

ملخص ورشة العمل

"احترف التسويق عبر انستغرام"

القسم الأول: البداية وتحديد مجال المشروع

لمعرفة التخصص الانسب اليك عليك تحديد السوق الذي ستتخصص به وهذا ما يعرف بالـ **niche** نيش

النيش: هو سوق متخصص متفرع من سوق أكبر
كلما تخصصت أكثر كلما زادت فرصتك نجاحك مقارنة بالمنافسين
اليك بعض الامثلة كيف يمكن أن تتخصص من سوق كبير إلى سوق أكثر تخصصا

Category	Niche	Sub-Niche	Micro-Niche
الجمال والعناية بالبشرة	العناية بالبشرة	منتجات ترطيب يومية للبشرة	منتجات ترطيب يومية خاصة بالبشرة الدهنية

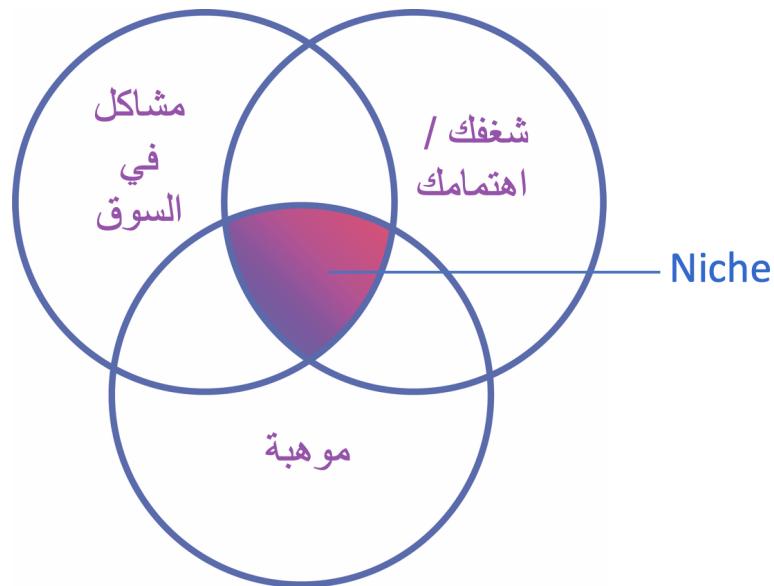
Category	Niche	Sub-Niche	Micro-Niche
الرياضة واللياقة	رياضة اليوغا	رياضة اليوغا للحوامل	Prenatal Yoga (اليوغا قبل الولادة)

عليك الاجابة على هذه الأسئلة لتحديد ما هو اختصاصك:

1- ما هو شغفك أو المجال الذي تهتم به؟

2- ماهي موهبتك؟

3- ماهي المشاكل التي ستُساهم في حلّها من خلال هذا الشغف؟



بعد ان حددت مجالك عليك تحديد الجمهور المستهدف لكي تستطيع ذلك عليك الاجابة على هذه الأسئلة

١- الجنس: نساء أم رجال؟

٢- الفئة العمرية؟

٣- الموقع الجغرافي؟

٤- الاهتمامات وغيرها من المعايير؟

بعض الأمثلة عن الفئة المستهدفة

الاهتمامات	العمر	الجنس	الموقع الجغرافي
المجوهرات والهدايا	٣٥ - ٢٢	انثى	القدس

الاهتمامات	العمر	الجنس	الموقع الجغرافي
التسوق اونلاين	٣٥ - ٢٥	ذكر، انثى	القدس، رام الله

القسم الثاني: تحويل المشروع للعالم الرقمي

تحول مشاريعكم للعالم الرقمي هي أول خطوة باتجاه النجاح

* أهم الفوائد لتحول المشاريع إلى العالم الرقمي:

- ١- زيادة الوعي عن العلامة التجارية
- ٢- زيادة المبيعات عن طريق التسويق الصحيح
- ٣- تحويل الزائرين إلى عملاء حقيقيين
- ٤- تقليل الخسائر المادية في حال فرض ظروف خارجية

* طرق تحول المشاريع إلى العالم الرقمي:

- ١- موقع الكتروني: إنشاء موقع الكتروني شامل لجميع الخدمات والمنتجات التي تقدمها الشركة.

