- مقدمة:

ينفذ هذا المقترح الخطة الإعلامية والتسويقية لشركة Mueller M.Medical للعام 2021

**هاشتاجات مقترحة :**

* #وداعاً للألم
* #وداعاً الم المفاصل
* #حافظ علي صحتك
* #حافظ علي نفسك
* #صحتك تهمنا
* #صحتك اولويتنا

2- أهداف الحملة:

* رفع درجة الوعي العام منتجات Mueller لكافة شرائح الجمهور المستهدف.
* تعزيز أهمية منتجات Mueller وإبرازها كخيار ثابت وأول للجمهور المستهدف.
* التعريف الكامل بالمنتجات المقدمة وجودتها ومقارنتها بالمنافسين .
* الجمهور المستهدف / المستفيد ( من عمر 15عام الي 60 عام )
* المجتمع العام ( دكاترة العظام والتخصصات المناسبة – العاملين با صيدليات – الرياضيين  
   العاملين بمجالات الرعاية الصحية – اصحاب الصالات الرياضية )

3- مدة الحملة

مدة الحملة هي 8 أسبوع

4- أبرز ما سيتم الترويج عنه

المنتجات المراد تروجها وتلتزم شركة Mueller بتوفير كافة الصور والفديوهات اللازمة للحملة وتبدء عمليه الترويج خلال 8 أسبوع من تسليم هذه الصور والفديوهات مع اعلمنا بأحصائية المبيعات تجاه المنتجات

5- الوصف الفني التفصيلي لنطاق العمل

أولاً الإعلانات أون لاين علي صفحات التواصل التابعه للشركة :

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| م | المشروع | المحتوي الفني | ميزانية المشروع | نسبة الوصول المتوقعة |
| 1 | Facebook | 1. صور لمنتجات سريعه الإنتشار ومتناسبة مع الهشتاج 2. فيدوهات قصيرة المدة لا تزيد عن دقيقتين لشرح المنتج من الافراد المتخصصين لهذا النوع من الفديوهات | 4000 ( أربعه ألف جنية ) | 15K : 45K |
| 2 | Twitter | 1000 ( واحد ألف جنية ) |
| 3 | Instagram | 2000 ( ألفين جنية ) |
| 4 | YouTube | فيدوهات قصيرة المدة لشرح المنتج من الافراد المتخصصين لهذا النوع من الفديوهات | 2000 ( الفين ألف جنية ) | 10K |
| اجمالي | | | 9000 ( تسعه الف جنية ) |  |

**ملحوظة : - الوصف إسترشادي فقط وقد تتغير التكلفة بناء علي رغبة الشركة في الزيادة او النطاق الجغرافي المستهدف ويحدد التاريخ بعد إستلام الصور والفديوهات   
 - يتم تقيم الحملة من خلال التفاعل علي الإعلانات من ( التعليقات والرسائل وحركة البيع )  
 - تحدد الشركة من يتولي إدارة هذا التقيم من اعمال الرد علي هذه التعليقات والرسائل**

ثانيا الإعلانات الخارجية :

1- التواصل لإعلانات تسويقية وإعلامية مع الصفحات والمجموعات الطبية وصفحات الرعاية الصحية والدكاترة والصيدليات بجانب الريفيوهات

2- حملات اعلانية مع الشخصيات المشهورة علي صفحات التواصل ( فيسبوك - تيك توك )

3- فتح قنوات بيع جديدة مثل جوميا ونون والتطبيقات الطبية مثل صيدليات وفيزيتا

5- استخدام بيانات العملاء في تحقيق التواصل التسويقي عبر الأيميل أو الواتس

ثالثاً مقترحات تنفيذية للشركة :

1- زيادة تسويق Face to Face  
2- عمل زيارات ميدانية للصيدليات وعمل عروض خصومات علي المنتجات  
3- الاتفاق مع المراكز الرياضية والعيادات الطبية والصيدليات وأماكن بيع منتجات الرعاية الصحية علي عرض المنتجات بصورة تسويقية في المكان مثل   
 - عمل يفط تحمل اسم المؤسسة والشركة   
 - عمل ماكت بإسم المنتج والمؤسسة   
 - بوسترات داخلية   
4- زيارات ميدانية للصيدليات لزيادة شبكة الموزعين وعمل خصومات تسويقية

5- الإعلانات التسويقية علي الموقع الإلكتروني وصفحات السوشيال ميديا لهذه المؤسسات When to buy

6- أعطاء منتجات مجانية للصيدليات والمؤسسات للمعاينه والعرض