



SAUDI TRACKING PLAN.



على مدار الستة أشهر الماضية من عام 2025 تم العمل على تحسين أداء حسابات سعودي تراكينج بالكامل وقد وضعنا بعض الأهداف منها ما تم تحقيقه وبعضاً لم يتم تحقيقه بعد وكما هو متعدد قبل تجهيز أي خطة جديدة نقوم بدراسة مشاكل البراند الخاص بنا لنتستطيع أن نضع حلول واهداف جديدة



المشاكل

- 1 - استطعنا ان ننشأ هوية تسويقية الكترونية للشركة و تواجد رقمي عن طريق انشاء حسابات على منصات السوشيال ميديا المختلفة ولكن للأسف لم تصل هذه المنصات الى افضل نتائج خططنا و رغبنا الوصول إليها و هذا بسبب بعض التعديلات التي واجهتنا في ادارة العملات الاعلانية و اخراج فيديوهات تصويرية قوية
- 2- بعد فترة كبيرة من النشر اكتشفنا وجود خلل في شكل الحسابات بسبب تداخل التصاميم المختلفة و الفيديوهات و هذا سبب ظهور شكل عشوائي نوعاً ما في شكل حسابات التواصل
- 3- عشوائية المواقيع التي يتم تناولها و التي تسببت في تشتت الخوارزميات و فريق التسويق
- 4- الاهتمام الكامل بخدمات الشركة مع تهميش ذكر الشركة ككيان له مميزاته و له رؤيته و ترسیخ ذلك في ذهن العملاء
- 5- الاهتمام بوضع عبارات تسويقية جذابة مع تهميش وجود عبارات قوية و واضحة تجذب اصحاب القرار في الشركات



SULOTIONS INTRODOCTION

لا يخفى عليكم مدى خبرة الشركة و فريقيها و اهتمامه الكامل بشركة سعودي تراكتينج لذا رأينا انه من الامانة العملية ذكر المشاكل و الاخطاء التي يجب علينا العمل على حلها و هو ما س يتم مناقشته في الشريحة القادمة
على ان يتم عمله في الفترة القادمة

حتى تكون خطة العمل واضحة قررنا تقسيمهما
على عدد الشهور التي سيشملها العقد
حتى تكون هناك مقاييس اداء واضحة لكل
شهر

SOLUTIONS.



الشهر الاول

سنبدأ هذا الشهر بتجهيز 18 بوست مقسمين الى الشكل التالي

مقدمة تصميم يليه فيديو يليه تصميم
بهذا الشكل تكون قد استطعنا الوصول للشكل منظم
للفحة من حيث العرض و الافكار



الشهر الأول

- 1- سيتم على مدار هذا الشهر كتابة محتوى يهدف الى توضيح مميزات سعودي تراكينج و خدماتها لتكون مرجع للعملاء
- 2- البدأ في اطلاق حملات اعلانية تهدف للتفاعل وليس المبيعات لنشر الوعي و زيادة عدد المتابعين على كافة المنصات
- 3- على ان يتم تخصيص ميزانية شهرية قدرها 1200 ريال سعودي لأول شهر بهدف الوصول الى 1000 متابع على كافة المنصات
- 4- العمل على ترتيب الهايلايت بشكل يليق بنا كشركة

01

الشهر الثاني

1- البدأ في صناعة محتوى اورجانيك قائم على الافكار التالية

- انشاء بودكاست.

- انشاء فيديوهات من داخل الشركة.

- انشاء برنامج حواري يتم تقديمها من خلال طرف واحد فقط

يناقش قصص نجاح الشركة

2- البدأ في الانتشار علىاليوتيوب

3- تخصيص ميزانية اعلانية قدرها 1800 ريال شهريا والتي سيكون

من ضمنها هذا الشهراليوتيوب

02

الشهر الثالث

في هذه المرحلة سنكون وصلنا الى عدد متابعين جيد كما اننا سنكون انتهينا من التعريف الكامل للشركة

كما ان المظهر العام لمنصات الشركة سيكون وصل الى
الشكل المطلوب لذلك نقترح خلال هذا الشهر

أولاً:

إنشاء خطة محتوى تستهدف التركيز الكامل على الخدمات الاستثنائية و العادية لدينا.

ثانياً:

البدأ في نشر حلقات البودكاست الخاص بنا.

ثالثاً:

البدأ في كتابة مقالات و نشرها على الموقع بهدف ادارة ال SEO و تصدر صفحات البحث.

03

الشهر الرابع

اولاً

البدأ في الانتشار على منصتين جديدين إلا و هما:

منصة X

و منصة لينكد ان

ثانياً

تجهيز ما يلزم من محتوى و تغريدات للوصول لأعلى استفادة ممكنة من تلك المنصات

ثالثاً

البدأ في اطلاق حملات اعلانية بهدف الانتشار و زيادة الوعي و الحث على التفاعل
على ان يكون مبلغ التمويل بين 2000 و 2500 ريال كميزانية تمويل تشمل المنصات

التالية

الانستقرام - سناب شات - تيك توك - يوتوب - منصة X - لينكد ان

04

الشهر الخامس

كانت للشركة الاشهر الماضية خدمات جديدة و مميزات جذرية تم ابلاغنا بها كفريق تسويق و بعد ان مررت هذه الشهور تأكينا نحن فريق التسويق ان تلك المميزات و الخدمات اصبحت جاهزة و مجزية بنسبة 100% كما ان الحسابات ستكون بأمر الله في افضل اشكالها

05

لذلك وجب الان الاعلان عن هذه الخدمات انشاء محتوى يشمل اسكريبتات - تصاميم يتعلق فقط بالمميزات و الخدمات الجديدة و الفرق بين شركة سعودي تراكينج و غيرها من المنافسين

الشهر السادس

نرى ان الشهر السادس سيكون هو الشهر المناسب للبدأ في اطلاق حملات اعلانية هدفها المبيعات فقط لا التفاعل ولا الوعي و هذا بناءا على التالي

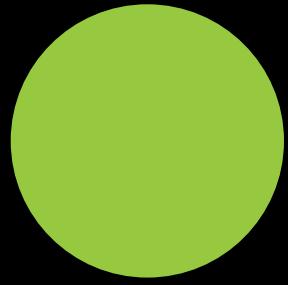
- ترسیخ الشركة في ذهن كافة العملاء و هذا بسبب التواجد الرقمي الدسم خلال الشهور الماضية والذي يشمل البودكاست - الفيديوهات من داخل الشركة -
الانتشار على منصات جديدة يوتيوب - منصة X - لينكد ان
- الحملات الاعلانية التي قمنا بها على مدار الشهور الماضية
وبناءا عليه ستكون خطتنا لهذا الشهر تشمل التالي
 - انشاء محتوى يباعي كامل و مباشر
 - البدأ في اطلاق حملات اعلانية على كافة المنصات المذكورة سابقا بهدف استقطاب عملاء جدد عن طريق رسائل او اتصالات او حتى زيارات عن طريق الموقع

06

ما بعد الحلول

بهذا الشكل نكون ضمننا تحقيق الاهداف التالية

- 1- حل كافة المشاكل التي لاحظناها في فترة عملنا السابقة
- 2- الوصول الى معظم اهداف الشركة السنوية في نصف عام فقط
- 3- زيادة الوعي بالشركة و بخدماتها
- 4- اثبات اننا الرقم واحد في سوق العمل لما لدينا من متابعين و اهتمام
- 5- نشر خدمات الشركة الجديدة و القديمة توضيحة مميزات الشركة بشكل كامل استهداف شرائح عملاء جديدة



Thank You