

خطة تسويق إلكتروني



مشروع مبادرة رواد مصر

تقديم: فريق الجدعان



أعضاء الفريق



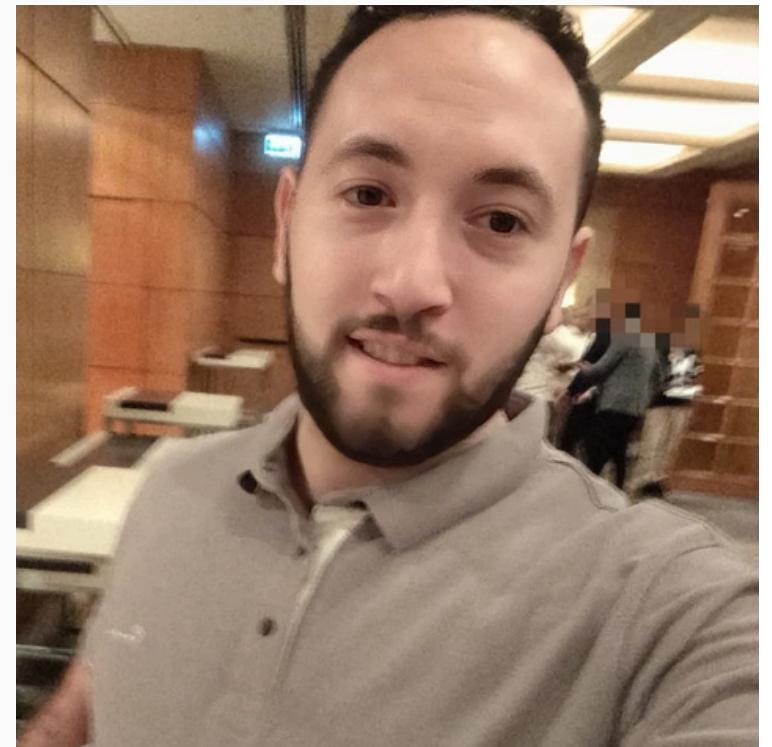
محمد مصطفى



أبل محمد



محمد حامد



عبد الرحمن عبد الحفيظ

تفاصيل العرض



الجمهور المستهدف

المنافسين

SWOT Analysis

Business Model canvas

منصات التواصل

خطة المحتوى

فكرة المتردّع

الحملة التسويقة

تحليل السوق والجمهور المستهدف

الحملة الإعلانية

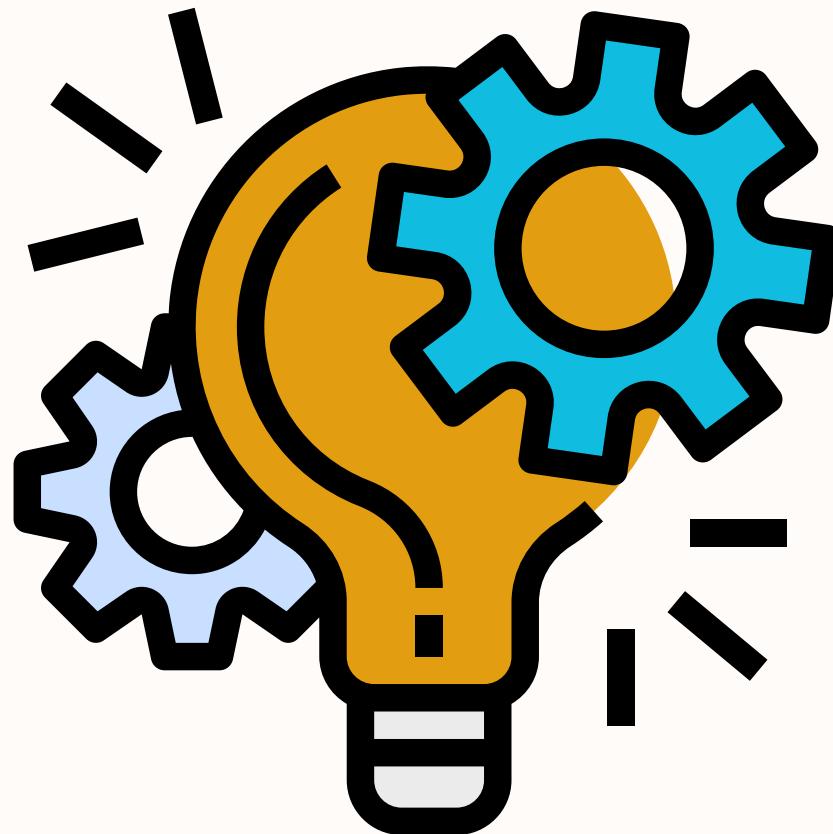
مؤشرات الأداء

تحسين مركبات البحث

التوصيات

فكرة المشروع

فكرة مشروع Edge Fashion Store تقوم على نموذج البيع بالعمولة باستخدام منصات الدروب شيبنج مثل تاجر، أنجزني، أو من فين. يتم اختيار المنتجات المناسبة للتسويق بناءً على اختبار مبدئي للمنتجات عن طريق إعلانات ممولة. بعد ذلك، يتم عمل إعلان ممول مكثف للمنتجات التي تحقق أفضل أداء.



يتكمّل الموقع الإلكتروني مع منصة الدروب شيبنج بشكل تلقائي لتسجيل الطلبات، مما يتيح تجربة شراء سلسة. بعد تأكيد الطلب واستلامه من قبل العميل، يتم تحصيل العمولة وفقاً لكل طلب من المنصة.

العملية بكاملها تعتمد على اختبار السوق والاستهداف الدقيق، مما يضمن تحقيق أفضل النتائج وزيادة الأرباح بأقل مجهود تسويقي.

