

# الخطه التسويقيه



الاهم في الخطه التسويقيه هو التسويق للويب سايت الخاص بالشركه وجعل الزيارات عليه عاليه وذلك من خلال تحقيق ظهور الموقع في نتائج البحث بشكل متواصل سواء في نتائج البحث المجانيه او المدفوعه واختيار طريقه الدفع المثلى والمفضل هو الدفع مقابل كل نقره ...

**كيف ستكون الاستراتيجيه التسويقيه لكل قسم من اقسام تسويق الشركه !؟**

اولاً : التسويق الاليكترونى ....

ماهى المنصات الاليكترونيه التى سنستخدمها فى اليتنا التسويقيه خلال الفتره المقبله وماهى الدواعى الاستخداميه لكل منصفه

- ١- الفيسبوك : سنستفيد من التسويق بموقع التواصل الاليكترونى فيسبوك لأنه يعتبر الموقع الاليكترونى الاكثر انتشاراً فى مصر والوطن العربى والاستهداف فى اعلاناته المموله يعتبر عال الى حد ما مما سيضمن نتائج جيده فى الوصول الى العملاء المحتملين المناسبين ....
- ٢- نشر الويب سايت الخاص بالشركه وتسويقه عبر اعلانات محركات البحث SEO وذلك لتسهيل الوصول الينا بالكلمات المفتاحيه دون النظر الى الدومين الخاص بنا وذلك سيزيد من نسبه الوصول الى الويب سايت الخاص بنا حتى للشخاص الذين لايجيدون استخدام الانترنت بشكل احترافى
- ٣- اكونت الانستغرام : مهم لأستعراض اهم الصور والفيديوهات الخاصين بمشاريع الشركه القديم منها والحديث
- ٤- اكونت اللينكد ان الخاص بالشركه وذلك لتعزيز التواجد الاليكترونى للشركه على الانترنت وايضاً لأضافه احترافيه فى التعامل مع المتقدمين على الوظائف والاستشاريين
- ٥- قناه اليوتيوب : لعرض اهم فيديوهات المشاريع للشركه وايضاً ستفيد عند انشاء اكاديميه جاردينيا التدريبيه وذلك بتقديم بعض المحتويات المجانيه اون لاين على اليوتيوب مما يعطى افضل افضليه انتشاريه وتسويقيه للاكاديميه عن الاكاديميات الاخرى المتواجده فى السوق وايضاً ستفيد فى الربحيه من اليوتيوب وعمل براند جديد لجاردينيا فى عالم التدريب والتأهيل لسوق العمل

- ٦- اكونت تويتر : يعتبر تويتر الموقع الاحترافي الثاني في العالم بعد موقع اللينكد ان وذلك لما يتواجد عليه من اشخاص مسئولين واصحاب شركات وذلك يعطينا الدافعيه للدخول في عالم تويتر الاليكترونى لنشر البراند الخاص بنا ....
- ٧- اكونت سناب شات الخاص بالشركه وذلك لما في سناب شات من افضليه في سهوله تداول اعلاناته وظهورها
- ٨- العمل على مشروع ابيكيشن جاردينيا ( مستقبلاً )

٩- العمل على حساب بنترست مستقبلاً لأن بنترست يعتبر ثالث اهم موقع تواصل اجتماعى يستخدم في التسويق الاليكترونى في العالم

١٠- الاستفادة من اعلانات جوجل

١١- التسويق عبر البريد الاليكترونى وذلك يتم بعد تجميع الداتا الخاصه بمتابعى الشركه على مواقع التواصل الاجتماعى او متابعى الموقع الاليكترونى الرسمى للشركه او لمنتج فواصل

### كيف يتم العمل على كل ذلك!؟

سيتم الاعداد لحملة تسويقيه اليكترونيه يتم فيها استهداف فئه العملاء المناسبين للشركه حسب الدراسات السوقيه السابقه او الجديده حسب ماسيتم

تبدأ الحمله فى التسويق الى موقع الشركه على نتائج البحث من ثم صفحه الفيسبوك وحساب الانستغرام واللينكد ان واعلانات الفيديو على اليوتيوب واستخدام ادوات تحليل جوجل لقياس مدى فاعليه الحمله ومراجعه الشركه المختصه عن حمله التسويق الاليكترونيه فى حاله عدم تحقيق الهدف التسويقى من الحمله

ثانياً : التسويق المباشر :

لن يتحقق ذلك بنسبه ١٠٠% الا بتحقيق نظريه مجتمع جاردينيا !

