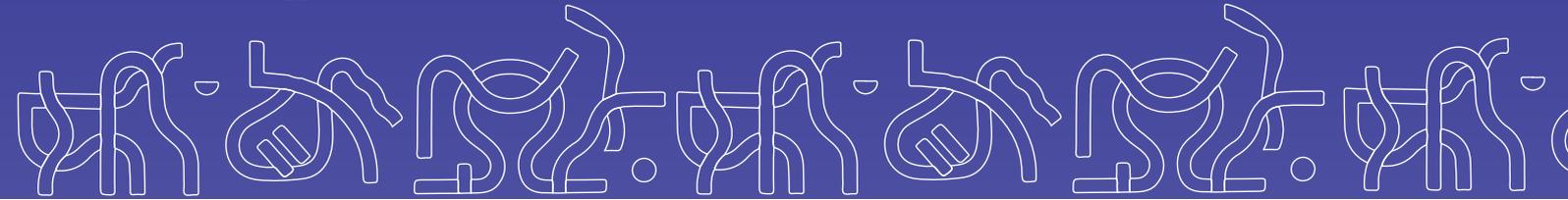


# إعداد الخطة التسويقية



# ما هي الخطة التسويقية ؟

خطة عمل تتركز بشكل أساسي على المبيعات و  
التسويق، لكن هذا التعريف البسيط لا يعكس الأهمية  
والتعقيد الذين يميزان الخطة التسويقية !



# لماذا تحتاج الى خطة تسويقية؟

- ترتيب افكارك وجهودك بحيث مكانك تحقيق أهدافك التسويقية .
- تخصيص موارد بكفاءة .
- تشجيع الفريق لتحقيق مبيعات اكثر .





# مراحل الخطة



# التحليل

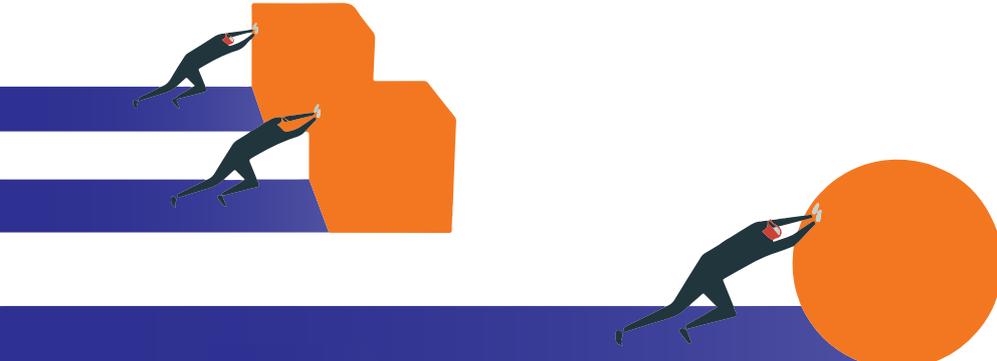


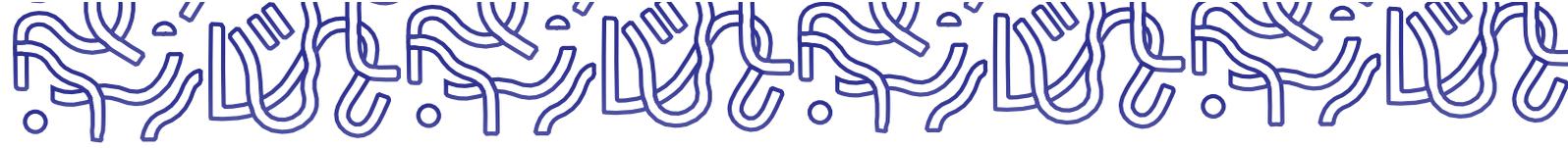
التحليل هو عملية فحص البيانات والمعلومات لفهمها وتحديد الاتجاهات والأنماط. يُستخدم التحليل في مجالات متنوعة مثل الأعمال، والعلوم، والهندسة، والتمويل، والسياسة، والتعليم. يمكن أن يساعد التحليل في اتخاذ قرارات مستنيرة، وتحديد الفرص، وحل المشكلات، وفهم الأسباب الجذرية للمشاكل. هناك أنواع مختلفة من التحليل، بما في ذلك التحليل الكمي والتحليل النوعي والتحليل الإحصائي والتحليل السوقي والتحليل المالي. التحليل هو أداة أساسية لأي شخص يحتاج إلى فهم البيانات واتخاذ قرارات مستنيرة.

ما هو تموضع مشروعك؟

• على مستوى السوق:  
أدرس السوق وقم بتحليل المنافسين والفئة المستهدفة.

• داخل المنشأة:  
احرص على ما يميزك عن المنافسين ومعرفة مكامن القوة لديك.





# استراتيجية التسويق





1

## الأهداف؟

قد تكون اهداف مالية او حتى انتشار ، ويتم ربط الأهداف ب مؤشرات أداء ليتم قياس الأهداف و المتابعة الدورية لها .

