

خطة بحثية مقدمة لدرجة البكالوريوس في التسويق الرقمي
دور الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي وتأثيره على تفاعل الجمهور
السعودي - دراسة ميدانية.

إعداد: إيمان بن مخاشن
الرقم الأكاديمي: 232001629

تحت إشراف

د/ علياء قمر

2026

Midocean University
College of Media and Marketing
Bachelor of Digital Marketing



Research Proposal Submitted for the Bachelor's Degree in Digital Marketing

**The Role of Artificial Intelligence in Marketing Content Creation and Its Impact on
Audience Engagement Saudi — A Field Study**

Prepared by: Eman Bin Makhashin
Academic Number: 232001629

Supervised by:
Dr Aliaa Qamer
Year 2026

المقدمة

في ظل التحولات الرقمية المتسارعة أرى أن الذكاء الاصطناعي لم يعد مجرد أداة تقنية مساندة في المجال التسويقي بل أصبح عنصرًا مؤثرًا في إعادة تشكيل صناعة المحتوى التسويقي من حيث السرعة والدقة والقدرة على التخصيص وتحسين الوصول إلى الجمهور المستهدف. وقد أسهم هذا التطور في تعزيز قدرة المؤسسات على إنتاج محتوى أكثر ملائمة لخصائص الجمهور واهتماماته بما يرفع من كفاءة الأداء التسويقي وفاعلية الرسائل الرقمية (Trissetianto 2025 ص. 26).

ويشهد قطاع التسويق الرقمي تحولًا متسارعًا نتيجة تطور تطبيقات الذكاء الاصطناعي التي أصبحت تؤدي دورًا مهمًا في صناعة المحتوى من خلال دعم إنتاج النصوص وتحسين دقة الرسائل وتخصيص المحتوى وفق احتياجات الجمهور وخصائصه. ولم يعد نجاح المحتوى التسويقي مرتبطًا فقط بسرعة إنتاجه بل بقدرته على جذب الانتباه وتحفيز التفاعل وبناء الثقة في الرسالة التسويقية (Ruiz-Pozo 2024).

وتزداد أهمية هذا الموضوع مع اتساع استخدام الذكاء الاصطناعي في البيئة الرقمية وما صاحبه من قضايا تتعلق بجودة المحتوى والخصوصية والشفافية ودقة الاستهداف. وفي هذا السياق أوضحت دراسة الأحمرى العبدلي والشاكر أن تفاعل الجمهور السعودي مع الحملات الرقمية المدعومة بالذكاء الاصطناعي يرتبط بعوامل من أبرزها توافق المحتوى مع الميول الفردية واستخدام لغة قريبة من الجمهور وجاذبية التصميم كما أشارت إلى وجود ملاحظات تتعلق بدقة استهداف المحتوى لاهتمامات المستخدمين (الأحمرى العبدلي والشاكر 2025 ص. 212).

وانطلاقًا من ذلك يأتي هذا البحث ليتناول دور الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي وتأثيره على تفاعل الجمهور من خلال محاولة فهم الكيفية التي تسهم بها هذه التقنيات في تحسين كفاءة المحتوى ورفع مستوى التفاعل معه. كما يسعى إلى تقديم تصور أوضح لطبيعة العلاقة بين التطور التقني في أدوات صناعة المحتوى وبين استجابة الجمهور في البيئة الرقمية المعاصرة بما يدعم تطوير الممارسات التسويقية الحديثة (Trissetianto 2025 ص. 26؛ الأحمرى العبدلي & الشاكر 2025 ص. 234).

أولاً: الدراسات السابقة

يتناول هذا الجزء عرضاً وتحليلاً لأبرز الدراسات السابقة المرتبطة بموضوع البحث المتعلق بأثر استخدام الذكاء الاصطناعي في إنتاج المحتوى التسويقي الذكي على تفاعل المستخدم السعودي وذلك بهدف الوقوف على ما توصلت إليه الجهود العلمية السابقة وتحديد أوجه الاتفاق والاختلاف بينها والكشف عن الفجوة البحثية التي تسعى الدراسة الحالية إلى معالجتها وقد تم تقسيم الدراسات السابقة إلى محورين رئيسيين يرتبطان مباشرة بموضوع الدراسة هما: المحور الأول: التقنية والمحتوى والمحور الثاني: المستخدم والتفاعل

