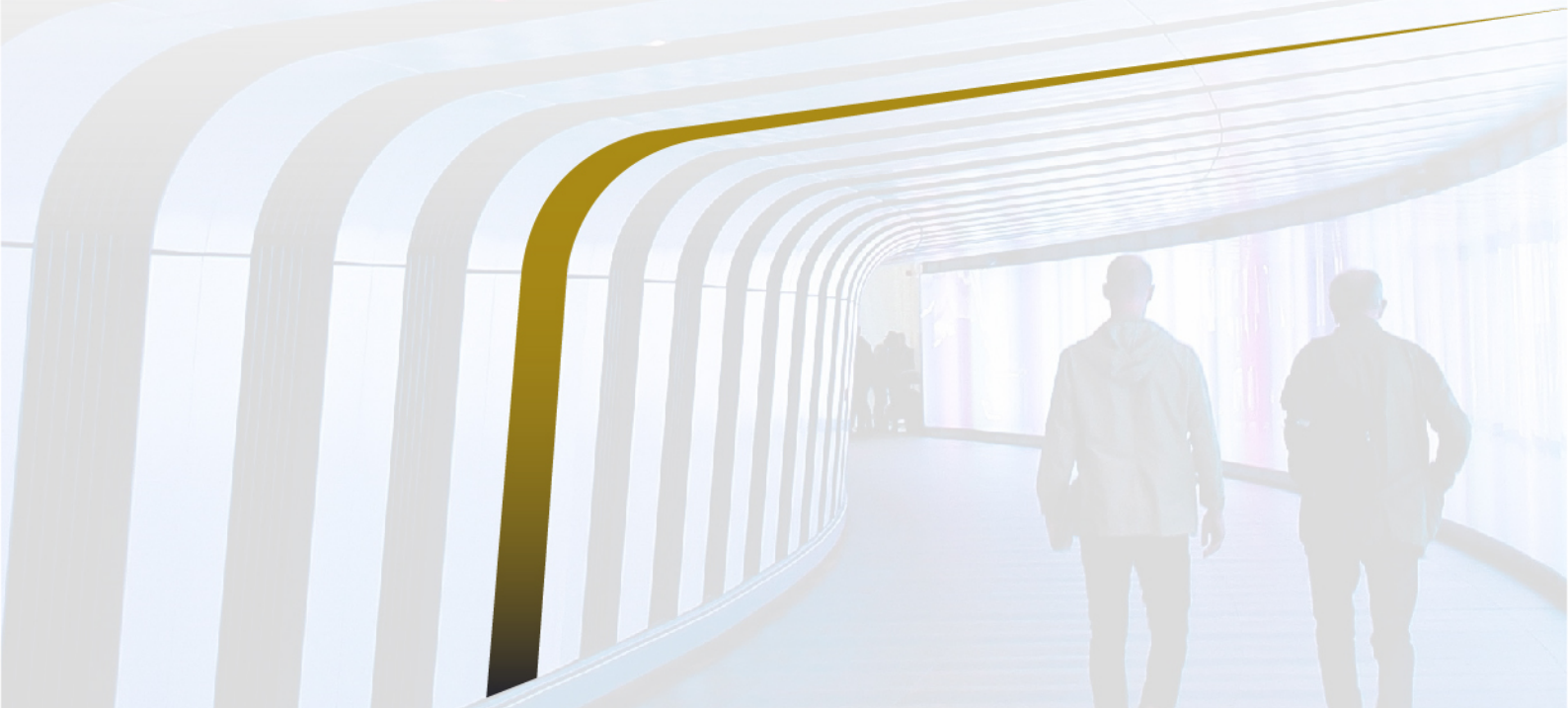
# الجديد الدورة التدريبية: استراتيجيات التسويق المبتكر عبر تيك توك وسناب شات لاستهداف الجيل



اغسطس ٢٠٢٦ ٢٠ - ١٦

دبي

٤٥٠٠ € (للشخص الواحد)

