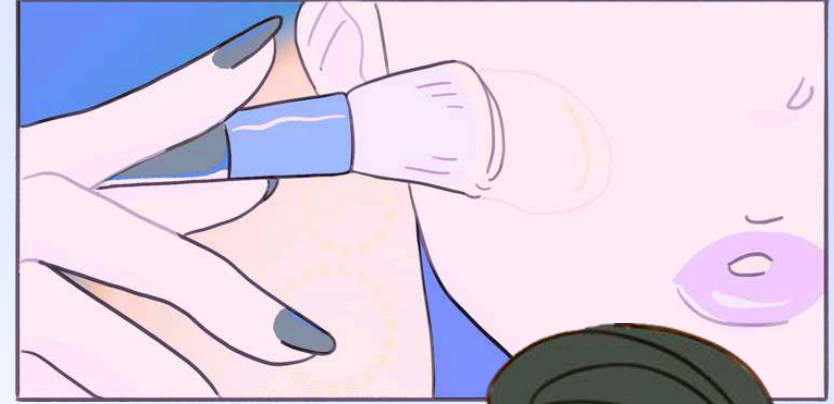


حالات دراسية في التسويق الرقمي

MKT323

أسماء أحمد قصاب

241001836



إعداد خطة إعلانية

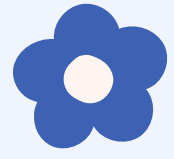
عبر

Google Ads

N
i
c
e

C
a
r
e





اسم المتجر:

The Nice Care

نوع المتجر:

متجر إلكتروني متخصص

مجال المتجر:

العناية بالبشرة والشعر والعناية الشخصية

أمثلة على المنتجات:

١- ماسكات الوجه الكورية

٢- كريمات الوجه الكورية

٣- غسول الوجه الكوري

٤- واقي الشمس الكوري

٥- السيروم الكوري

٦- التونر الكوري

Nice Care Store

متجر نايس كير



الجمهور المستهدف

الفئة العمرية:

من 18 إلى 40 سنة

الجنس:

النساء المهتمين بالعناية بالبشرة

الموقع الجغرافي:

المملكة العربية السعودية

الاهتمامات:

- ١- الحصول على بشرة زجاجية
- ٢- العناية بالبشرة وعلاج مشكلاتها.
- ٣- منتجات العناية بالبشرة الكورية
- ٤- روتين العناية بالبشرة اليومي

Nice Care
Store



توقعات الحملة الإعلانية

من المتوقع أن تسهم الحملة في
زيادة عدد زيارات المتجر الإلكتروني
الوصول إلى العملاء المهتمين بمنتجات العناية
الكورية بالبشرة
مما يؤدي إلى
رفع معدل المبيعات
وزيادة الوعي بمتجر The Nice Care
وتعزيز ثقة العملاء بالعلامة التجارية.



الهدف الإعلاني:

تم اختيار هدف
"عمليات الشراء"

لزيادة مبيعات متجر The Nice Care
من خلال استهداف العملاء
الأكثر استعدادًا لشراء منتجات
العناية الكورية بالبشرة
وتحقيق أعلى عائد
من الحملة الإعلانية.

الحملة التجريبية

اختيار هدفك لهذه الحملة

لإنشاء حملة فعّالة، يجب التركيز على الهدف الأكثر قيمة لنشاطك التجاري. مزيد من المعلومات عن أهداف الحالات الناجحة

- ☐ عمليات تنزيل التطبيقات
يختار أحد الأشخاص تنزيل تطبيق معين.
- ☒ عمليات الشراء
يشترى عميل منتجًا أو اشتراكًا أو خدمة
- ☐ إرسال نموذج العملاء المهتمين
يملأ عميل محتمل نموذجًا.
- ☐ عملاء مهتمون للمكالمات الهاتفية
يتصل أحد العملاء المحتملين بنشاطك التجاري.
- ☐ مشاهدة صفحات على الويب
يشاهد عميل صفحة أساسية (مثل صفحة تعرض مقالة أو منتجًا).
- ☐ الوعي بالعلامة التجارية
يمكنك الوصول إلى جمهور عريض وجذب مشاهدات فيديو وزيادة التفكير في الشراء من علامتك التجارية.