الحملة التسويقية

- الأهداف: زيادة الوعي بالعلامة التجارية - زيادة التفاعل والمبيعات
- نقطة البيع المميزة USP: جودة المنتجات - سياسية الاسترجاع

القنوات التسويقية الأساسية:



نموذج العمل التجاري "CANVAS"

<p>الشراكات الرئيسية</p>  <ul style="list-style-type: none"> المتاجر والمصانع شركات الشحن والتوصيل بوابات الدفع الإلكتروني لتوفير طرق دفع آمنة وسريعة. 	<p>الأنشطة الرئيسية</p>  <ul style="list-style-type: none"> إدارة الموقع الإلكتروني والتحديث المستمر للمنتجات. الترويج للمنتجات عبر حملات التسويق الرقمي. إدارة الشراكات مع الموردين والمتاجر. تنظيم العروض الترويجية والخصومات. دعم العملاء والتعامل مع الاستفسارات والشكوى. 	<p>عرض القيمة</p>  <ul style="list-style-type: none"> منتجات عصرية تلبي ذوق الشباب بأسعار تنافسية. تسويق سهل وسريع عبر الإنترنت مع خيارات شحن وتوصيل مريحة. توفير عروض وخصومات مستمرة لجذب العملاء الجدد والحفاظ على العملاء الحاليين. إتاحة نظام دفع آمن ومرن. 	<p>العلاقة مع العملاء</p>  <ul style="list-style-type: none"> خدمة عملاء سريعة وفعالة برامج ولاء تشجيع العملاء على تقديم تقييمات ومراجعات 	<p>شرائح العملاء</p>  <ul style="list-style-type: none"> الشباب في مصر من عمر 18 إلى 45 عاماً. المهتمون بالأزياء والموضة العصرية. مستخدمو الإنترنت الذين يفضلون التسوق عبر الإنترنت. الفئة التي تبحث عن منتجات بأسعار معقولة وجودة عالية.
<p>هيكل التكاليف</p>  <ul style="list-style-type: none"> تكلفة إدارة الموقع الإلكتروني والمنصة التقنية. تكاليف التسويق الرقمي (إعلانات وسائل التواصل الاجتماعي، المؤثرين، إلخ). تكلفة الشحن والتوصيل. تكاليف الشراكات مع الموردين والمصنعين. تكاليف خدمة العملاء والدعم الفني. 	<p>المنافسين</p>  <p>Gato store Vlovy Elegant.eg</p>	<p>مصادر الإيرادات</p>  <ul style="list-style-type: none"> عمولات من مبيعات الملابس والأحذية من خلال الشراكات مع الموردين والمتاجر. أرباح من بيع المنتجات من خلال البرامج الترويجية والعروض الخاصة. 		

المزيج التسويقي 7Ps

Place . 3 - المكان

- يتم توزيع المنتجات من خلال متجر إلكتروني على الإنترنت مع شحن إلى مختلف المناطق.
- قنوات البيع: الموقع الإلكتروني،

Price . 2 - السعر

- نطاق التسعير: يعتمد على استراتيجية تسعير تنافسية لجذب شريحة واسعة من العملاء.
- تقديم خصومات وعروض موسمية لزيادة المبيعات، بالإضافة إلى برامج الولاء للعملاء المنتظمين.

Product . 1 - المنتج

- ملابس رجالية تشمل تشكيلة واسعة من الملابس العصرية والكاجوال (قمصان، بنطلونات، تيشيرتات).
- التأكيد على جودة الخامات المستخدمة، تصميمات حديثة، ملائمة للأذواق المختلفة (من كلاسيكية إلى عصرية).

المزيج التسويقي 7Ps

- Process . 6
العمليات

- عمليات البيع والشحن: العمليات سريعة وفعالة لضمان رضا العميل.

• نضمن عملية المعاينة والاسترجاع

- People . 5
الأشخاص

- فريق التسويق ودعم العملاء هو عنصر أساسي في تحسين تجربة العميل.
- التعاون مع مؤثرين لديهم تأثير إيجابي على جمهورهم لزيادة المبيعات

- Promotion . 4
الترويج:

- استخدام الإعلانات المدفوعة على فيسبوك وإنستجرام لاستهداف جمهور مهتم بالموضة والملابس الرجالية.
- الحملات الإعلانية لزيادة الوعي بالعلامة التجارية.

المزيج التسويقي 7Ps

- Physical Evidence . 7 الدليل المادي:

- التجربة الرقمية: الموقع الإلكتروني هو الدليل المادي الرئيسي في التجارة الإلكترونية. ويعكس جودة المنتجات وسهولة التعامل مع المنصة.
- التغليف: طريقة التغليف تعطي انطباعاً مهماً عن جودة العلامة التجارية.



تحليل السوق والجمهور المستهدف



○ نموذج العمل التجاري “CANVAS”

○ تحليل SWOT

○ شرائح الجمهور المستهدف

○ تحليل المنافسين

○ نتائج الحملة الإعلانية



تحليل SWOT

S

نقاط القوة

- فرصة التواجد أونلاين بشكل قوي على انستجرام وفيسبوك
- زيادة الطلب على الملابس العصرية
- زيادة عدد مفضلين الشراء أونلاين
- وجود متجر إلكتروني
- وجود فريق تسويق
- شركات قوية مع المتاجر

W

نقاط الضعف

- المشروع في البداية
- قلة المحتوى المرئي
- عدم وجود شراكات مع مؤثرين
- ضعف الميزانية في البداية
- قلة الوعي بالعلامة التجارية

T

التهديدات

- تقلبات السوق والتغيرات الاقتصادية
- التغيرات في تفضيلات المستهلكين
- المنافسة الشرسة
- مشاكل شركات الشحن والموردين
- عمليات الاسترجاع

O

ال فرص

- نمو سوق التسويق عبر الإنترن
- الاستفادة من المؤثرين
- توسيع سوق الموضة الشبابية
- الإقبال على العروض والخصومات الجاذبة

