

low-cost Marketing

10 إستراتيجيات
للتسويق بأقل التكاليف



عبدالله ظافر



@adsh_5s

التسويق بالمحتوى Content Marketing

01

ما هو التسويق بالمحتوى
هو جذب الزوار لك من خلال نشر محتوى ثري ومفيد
بشكل مستمر



تقول الدراسات
٧٠% من الناس يفضلون التعرف على الشركة ومنتجاتها من خلال محتوى
جيد لا من خلال إعلان.



وأن تسويق المحتوى تكلفته أقل بـ ٦٢% من التسويق التقليدي في حين
يجذب ٣ أضعاف من الأفراد المهتمين مقارنة بالتسويق التقليدي

يقول بيل قيتس
Content is the King
المحتوى هو الملك



التقارير والدراسات
والإحصائيات



الكتب



الإنفوجرافيك



اشكال
التسويق
بالمحتوى



المدونات



البودكاست



شهادات
وتجارب العملاء



الفيديو او
الموشن جرافيك

التسويق من خلال رسائل البريد Email Marketing

02

ما هو التسويق خلال رسائل البريد
هو جذب العملاء عبر الترويج برسائل الایمیل والتي يميزها
قلة تكلفتها مع امكانية تصميم اعلان جذاب.



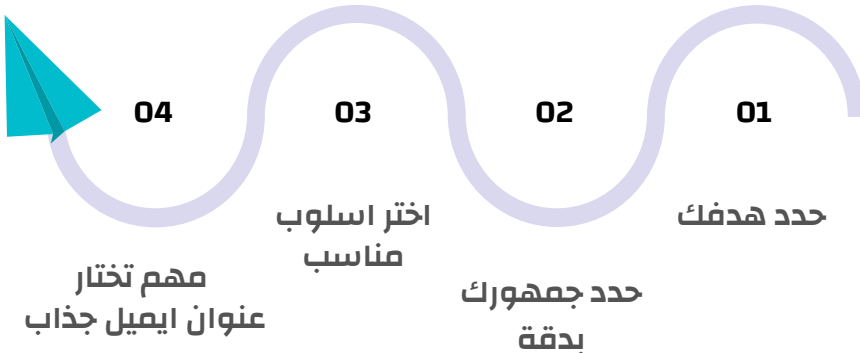
تقول الدراسات

تقول الإحصائيات أن كل \$1 تنفقه الشركة على التسويق عبر البريد
الإلكتروني Email Marketing يعود إليها بإيرادات قدرها \$21.



لكن للأسف قلة من يلجئ لهذه الاستراتيجية محلياً بالرغم من انخفاض
تكلفتها وارتفاع نتائجها لحد كبير

استراتيجيات التسويق عبر الایمیل



تفعيل خدمة العملاء Customer Care

03

ما هو التسويق خدمة العملاء

تقديم خدمة في رعاية العملاء والتجارب مع العملاء بحيث يكون جاذب لارتباط العميل بالشركة.



إذا كنت لا تعتبر خدمة العملاء احد الاستراتيجيات التسويقية لديك فمشروعك في خطر. وإذا كانت خدمة العملاء لدى منافسك افضل منك فهذا يعني انك تهدي عملائك لمنافسك على طبق من ذهب.

تقول الدراسات

٩ من اصل ١٠ عملاء أمريكيين مستعدين لدفع اكثر مقابل الحصول على خدمة عملاء افضل.



شركة زابوس

استطاعت ان تضاعف مبيعاتها ٤ مرات فقط لانها اعتبرت خدمة العملاء وسيلة التسويق الأولى وهنا استفادت جداً بالتسويق الشفهي (WOM)



شركة امازون

تجبر جميع الموظفين بلا استثناء بالعمل في قسم خدمة العملاء يومين بالسنة بما فيهم الرئيس التنفيذي.



التسويق من خلال الـ Micro influencers

04

ما هو التسويق من خلال الـ Micro influencers
هو اختيار المؤثرين في منصات التواصل الاجتماعي الذين لا
يملكون أعداد كبيرة جداً ولكن يركزون على فئات معينة.