مزيد من المعلومات

نوع الحملة:

تم اختيار حملة

البحث (Search Campaign)

لأنها تستهدف العملاء الذين

يبحثون بالفعل عن منتجات

العناية بالبشرة الكورية على Google

مما يزيد من فرص الوصول إلى

العملاء المهتمين بالشراء

وتحقيق مبيعات مباشرة للمتجر.

الحملة التجريبية

اختيار نوع حملة

إعلان مقترح لك

ستحصل على المزيد من المبيعات باستخدام حملة تصل إلى المستخدمين على "شبكة البحث" و YouTube ومواقع إلكترونية أخرى.

الأداء الأفضل يُنصح به

يمكنك استخدام حملة واحدة للوصول إلى شرائح الجمهور في جميع منتجات Google.

[الاطلاع على طريقة العمل](#)



أنواع حملات أخرى

بحث

تساعدك هذه الحملة في عرض منتجاتك في الوقت المناسب على "بحث Google" أمام العملاء الذين لديهم نية كبيرة بالشراء.



الشبكة الإعلانية

تساعدك هذه الحملة في الوصول إلى العملاء في 3 ملايين تطبيق وموقع إلكتروني من خلال مواد إبداعية تفاعلية.



الحملة التجريبية

إعداد استراتيجيات عروض أسعار

تحدّد استراتيجيتك كيفية استخدام ميزانيتك لجذب عمليات الشراء. [مزيد من المعلومات عن اختيار استراتيجية عروض أسعار](#)

ما الذي تريد التركيز عليه؟

النقرات

☒ إعداد حدّ عرض سعر أقصى للنقرة

حدّ عرض السعر الأقصى للنقرة ⑤

ر.س. 5.00

وضع ميزانية
مطلوب

227.00 ر.س.

189.17 ر.س. مستحسن

متوسط الميزانية اليومية

النقرات الأسبوعية	متوسط تكلفة النقرة	التكلفة الأسبوعية
598	2.21 ر.س.	1,324.19 ر.س.

يظهر لك هذا الاقتراح بسبب إعدادات حملتك، مثل عروض الأسعار والاستهداف والكلمات الرئيسية والإعلانات، بالإضافة إلى ميزانيات المعلنين المماثلين.

151.32 ر.س.

ضبط ميزانية مخصصة

يتم عرض ميزانيات جديدة بناءً على التغييرات المُدخلة على حملتك.

لن تدفع في الشهر أكثر من ميزانيتك اليومية مضروبة بمتوسط عدد أيام الشهر. وقد تتفق في بعض الأيام أقل من الميزانية اليومية، وقد تتفق في أيام أخرى ما يصل إلى ضعفها. [مزيد من المعلومات عن متوسط الميزانية اليومية](#)

الميزانية الإعلانية:

تم تحديد متوسط الميزانية اليومية للحملة بقيمة 189.17 ريال سعودي بناءً على توصيات Google، بهدف تحقيق توازن بين الوصول والتكلفة وضمان استمرارية ظهور الإعلانات أمام الجمهور المستهدف المهتم بمنتجات العناية الكورية بالبشرة بما يساهم في زيادة الزيارات للموقع وتحسين فرص التفاعل مع المتجر. كما تم اختيار استراتيجية زيادة النقرات (Maximize Clicks)

بهدف استثمار الميزانية بشكل فعال في جذب أكبر عدد ممكن من الزوار المهتمين خاصة في مرحلة التوعية وبناء الزيارات الأولية للحملة.