المحور الأول: التقنية والمحتوى

1. أجرى Andri Catur Trissetianto (2025) دراسة بعنوان: "The Influence of Generative AI on Content Creation and Consumer Trust in Global Markets" تناولت أثر الذكاء الاصطناعي التوليدي في إنتاج المحتوى الرقمي وثقة المستهلك وتوصلت إلى أن هذه التقنيات تسهم في تعزيز تخصيص المحتوى ورفع الكفاءة التشغيلية كما تساعد في تحسين تفاعل المستهلك عندما يكون استخدامها واضحاً ومصحوباً بدرجة مناسبة من الشفافية والثقة
2. أجرى محمد عبد الله الأحمرى ونواف محمد العبدلي وعبدالصديق حسن الشاكر (2025م): دراسة بعنوان "أثر الحملات الرقمية المدعومة بالذكاء الاصطناعي على تعزيز مستوى التفاعل لدى عينة من الجمهور الرقمي في المملكة العربية السعودية" وهدفت الدراسة إلى قياس مدى اعتماد الجمهور السعودي على الحملات الرقمية المدعومة بالذكاء الاصطناعي وتفاعلهم معها واعتمدت الدراسة على المنهج المسحي باستخدام الاستبيان الإلكتروني وخللت البيانات إحصائياً باستخدام برنامج SPSS وأظهرت النتائج أن منصات سناب شات وتيك توك وفيسبوك كانت الأعلى استخداماً وتفاعلاً وأن سلوك الشراء الفعلي مثل أبرز أشكال التفاعل السلوكي كما تمثلت دوافع التفاعل في توافق المحتوى مع الميول الفردية واستخدام لغة قريبة من الهوية والتصميم الجذاب في حين أشار أكثر من نصف العينة إلى عدم رضاهم عن دقة استهداف المحتوى لاهتماماتهم الفعلية
3. أجرى I Ruiz-Pozo و J Morales-García و CX Aguirre-Mejía و A Serrano (2024) دراسة بعنوان: "Using Generative Artificial Intelligence to Improve User Engagement in Content Marketing" وهدفت إلى استكشاف أثر استخدام الذكاء الاصطناعي التوليدي في صناعة محتوى تسويقي رقمي ونشره عبر منصات التواصل الاجتماعي وأظهرت نتائجها أن المحتوى المنتج بالذكاء الاصطناعي حقق مستويات تفاعل مقارنة بالمحتوى البشري مع تميز بعض الأدوات في العناصر التفاعلية وبعضها الآخر في توسيع الوصول بما يعزز قيمة النموذج الهجين في إنتاج المحتوى التسويقي
4. أجرى N Kshetri و Y K Dwivedi و T H Davenport و N Panteli (2024) دراسة بعنوان: "Generative Artificial Intelligence in Marketing: Applications, Opportunities, Challenges, and Research Agenda" وهدفت إلى توضيح واقع الذكاء الاصطناعي التوليدي في التسويق وبيان تطبيقاته وفرصه وتحدياته وتوصلت إلى أن هذه التقنية أصبحت أداة مهمة في إنتاج المحتوى التسويقي؛ نظراً لما توفره من سرعة في الإنجاز وقدرة على تخصيص وتحسين مواعيد الرسائل التسويقية مع خصائص الجمهور المستهدف
5. أجرت Kateryna Korsunova (2024) دراسة بعنوان: "Artificial Intelligence in Content Marketing: Shaping the Future of Digital Strategy" وناقشت دور الذكاء الاصطناعي في أتمتة إنتاج النصوص والصور والوسائط المختلفة داخل بيئة تسويق المحتوى وبيّنت أن هذه التطبيقات أعادت تشكيل الممارسات التقليدية من خلال رفع الكفاءة وتوسيع إمكانيات الشخصنة وتحسين فرص التفاعل عبر القنوات الرقمية
6. أجرى م م العتيبي ول ع اليوبي (2024) دراسة بعنوان: "أثر تقنيات الذكاء الاصطناعي على الابتكار التسويقي: دراسة تطبيقية على شركة موبايلى بالمملكة العربية السعودية" وهدفت إلى التعرف على أثر تقنيات الذكاء الاصطناعي على الابتكار التسويقي بشركة موبايلى وتوصلت إلى وجود أثر إيجابي لاستخدام هذه التقنيات على الابتكار التسويقي مع بروز تحليل البيانات الضخمة بوصفه أكثر التطبيقات تأثيراً في حين كان التعلم العميق الأقل تأثيراً

