مهمه صفحه (52)

أنت بحاجة إلى إعداد خطة لحملة إعالمية للتواصل مع أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين للشركة

الفئه المستهدفه للحمله هم: النساء و الذكور

اعمارهم تتراوح بين ال 20-35 فسر؟

لأن الناس في هاذا العمر يبدؤن بلتفكير بالستقلال و الزواج و فتح بيوت خاصه.

-------------------------------------------------------------------

التواصل مع اصحاب المصلحه الداخلين:

تحليل الجمهور الداخلي:

قبل أن تبدأ في إعداد الحملة التسويقية، قم بتحليل جمهورك الداخلي

هل هم موظفون؟ مديرون؟ مساهمون؟ افهم احتياجاتهم وتوقعاتهم

استخدم وسائل اتصال داخلية:

استفد من وسائل الاتصال الداخلية مثل البريد الإلكتروني، الشبكات الاجتماعية الداخلية، والاجتماعات للتواصل مع الموظفين

تقديم تحديثات دورية:

توفير تقارير دورية وتحديثات حول أداء المنتج أو الخدمة والأخبار المتعلقة بها

تقديم تقارير وإحصائيات:

- استخدم البيانات والإحصائيات لتوضيح الأثر الإيجابي للحملة التسويقية على الأداء الداخلي

استمرارية التواصل:

لا تقتصر الحملة على فترة زمنية معينة. استمر في التواصل وتحديث المواد والمعلومات بانتظام

-------------------------------------------------------------------

كلو تعديل

التواصل مع اصحاب المصلحه الخاريجين

تصنيف اصحاب المصلحه :

أ – عملاء حالين

ب – عملاء محتملين

العمر 20-35

الأهتمامات : الزواج , الأستقلال

-------------------------------------------------------------------

اعلانات التسويق المباشر:

اختيار وسائل الاعلان:

مواقع التواصل الاجتماعي

سبب؟ لأن هاذه المواقع يزورها الملاين على مدار اليوم و من السهل وضع اعلان عليها على عكس المنصات الأخرا

الكلمات المفتاحيه :

يجب انتقاء هاذه الكلمات لتسهيل عمليه البحث على العملاء و الوصول الى العملاء المحتملين

انتقاء هاذه الكلمات يأتي على عده شروط مثل :

ان تكو الكلمات قصيره ذات معنى للشركه او المنتج الذي تبيعه الشركه

الكلامات التي ستكون لهاذه الحمله (طاولات القهوه , الأثاث الخشبي , ارفف الكتب , خزائن التخزين)

اعلانات التسويق غير المباشر:

التسويق من خلال المحتوا مثل بودكات

برامح الولاء اطلاق عروض مميزه لمستخدمي برامج الولاء

اقامت فعاليات و ندوات

المحتوا المستخدم : فيديوهات و صور

عمل الطالب سامي عمرو