تحليل المنافسين

Metrics Overview

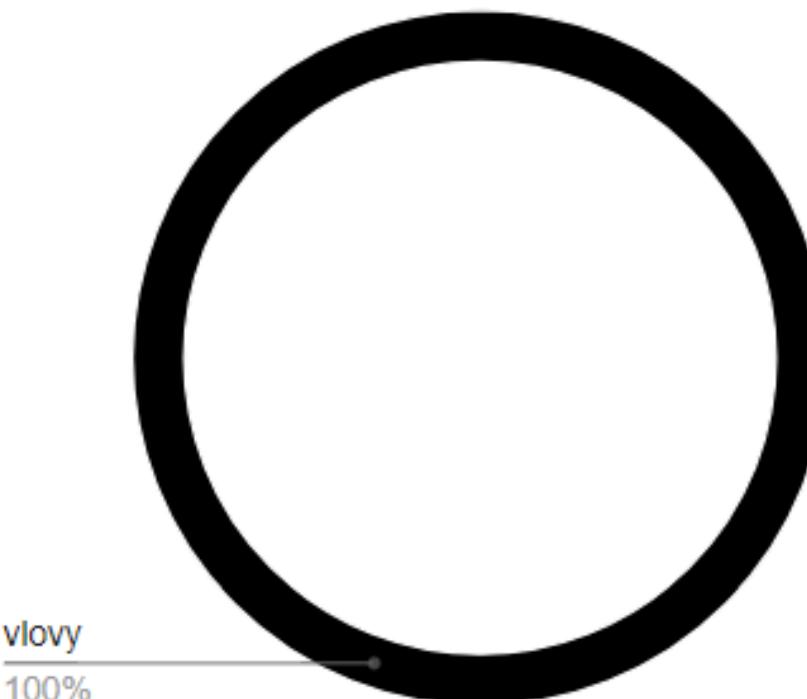
Name	Post interaction rate	Fans	Engagement	Number of posts	Number of comments	Number of Reactions, Comments & Shares	Posts per day
 vlovy @vlovy.store	0.18%	26k	0.012%	6	152	268	0.07
 ELegant.eg	0%	8.7k	0%	0	0	0	0
 Gato Store	0%	4.3k	0%	0	0	0	0

تحليل المنافسين

Profiles with the most followers



Post interaction rate

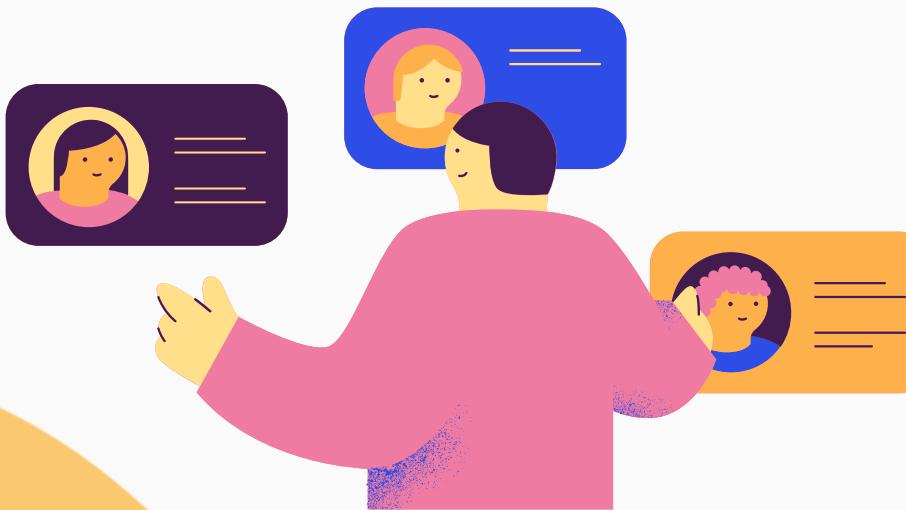


شرح الجمهور المستهدف

الشباب الجامعي (18-25 عاماً)

الموظفون الشباب (25-35 عاماً)

الموظفون المتقدمون وظيفياً (35-45 عاماً)



الشباب الجامعي (18-25 عاماً)

شباب في بداية حيّاتهم الجامعية أو متخرّجين حديثاً.
يحبون الأزياء العصرية والتصاميم التي تعبّر عن شخصيّاتهم.
مهتمون بالعروض والخصومات ويبحثون عن منتجات بأسعار
معقولة مع الجودة.

الصفات العامة

الراحة، التصميم العصري،
الأسعار المعقولة.

الأولويات

وسائل التواصل الاجتماعي مثل
إنستاجرام، فيسبوك، تيك توك

القنوات
التسويقية

الموظفون الشباب (25-35 عاماً)

موظفو شباب في بداية مسارهم المهني. يميلون إلى ارتداء ملابس تجمع بين الراحة والأناقة خلال العمل أو الخروج مع الأصدقاء. يفضلون العلامات التجارية الموثوقة والمنتجات ذات الجودة العالية.

جودة المنتج، التصميم الأنيق، الثقة في العلامة التجارية.

وسائل التواصل الاجتماعي مثل إنستاجرام، فيسبوك، تيك توك

الصفات العامة

الأولويات

القنوات التسويقية

الموظفون المتقدمون وظيفياً (45-35 عاماً)

أفراد مهنيون ناجحون، لديهم ذوق متوازن يميل للأناقة والراحة. يبحثون عن منتجات ذات جودة عالية ويرغبون في تصاميم كلاسيكية لكن أنيقة.

جودة المنتج، المظهر الاحترافي،
الأناقة.

- فيسبوك، إعلانات جوجل،
البريد الإلكتروني.

الصفات العامة

الأولويات

القنوات
التسويقية

شخصيات الجمهور المستهدف

شخصية المشتري (Buyer Persona) 1: أحمد - الطالب الجامعي

العمر: 21 عاماً

الحالة الاجتماعية: أعزب

المهنة: طالب جامعي

الاهتمامات: ألعاب الفيديو، الموضة العصرية، التجمعات الاجتماعية.

الأهداف: يبحث عن الملابس والأحذية التي تعكس شخصيته العصرية وتواءم الموضة بأسعار معقولة.

المشاكل والتحديات: الميزانية المحدودة لطالب، يبحث عن العروض والخصومات.

الأماكن التي يتواجد بها على الإنترن特: إنستاجرام، تيك توك، يوتيوب.