2

## الفئة المستهدفة؟

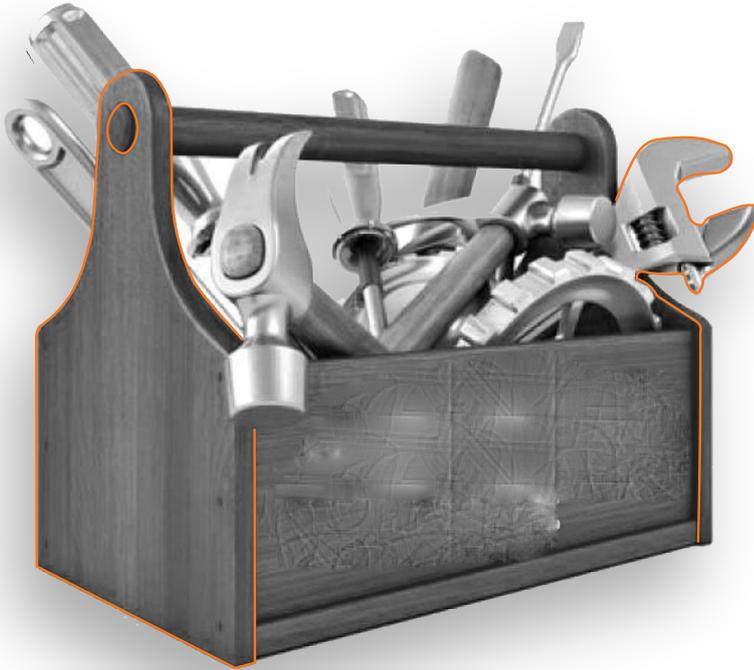
تحديدك للفئة المستهدفة يساهم بشكل كبير بتحقيق اهدافك وأيضا يساهم بشكل كبير بخض التكاليف .

3

## التموضع؟

حدد القيمة التي تقدمها لعملائك .

# أدوات التسويق



## كيف ستتمكن من تحقيق أهدافك؟



1

استراتيجية المنتج والخدمة

2

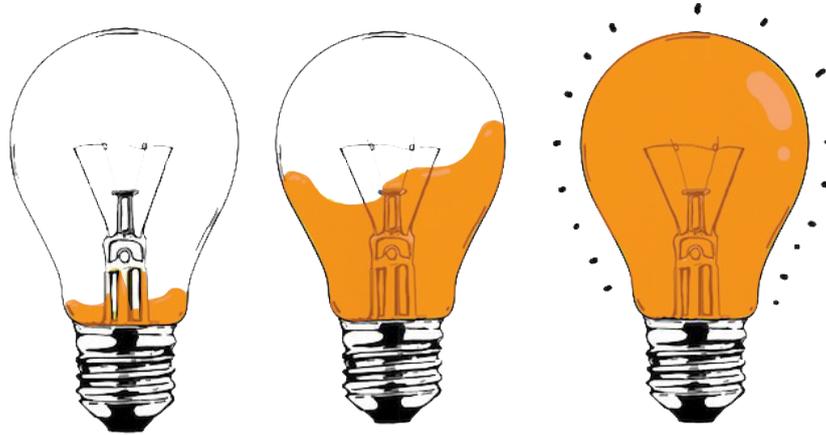
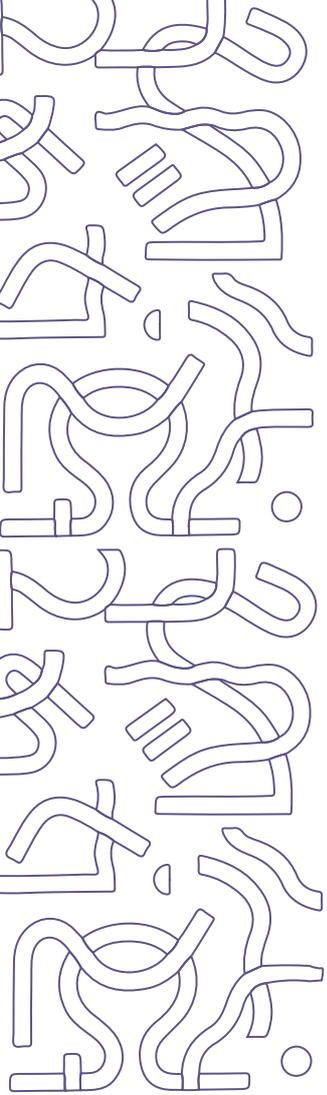
استراتيجية التسعير

3

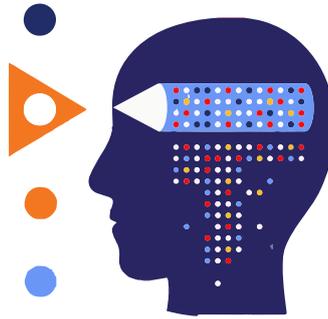
استراتيجية قنوات التوزيع

4

استراتيجية موظفي الشركة



التفكير



هـ  
ل  
حقـ  
اهدافك؟



الميزانية:

حدد ميزانية التسويق .

قياس الاداء:

حدد مؤشرات الأداء التي سيتم استخدامها لمتابعة النتائج .



MARKETING SOLUTIONS