Wix•

Weebly•

Mozello•

WordPress•

٢- إنشاء تطبيقات: سهلة الاستخدام و بتساعد على زيادة

الوعي عن المنتجات والخدمات

٣- التسجيل في خرائط واداة البحث جوجل : هي أداة مجانية وسهلة الاستخدام للشركات
والمؤسسات لإدارة تواجدها عبر الإنترنط عبر جوجل

GOOGLE MY BUSINESS

٤- موقع التواصل الاجتماعي: جميعها مجانية وبإمكانكم البدء بإنشاء صفحة خاصة
بالعلامة التجارية وتقديم محتوى تثقيفي عن المنتجات والخدمات

* اختيار اسم الحساب في انستغرام

١- اختيار اسم يدل على طبيعة الشركة والمنتجات/ الخدمات التي تقدمها
مثال لشركة توصيل طعام في دبي Deliveroo هذا الاسم يدل على الخدمة التي يقدموها
وهي التوصيل

٢- الاسم نوعا ما يكون سهل ومناسب، لا يكون طويلا حتى تستطيع الناس أن تحفظه
وتلفظه

٣- ضرورة اختيار اسم متوفرا في جميع منصات التواصل الاجتماعي لتوحيد وتسهيل
عملية البحث

٤- اختيار اسم شامل ليشمل جميع المنتجات وخاصة لو كان عنا خطوة لتكبير المشروع
وإضافة منتجات/خدمات أخرى في المستقبل

* تحديد نوع الحساب في انستغرام

هل هو حساب شخصي خاص؟ أم حساب تجاري؟

ينصح باختيار حساب تجاري لأنه يعطينا ميزة أدوات الإحصائيات التي تساعدنا على
معرفة المحتوى الأكثر تفاعلا والمعلومات والاحصائيات الخاصة في المتابعين.

* كتابة السيرة الذاتية Bio

١- اسم الحساب: ذكر بجانب الاسم مجال أو اختصاص الصفحة.

مثال: نور كالوتي | تسويق الكتروني

هنا ذكرنا اسم الصفحة باسمي الشخصي وقمت باضافة مجال او تخصص صفتني.
بهذه الحال سوف تزيد فرصة ظهوري في محرك البحث عندما يبحث الزائر عن مجال
التسويق الإلكتروني.



٢- **مجال الصفحة:** نكتب مجال الصفحة ونصف بسطرين مختصرتين ماذا تقدم الصفحة ولمن تقدم المجال.

حيث عندما يدخل الزائر لأول مرة على الحساب يعرف باختصار ماذا تقدم ولمن تقدم سواء كان منتج أو خدمة.

مثال:  يقدم استشارات في مجال التسويق الالكتروني
لأصحاب المشاريع الناشئة والصغيرة

٣- **العنصر الشخصي:** ممكن نضيف عنصر شخصي مثل هواية معينة أو مكان التواجد أو لو كنتوا أصحاب شركات ممكن تذكروا انكم المؤسسين وتكتبوا اسم حساب الشركة

مثال:  القدس

٤- Call To Action - CTA

في هذه الخطوة نوجه المتابعين من خلال السيرة الذاتية فنطلب منهم مراسلتنا او الضغط على الرابط نوجهم إلى المدونة أو الموقع الالكتروني أو ورشة معينة

٥- **الرابط:** من الضروري وجود رابط في السيرة الذاتية لتوجيه المتابعين

اليك سيرة ذاتية متكاملة في انستغرام:

نور كالوتي | تسويق الكتروني

 يقدم استشارات في مجال التسويق الالكتروني
لأصحاب المشاريع الناشئة والصغيرة

 القدس

 الرابط لدورة انستغرام

forms.gle/zpgeYCBkAjG1pvK89

* الهوية البصرية في انستغرام

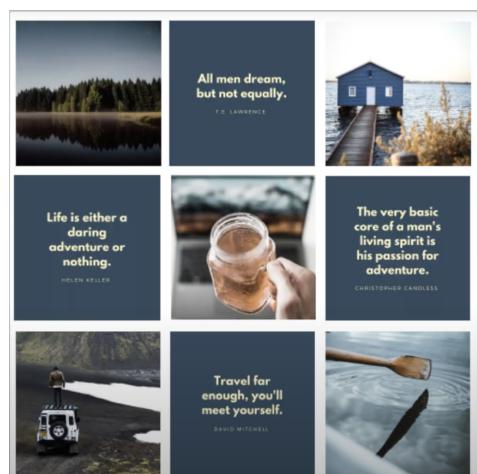
الهوية البصرية: هي شخصية ووجه شركتك المرئي أمام الجمهور وبقية الشركات وهي التي تدل على شركتك وتميزها بين الشركات، وتساعد العملاء على تذكر علامتك التجارية والتعرف على كل ما يتعلّق بشركتك بمجرد رؤيتها .
تبداً الهوية البصرية من خلال تصميم مميّز وقوى لشعار الشركة ومن ثم جعل كل ما يتعلّق بشركتك متناسقاً مع هذا الشعار من ناحية اللون والرمزيّة.

* أهمية وجود الهوية البصرية في انستغرام

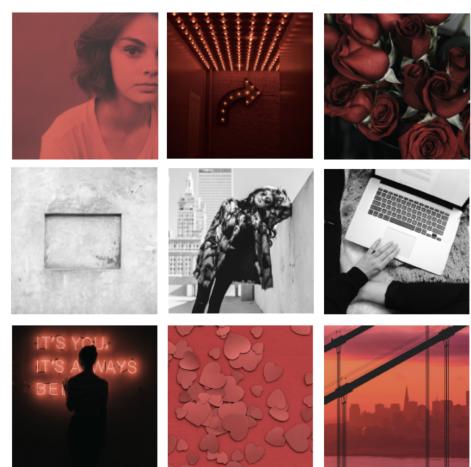
- ١- يجذب انتباه المتابعين
- ٢- يعطي انطباع بالاحترافية في المجال
- ٣- يعطي جمالية للصفحة
- ٤- يزيد من ثقة وولاء المتابعين

بعض الأمثلة عن طريقة ترتيب الحساب في انستغرام

Checkerboard Theme



Horizontal Theme



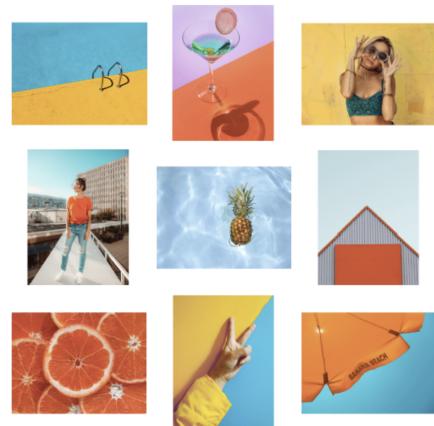
Vertical Theme



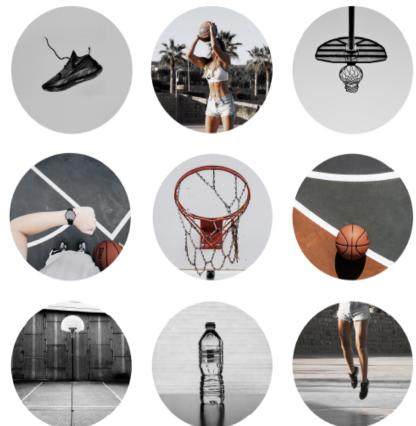
Border Theme



Collage Theme



Shape Theme



Puzzle Theme



Preset / Colored Theme



القسم الثالث: التسويق بالمحفوظ

* ما هو التسويق بالمحفوظ؟

هو نوع من التسويق ينطوي على إنشاء وتبادل المواد عبر الإنترن特 (مثل: الفيديوهات والتدوينات، ومشاركة النصوص على موقع التواصل الاجتماعي)، والتي لا تروج بشكل مباشر للعلامة التجارية ولكنها تهدف إلى تقديم محتوى يفيد الجمهور ويحفزهم للاهتمام بمنتجاتها أو خدماتها