المنتجات المفضلة: شروال adidas، كوكشات جلدية عصرية مريحة.



شخصيات الجمهور المستهدف

شخصية المشتري (Buyer Persona) 2: علي - المهندس المهني

العمر: 30 عاماً

الحالة الاجتماعية: متزوج

المهنة: مهندس مدني

الاهتمامات: الرياضة، التكنولوجيا، السفر، التسوق عبر الإنترنت.

الأهداف: يبحث عن ملابس وأحذية مريحة وأنيقة تتناسب مع عمله الميداني، وتتضمن له الراحة خلال ساعات العمل الطويلة.

المشاكل والتحديات: يحتاج إلى ملابس وأحذية ذات جودة عالية تتحمل الظروف اليومية في العمل، وتتضمن له مظهراً عصرياً عند التنقل أو حضور اجتماعات العمل.

الأماكن التي يتواجد بها على الإنترنت: فيسبوك، إنستاجرام، لينكد إن، مواقع التسوق الإلكتروني.

المنتجات المفضلة: كوقشات جلدية متينة ومرحية، بنطلونات عملية تجمع بين الراحة والتصميم العصري.



شخصيات الجمهور المستهدف

شخصية المشتري (Buyer Persona) 3: محمد - المدير التنفيذي

العمر: 42 عاماً

الحالة الاجتماعية: متزوج ولديه أطفال

المهنة: مدير تنفيذي لشركة استشارية

الاهتمامات: رياضة الجولف، الأعمال، السفر، الأزياء الراقية.

الأهداف: يبحث عن ملابس وأحذية أنيقة وذات جودة عالية تتناسب مع المجتمعات الرسمية والأحداث الاجتماعية، مع الحفاظ على الراحة.

