

## تحديد الجمهور المستهدف

### أولا : اصحاب المشاريع الصغيرة

#### العوامل الديموغرافية :-

- العمر : من 30-60
- الجنس : ذكر و انثي
- الموقع الجغرافي : المملكة العربية السعودية
- المستوي التعليمي : غير محدد
- الدخل : 3000 ريال
- حاله الاجتماعيه : غير محدد

#### العوامل السلوكية

#### الاهتمامات :

- \* البيع بالتجزئة
- \* مسئولي البيع
- التسويق الالكتروني
- الإعلانات

## Personas

- 1- محمد رجل في الثلاثينيات من العمر صاحب مشروع صغير يعمل في منتجات الالكترونيات يريد بيع منتجاته في الرياض

2- روفان رائدة اعمال لديها معمل صغير تصنع تركيبات العناية بالبشره في  
مرحله الاربعينات من العمر تريد بيع منتجاتها في مكه المكرمة و المدينه  
المنوره ودا لانها من مكه واخيها مقيم في المدينه وبالتالي يمكنه البيع في  
مكه و المدينه

## ثانيا الشركات و المؤسسات

### العوامل الديموغرافية :-

- العمر : لا يوجد
- الجنس : لا يوجد
- الموقع الجغرافي : المملكة العربيه السعوديه
- المستوي التعليمي : غير محدد
- الدخل : شركات لها تاثير كبير علي الاقتصاد
- الحاله الاجتماعيه : غير محدد

### العوامل السلوكية

#### الاهتمامات :

- التسويق الالكتروني

- الإعلانات
- الحملات الاعلانية الضخمة
- خطه التسويق السنوية

## Personas

### 1 - أحمد، المؤسس الشاب"

- الوصف: رجل أعمال في أوائل الثلاثينات، أسس شركته الناشئة مؤخراً، لديه معرفة تقنية جيدة، يبحث عن حلول سحابية مرنة وميسورة التكلفة لتوسيع أعماله.
- الأهداف: تحقيق النمو السريع، تقليل التكاليف التشغيلية، تحسين كفاءة الأعمال.
- التحديات: ميزانية محدودة، نقص الخبرة في مجال تكنولوجيا المعلومات، ضغط الوقت.

### 2 - سارة، مدير التسويق"

- الوصف: امرأة في منتصف الثلاثينات، تعمل كمدير تسويق في شركة متوسطة الحجم، لديها خبرة في مجال التسويق الرقمي، تبحث عن حلول لتحسين حملاتها التسويقية وزيادة المبيعات.
- الأهداف: زيادة الوعي بالعلامة التجارية، تحسين تجربة العملاء، قياس عائد الاستثمار التسويقي.
- التحديات: المنافسة الشديدة، التغيرات المستمرة في التقنيات التسويقية، ضغوط تحقيق الأهداف.

## ثالث : الشركات الضخمة العالمية ( statups )

- العمر : من لا يوجد
- الجنس : لا يوجد

- الموقع الجغرافي : المملكة العربية السعودية
- المستوي التعليمي : ماجستير و دكتوراه
- الدخل : دخل ضخم ياثّر علي المستوي الاقتصادي العالمي
- حاله الاجتماعي : لا يوجد

## العوامل السلوكية

- الوعي بالعلامه التجاريه والنمو السريع في سوق تنافسي
- التسويق الالكتروني في مختلف القنوات التسويقيه وكل أنواع التسويق
- ذات ميزانية ضخمة في الجانب التسويقي

## Personas

جرير : شركة رائده في مجال التكنولوجيا و المعلومات تستهدف نوع معين من الجمهور لها علامه تجاريه هدفها الوعي بالعلامه التجارية و النمو السريع في سوق التنافسي وتستهدف الفئه التي تقدر ثمن منتجاتها الباهظة وذلك للامان و الا ناقة و الجوده العاليه

# Targeting Your Audience

## *1. Small Businesses*

### Demographics:

- **Age:** 30-60
- **Gender:** Male and Female
- **Location:** Saudi Arabia
- **Education Level:** Unspecified
- **Income:** SAR 3000
- **Marital Status:** Unspecified

### Behavioral Factors:

- **Interests:** Retail sales, sales managers, e-marketing, advertising.

### Personas:

- **Mohammed:** A 30-something man owning a small electronics business, aiming to sell in Riyadh.
- **Roufan:** A female entrepreneur in her 40s, running a small skincare products factory, targeting Makkah and Madinah.

## *2. Companies and Institutions*

### Demographics:

- **Age:** N/A
- **Gender:** N/A
- **Location:** Saudi Arabia
- **Education Level:** Unspecified
- **Income:** Significant impact on the economy
- **Marital Status:** Unspecified

### Behavioral Factors:

- **Interests:** E-marketing, advertising, large-scale campaigns, annual marketing plans.

### Personas:

- **Ahmed, the young founder:** A tech-savvy entrepreneur in his early 30s, seeking scalable and affordable cloud solutions.
- **Sara, the marketing manager:** A mid-30s marketing manager seeking to improve marketing campaigns and increase sales.

## *3. Large Global Corporations (Startups)*

### Demographics:

- **Age:** N/A
- **Gender:** N/A
- **Location:** Saudi Arabia
- **Education Level:** Master's or Ph.D.

- **Income:** Significant impact on the global economy
- **Marital Status:** N/A

## **Behavioral Factors:**

- **Interests:** Brand awareness, rapid growth in a competitive market, e-marketing across various channels, large marketing budgets.

## **Persona:**

- **Jarir:** A leading technology and information company targeting a specific audience, focusing on brand awareness and rapid growth in a competitive market.

## **Target Audience Segmentation**

### **Small Businesses**

- **Focus:** Local business owners seeking online sales.
- **Key Concerns:** Marketing budget constraints, limited technical expertise.

### **Medium-Sized Businesses**

- **Focus:** Companies aiming to expand their market reach and improve brand awareness.
- **Key Concerns:** Competition, staying updated with the latest marketing trends.

### **Large Enterprises**

- **Focus:** Global corporations seeking rapid growth and market dominance.
- **Key Concerns:** Maintaining brand reputation, optimizing marketing ROI.

## **Personas**

- **The Budget-Conscious Entrepreneur:** Small business owners looking for cost-effective marketing solutions.
- **The Growth-Oriented Marketer:** Marketing managers in medium-sized companies seeking to scale their campaigns.
- **The Brand Builder:** Leaders of large corporations focused on building a strong brand identity.