* أهمية التسويق بالمحفوظ؟

- ١- تحسين سمعة العلامة التجارية من خلال بناء الثقة من خلال التسويق بالمحفوظ كلما كان المحتوى مثيراً للاهتمام وتنفيذاً وقيماً وكلما زادت القيمة التي يمكنك تقديمها مع المحتوى الخاص بك ، سيكون من الأسهل بناء الثقة مع جمهورك المستهدف
- ٢- تسويق المحتوى يساعدك على تميزك عن المنافسين التسويق بالمحفوظ طريقة فعالة يمكن للشركات الصغيرة من خلالها العمل على تميز نفسها عن الآخرين في الصناعة وإظهار ما يجعل شركاتهم مميزة. كلما كان المحتوى مميز ، المستهلك راح يختار علامتك التجارية على المنافسين
- ٣- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء يساعد المحتوى الذي يوفر قيمة لعملائك على زيادة ولاء العلامة التجارية من خلال تعزيز العلاقات التي تربطك بالعملاء

٤- يمكن المحتوى علامتك التجارية من عرض خبرتك في الموضوع Thought Leader

يسمح تسويق المحتوى لعلامتك التجارية بإظهار خبرتها في هذا المجال مع توفير المعرفة القيمة التي يمكن أن تساعد القراء على اتخاذ قرار شراء

٥- يعد إنشاء محتوى رائع طريقة فعالة من حيث التكلفة لجلب عملاء محتملين جدد

* استراتيجية التسويق بالمحتوى؟

١- تحديد الرسالة والهدف لخطة التسويق بالمحتوى
بساطة نحدد الجمهور المستهدف وشو طبيعة المعلومات والمحتوى الذي راح نقدمه إليهم
واكيد الفائدة التي راح يحصلوا عليها

٢- تحديد مؤشرات الأداء KPIs

من أفضل الطرق لتحقيق الأهداف هي جعلها محددة وقابلة للقياس. تحديد مؤشرات الأداء بتساعدنا نعرف أمتى حققنا أهدافنا. لخطة صحيحة يجب تحديد مؤشرات الأداء وربطها بعامل زمني.
مثال: أن أزيد عدد المتابعين من صفر ل ٥ الاف متابع في شهرين.

٣- تحديد فئة الجمهور المستهدف

مهم نعرف من هو جمهورنا عشان نقدر نوفر لهم المحتوى الصحيح الذي راح يستفيدوا منه.

٤- كتابة المحتوى

كتابة محتوى قوي وعالی الجودة لجذب انتباھ جمهورك المستهدف

٥- تحديد المنصات التي راح تخاطب من خلالها جمهورك
منصات التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك، انستغرام، لينكد ان وغيرها.
ويمكن يكون عن طريق ايميلات تسويقية او مدونات وغيرها.

٦- التنفيذ والتحليل

من الضروري بعد تنفيذ خطتنا نحلل النتائج من خلال الرجوع لمؤشرات الأداء KPIs
الي عيناها بداية الخطة ومن هناك تستطيع ان نعرف اذا حققنا أهدافنا و ماذا تغير

* أهم النصائح لكتابه محتوى ملفت؟

١- اعتمد جملًا واضحة وقصيرة:

لا تشتت متابعيك بكلمات معقدة وجمل مركبة. استغن عن كل الكلمات غير المهمة وخطبهم بجمل واضحة وقصيرة. وتذكر دائمًا أن البلاغة في الإيجاز.

٢- استخدام علامات الترقيم بشكل صحيح:

مثل الفواصل والأقواس لأنها تساعد المتابعين على فهم المحتوى بشكل صحيح.

٣- احرص على ترك مساحات كافية للفصل بين الفقرات لتسهيل القراءة

Instagram line spacing

٤- استخدم العاطفة:

أظهرت دراسات عدة أن المحتوى الذي يتضمن كلمات عاطفية كالغضب والحماس والحزن أو الخوف، يروج أسرع من غيره على منصات التواصل الاجتماعي.