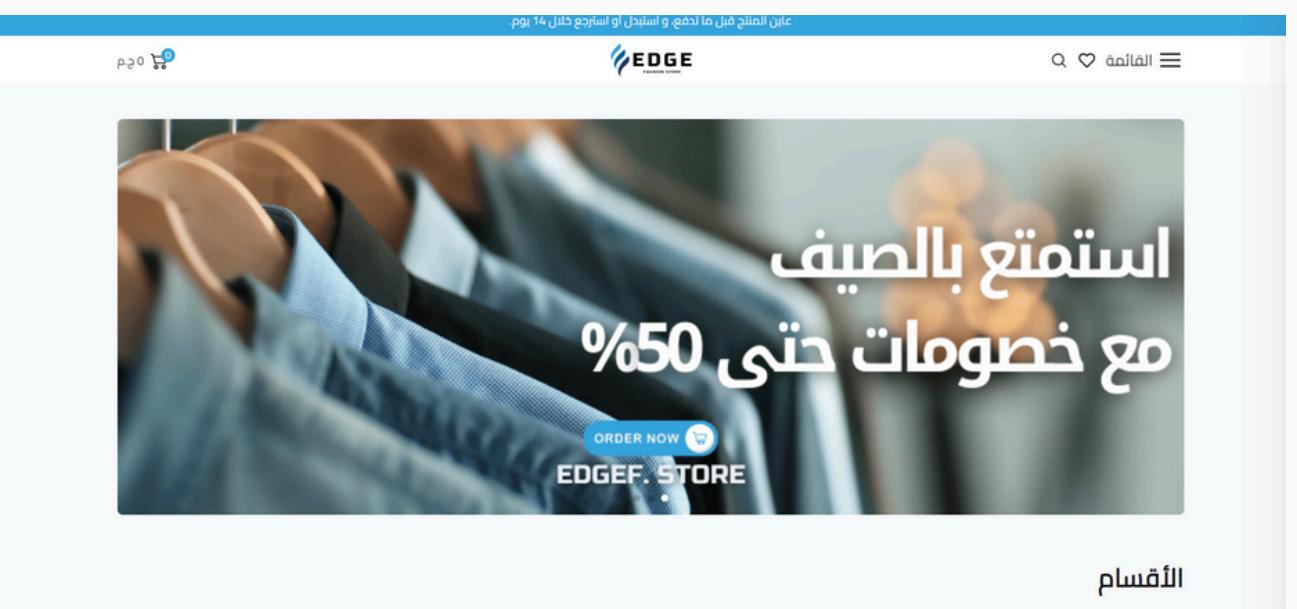
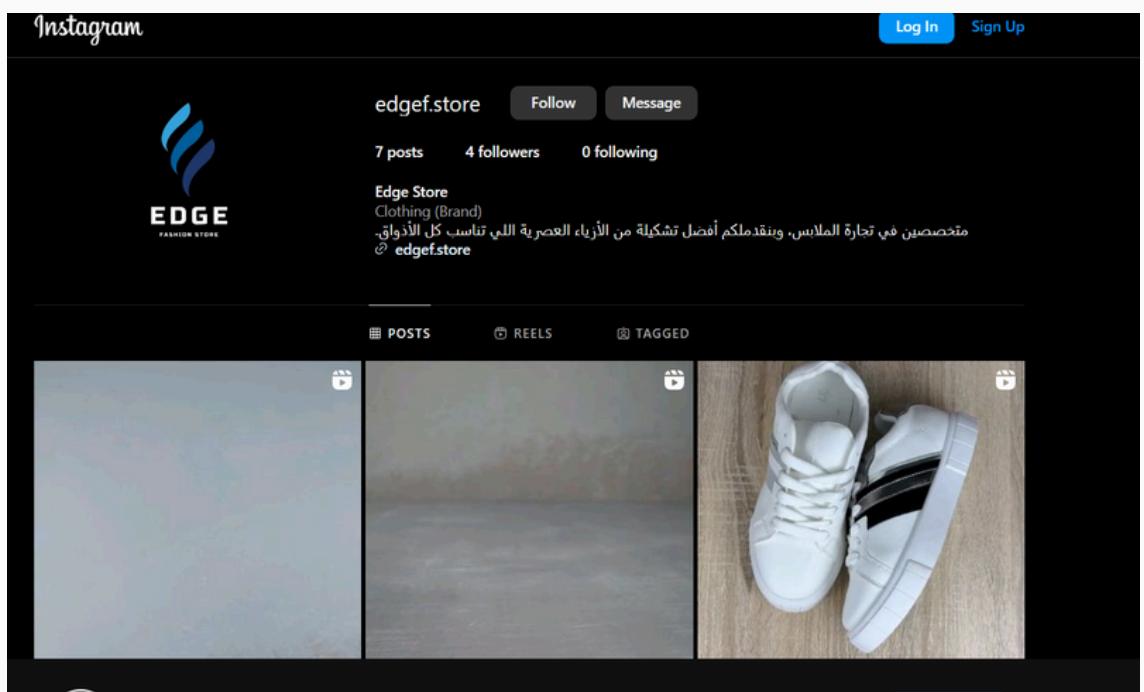
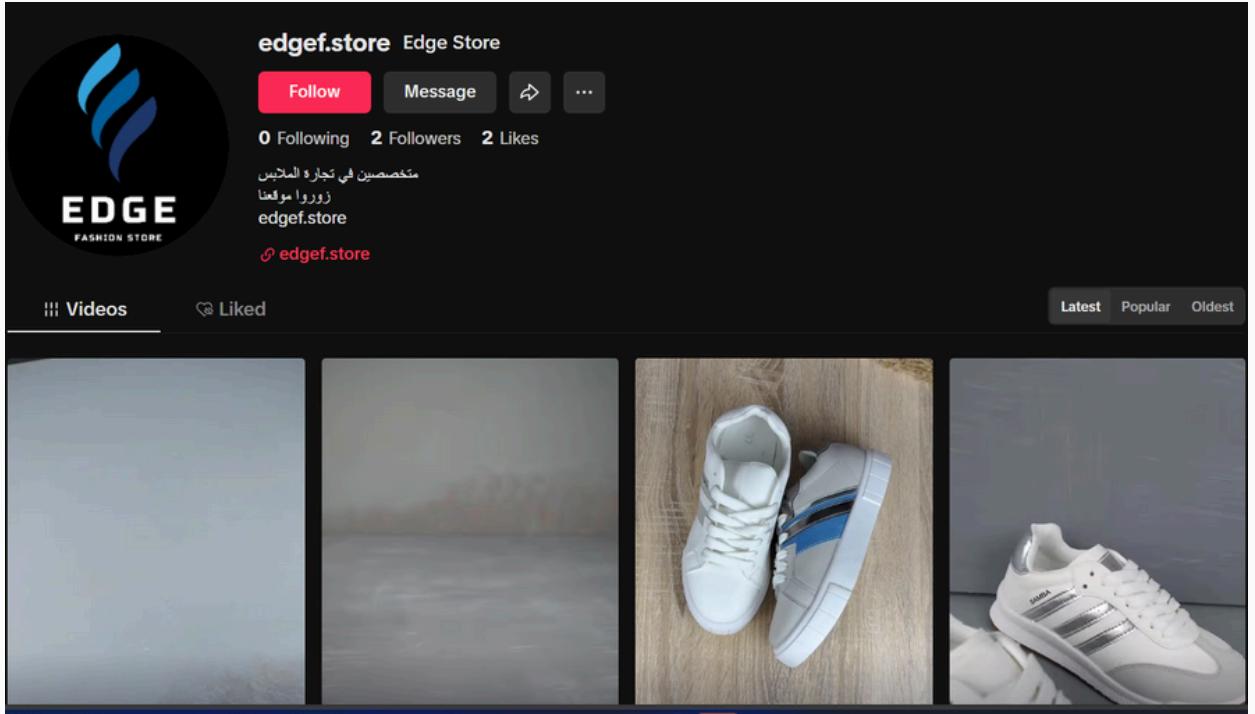
