

كتابة الخطة التسويقية

كتابة الخطة التسويقية

- تكمن 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

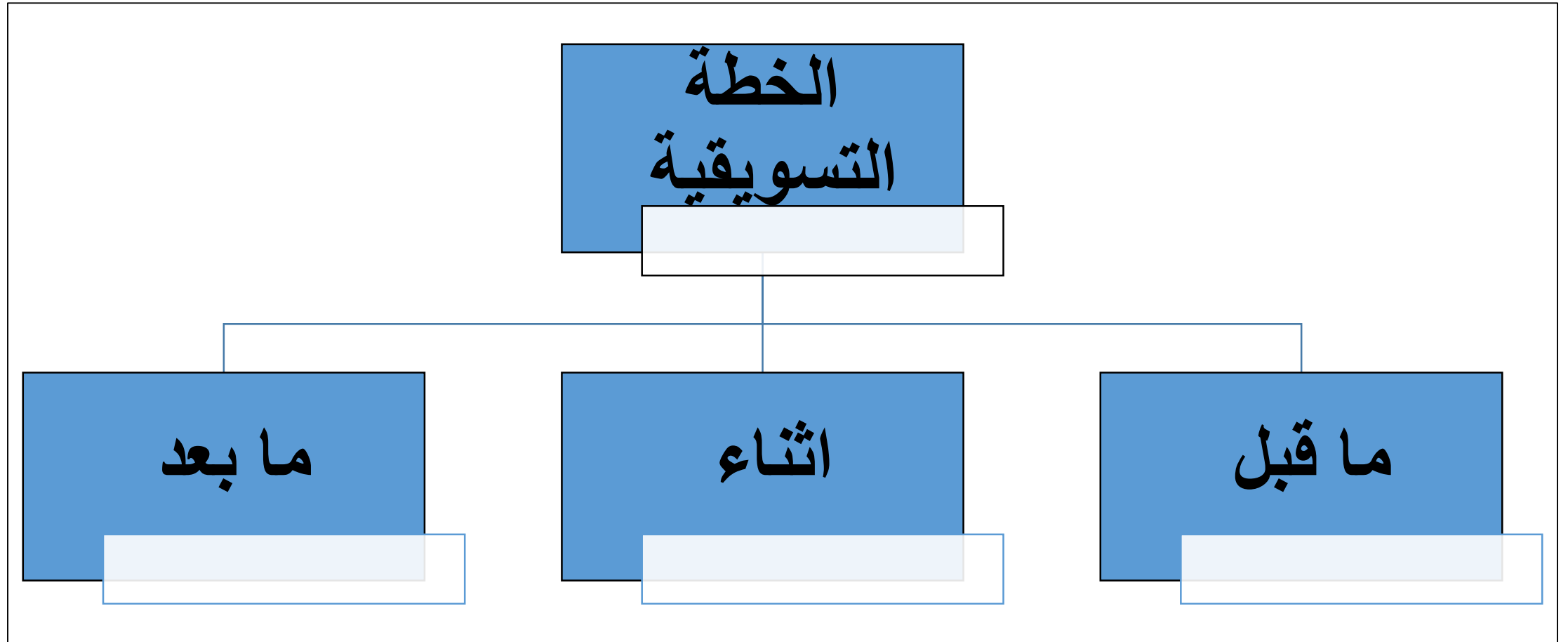
قبل كل شيء يجب ان تتوفر بعض الشروط مثل:

١- القدرة علي الفهم والتحليل (المنتجات والسوق)

٢- استخدام نموذج لكتابة الخطّة التسويقيّة

٣- المعرفة في التسويق

مراحل الخطة التسويقية



ما قبل

شعار المرحلة (تعريف العملاء عليك)

١- اختيار السوق المستهدف. Marketing is targeting (التسويق استهداف)

٢- حدد رسالتك التسويقية .

(ما الذي يجعلني اشترى منك ولا اشترى من اقرب منافس لك) ابتعد عن العبارات المستهلكة والمشهورة والافضل تطوير رسائل تسويقية جاذبة. مثلا رسالة فيمتو التسويقية: حلاوة اللقاء)

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

اثناء تنفيذ الخطة

• شعار المرحلة (خلق الاهتمام والشراء)

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

٥- الاعتناء بالعملاء المحتملين (المتابعة) برنامج CRM ، خلق حوار ، فتح علاقة للعملاء المرشحين للشراء.

٦- تحويل العملاء المهتمين الي مشتريين (العامل الرئيسي هنا هو خلق الثقة)

ما بعد

• شعار المرحلة (الاحتفاظ بالعملاء مدى الحياة)

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

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

(وسع السلة الشرائية) وسع خدماتك ومنتجاتك ونوعها اكسسوارات او منتجات مكملة و

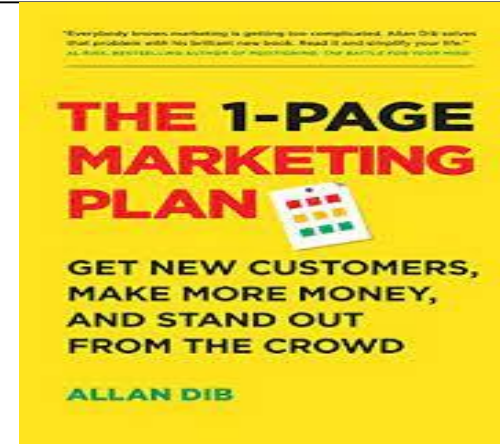
٩- تنظيم وتنشيط الاحالات

(مرحلة رضا العميل والتحويل للعميل الموالي حيث يبدأ بالتسويق لك)

طور نموذج الخاص

كتب تساعد علي كتابة الخطة التسويقية

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



- <https://wms-mena.com/?fbclid=IwAR2Gk11GNfoa59RgxT4Ed-tfUGRrMtnl1J-APBjpnDlfuRfuVDLCMqy3Exw>