٥- ابدأ بأهم نقطة ثم تحدث عن التفاصيل:

قد تبدأ بسؤال مثل: هل تريده أن تتعلم كذا؟ أو هل سمعت عن أهم حدث سياسي وقع اليوم؟
يضمون هذا شدّ انتباه المتابع لك ويدفعه لإيقاف التصفح.
بإمكانك أن تبدأ بمشهد صادم إذا كان المحتوى فيديو أو بجملة قصيرة تلخص موضوع المحتوى.

تذكر دائمًا أن إنستغرام لا يُظهر إلا كلمات محدودة في بداية وصف المنشور.
لذا من الضروري أن تبدأ بجملة مباشرة تشده انتباه الناس، وتشجّعهم على الضغط على "المزيد" لقراءة بقية الوصف

٦- اطلب من المتابعين المشاركة في الاستفتاءات:

من خلال خاصية الأسئلة المتاحة في ستوري إنستغرام، يمكنك أيضًا عرض آرائهم حول مواضيع معينة أو أن يقترحوا لك مواضيع جديدة وهذا يساعدك كثيراً في صناعة المحتوى الخاص فيك

٧- صناعة المحتوى ليست من خلال النص فقط:

النص هو جزء من العمل، مع أجزاء أخرى تكمّله؛ كالموسيقى، والصور، وطرق العرض. كلها جزء من العمل ويجب أن تساهم في إيصال الفكرة بالشكل الأمثل.

لكتابة محتوى لصفحتك عليك الاجابة على هذه الأسئلة الثالثة:

١- ما هي المشكلة التي سأناقشها؟

٢- ما هي الحلول أو الإضافات التي سأقدمها لحل المشكلة؟

٣- ولماذا سيكون الحل الذي أقدمه هو الأفضل؟

* صور ملفتة في انستغرام

١- الصور الملفتة تجذب انتباه الجمهور

٢- ليس من الضروري أن تقتني معدات تصوير، يمكنك أخذ صور رائعة من كاميرا الهاتف المحمول

٣- يمكن إجراء بعض التعديلات على الصور لتصبح ملفتة أكثر

* الهاشتاغ في انستغرام

الهاشتاغات هي عنصر أساسي لانتشار حسابك لأكبر عدد ممكن حتى لو كان عندكم صفر متابعة ولكن من الضروري استخدام الهاشتاغات بطريقة صحيحة يسمح باستخدام ٣٠ هاشتاغ في كل منشور

* استخدام هاشتاغات متعلقة بتخصص الصفحة

مثلا اذا كانت الصفحة عن تنمية الذات والتحفيز، استخدام هاشتاغات تدل على تخصص الصفحة مثل #تطوير_ذات

استغلال الأعياد والأيام المميزة من السنة بالهاشتاغات مثلا #عيد_سعيد لأنه هذه الطريقة تبين اهتمامك بالمناسبات وتقربك أكثر من جمهورك ويمكن استكشاف حسابك من قبل متابعين جدد

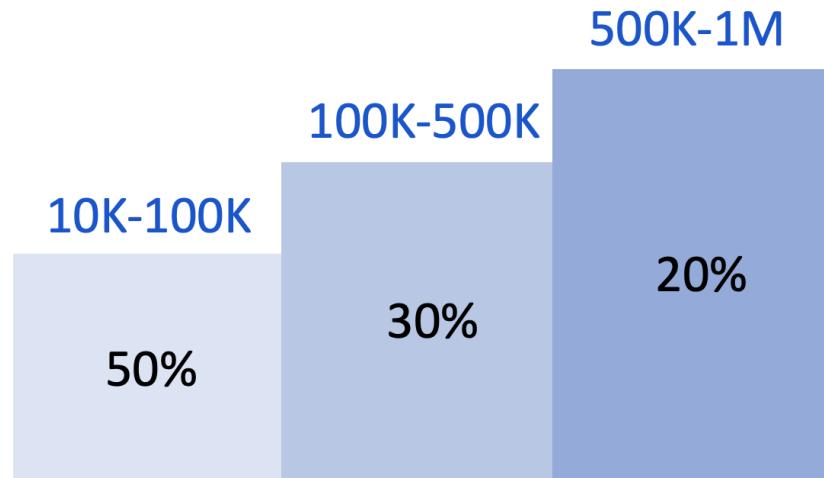
* استراتيجية الهاشتاغ في انستغرام

عليك استخدام هاشتاغات من الفئة الصغيرة بنسبة ٥٠٪ وهاشتاغات من الفئة المتوسطة بنسبة ٣٠٪ وهاشتاغات بنسبة ٢٠٪ في كل منشور

