

كتابة الخطة التسويقية

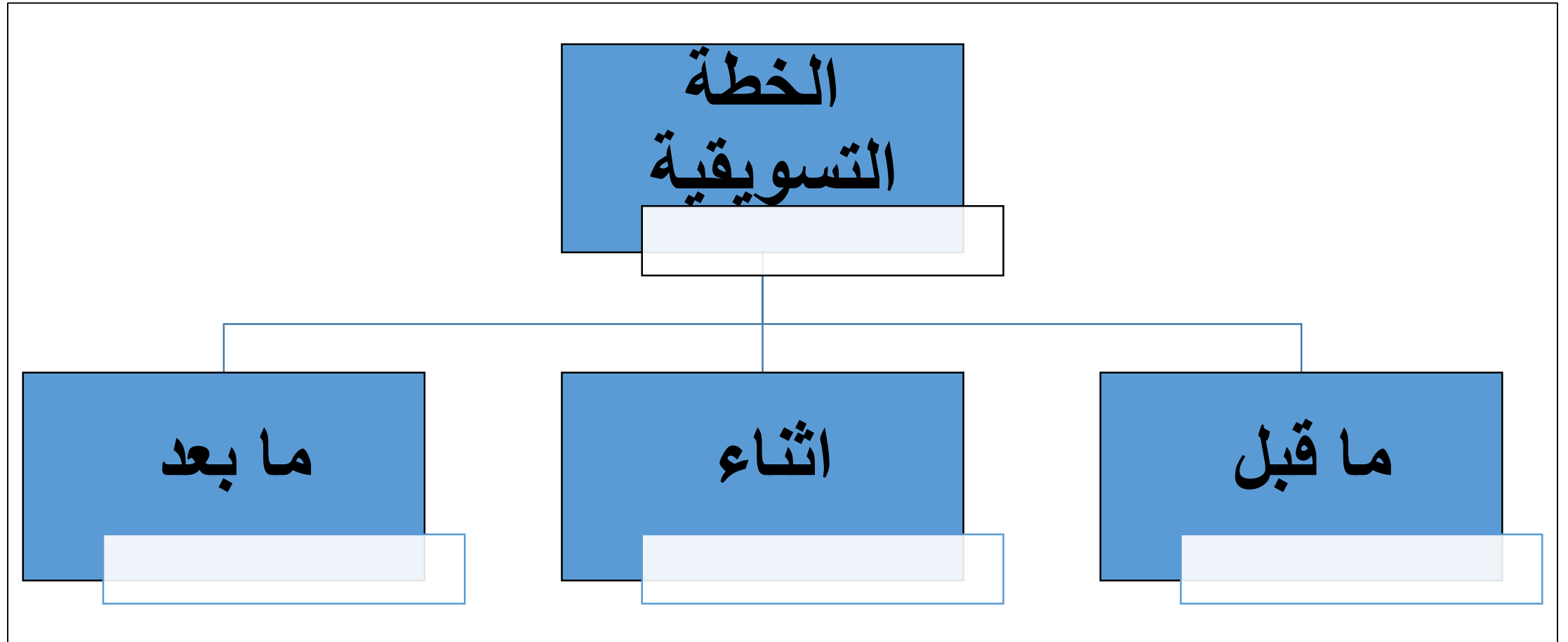
- **تضمن أهمية إعداد الخطة التسويقية فيما يلي:**
- فهم احتياجات السوق المُستهدف من قبل الشركة بدقة.
- مساعدة الشركة على اتخاذ القرارات الصحيحة المبنية على أرقام ومعلومات.
- تحديد مدى تأثير الاستراتيجيات التسويقية المختلفة على وضع الشركة في السوق.
- مساعدة الشركة على معرفة أفضل القنوات التسويقية التي يجب أن تركز عليها

الخطّة التسويقيّة

قبل كل شيء يجب ان تتوفر بعض الشروط مثل:

- ١- القدرة علي الفهم والتحليل
- ٢- استخدام نموذج لكتابة الخطّة التسويقيّة
- ٣- المعرفة في التسويق

مراحل الخطة التسويقية



ما قبل

شعار المرحلة (تعرف العملاء عليك)

١- اختيار السوق المستهدف. (التسويق استهداف)

٢- حدد رسالتك التسويقية .

(ما الذي يجعلني اشترى منك ولا اشترى من اقرب منافس لك) ابتعد عن العبارات المستهلكة وتطور رسائل تسويقية جاذب

٣- اختيار طريقة الوصول للعملاء. (ماهي الادوات وطرق التسويق للوصول للعملاء) لا توجد طريقة و قديمة في التسويق انما المهم هو الطريقة الفعالة

اثناء

• شعار المرحلة (خلق الاهتمام والشراء)

٤- توليد العملاء المحتملين (لا تضيع وقتك مع اللا العملاء)

٥- الاعتناء بالعملاء المحتملين (المتابعة)

٦- تحويل العملاء المهتمين الي مشتريين

ما بعد

• شعار المحلة الاحتفاظ بالعملاء مدي الحياة

٧- تقديم تجربة عالمية المستوي للعميل (الهدف تكرار الشراء)

٨- معدل CLTV (Customer Lifetime Value) زيادة التدقات النقدية
(وسع السلة الشرائية)

٩- تنظيم وتنشيط الاحالات

(مرحلة رضا العميل والتحويل للعميل الموالى حيث يداء بالتسويق لك)

طور نموذج الخاص

كتب تساعد علي كتابة الخطة التسويقية

- The One Page Marketing Plan
- The Marketing Plan HAND BOOK

