

## اسم المشروع :

الحسيني للتمور: بناء علامة تجارية رقمية موثوقة للتمور الفاخرة

## تعريف بالمشروع Project Overview

يهدف مشروع "الحسيني للتمور" إلى تطوير استراتيجية تسويق رقمي متكاملة لتحويل الصفحة الحالية على فيسبوك إلى علامة تجارية رقمية موثوقة في سوق التمور الفاخرة، تُعرف بالجودة، الشفافية، والثقة. يستهدف المشروع شريحتين رئيسيتين:

• B2B : تجار الجملة والموزعين.

• B2C : السيدات المهتمات بالجودة والصحة (ربات منازل، موظفات).

من خلال تحليل السوق والمنافسين، تبين أن الجمهور يبحث عن مورد صادق لا يعتمد فقط على الصور المصقولة، بل يُظهر رحلة المنتج من المصدر.

لهذا، سيركّز المشروع على إنتاج محتوى واقعي من الكواليس (مثل: زيارات لأسواق التمر في السعودية)، إلى جانب حملات تسويقية مستهدفة عبر منصات السوشيال ميديا، وتحليل مستمر للأداء لتحسين النتائج.

## الفكرة :

يهدف المشروع إلى تحويل شركة "الحسيني للتمور" من صفحة نشطة إلى علامة تجارية رقمية موثوقة في سوق التمور الفاخرة، من خلال استراتيجية تسويق رقمي متكاملة تُركّز على بناء الثقة، الشفافية، والجودة. الهدف: زيادة المبيعات محلياً وفتح قنوات تصدير إقليمية، عبر محتوى واقعي يعكس رحلة المنتج من المصدر إلى العميل.

## المشكلة :

- السوق مليء بالمنافسين، لكن قلة منهم يبنون ثقة حقيقية رقمياً.
- شركة الحسيني تعاني من ضعف الحضور الرقمي، واعتماد شبه كامل على فيسبوك.
- غياب استراتيجية محتوى، وغياب أدوات التحليل والحملات الممولة.
- الجمهور يبحث عن "مورد موثوق"، لكن لا يجده بسهولة.

## الحل :

تنفيذ خطة تسويق رقمي متكاملة تشمل:

- إعادة بناء الهوية الرقمية شعار، تصاميم، لغة تواصل .
- إنتاج محتوى متنوع وشفاف Reels من الكواليس، فيديوهات تعليمية، شهادات عملاء .
- توسيع القنوات إنستجرام ، تيك توك ، متجر إلكتروني مستقبلاً .
- حملات إعلانية مستهدفة لتجار الجملة وربات البيوت .
- تحليل مستمر للأداء لتحسين النتائج .

## الأهداف (خلال 6 أشهر) :

1. زيادة المبيعات عبر القنوات الرقمية بنسبة 30%، من خلال تحسين تجربة العميل، عروض الجملة، وتعزيز الثقة بالمنتج.
2. بناء قاعدة بيانات لعملاء متكررين تضم 100 عميل نشط على الأقل، لدعم التسويق المستهدف وتعزيز ولاء العملاء.

3. تحقيق متوسط تفاعل (Engagement Rate) يزيد عن 8% على منصات السوشيال ميديا ، من خلال محتوى واقعي ، تعليمي ، وتفاعلي .
4. توسيع الحضور الرقمي عبر إطلاق حساب احترافي على إنستجرام وتجربة محتوى على تيك توك لجذب جمهور أوسع .
5. تحفيز التصدير المحلي والإقليمي من خلال تطوير عروض مخصصة للتجار والموزعين في مصر والخليج .

### **الأثر المتوقع :**

- تمكين شركة الحسيني من التمرکز كخيار موثوق في سوق التمور الفاخرة.
- فتح قنوات تصدير جديدة للخليج وإفريقيا.
- تمكين التجار الصغار من الوصول إلى منتجات عالية الجودة بأسعار تنافسية.
- دعم الاقتصاد المحلي من خلال تعزيز التجارة الرقمية وتصدير المنتجات المصرية والسعودية.

### **التفیز التقنی المطلوب :**

- لتحقيق أهداف المشروع، سيتم الاعتماد على مجموعة من الأدوات والمنصات الرقمية التي تدعم تنفيذ استراتيجية التسويق الرقمي بكفاءة. تشمل هذه الأدوات:
- استخدام منصتي فيسبوك وإنستجرام كقنوات رئيسية لنشر المحتوى والتفاعل مع الجمهور، مع الاستفادة من خاصية البث المباشر والريلز لنشر محتوى واقعي من الكواليس.
  - تفعيل واتساب للأعمال كوسيلة رئيسية للتواصل مع العملاء، استقبال الطلبات، وتقديم الدعم الفوري، مع إمكانية إعداد رسائل تلقائية للإجابة على الاستفسارات الشائعة.
  - استخدام برنامج ميتا بيزنس سويتش لإدارة الصفحات بشكل مركزي، جدولة المنشورات، ومراقبة أداء الحملات إلكترونياً.
  - إنتاج المحتوى المرئي باستخدام هاتف ذكي عالي الجودة مع ميكروفون خارجي لتحسين جودة الصوت، مع الاعتماد على تطبيقات مثل كانفا لتصميم الصور والفيديوهات، وتطبيقات مثل CapCut أو InShot للمونتاج الاحترافي.
  - تتبع الأداء من خلال فيسبوك أناليتكس لمراقبة مؤشرات الأداء مثل: عدد المتابعين، التفاعل، الوصول، والنقرات، بالإضافة إلى استخدام جوجل شيتس لتسجيل بيانات العملاء، المبيعات، وملاحظات ما بعد الشراء.
  - إطلاق حملات إعلانية مستهدفة على منصات ميتا، تُركّز على شريحتي تجار الجملة وربات البيوت، مع تحديد الميزانية، الجمهور المستهدف، والأهداف لكل حملة.
  - تحليل النتائج شهرياً لتعديل الاستراتيجية بناءً على البيانات، مع إعداد تقارير مبسطة تُعرض على الفريق لمتابعة التقدم.
  - تدريجياً، سيتم تجربة منصة تيك توك لنشر محتوى قصير وجذاب يستهدف جمهوراً أصغر سناً، مع تقييم الأداء قبل التوسع الكامل.
- الهدف من هذه الأدوات هو ضمان تنفيذ دقيق، قابل للقياس، ويعتمد على البيانات لاتخاذ القرارات، مما يضمن تحقيق الأهداف المحددة خلال الستة أشهر القادمة.