الفئة الصغيرة: ١٠ ألف - ١٠٠ ألف استخدام

الفئة المتوسطة: ١٠٠ الف - ٥٠٠ ألف استخدام

الفئة الكبيرة: ٥٠٠ ألف - مليون فأكثر استخدام



* أهمية جدولة المنشورات في انستغرام

- ١- عدم توفر الوقت الكافي كل الأيام لكتابة محتوى
- ٢- لا نجد الالهام للكتابة كل يوم
- ٣- التأقلم للتغيرات والظروف بشكل اسهل
- ٤- استمرارية النشر بفضل التخطيط المسبق

* استراتيجية جدولة المنشورات

- ١- كتابة لائحة تضم جميع المواضيع التي تهم الفئة المستهدفة
مثال:

- التسويق بالمحظى

- أهمية التسويق بالمحظى

- الطرق لزيادة التفاعل بالستوري

- ٢- نوزع المحتوى على أيام وتاريخ معينة (اليوم، التاريخ، اسم الموضوع)
مثال:

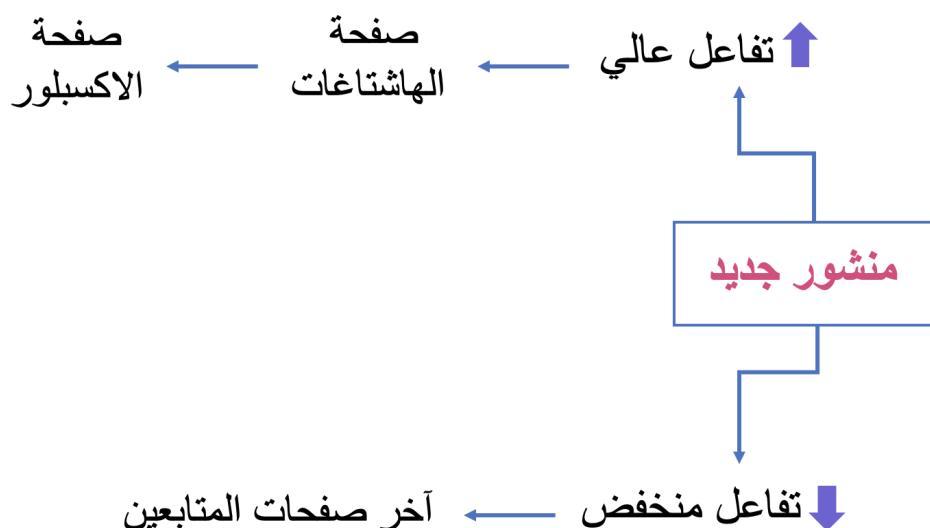
نوع المحتوى	الموضوع	التاريخ	اليوم
صورة	التسويق بالمحظى	1-Apr	الخميس
فديو	أهمية التسويق بالمحظى	3- Apr	السبت

* أداة مجانية لجدولة المنشورات
تتيح لك فرصة لجدولة جميع المنشورات على الانستغرام والفيسبوك معاً
Creator Studio by Facebook

القسم الرابع: زيادة التفاعل بالحساب

* ما هي خوارزميات انستغرام؟
هي القوانين والشروط والقواعد الرياضية التي تدار بها المنصة. تعرض الخوارزميات المحتوى للمستخدمين المهتمين به. خوارزميات انستغرام تقوم على جمع بيانات عديدة عن كل مستخدم في المنصة مثل: طريقة تفاعله مع المنشورات، وأوقات وجوده في المنصة، والحسابات التي يتابعها بكثرة.. وغيرها من المعايير.