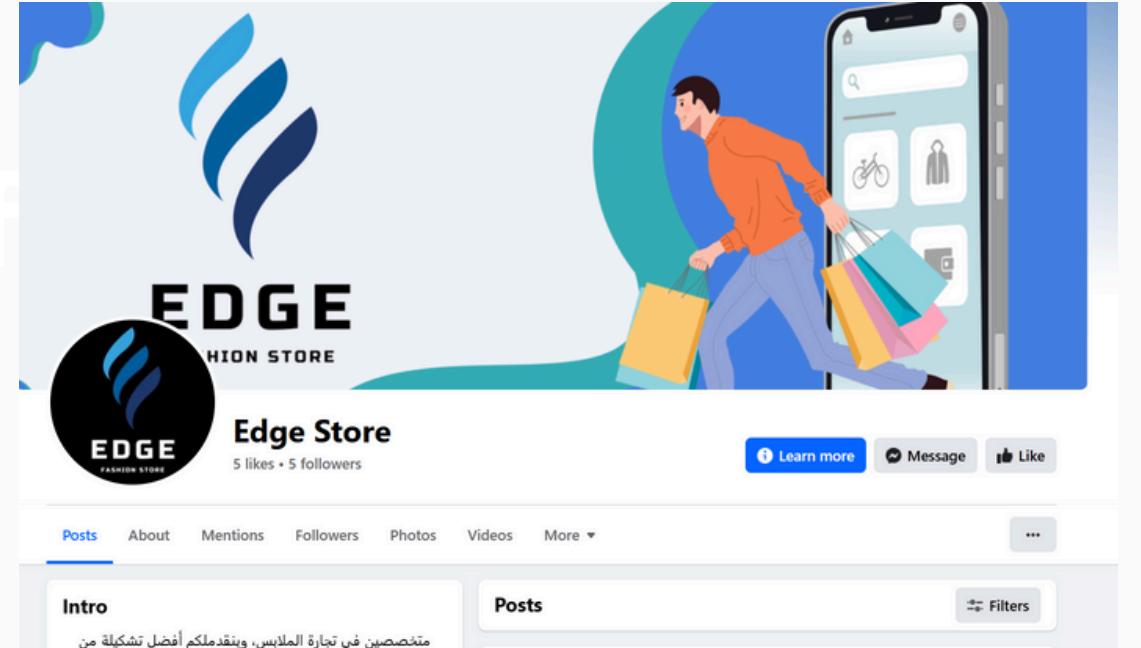
المشاكل والتحديات: يريد مظهراً احترافياً مع راحة طوال اليوم، مع التركيز على الجودة العالية والماركات الموثوقة.