7. أجرت نها الأسدودي (2023) دراسة بعنوان: "تطبيق آليات الذكاء الاصطناعي في التسويق الرقمي وأثارها في تحقيق المزايا التنافسية - دراسة ميدانية على الخبراء" وهدفت إلى التعرف على تطبيق آليات الذكاء الاصطناعي في التسويق الرقمي وأثره في تحقيق المزايا التنافسية وتوصلت إلى أن تنظيم المحتوى الذكي من أبرز التطبيقات التي تدعم الصورة الذهنية والربحية والميزة التنافسية للمؤسسات
8. أجرت مشاعل عبدالله الواصل وشاركتها شهد عبدالله المعلم ورائد سالم الحربي بإشراف مهيتاب ماهر محمود كامل (2023) دراسة بعنوان: "تأثير تقنيات الذكاء الاصطناعي في تحسين استراتيجيات التسويق الرقمي: دراسة ميدانية" وهدفت إلى التعرف على تأثير تقنيات الذكاء الاصطناعي في الوصول إلى الجمهور المستهدف وتحسين تجربة المستخدم وتفاعل العملاء وتوصلت إلى أن الذكاء الاصطناعي يساعد في كتابة المحتوى الرقمي وتحليل احتياجات العملاء وتحسين الوصول إلى الجمهور المستهدف بما يعكس على رفع التفاعل والاستجابة
9. أجرت Edyta Gołąb-Andrzejak (2022) دراسة بعنوان: "Enhancing Customer Engagement in Social Media with AI" وهدفت إلى بيان دور الذكاء الاصطناعي في تعزيز ارتباط العملاء عبر وسائل التواصل الاجتماعي وتوصلت إلى أن توظيف أدوات الذكاء الاصطناعي في إدارة المحتوى والتفاعل عبر المنصات الرقمية يساهم في تعزيز المشاركة الرقمية ورفع كفاءة الاستجابة للمحتوى المنشور
10. أجرى إسماعيل محمد أحمد حجاج (2021) دراسة بعنوان: "أثر استخدام وسائل الذكاء الاصطناعي على تطوير التسويق الرقمي: دراسة تطبيقية" وهدفت إلى التعرف على أثر استخدام وسائل الذكاء الاصطناعي على تطوير التسويق الرقمي وتوصلت إلى أن استخدام وسائل الذكاء الاصطناعي في التسويق الرقمي مثل البريد الإلكتروني ومحركات البحث وروبوتات المحادثة يساهم في تحسين جودة التسويق الرقمي ورفع التفاعلية وتقديم خدمة أسرع وأكثر استمرارية للعملاء