Ref: #MAR5009_41586

## مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

المستهلكين، خصوصًا جذرية مدفوعة بظهور منصات التواصل الاجتماعي في عالمنا الرقمي المتسارع، يشهد التسويق تحولات أصبحت بيئات خصبة للمسوقين للوصول الجيل الجديد. يعد تيك توك وسناب شات من أبرز هذه الجديدة التي تشكل سلوكيات لإتقان الدورة التدريبية مصممة خصيصًا لتزويد المشاركين إلى جمهور واسع وشاب بطرق إبداعية ومؤثرة. هذه المنصات التي مع التركيز على فهم سيكولوجية فن التسويق الرقمي عبر هاتين المنصتين بالمعرفة العميقة والأدوات العملية اللازمة لديهم. سنتناول في هذه الدورة أحدث الاستراتيجيات الجيل الجديد وكيفية بناء حملات تسويقية تلقى صدى الديناميكيتين، مستفيدين من رؤى كبار الأكاديميين والمشاركة الفعالة وصولاً إلى تحليل البيانات والتكتيكات، بدءًا من إنشاء المحتوى الجذاب يقدم الذي لطالما أكد على أهمية التكيف مع (Kotler في هذا المجال مثل البروفيسور فيليب كوتلر (Philip وتحسين الأداء، على تحويل التحديات هذه الدورة الشاملة BIG BEN Training Center التغيرات في سلوك المستهلكين ووسائل الاتصال. ناجحة تحقق أقصى عائد على الاستثمار. الرقمية إلى فرص تسويقية حقيقية، وتمكينهم من قيادة ليضمن للمشاركين القدرة لإنشاء تجارب تسويقية لا تُنسى تتجاوز مجرد الإعلان سنتعمق في كيفية استغلال الميزات الفريدة لكل منصة حملات تسويقية وتصل إلى بناء علاقات قوية مع الجمهور المستهدف.

## لـ الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- مدراء التسويق.
- أخصائيو التسويق الرقمي.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- أخصائيو العلاقات العامة.
- المسؤولون عن تطوير الأعمال.
- مدراء العلامات التجارية.
- المسؤولون عن التسويق عبر المؤثرين.

## القطاعات والصناعات المستهدفة:

- قطاع التجزئة والأزياء.
- الصناعات الترفيهية والإعلامية.
- قطاع المطاعم والمقاهي.
- القطاعات التعليمية والتدريبية.
- قطاع الخدمات المالية.
- الشركات الناشئة والتكنولوجيا.
- الهيئات الحكومية وما في حكمها.
- الشركات العقارية.
- قطاع الصحة واللياقة البدنية.

## الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارات التسويق.
- إدارات المبيعات.
- إدارات تطوير الأعمال.
- إدارات الاتصال المؤسسي.
- إدارات الابتكار.
- إدارات العلامات التجارية.
- إدارات الموارد البشرية (للتسويق الداخلي).

## أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- تيك توك وسناب شات. فهم عميق لسلوك الجيل الجديد وتفضيلاته على منصات
- طبيعة كل منصة. تطوير استراتيجيات محتوى إبداعية وجذابة تتناسب مع
- توك وسناب شات. إطلاق وإدارة حملات إعلانية فعالة وموجهة على تيك
- الحملات التسويقية. تحليل البيانات والمقاييس الرئيسية لتحسين أداء
- المتقدمة في التسويق. الاستفادة من أدوات وميزات تيك توك وسناب شات
- بناء مجتمعات رقمية ومشاركة فعالة مع الجيل الجديد.
- التسويقية على هذه المنصات. قياس العائد على الاستثمار (ROI) للحملات
- المؤثرين. التعامل مع التحديات والفرص المتعلقة بالتسويق عبر
- تحديد وتطبيق أفضل الممارسات في التسويق الفيروسي.
- الجديد. صياغة رسائل تسويقية resonates مع اهتمامات الجيل
- شات. تخطيط حملات تسويقية متكاملة تتضمن تيك توك وسناب

## منهجية الدورة التدريبية:

تبدأ كل وحدة بمقدمة وشاملة، تجمع بين النظرية والتطبيق العملي لضمان تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية على تيك توك وسناب شات، مع استعراض لأحدث نظرية توضح المفاهيم الأساسية والأطر الفكرية أقصى استفادة للمشاركين. وإنشاء عملي مكثف من خلال ورش عمل تفاعلية، حيث يشارك الأبحاث والدراسات في هذا المجال. يلي ذلك تطبيق للتسويق نجحت في استهداف محتوى، وتجربة الأدوات المتاحة على المنصات. سيتم المتدربون في تصميم حملات تسويقية حقيقية، واستخلاص الدروس المستفادة. كما تشمل الجيل الجديد، مما يتيح للمشاركين تحليل تقديم دراسات حالة واقعية لشركات المدربين وتوليد حلول مبتكرة لتحديات التسويق. سيتم توفير الدورة جلسات عصف ذهني جماعي لتبادل الأفكار استراتيجياتهم على توفير بيئة Training Center الخبراء لضمان تطور مهارات كل متدرب. يحرص BIG BEN تغذية راجعة بناءة ومستمرة من قبل ستركز أيضًا العميق للمفاهيم وتطبيقها بفعالية. لن تقتصر تشجع على النقاش وطرح الأسئلة، مما يعزز الفهم تعليمية محفزة للجيل الجديد. على الجوانب الإبداعية والنفسية للتسويق الموجه المنهجية على الجانب التقني فحسب، بل

## خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

## الرقمي. الوحدة الأولى: فهم الجيل الجديد ومنصات التسويق

- تحليل سلوك الجيل الجديد وتفضيلاته الرقمية.
- مقدمة عن تيك توك وسناب شات كقنوات تسويقية.
- فهم خوارزميات تيك توك وسناب شات.
- أهمية المحتوى القصير والمحتوى المرئي.
- تحديد أهداف التسويق على المنصات الاجتماعية.
- بناء شخصيات المشتري (Buyer Personas) للجيل الجديد.
- تحديات وفرص التسويق للجيل الجديد.

