

المنتج: قهوة كيف السعودية الاستراتيجية: التسويق بالتراث والجودة + التسويق بالمناسبات الوطنية

وصف المنتج وتحليل الاستراتيجية

1: نبذة عن المنتج والسوق

- المنتج: قهوة عربية سعودية فاخرة، مصنوعة من أجود أنواع الحبوب، بتحضير عريق ومواصفات جودة عالية، تناسب الاستخدام اليومي والضيافة والمناسبات.
- المكانة التنافسية: من أشهر العلامات المحلية، تتميز بثقة المستهلك وانتشار واسع، وتتفوق بتميزها بالهوية الأصيلة بعيداً عن المنافسة بالسعر فقط.

2: تحديد الاستراتيجية المستخدمة

1. التسويق بالتراث والجودة: ربط المنتج بالعادات السعودية الأصيلة، الكرم، والالتزام بمعايير الجودة العالية.
2. التسويق بالمناسبات الوطنية: تصميم حملات خاصة باليوم الوطني، رمضان، الأعياد، والمناسبات الاجتماعية لتعزيز الصلة بالجمهور.

3: مبررات اختيار الاستراتيجية

- للجمهور: المستهلك السعودي يعتز بتراثه، ويشترى القهوة بكثرة في المناسبات، ويفضل العلامات التي تعكس هويته.
- للسوق: المنافسة قوية، فالتراث والجودة والارتباط بالمناسبات تخلق ميزة تنافسية قوية.
- للشركة: تعزز مكانة العلامة كخيار أصيل وموثوق، وتزيد الولاء والمبيعات في الفترات - النشطة

4: نماذج الحملات والروابط الفعالة

حملة «عام القهوة السعودية | تقول القهوة السعودية» (التراث والجودة)

- الرابط: <https://www.instagram.com/reel/Cs8Z9tKItXz>

المحتوى طعم قهوة جدتك متعودين عليه. الحين معك. في كل مكان

5: التحليل النقدي وكيفية تطبيق الاستراتيجية

كيف ترجمت الاستراتيجية؟

- الرسائل واضحة ومتسقة: كل إعلان يعزز التراث أو الارتباط بالمناسبات، ولا يوجد تعارض.
- العناصر الإبداعية: استخدام صور دافئة، عبارات بسيطة، تصميمات تحمل الرموز السعودية، مما يعزز الجودة والأصالة.
- الاتساق: جميع الحملات تخدم هدف بناء الثقة والارتباط العاطفي بالعلامة.
- الدليل: الإعلانات ليست عشوائية، بل كل منها يخدم الاستراتيجية المذكورة، ويثبت ربط المنتج بالهوية والمناسبات

6: المراجع والروابط

<https://www.youtube.com/@AseelaKsa-l6l>