* كيف تعمل خوارزميات انستغرام؟
تحكم الخوارزميات في ظهور المحتوى للمستخدمين، فظهوره للمهتمين به وتحجبه عن غيرهم. كما تلاحق الحسابات التي تخل بقوانين المنصة كشراء المتابعين الوهميين، أو انتهاك حق الملكية الفكرية، أو نشر محتوى لا يناسب المنصة.
يُطور إنستغرام الخوارزميات بشكل مستمر، لكن الثابت فيها أنها تسعى دائماً لإظهار المحتوى للمهتمين به ودفعهم لقضاء وقت أطول على المنصة.



* كيف يعرض الانستغرام منشورك ؟

يعرض انستغرام منشورك على حسب اهتمام الجمهور.
يعني إذا كان جمهورك يهتم في موضوع ريادة الأعمال
سيرى كل ما يتعلق بريادة الأعمال بما فيها صفحة الاكسبلور.

* اسرار التفاعل على المنشورات

- ١- تفاعل مع حسابات اخرى حتى يتقاولوا معك
- ٢- محتوى قيم وجذاب واضافة اسالة للمتابعين لإثارة الفضول
- ٣- اهتم بإنشاء فيديوهات للحساب لأنها تؤدي إلى تفاعل أكثر من الصور
- ٤- استخدم أسلوب القصص عند كتابة المحتوى
- ٥- إضافة الموقع الجغرافي للمنشور حتى الناس الموجودة بهذه المواقع تتفاعل معك
- ٦- استخدام الهاشتاغات الصحيحة
- ٧- عمل اعلانات ممولة لأنها تساعد على انتشار الحساب
- ٨- الطلب الدعم من المؤثرين في مجالك او منطقتك
- ٩- استخدام خاصية IGTV
- ١٠- استخدام خاصية REELS

* اسرار التفاعل عن طريق المنافسين

- ١- استراتيجية ١.٨٠
- ٢- التجسس على محتوى المنافسين
- ٣- دعم منافسيك عن طريق السيناري
- ٤- تعليق على منشورات منافسيك

اسرار التفاعل بالسيناري

- ١- استخدم أسلوب القصص
- ٢- تقاولوا مع المتابعين عن طريق خاصية الاستفتاء
- ٣- إضافة الموقع الجغرافي
- ٤- إضافة ١٠ هاشتاغات على السيناري
- ٥- عمل منشن او ذكر لأشخاص لمتابعة السيناري
- ٦- اضافة الكتابات على الصور
- ٧- الاستمرارية في النشر على شكل يومي
- ٨- إضافة الملصقات
- ٩- نشر حسابات اخرى من نفس مجال صفحتك تهم متابعيك



* التسويق عبر المؤثرين

المؤثر: هو الشخص الذي يترك بصمة في قلوب متابعيه ويقدم خدمة أو معلومات وبكون في تفاعل من قبل متابعيه بشكل مستمر. يهتم بمتابعيه وبشكل معهم علاقة على أنهم أصدقاء. الناس تقدر رأيه وبكون موضع ثقة في مجاله

* اهمية التسويق عبر المؤثرين

- ١- نصيحة الصديق (المؤثر) مفضلة ومسموعة مقارنة بكلمة او اعلان من مصلحة تجارية معينة
- ٢- المؤثرون هم موضع ثقة ومصداقية بنظر متابعينهم لذلك نسبة شرائهم وتفاعلهم راح تكون اكبر
- ٣- المصالح التجارية عندها فرصة لتوصيل للفئة المستهدفة بشكل اسرع وادق من خلال التسويق عبر المؤثرين في مجال معين
- ٤- النتيجة بتكون واضحة وسريعة وقابلة للقياس
- ٥- زيادة ثقة المتابعين والفئة المستهدفة بالمصالحة التجارية

* عند التسويق عبر المؤثرين من الضروري التأكد من الآتي:

- أن يكون المؤثر من نفس المجال ويمكن الترويج لمتابعيه
- أن يكون المؤثر لديه تفاعل قوي في الحساب لا يقل عن ٣%