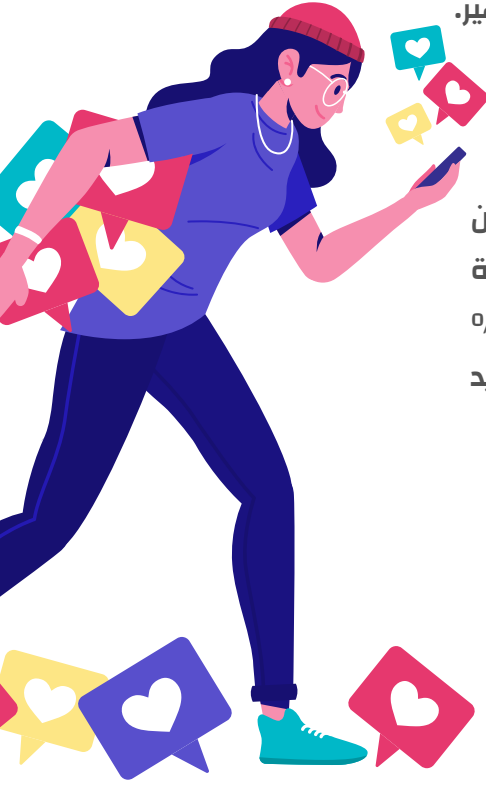
• الهدف منها تقليل التكلفة وزيادة التأثير.

مقالة نشرها موقع Adweek المختص في التسويق , ذكرت
أن بعض الحملات التي تم نشرها عبر المؤثرين الصغار و الذين
لا يتجاوز عدد متابعيهم 30 ألف متابع , حققت نتائج تفوق 6
أضعاف ما حققت الحملات عبر المشاهير.

ADWEEK

تقول الدراسات

أن المؤثر الصغير الذي لديه متابعين
بحدود 10 ألف متابع قد تصل نسبة
التفاعل لديه 4% مقارنة بـ 1.7 %
للمؤثرين أصحاب الحسابات التي يزيد
متابعيها عن 100 ألف



التسويق من خلال تجربة العميل customer Experience

05

ما هو التسويق خلال تجربة العميل

تجربة العميل هي كل شيء يمر في رحلة العميل من اول لحظة تعامل معك وحتى اخر لحظة بل تستمر الى اكثر من ذلك



من السهل على منافسيك تقليد منتجك او خدمتك لكن من المستحيل أن تنسخ تجربة العميل المميزة التي تقدمها لعملائك.

تكلفتها اقل بكثير من الاستراتيجيات التسويقية الأخرى ونتائجها جبارة لأنها بكل بساطة هي التي ستولد لك جمهور يتحدث عن ويسوق لك بالمجان.

يقول مؤسس Starbucks

في الحقيقة نحن لا نراهن على القهوة التي نقدمها ولكن نراهن على صناعة تجربة لا يمكن أن تُنسى



تذكر هذه النقطة

تذكر هذه النقطة : مستقبلاً سيكون التنافس بشكل كبير على صناعة تجربة للعميل وليس المنتجات والخدمات المقدمة



التسويق بالعينات المجانية Freebie Marketing

06

ما هو التسويق بالعينات المجانية
هو جذب عملاء جدد عن طريق اهداء عينة من المنتجات أو
الخدمات المقدمة بغرض جذب العميل للارتباط بهذا المنتج أو
الخدمة المقدمة.



اعتبر تكلفة هذه العينات ضمن ميزانية التسويق لديك.



التسويق خلال سرد القصص Storytelling Marketing

07

ما هو التسويق خلال السرد القصصي

هو انك تختار جزء مثير للاهتمام يخص منتجك او خدمتك وتسرده على شكل قصة تتمحور حول رسالتك التسويقية للعملاء



تجربة مميزة

فطور فارس من اكثر البراندات الي يركز على جزء القصة في تسويقية ونجح في ذلك بشكل كبير. واصبح الكثير من الناس يرددون ويتناقلون هذه القصة.



استراتيجيات التسويق من خلال السرد القصصي

كتابة المحتوى

صمم سرد مناسب للفكرة واحرص على وجود عقدة

فكرة مميزة

ماهي الفكرة التي تميز قصتك وتجذب الناس نحوها

حدث تاريخي

كيف بديت مشروعك ماهو الدافع الي يحركك

اخذ الانطباعات الاولى

مهم جداً تتنبه للانطباعات الاولى وتستفيد منها في تطوير قصتك

اختيار المنصة المناسبة

ليست كل المنصات مناسبة لكل القصص، فعرف ماذا تختار

اختيار عبارات جذابة

اقتنص عبارات جذابة وتحدث صدمة لدى المتلقي

التسويق الالكتروني Digital Marketing

08

ما هو التسويق الالكتروني

هو استخدام منصات التواصل الالكتروني والادوات التقنية في التسويق والترويج لك.

