خلالها كخطوة أولى حل مشكلة المشاهد، سواء من خلال نصائح أو إرشادات أو ربما حيل ووصفات... وكما أخبرتك في الفقرة الأولى ما نحاول الحصول عليه هو ثقة الجمهور لذلك نحاول إعطاءهم معلومات مجاني.

• التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي:

لا شك أننا جميعاً نعرف عدد الساعات التي يقضيها المستخدمون على مواقع التواصل الاجتماعي، فأنت كشخص مسوق عليك استغلال هذه الفرصة من أجل التسويق لمنتجك، فمهما كانت نوعية مشروعك فهو بحاجة إلى مكانة في وسائل التواصل والحصول على الجمهور.

الآن سأعطيك قاعدة جديدة في التسويق الالكتروني "لا يهمني عدد الإعجابات أو عدد الزوار، ما يهمني هو Loyal Audience أو الجمهور الوفي".

قد تملك صفحة فيسبوك لموقعك، وتحوي آلاف المعجبين، لكن عندما تنشر مقالة جديدة تشاركها معهم لا أحد يدخل إليها.

أعتقد الآن أنك فهمت مفهوم Loyal Audience وهو أيضاً يملك معايير كثيرة للتحكم به ومنها:

1. **اختيار المنصة الصحيحة من أجل الترويج.**
2. **امتلاك محتوى تسويقي ذو جودة عالية.**
3. **بناء الثقة وزيادة الوعي بالعلامة التجارية.**

• التسويق عبر البريد الإلكتروني :Email Marketing

في وقتنا الحالي يعتبر التسويق عبر البريد الالكتروني هو أفضل وسائل للتسويق الرقمي، ولكن هذه الاستراتيجية صعبة، لأنها تتطلب الحصول على لائحة من الإيميلات، وللحصول على هذه اللائحة نحتاج إلى ترافيك، وللحصول على ترافيك تحتاج إلى تسويق.

بهذا نجد أن استراتيجية التسويق عبر الإيميل تحتاج إلى استراتيجية تسويق أخرى، ولكن

يساعدنا التسويق عبر الإيميل في بناء الثقة مع الجمهور وإخبارهم بكل جديد.

3 نصائح لتقوية استراتيجيتنا في التسويق عبر الإيميل:

1. **البدء بجمع إيميلات الزوار من اليوم الأول لإنشاء المدونة.**
2. **لا ترسل أكثر من عرض تسويقي واحد في الشهر والباقي من أجل إفادة المشترك.**
3. **إذا أصبحت لائحة الإيميلات تحوي اكتر من 1000 إيميل متفاعل، فابدأ بتخصيص الوقت الكافي لها.**

- **جروبات الفيسبوك والمنتديات:**

أول خطوة عليك القيام بها هي بناء البروفايل الخاص بك بشكل احترافي، باستخدام صورتك الشخصية مع معلوماتك الحقيقة، حيث يظهر البروفايل أنه لشخص موثوق ومحترم.

ثانيًا انضم لأكبر عدد ممكن من جروبات الفيس بوك التي بها جمهورك المستهدف، بمعنى الجمهور الذي تريد الحصول عليه وتوجيهه إلى مدونتك.

ثالثًا خصص ساعة كل يوم للتفاعل في هذه الجروبات والمنتديات سواء من خلال نشر معلومات مفيدة أو من خلال الإجابة على تساؤلات الأعضاء.(بدون استخدام الروابط)

بخلاصة يجب أن تظهر خبرتك الكاملة في مجالك وبعد أن تكتسب ثقتهم فببساطة حاول أن تقوم بإرفاق رابط واحد كل يومين أو ثلاث مع تفاعلاتك لكن بشكل غير احتيالي، بمعنى حاول تقديم الإجابة، والرابط سيكون فقط من أجل زيادة التفاصيل.