للتأكد من مصداقية المؤثر ومدى نسبة التفاعل بالحساب إليك هذه المواقع
Social Blade
Influencer Marketing Hub

القسم الخامس: تحويل الانستغرام الى مصدر دخل

*الربح من الانستغرام

انتبه! الانستغرام قناة لجذب المتابعين. لا يعطي المال لأحد!
عندما نتكلم عن الربح المادي نتكلم عن جذب المتابعين لتحويلهم إلى زبائن خارج
الانستغرام. إذا عليك التركيز على جودة المتابعين وليس الكمية إذا كنت تريد تحقيق نجاحا
على إنستغرام.

*كيف تحول متابعيك الى زبائن ؟

- ١- اعرف جمهورك جيدا وأين يتواجد وعلى أي منصة عليك تركيز جهودك
- ٢- الاستمرارية في التفاعل مع المتابعين عن طريق الإجابة على جميع استفساراتهم وتقديم
محتوى قيم لهم
- ٣- بناء قاعدة ثقة مع المتابعين وتجنيدهم لنشر محتواك
اثبنت الدراسات انه ٢٥٪ من الناس اشتروا منتجات عندما شاهدوا متابعين آخرين نشروها
في حساباتهم
- ٤- بناء علاقة طويلة الأمد مع المتابعين يزيد من فرصة انتشار العلامة التجارية الخاصة
بك. طلب من زبائنك مشاركة تجاربهم مع المنتجات أو الخدمات التي توفرها يجذب عدد
جديد من المتابعين حسب بعض الدراسات ان ٧٦٪ من المتابعين يفضلون السماع من
تجارب زبائن آخرين على رؤية الإعلانات
- ٥- الإعلانات الممولبة تساعد في انتشار العلامة التجارية بشكل اسرع وادق وهذا يزيد من
فرصة الوصول إلى الفئة المستهدفة وتحويلهم إلى زبائن
- ٦- توفير خدمة عملاء على موقع التواصل الاجتماعي

٩٠٪ من الأشخاص تعلق على مشكلة بشأن منتج/خدمة بشكل مباشر على صفحات الشركات في موقع التواصل الاجتماعي.

* طرق الربح من انستغرام؟

- ١- ان تكون ممثل لشركة معينة مثل (Nike, adidas)
- ٢- ان تكون مدون في مجال معين (Fashion Blogger, travel Blogger)
- ٣- ان تملك حساب عام مختص بمجال معين ويعرض محتوى اشخاص اخرين (Theme pages; travel, wedding, cars, villas) في هذه الحال تأخذ مال مقابل نشر محتوى اشخاص آخرين
- ٤- ان تملك حساب عام مختص بمجال معين ويعرض محتوى اشخاص اخرين (Theme pages; travel, wedding, cars, villas) وتشترك باحدى مواقع التسويق بالعمولة وتضع الرابط في البيو / سيرة الذاتية
- ٥- الربح عن طريق بيع المنتجات والخدمات للفئة المستهدفة الصحيحة

القسم السادس: أخطاء تجنب الوقوع فيها

- ١- إعلان منتجات دون صناعة محتوى
- ٢- عدم اضافة وصف المنشور
- ٣- استخدام تطبيقات لزيادة متابعين وهميين
- ٤- الاهتمام بزيادة المتابعين دون التركيز على جودة المحتوى
- ٥- تجاهل الرد على تعليقات المتابعين ورسائلهم
- ٦- تغيير نوعية المحتوى أو الجمهور المستهدف بعد أن عرفك الناس
- ٧- عدم النشر لفترة طويلة، أو النشر بكثرة

بما انك وصلت الى هنا فراح احكي لك
شكرا على وقتك

اتمنى ان تكون استفدت حقا من هذه
الورشة حتى لو انك لم تستطع حضور
جميع الأيام في هذه الورشة

اتمنى لك كل التوفيق
اذا لم تكن تتبعني من قبل فهذا هو
حسابي على الانستغرام
انصحك بالمتابعة لترى كل ما هو جديد
في عالم الانستغرام



NOUR.KALOTI