المحور الثاني: المستخدم والتفاعل

1. أجرى S A Alenazi (2025) دراسة بعنوان: "The Impact of Digital Marketing Campaigns in Saudi Arabia: A Social Media Sentiment Analysis Approach" وهدفت إلى تحليل فاعلية الحملات التسويقية الرقمية على شبكات التواصل الاجتماعي في السعودية بالاعتماد على تحليل المشاعر ومؤشرات التفاعل وتوصلت إلى أن تفاعل المستخدم السعودي يرتبط بدرجة كبيرة بالمحتوى الذي يثير مشاعر إيجابية ويراعي البعد الثقافي المحلي كما بينت أن فيسبوك وإنستغرام كانا من أكثر المنصات تحقيقًا للتفاعل وأن المؤثرين المحليين يؤدون دورًا مهمًا في تعزيز نجاح الحملات
2. أجرى Odai Falah Alghaswyneh (2025) دراسة بعنوان: "Exploring the Impact of AI-Driven Personalization on Consumer Engagement in Digital Marketing in Saudi Arabia" وهدفت إلى استكشاف أثر التخصيص المدعوم بالذكاء الاصطناعي على تفاعل المستهلك في السوق السعودي وتوصلت إلى وجود علاقة إيجابية معنوية بين التخصيص المدعوم بالذكاء الاصطناعي وتفاعل المستهلك مع بروز العوامل الأخلاقية والشفافية والجاهزية التقنية والثقافة التنظيمية بوصفها مؤثرات مهمة في فعالية هذا التخصيص
3. أجرى أحمد خالد الخلف (2025): دراسة بعنوان "دور الذكاء الاصطناعي في تعزيز المخاطر في حملات التسويق الإعلامي في شركات التسويق في المملكة العربية السعودية" أن المحتوى المخصص يزيد التنافسية ويجذب المستخدم إلا أن التفاعل قد يتراجع أو يتحول إلى اتجاه سلبي إذا شعر المستخدم السعودي بانتهاك خصوصية بياناته أو إذا افترق المحتوى المنتج آليًا إلى العمق الثقافي
4. أجرى Andri Catur Trissetianto عام (2025) دراسة بعنوان: "The Influence of Generative AI on Content Creation and Consumer Trust in Global Markets" وتناولت أثر الذكاء الاصطناعي التوليدي في إنتاج المحتوى الرقمي وثقة المستهلك وتوصلت إلى أن هذه التقنيات تساهم في تعزيز تخصيص المحتوى ورفع الكفاءة التشغيلية كما تساعد في تحسين تفاعل المستهلك عندما يكون استخدامها واضحًا ومصحوبًا بدرجة مناسبة من الشفافية والثقة
5. أجرى Elan Theraiyan (2025) دراسة بعنوان: "An Exploration of Consumer Engagement Strategies Through the Lens of Artificial Intelligence in Marketing Personalization" وهدفت إلى استكشاف استراتيجيات تفاعل المستهلك من خلال توظيف الذكاء الاصطناعي في التخصيص التسويقي وتوصلت إلى أن التخصيص الذكي المعتمد على الخوارزميات التنبؤية والذكاء التحوري يساهم في رفع مستويات المشاركة والولاء شريطة أن يدرك المستخدم قيمة هذا التخصيص ويثق في آلياته
6. أجرى Odai Falah Alghaswyneh عام (2025) دراسة بعنوان: "Exploring the Impact of AI-Driven Personalization on Consumer Engagement in Digital Marketing in Saudi Arabia" وهدفت

إلى استكشاف أثر التخصيص المدعوم بالذكاء الاصطناعي على تفاعل المستهلك في السوق السعودي وتوصلت إلى وجود علاقة إيجابية معنوية بين التخصيص المدعوم بالذكاء الاصطناعي وتفاعل المستهلك مع بروز العوامل الأخلاقية والشفافية والجاهزية التقنية والثقافة التنظيمية بوصفها مؤثرات مهمة في فعالية هذا التخصيص

7. أجرت Geeta Sharma و Dr Ruhi Lal (2024) دراسة بعنوان: "User Engagement and Perception on Social Media: An Analysis of AI-Generated vs Human-Generated Images in Digital Advertising Campaigns" وتناولت تفاعل المستخدمين مع الصور الإعلانية المنتجة بالذكاء الاصطناعي مقارنة بالصور المنتجة بشرياً وأكدت أن نوع المصدر يؤثر في الانطباع والإدراك والتفاعل خاصة في البيانات البصرية لمنصات التواصل الاجتماعي

8. أجرى I Ruiz-Pozo و J Morales-García و CX Aguirre-Mejía و A Serrano (2024) دراسة بعنوان: "Using Generative Artificial Intelligence to Improve User Engagement in Content Marketing" وهدفت إلى استكشاف أثر استخدام الذكاء الاصطناعي التوليدي في صناعة محتوى تسويقي رقمي ونشره عبر منصات التواصل الاجتماعي وأظهرت نتائجها أن المحتوى المنتج بالذكاء الاصطناعي حقق مستويات تفاعل مقارنة للمحتوى البشري مع تميز بعض الأدوات في العناصر التفاعلية وبعضها الآخر في توسيع الوصول بما يعزز قيمة النموذج الهجين في إنتاج المحتوى التسويقي