الأماكن التي يتواجد بها على الإنترن特: فيسبوك، لينكد إن، موقع تسوق الأزياء الفاخرة.

المنتجات المفضلة: أحذية جلدية فاخرة، شروال أديداس بألوان كلاسيكية، ملابس تجمع بين الأناقة والراحة.



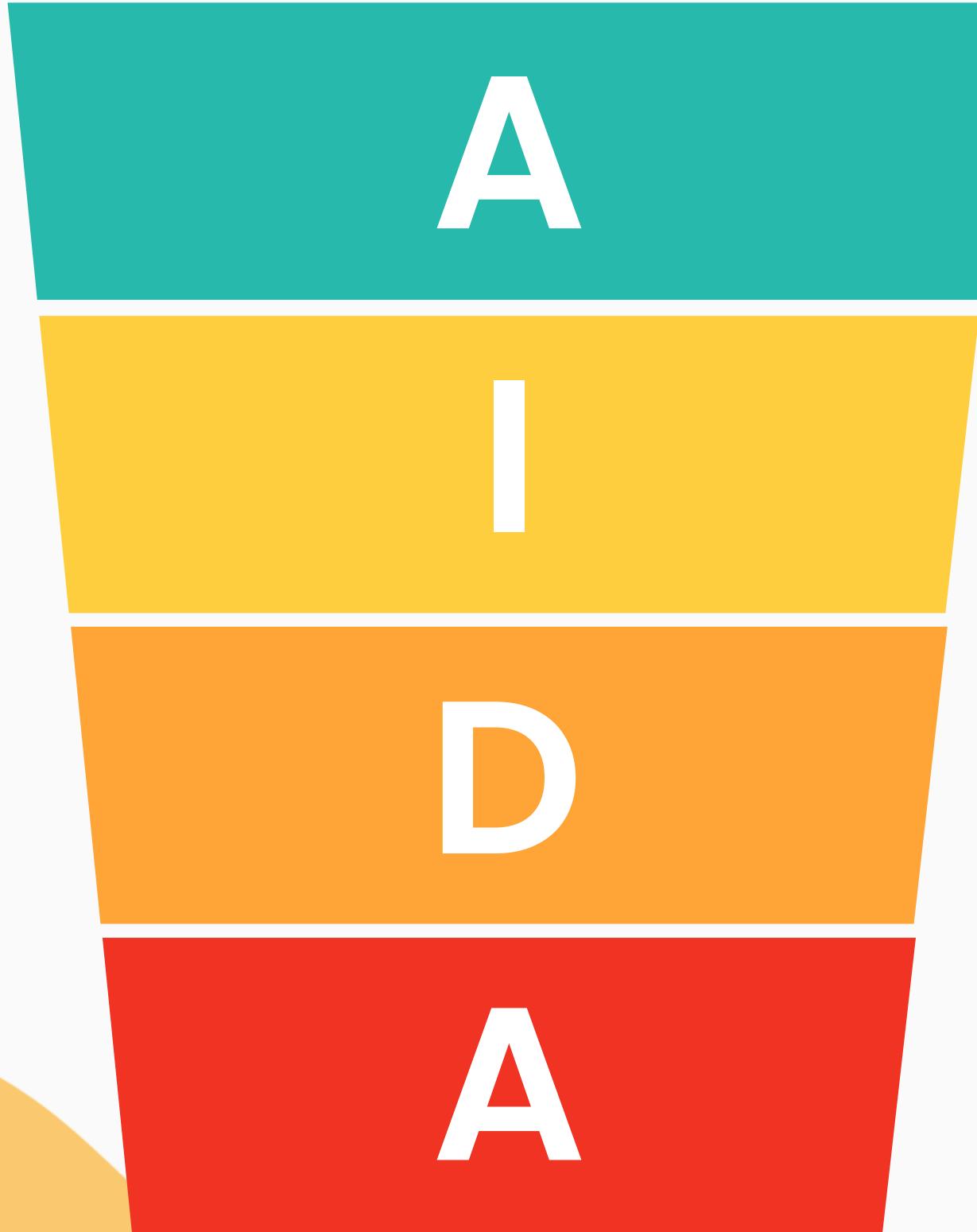
قنوات التواصل مع الجمهور المستهدف



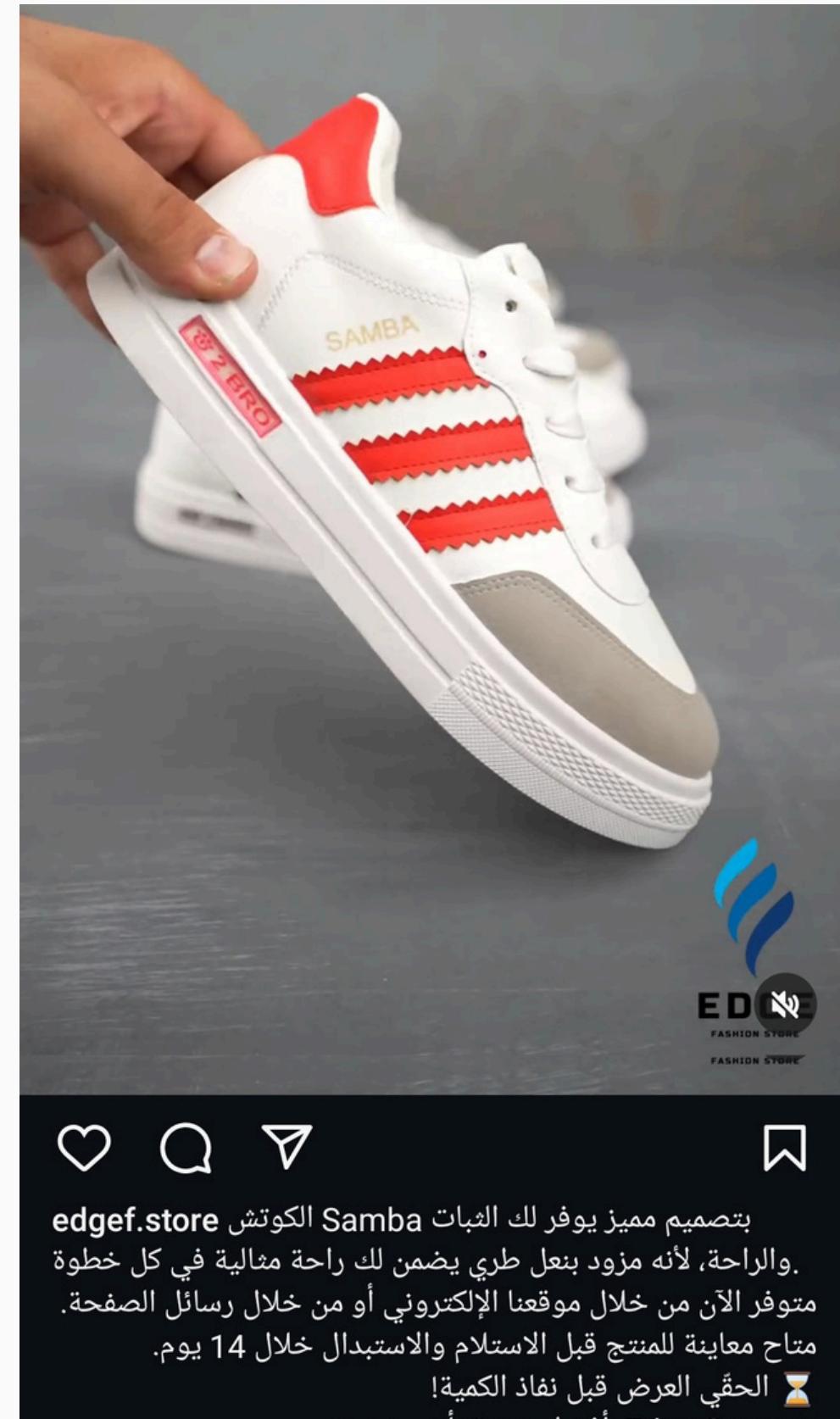
خطة المحتوى الشهري

Hashtags	Caption	Visual	المنصة	اليوم
#موضة #ملابس_رجالی #أناقه	"كن أنيقاً كل يوم مع أحدث موضة للرجال!"	صورة لبدلة رجالية	Facebook	الإثنين
#ستايل_رجالی #ملابس_رجالی #موضة_رجالی	"استعد لتغيير خزانة ملابسك!"	فيديو سريع يعرض ملابس جديدة	Instagram	الثلاثاء
#تخفيضات #عروض_ خاصة #موضة_رجالی	"اكتشف العروض الخاصة لهذا الأسبوع!"	Carousel لمنتجات العروض	Facebook	الأربعاء
#أزياء_رجالی #ملابس_صيفية	"تسوق الآن لتحصل على هذا المظهر الأنيق!"	صورة رجل يرتدي ملابس عصرية	Instagram	الخميس
#مراجعات #ملابس_رجالی_مراجعات	"استمع إلى ما قاله عملاؤنا عن هذه البدلة!"	فيديو مراجعة عميل	tiktok	الجمعة