الكثير من منصات التواصل الالكتروني لديها اساليب تسويقية بشكل كبير ولكل واحدة منها ميزة تميزها عن الأخرى



التسويق الالكتروني يتيح لك الفرصة للوصول لعملائك المحتملين بأقل التكاليف والأجمل انه يعطيك تحليل ونتائج دقيقة تستطيع من خلالها الوصول الى عملائك بشكل افضل وبمميزات محدودة بعكس التسويق التقليدي او التسويق من خلال المشاهير.

من أهم منصات التسويق الالكتروني:



Google Ads

google search , Display
pictures , SEO



Ads



facebook
Ads



Instagram
Advertising



Start
Making
Snapchat
Ads

التسويق عبر العملاء Word Mouth Marketing

09

ما هو التسويق عبر العملاء

هو التركيز على تحويل العميل من عميل عادي الى عميل مسوق لك عن طريق محاولة تقديم خدمة تليق به وتجعله يساهم في انتشار المنتجات والخدمات التي تقدم له.



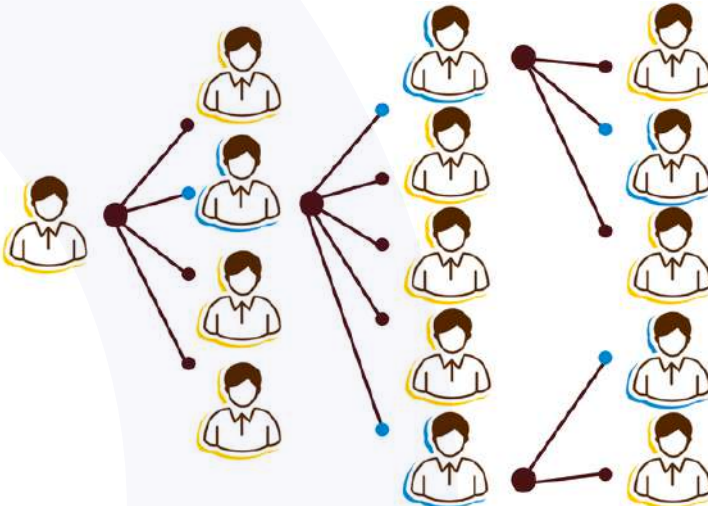
تقول الدراسات

من 20% إلى 50% من قرارات الشراء ابرز عامل خلفها توصيات الآخرين والعلاقات.



تذكر!!

العميل الذي يخوض معك تجربة إيجابية سيخبر كحد اقصى ٣ اشخاص
والعميل الذي يخوض معك تجربة سيئة سيخبر على الأقل ٧ اشخاص.



تبادل قاعدة العملاء Share Database

10

ما هو التسويق عبر قاعدة البيانات
الكثير من الشركات التجارية تملك قاعدة بيانات كبيرة لعملائها ولكن قليل ما تستفيد من هذه القاعدة، لذلك من الافكار التي يمكن من خلالها التسويق لمنتجاتك وخدماتك بتكلفة بسيطة، تبادل قاعدة البيانات للعملاء الذين يودون استلام رسائل ترويجية من الشركات



تذكر!!

- لا تستخدم هذه الاستراتيجية كثيرة
- لا تتبادل معلومات العملاء لشركات بعيدة عن تخصصك ومجالك
- لا تروج للعملاء الذين يرفضون التواصل من اجل التسويق



ختاماً ..

المجال التجاري فيه الكثير من الصعوبات والتحديات ويحتاج رائد الأعمال الى الابتكار لحلول جديدة بشكل مستمر حتى يتجاوز هذه الصعوبات، ومجال التسويق من أكثر هذه المجالات القابلة للابتكار والإبداع.

أتمنى أن اكون وفقت في تقديم مادة مفيدة وممتعة لك وتكون عامل مساعد لنجاحك في عملك التسويقي

أخوك

عبدالله ظافر



@adsh_5s