9. أجرت Persado (2024) تقريراً بعنوان: "Better Together: Generative AI + Human Creativity" وكشفت من خلال مسح أدارته شركة Momentive أن الدمج بين الإبداع البشري والمحتوى اللغوي المنتج بالذكاء الاصطناعي يسهم في تحسين الأداء التسويقي ورفع معدلات التفاعل مقارنة بالاعتماد الكامل على أحد الطرفين فقط

10. أجرى عبد الله بن علي آل مرعي (2024م) دراسة بعنوان حول إدراك الشباب السعودي لتقنيات الذكاء الاصطناعي وتأثيراتها في جودة المحتوى المرئي أن الشباب السعودي يتمتعون بمستوى مرتفع من الإدراك لهذه التقنيات وأن نسبة معتبرة منهم تتفاعل مع المحتوى المدعوم بالذكاء الاصطناعي بصورة دائمة أو متكررة وهو ما يعكس مستوى متقدماً من القبول والمشاركة

التعليق على الدراسات السابقة والفجوة البحثية

يتضح من خلال استعراض الدراسات السابقة أن استخدام الذكاء الاصطناعي في المجال التسويقي اتجه في مسارين متكاملين؛ تمثل الأول في توظيفه في إنتاج المحتوى التسويقي الذكي من حيث الكتابة والتخصيص والتصميم ورفع كفاءة الأداء بينما تمثل الثاني في دراسة تفاعل المستخدم مع هذا المحتوى من حيث القبول والانتباه والمشاركة والشراء والولاء وقد أجمعت أغلب الدراسات على أن الذكاء الاصطناعي يسهم في تحسين فعالية المحتوى التسويقي عندما يكون قادراً على تقديم رسائل أكثر ملائمة وارتباطاً باهتمامات المستخدم كما بينت أن التفاعل لا تحدده التقنية وحدها بل تؤثر فيه أيضاً عوامل الثقة والشفافية والخصوصية والهوية الثقافية والقيمة المدركة للمحتوى كذلك تكشف الدراسات المتعلقة بالسياق السعودي عن أهمية الخصوصية الثقافية واللغوية للمستخدم المحلي في تفسير مستوى التفاعل مع المحتوى المدعوم بالذكاء الاصطناعي ومع ذلك يلاحظ أن معظم الدراسات السابقة تناولت الذكاء الاصطناعي في التسويق من زوايا عامة مثل تحسين كفاءة الحملات الرقمية أو تخصيص الرسائل التسويقية أو قياس مستوى التفاعل مع المحتوى أو رصد إدراك المستخدمين للتقنيات الذكية دون أن تركز بصورة مباشرة على أثر استخدام الذكاء الاصطناعي في إنتاج المحتوى التسويقي الذكي ذاته بوصفه متغيراً مستقلاً يؤثر في تفاعل المستخدم السعودي كما أن عدداً من الدراسات ركز على الجوانب التقنية أو التنظيمية أو الأخلاقية دون الربط المتكامل بين خصائص المحتوى المنتج بالذكاء الاصطناعي وبين استجابات المستخدم السعودي السلوكية والمعرفية والانفعالية ويلاحظ أيضاً أن الدراسات القريبة من السياق السعودي اهتمت بالحملات الرقمية أو بإدراك التقنية أو بمخاطر الخصوصية لكنها لم تجمع في إطار تحليلي واحد بين إنتاج المحتوى التسويقي الذكي والخصوصية الثقافية واللغوية للمستخدم السعودي ومستوى تفاعله الفعلي مع هذا المحتوى ومن هنا تظهر الفجوة البحثية التي تسعى الدراسة الحالية إلى معالجتها والمتمثلة في تحليل أثر استخدام الذكاء الاصطناعي في إنتاج المحتوى التسويقي الذكي على

تفاعل المستخدم السعودي في إطار يجمع بين الأبعاد التقنية والثقافية والسلوكية بما يقدّم فهماً أكثر دقة وعمقاً لهذه العلاقة في البيئة السعودية