استراتيجية المحتوى واشكاله



أشكال المحتوى وتنزيله



أفكار إبداعية في عرض المحتوى



f

أفكار إبداعية في عرض المحتوى



أفكار إبداعية في عرض المحتوى



حملة إعلانات ممولة تجريبية

مدة الحملة

أسبوع

المنصة

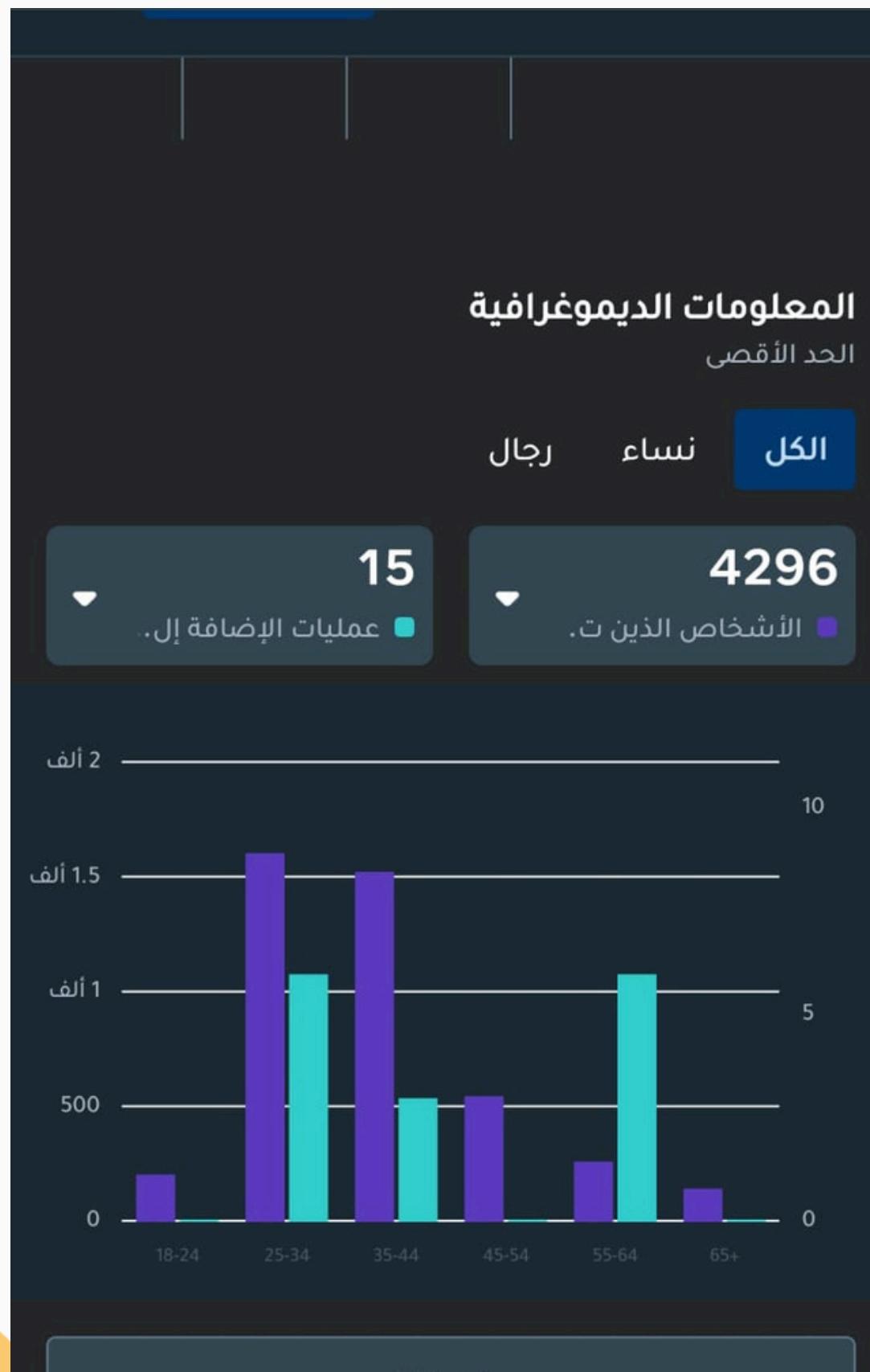
فيسبوك

الهدف من
الحملة

- زيادة الوعي بالعلامة التجارية
- زيادة عدد الزيارات على رابط المتجر



نتائج حملة إعلانات التجريبية



نتائج حملة إعلانات التجريبية



مؤشرات الأداء لحملة الإعلانات KPI's

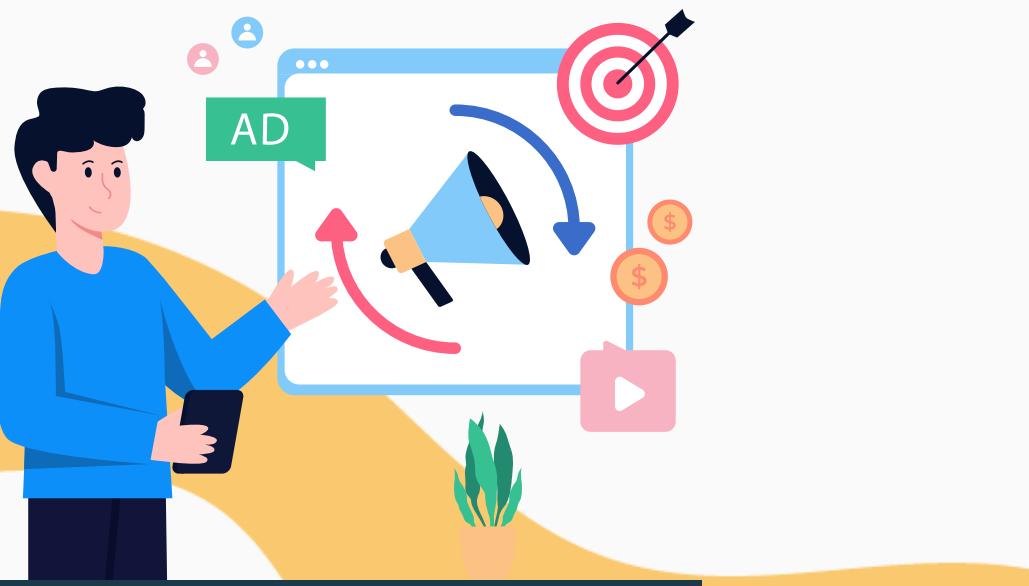
الهدف الرئيسي: ظهور لـ 3000 شخص في أسبوع



النتائج المحققة: وصلنا إلى 4296 شخص في أسبوع



التصنيفات بعد الحملة: زيادة المحتوى التفاعلي - أجراء تحسينات على المتجر



تحسين محركات البحث SEO

الكلمات المفتاحية

Search bar: كوتني رياضي, أحذية عصرية, شروال أديداس, تيشيرت رجالى, كوتني جلد مستورد

Location: Egypt, Language: Arabic, Platform: Google, Date: Oct 2023 – Sep 2024, Download button

Broaden your search: أحذية, تيشيرت, أديداس, شروال, جلد, رجالى, كوتني

Refine keywords button

Exclude adult ideas (1)

Add filter, 131 keyword ideas available

Columns: Keyword view, Columns

<input type="checkbox"/> Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches	Three month change	YoY change	Competition	Ad impression share	Top of page bid (low range)	Top of page bid (high range)	Account status
<input type="checkbox"/> كوتني رياضي	1K – 10K	0%	0%	High	–	EGP0.49	EGP2.43	
<input type="checkbox"/> أحذية عصرية	10 – 100	-100%	-100%	–	–	–	–	
<input type="checkbox"/> تيشيرت رجالى	100 – 1K	0%	0%	High	–	EGP0.97	EGP6.28	

Keywords you provided

Keyword ideas

تحسين محركات البحث SEO



التصنيفات الأخيرة

- تحسين وزيادة المحتوى التفاعلي والإعلاني والتركيز على منصتي فيسبوك وتيكتوك
- تحسين وصف المنتجات بالكامل وفقاً للكلمات المفتاحية
- التركيز على محتوى من نوع UGC
- عمل إعلانات على جوجل أذرز بعد انتشار العلامة التجارية على منصات التواصل الاجتماعي
- حملة جمع بيانات العملاء بشكل رسمي للتسويق لهم عبر البريد الإلكتروني - عمل مدونة لتوسيع المستهلك.



أسئلة



THANKYOU