وقد تم تحديد سعر النقرة مبدئيًا بقيمة 5 ريالات سعودية كإعداد تجريبي في بداية إطلاق الحملة لضمان الحصول على بيانات كافية حول الأداء وسلوك الجمهور وبعد جمع وتحليل النتائج الفعلية مثل: معدل النقرات، وتكلفة الاكتساب، ونسبة التحويل، يمكن تعديل سعر النقرة بشكل مرّن للوصول إلى أفضل أداء ممكن بأقل تكلفة. وتتوقع Google أن تحقق الحملة حوالي 598 نقرة أسبوعيًا

بمتوسط تكلفة نقرة يبلغ 2.21 ريال سعودي

مما يساهم في زيادة الزيارات للموقع ورفع فرص الشراء بشكل تدريجي وتحسين أداء الحملة مع مرور الوقت.

ملاحظة: تم اختيار استراتيجية زيادة النقرات كمرحلة أولى (Learning Phase) لجمع أكبر قدر من البيانات وحركة المرور للمتجر، مع التخطيط للانتقال إلى استراتيجية زيادة التحويلات بمجرد وصول الحملة إلى عدد كافٍ من المبيعات لتفعيل ذكاء جوجل الاصطناعي

الحملة التجريبية

أدخل كلمات رئيسية

الكلمات الرئيسية هي الكلمات أو العبارات التي تُستخدم لمطابقة إعلاناتك مع العبارات التي يبحث عنها الأشخاص. ؟

أدخل كلمات رئيسية أو ألقها (كلمة أو عبارة واحدة في كل سطر). *

"منتجات كورية للعناية بالبشرة"
"غسول كوري للوجه"
"تونر كوري"
"ماسكات وجه كورية"
"كريمات وجه كورية"
"واقعي شمس كوري"
"نايس كير"
"منتجات كورية أصلية"
"منتجات كورية لحل كل مشكلة"
"the nice care"

الكلمات المفتاحية:

تم اعتماد نوع "المطابقة بالعبارة" (Phrase Match)

ويظهر ذلك بوضوح من خلال وضع الكلمات والعبارات المفتاحية بين علامات التنصيص ""

(مثل: "منتجات كورية للعناية بالبشرة"، "غسول كوري للوجه").

سبب اختيار هذا النوع (المطابقة بالعبارة):

اخترت هذا النوع بالتحديد لتحقيق التوازن المثالي بين الوصول والتحكم، وذلك للأسباب التالية:

١-زيادة دقة الاستهداف:

يضمن هذا النوع عدم ظهور الإعلان إلا عندما يبحث المستخدم عن العبارة نفسها أو عبارات تتضمن نفس المعنى السياقي، مما يقلل من ظهور الإعلان في عمليات بحث غير ذات صلة.

٢-المرونة الذكية:

يسمح النظام بظهور الإعلان حتى لو أضاف المستخدم كلمات قبل أو بعد العبارة المحددة مثل:

("أفضل منتجات كورية للعناية بالبشرة" أو "منتجات كورية للعناية بالبشرة")، مما يحافظ على صلب الموضوع المراد تسويقه.

٣- تحسين معدل التحويل (Conversion Rate):

الكلمات المفتاحية التي تم اختيارها (مثل المنتجات الكورية وواقعي الشمس وتونر) تُظهر نية شراء واضحة وعالية لدى الباحث (High Purchase Intent) واستخدام المطابقة بالعبارة يضمن استقطاب عملاء مهتمين فعلياً بمتجر "نايس كير" وما يقدمه، مما يرفع من كفاءة الإنفاق الإعلاني.

نص الإعلان

العناوين 4/15

تسوقي منتجات العناية الكورية

28/30 مطلوب

نايس كير العناية الكورية

24/30 مطلوب

منتجات كورية للعناية بالبشرة

28/30 مطلوب

منتجات كورية أصلية 100%

23/30

تفاصيل الإعلان

Google

اسم المؤسسة
www.thenicecare.com/

منتجات كورية للعناية بالبشرة - تسوقي منتجات العناية الكورية

عناية كورية لكل مشكلة : تفتيح ، حب شباب ، بقع داكنة ، جفاف و مكافحة الشيخوخة. اطلبي الان. أحصلي على بشرة زجاجي كورية مع منتجاتنا : غسول ، كريم ، تونر ، ماسكات وغيرها الكثير. : مقتطفات منظمة، مقتطفات منظمة، مقتطفات منظمة. وسيلة الشرح.