ثانياً: مشكلة الدراسة

على الرغم من التوسع المتزايد في استخدام الذكاء الاصطناعي في المجال التسويقي ما تزال هناك حاجة إلى فهم أدق لطبيعة دوره في صناعة المحتوى التسويقي ذاته وليس فقط في دعم العمليات التسويقية بشكل عام. كما أن الدراسات السابقة تناولت الذكاء الاصطناعي من زوايا متعددة مثل التخصيص ورفع الكفاءة وتحسين التفاعل أو مقارنة المحتوى المنتج آلياً بالمحتوى البشري إلا أن الربط المباشر بين استخدام الذكاء الاصطناعي في إنتاج المحتوى التسويقي وبين تفاعل الجمهور معه ما يزال بحاجة إلى مزيد من البحث خاصة في البيئات الرقمية العربية والسعودية

وتتحدد مشكلة الدراسة في أن الاعتماد المتزايد على أدوات الذكاء الاصطناعي في كتابة المحتوى التسويقي وتصميمه وتخصيصه يثير تساؤلات حول مدى تأثير هذا المحتوى في جذب انتباه الجمهور وتحفيز تفاعله وبناء ثقته ولا سيما في ظل وجود عوامل مؤثرة مثل جودة المحتوى والشفافية والخصوصية ودقة الاستهداف. ومن هنا تنبع مشكلة الدراسة من محاولة الكشف عن طبيعة العلاقة بين دور الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي وبين مستوى تفاعل الجمهور معه بما يساعد على تقديم فهم أوضح لهذه العلاقة في ضوء التحول الرقمي المتسارع.

ثالثاً: أهمية الدراسة

تنبع أهمية هذه الدراسة من تناولها لموضوع حديث ومهم في مجال التسويق الرقمي يتمثل في دور الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي وتأثيره على تفاعل الجمهور. وتزداد أهمية هذا الموضوع في ظل التوسع المتسارع في استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي في إنتاج المحتوى وتخصيص الرسائل التسويقية وتحسين الوصول إلى الجمهور المستهدف مما يجعل فهم هذه العلاقة أمراً ضرورياً على المستويين العلمي والتطبيقي.

الأهمية العلمية

1. تسهم الدراسة في إثراء الأدبيات العلمية المرتبطة بالتسويق الرقمي والذكاء الاصطناعي.
2. تتناول العلاقة بين استخدام الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي وبين تفاعل الجمهور معه.
3. تساعد في تقديم فهم أعمق لطبيعة تأثير التقنيات الذكية في جودة المحتوى وفاعليته.
4. تدعم الجهود البحثية الرامية إلى سد الفجوة المعرفية في هذا المجال.
5. تكتسب أهميتها من حداثة الموضوع وتسارع تطور تطبيقات الذكاء الاصطناعي في البيئة الرقمية.

الأهمية التطبيقية

1. تتيح الدراسة إمكانية الاستفادة من نتائجها من قبل المسوقين الرقميين.
2. تفيد صناع المحتوى في تطوير ممارسات أكثر فاعلية في استخدام الذكاء الاصطناعي داخل العملية التسويقية.
3. تساعد المؤسسات التجارية على تحسين توظيف أدوات الذكاء الاصطناعي في إنتاج المحتوى التسويقي.
4. تسهم في مساعدة الجهات المعنية على تحقيق التوازن بين الكفاءة التقنية وجودة المحتوى.
5. تدعم تحسين قدرة المحتوى على جذب الجمهور وتحفيز تفاعله.
6. تسهم في تحسين الأداء التسويقي ورفع كفاءة الاتصال الرقمي.

رابعاً: أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على دور الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي وتأثيره على تفاعل الجمهور وذلك من خلال تحقيق الأهداف الآتية:

1. التعرف على دور الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي.
2. توضيح إسهام الذكاء الاصطناعي في تحسين كفاءة المحتوى التسويقي وجودته.
3. بيان أثر استخدام الذكاء الاصطناعي في تخصيص المحتوى التسويقي بما يتوافق مع خصائص الجمهور واهتماماته.
4. الكشف عن تأثير المحتوى التسويقي المدعوم بالذكاء الاصطناعي على تفاعل الجمهور.
5. التعرف على العوامل التي تسهم في تعزيز تفاعل الجمهور مع المحتوى التسويقي المنتج أو المدعوم بالذكاء الاصطناعي.
6. استكشاف العلاقة بين استخدام الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي وبين استجابة الجمهور له في البيئة الرقمية.