## الوحدة الثانية: استراتيجيات المحتوى الإبداعي لتيك توك.

- أنواع المحتوى الشائعة والناجحة على تيك توك.
- إنشاء مقاطع فيديو قصيرة وجذابة.
- استخدام الموسيقى والتأثيرات الرائجة.
- التعاون مع المؤثرين على تيك توك.
- الحملات التحدي (Challenges) والمحتوى التفاعلي.
- قصص النجاح ودراسات الحالة لتيك توك.
- أدوات تيك توك للمبدعين والمسوقين.

## الوحدة الثالثة: استراتيجيات المحتوى الإبداعي لسناب شات.

- فهم طبيعة سناب شات والمحتوى الزائل.
- إنشاء القصص والفلاتر والعدسات المخصصة.
- استغلال ميزة الاكتشاف (Discover) والإعلانات.
- التسويق بالموقع الجغرافي على سناب شات.
- التعاون مع المؤثرين على سناب شات.
- تتبع أداء الحملات على سناب شات.
- أدوات سناب شات للمسوقين.

## الوحدة الرابعة: الإعلان المدفوع وتحليل الأداء.

- إعداد وتشغيل الحملات الإعلانية على تيك توك.
- إعداد وتشغيل الحملات الإعلانية على سناب شات.
- استهداف الجمهور بدقة على كلا المنصتين.
- الميزانية والمزايدة في الإعلانات.
- تحليل البيانات والمقاييس الرئيسية (KPIs).
- تحسين الحملات الإعلانية لتحقيق أقصى عائد.
- استخدام أدوات التحليل المتاحة.

## الوحدة الخامسة: بناء المجتمع وقياس العائد على الاستثمار.

- استراتيجيات بناء مجتمع قوي على تيك توك وسناب شات.
- التجارية. التفاعل مع المتابعين وبناء الولاء للعلامة
- إدارة الأزمات والتعليقات السلبية.
- التسويق. قياس العائد على الاستثمار (ROI) من حملات
- الأخرى. التكامل بين تيك توك وسناب شات والقنوات التسويقية
- الاتجاهات المستقبلية في التسويق للجيل الجديد.
- الابتكار في استراتيجيات التسويق الرقمي.

## الأسئلة المتكررة:

## التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

## الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،

ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

## سؤال للتأمل:

في عصر يزداد فيه وسناب شات أن تعيد تشكيل مفهوم الوعي بالعلامة كيف يمكن للمنصات الرقمية المتجددة مثل تيك توك

تشتت الانتباه الرقمي؟ التجارية والانتماء المجتمعي

## ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

توك وسناب شات، بعيداً واستراتيجيات عملية تركز بشكل خاص على التسويق تتميز هذه الدورة التدريبية بتقديم رؤى عميقة والسلوكية لهذا الجيل، وكيفية صياغة رسائل عن مجرد الأدوات التقنية. نركز على فهم الدوافع للجيل الجديد عبر منصتي تيك منهجية أكاديمية تطبيقية، حيث يتم دمج أحدث الأبحاث تسويقية تلقى صدى حقيقي لديهم. تعتمد الدورة على النفسية على أسس حالة ناجحة من السوق العالمية، مما يضمن للمشاركين في علم التسويق الرقمي مع أمثلة واقعية ودراسات بالاستفادة علمية وتجريبية. على سبيل المثال، سنستعرض كيف قامت اكتساب معرفة ليست سطحية، بل عميقة ومبنية بشكل غير مسبوق، وكيف استخدمت من تيك توك لإنشاء تحديات فيروسية عززت الوعي علامات تجارية عالمية مثل "تشيبوتلي" شاب ومتفاعل. هذه الدورة لا تعلم فقط "كيفية" سناب شات لإطلاق منتجات حصرية للوصول إلى نايك"" بعلامتها التجارية والتفكير معينة، و"كيفية" تكييفها مع السياقات المختلفة، مما استخدام المنصات، بل "لماذا" تعمل استراتيجيات جمهور الاستراتيجي في مشهد تسويقي دائم التغير. يمنح المتدربين القدرة على الابتكار