كريمات الوجه الكوري

السيروم الكوري

غسول الوجه الكوري

الوصف

الأوصاف 2/4 ⓘ

عناية كورية لكل مشكلة : تفتيح ، حب شباب ، بقع داكنة ، جفاف و مكافحة الشيخوخة. اطلبي الان

88/90 مطلوب

أحصلي على بشرة زجاجي كورية مع منتجاتنا : غسول ، كريم ، تونر ، ماسكات وغيرها الكثير

82/90 مطلوب

الوصف

0/90

عرض الأفكار

+ الوصف

تفاصيل الإعلان

Google

اسم المؤسسة

www.thenicecare.com/

منتجات كورية للعناية بالبشرة - تسوقي منتجات العناية الكورية

عناية كورية لكل مشكلة : تفتيح ، حب شباب ، بقع داكنة ، جفاف و مكافحة الشيخوخة. اطلبي الان. أحصلي على بشرة زجاجي كورية مع منتجاتنا : غسول ، كريم ، تونر ، ماسكات وغيرها الكثير. : مقتطفات منظمة، مقتطفات منظمة، مقتطفات منظمة. وسيلة الشرح.

كريمات الوجه الكوري

السيروم الكوري

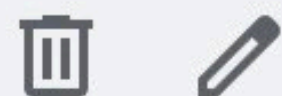
غسول الوجه الكوري

مميزات إضافية للإعلان

تفاصيل الإعلان

روابط أقسام الموقع

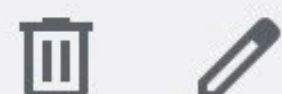
أضف روابط إلى إعلاناتك لتوجيه المستخدمين إلى صفحات معينة على موقعك الإلكتروني.



[السيروم الكوري](#)
إضافة وصف

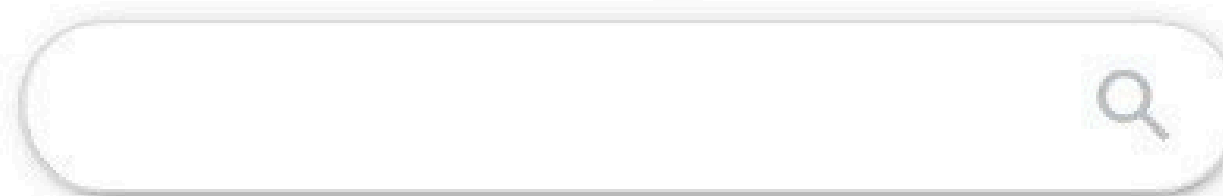


[غسول الوجه الكوري](#)
إضافة وصف



[كريمات الوجه الكورية](#)
إضافة وصف

Google



اسم المؤسسة
www.thenicecare.com/

منتجات كورية للعناية بالبشرة - تسوقي منتجات العناية الكورية

عناية كورية لكل مشكلة : تفتيح ، حب شباب ، بقع داكنة ، جفاف و مكافحة الشيخوخة. اطلب الان. أحصلي على بشرة زجاجي كورية مع منتجاتنا : غسول ، كريم ، تونر ، ماسكات وغيرها الكثير. : مقتطفات منظمة، مقتطفات منظمة، مقتطفات منظمة. وسيلة الشرح.

كريمات الوجه الكورية

السيروم الكوري

غسول الوجه الكوري

الختامة

شكّل هذا الواجب تجربتي الأولى
في إعداد حملة إعلانية، وتعلّمت من خلاله
الكثير عن التسويق عبر محركات البحث (SEM).
ورغم أن العمل قد يحتوي على
بعض الأخطاء لقلة خبرتي العملية
إلا أن ما ساعدني في إنجازه هو
الاستفادة من المحاضرة الأكاديمية
بالإضافة إلى التعلم الذاتي عبر يوتيوب
لكيفية تطبيق الخطوات على "إعلانات جوجل".
لقد كانت تجربة تعليمية قيّمة وممتعة.