خامساً: تساؤلات الدراسة

يتمثل التساؤل الرئيس للدراسة في الآتي:

ما دور الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي وتأثيره على تفاعل الجمهور السعودي؟

ويتفرع من هذا التساؤل الرئيس عدد من التساؤلات الفرعية وهي:

1. ما مستوى تعرض الجمهور السعودي للمحتوى التسويقي المنتج باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي؟
2. ما اتجاهات الجمهور السعودي نحو استخدام الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي؟
3. ما مستوى تفاعل الجمهور السعودي مع المحتوى التسويقي المنتج باستخدام الذكاء الاصطناعي؟
4. ما دور الذكاء الاصطناعي في تعزيز فاعلية المحتوى التسويقي من وجهة نظر الجمهور السعودي؟
5. ما تأثير المحتوى التسويقي المنتج باستخدام الذكاء الاصطناعي على تفاعل الجمهور السعودي؟
6. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية في اتجاهات الجمهور وتفاعله مع المحتوى التسويقي المنتج بالذكاء الاصطناعي تُعزى إلى المتغيرات الديمغرافية (الجنس، العمر، المستوى التعليمي، الدخل)؟

الإطار المعرفي:

1. الذكاء الاصطناعي في التسويق الرقمي

أصبح الذكاء الاصطناعي من المرتكزات المهمة في تطوير التسويق الرقمي لما يوفره من أدوات تساعد على تحليل البيانات وفهم سلوك العملاء وتحسين استهداف الجمهور وتخصيص الرسائل التسويقية بصورة أكثر دقة كما يساهم في دعم اتخاذ القرار التسويقي ورفع كفاءة الأداء وتحسين تجربة العميل من خلال توظيف تقنيات مثل التعلم الآلي وتحليل المشاعر وروبوتات المحادثة والأتمتة الذكية وهو ما جعل حضوره متزايداً في مختلف مراحل العملية التسويقية (IBM, 2023; الحراشة 2024)

2. صناعة المحتوى التسويقي

يُعد المحتوى التسويقي من أهم أدوات الاتصال في البيئة الرقمية لأنه يمثل الوسيلة التي تنتقل من خلالها المؤسسة رسائلها وقيمها وعروضها إلى الجمهور المستهدف ولا تتوقف فاعلية المحتوى على مجرد إنتاجه بل ترتبط بمدى جودته وملاءمته وقدرته على جذب الانتباه وتحفيز التفاعل وبناء الثقة وفي هذا الإطار تشير الأدبيات الحديثة إلى أن الذكاء الاصطناعي أسهم في تطوير صناعة المحتوى من خلال دعم كتابة النصوص وتحسين دقة الرسائل وتنظيم المحتوى الذكي وتكييفه مع خصائص الجمهور واهتماماته (الأسوددي 2023; حجاج 2021)

3. دور الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي

يؤدي الذكاء الاصطناعي دوراً متقدماً في صناعة المحتوى التسويقي من خلال تسريع عملية الإنتاج وتحسين كفاءة الصياغة واقتراح أفكار وعناوين بديلة وتخصيص الرسائل بما يتوافق مع احتياجات الجمهور المستهدف كما يتيح تحليل تفضيلات المستخدمين وتقديم محتوى أكثر ارتباطاً باهتماماتهم وهو ما ينعكس على تحسين جودة المحتوى ورفع فاعليته وقد بينت بعض الدراسات العربية أن من أبرز تطبيقات الذكاء الاصطناعي في هذا المجال: تنظيم المحتوى الذكي وتحليل البيانات وتحسين الوصول إلى الجمهور ودعم الابتكار في الرسائل التسويقية (الأسوددي 2023; الواصل وآخرون 2023)