كما يفضل أيضا تصميم صورة غلاف لملفك الشخصي بحيث تحتوي على رابط موقعك، فالكثير سيقومون بالدخول لبروفايلك بعد الحصول على الإجابة منك.

كن متأكد أن هذه الإستراتيجية من أنجح طرق التسويق عبر الانترنت، لكن حاول أن تلتزم ب 3 نصائح:

1. **لا تقم بترويج منتجك أو خدمتك مباشرة.**
2. **لا تهتم بنشر روابطك بشكل دائم.**
3. **إذا راسلك أحدهم وطلب منك معلومة قم بإرسال رابط مدونتك.**

وكما أخبرتك في الفقرة الأولى فنحن نعمل على حل مشكلات الآخرين، حتى يصبح الشخص مدينًا لك بدون شعوره، في حالتنا هذه فقد تطلب منه أيضًا أن يقوم بمشاركة روابط مدونتك في بروفايله الخاص.

- **التسويق عبر الإعلانات الممولة:Paid Ads**

هل تبتعد عن التسويق الرقمي عبر الإعلانات الممولة لأنه ليس مجاني؟

إذاً فأنت مخطئ.

ولكن قبل البدء عليك التركيز فيما يسمى أبجدية الإعلان :ABC advertising

- **الجمهور Audience**
- **الميزانية Budget**
- **التسويق Commerciality**

الجمهور Audience:

قبل أن تبدأ بحملتك الإعلانية، يجب أن تقوم بدراسة الجمهور المستهدف لهذه الحملة، لأننا في مرحلة بناء الثقة والحصول على الزبائن، لذلك يجدر بك استهداف الجمهور بدقة.

الميزانية Budget:

لا تستطيع تحديد الميزانية التي تحتاجها لمشروعك الخاص، لكن لا تحاول إنفاق مال أكثر من اللازم.

لا بأس بأن تنفق على حملتك الإعلانية أكثر مما تكسبه منها مادياً، لكن بالمقابل يجب أن تحصل على جمهور يتابعك.

التسويق Commerciality:

كلمة تسويق لا تعني بالضرورة تسويق المنتج، وإنما تسويق الخبرة وجودة المحتوى أيضًا.

لذلك قم بإنشاء حملات إعلانية للمقالات الأكثر جودة، فحتى لو لم تحصل منها على مبيعات أو تحويلات فقد تحصل على جمهور وفي ومتابعين دائمين.

الخلاصة:

أكبر سر من أسرار التسويق الرقمي هو فهم وتحديد الجمهور المستهدف وكسب ثقته.

ابتعد عن مطالبة الزائر بالشراء وقم بتقديم معلومات وإفادة بالمجان واكسب ثقته، حينها تستطيع تسويق الخدمات والمنتجات بشكل غير مباشر.

حاول أن تعطي كل استراتيجية وقتها واستخدامها وبعد ذلك قارن النتائج واختر أفضل استراتيجية للتسويق الرقمي المناسب لمشروعك.

إذا كنت ترغب في الاستعانة بأي من [شركات التسويق الإلكتروني](#) و إعلانات سوشيال ميديا المحترفة يمكنك التواصل مع فريق [venets](#) حيث نقدم لكم مجموعة من المتخصصين في

خدمات تصميم المواقع الإحترافية وخدمات السوشيال ميديا والسيو، و العديد من خدمات التسويق الرقمي المتنوعة. سارع بالتواصل معنا عبر منصاتنا الرقمية المختلفة، أو قم بزيارة موقع venets الرسمي على الإنترنت.

□□□□□□□ □□ □□□□ □□□□□□□ □□□□□ □□□ □□□□□□□:

اهمية الشعار و الهوية البصرية

(SEO) وما هي فائدته لموقعك ؟ما هو السيو

ما هو التسويق الداخلي- INBOUND MARKETING

أهمية تجربة المستخدم على ترتيب في محركات البحث

© 2026 venets. All Rights Reserved.