4. تفاعل الجمهور مع المحتوى الرقمي

يشير تفاعل الجمهور إلى مختلف صور الاستجابة التي يبديها المستخدمون تجاه المحتوى المنشور عبر المنصات الرقمية مثل المشاهدة والإعجاب والتعليق والمشاركة والنقر والاستجابة الشرائية ويتأثر هذا التفاعل بعدة عوامل من أهمها جودة المحتوى ووضوح الرسالة ومدى ارتباطها باهتمامات الجمهور إضافة إلى مستوى الثقة والخصوصية والشفافية في طريقة تقديم المحتوى ومن هنا فإن نجاح المحتوى التسويقي لا يعتمد على التقنية وحدها بل على قدرة هذا المحتوى على بناء صلة حقيقية مع المستخدم وإثارة استجابة إيجابية لديه (حجاج 2021; IBM, 2023)

5. العلاقة بين الذكاء الاصطناعي وتفاعل الجمهور

تقوم العلاقة بين الذكاء الاصطناعي وصناعة المحتوى التسويقي وتفاعل الجمهور على أن التقنيات الذكية تعزز فاعلية المحتوى عندما تساهم في جعله أكثر تخصيصاً وأكثر ملاءمة وأسرع وصولاً إلى الفئة المستهدفة وكلما ارتبط المحتوى باهتمامات الجمهور واحتياجاته ارتفعت احتمالات التفاعل معه ومع ذلك فإن هذه العلاقة تظل مرتبطة بجوانب مرافقة مثل الثقة ودقة الاستهداف والحفاظ على البعد الإنساني في الرسالة التسويقية وهو ما يؤكد أن الذكاء الاصطناعي يمثل عنصراً داعماً لصناعة المحتوى والتفاعل لا بديلاً كاملاً عن الحكم البشري والخبرة الاتصالية (الحراشة 2024; IBM, 2023; حجاج 2021)

6. صلة الإطار بموضوع الدراسة

يفيد هذا الإطار المعرفي في توضيح أن الذكاء الاصطناعي أصبح عنصراً مؤثراً في صناعة المحتوى التسويقي من حيث التحليل والتخصيص وتحسين الكفاءة كما أنه يرتبط بدرجة تفاعل الجمهور مع الرسائل الرقمية من خلال ما يقدمه من محتوى أكثر ارتباطاً باحتياجات المستخدمين وعليه تنطلق الدراسة الحالية من هذا الأساس النظري لفهم دور الذكاء الاصطناعي في صناعة المحتوى التسويقي وتأثيره على تفاعل الجمهور السعودي في ضوء ما تفرضه البيئة الرقمية من متطلبات تتعلق بالجودة والملاءمة والثقة والاستجابة

المراجع

1. الأسوددي. (2023). تطبيق آليات الذكاء الاصطناعي في التسويق الرقمي وأثارها في تحقيق المزايا التنافسية: دراسة ميدانية على الخبراء. المجلة العربية لبحوث الإعلام والاتصال
2. الأحمري م. ع. والعبدي ن. م. والشاكر ع. ح. (2025). أثر الحملات الرقمية المدعومة بالذكاء الاصطناعي على تعزيز مستوى التفاعل لدى عينة من الجمهور الرقمي في المملكة العربية السعودية.
3. الحراحشة م. (2024). الإطار المفاهيمي لدور الذكاء الاصطناعي في التسويق الرقمي. المجلة العربية للنشر العلمي
4. حجاج إ. م. أ. (2021). أثر استخدام وسائل الذكاء الاصطناعي على تطوير التسويق الرقمي: دراسة تطبيقية.
5. الواصل م. ع. المعلم ش. ع. والحربي ر. س. (2023). تأثير تقنيات الذكاء الاصطناعي في تحسين استراتيجيات التسويق الرقمي: دراسة ميدانية
6. IBM. (2023, September 5). دليل الذكاء الاصطناعي في التسويق. <https://www.ibm.com/sa-ar/think/topics/ai-in-marketing>
7. Korsunova, K. (2024). Artificial intelligence in content marketing: Shaping the future of digital strategy
8. Ruiz-Pozo, I., Morales-García, J., Aguirre-Mejía, C. X., & Serrano, A. (2024). Using generative artificial intelligence to improve user engagement in content marketing. SSRN
9. Trissetianto, A. C. (2025). The influence of generative AI on content creation and consumer trust in global markets