مجتمع جاردينيا ↓

فكره تسويقيه تعتمد على نشر ثقافه الشركه الخاصه بين عملاءها وذلك لدعم البراند الخاص بها وبناء ولاء العملاء حيث تكون الاختيار الاول والاخير لهم ♥

كيف يتحقق ذلك!؟

وذلك من حيث دراسه شريحه عملاء جاردينيا الذى سيتم تسويق الخدمات والمنتجات لهم ..... من هم شرائح العملاء!؟



بناء مجتمع جاردينيا الخاص يعتمد دائماً على جوده الخدمات والمنتجات التي ستقدم  
لشرائح الجماهير وبذلك يبني عندهم الولاء الذاتي للعلامه التجاريه الخاصه  
بالاهتمامهم اياً كانت سواء كانت خدمات الصيانه او الانشاءات او التدريبات او  
منتجات الفواصل الاحترافيه

يتحقق ذلك بدراسه حاجه كل شريحه من شرح العملاء بحيث يتم توافرها بشكل  
مستمر فى منتجات وخدمات جاردينيا وايضاً دراسه منافسي الشركه فى السوق  
لمعرفه مايميزهم ومايعيبهم ومالايتوافر فيهم ويمكننا توفيره .....

## دراسة العملاء!؟

ماهى حاجات الاستشاريين!؟

ماهى احتياجات الملاك!؟

ماهى احتياجات المهتمين بمجال الاندسكيب!؟

ماهى حاجات الطلاب والخريجين العاملين او المهتمين بالمجال!؟

مالذى وفرته لكل شريحه من شرائح العملاء السابقين حسب احتياجاتهم!؟

## دراسة المنافسين!؟

ماهى اهم مميزات!؟

ماهى اهم عيوب المنافس!؟

ماهى حاجات عملاء المنافس والذى لا تتواجد فى خدماته!؟

مانسبه الاحتياجات التى يمكن ان نوفرها فى خدماتنا ومنتجاتنا ولا تتواجد فى

منافسينا!؟

## مابعد الخدمه او البيع

يجب السماع دائماً لأراء العملاء والتغذيه الرجعيه الخاصه بهم وذلك لأن جميع خدمات ومنتجات الشركه قائمه على العميل فتحقيق رغباته واحتياجاته يعنى زياده نسبه المبيعات والارباح وبالتالي استمرار الشركه فى مرحله النضج فى دوره حياتها ودوره حياه خدماتها ومنتجاتها .

بعد بناء البراند المرسخ في اذهان العملاء يتم استغلال ذلك في توسيع مجتمع جاردينيا وذلك بدخول التالي

- ١- مؤتمرات التوظيف والتدريب الخاصه بمحافظات مصر وذلك لنشر البراند الخاص بنا مباشره مننا الى العملاء وفي تلك الشريحه سيكون المستهدف اكثر الطالب والخريج الباحث عن تدريب او وظيفه خاصه بالاندسكيب
- ٢- المؤتمرات الاقليميه والمحليه الخاصه بمجال الاندسكيب والزراعات الحديثه وتنتياتها وذلك للتعرف على كل جديد وعرض ما توصلت اليه الشركه من تقنيات ومن كل جديد
- ٣- المساهمه مع الانشطه الطلابيه في الجامعات وذلك سيفيد في انتشار وزياده الترويج لأكاديميه الشركه وايضاً يرفع من على الشركه نسبه ليست قليله من الضرائب لأنه سينظر اليها حينها انها شركه مساهمه في تطوير الفكر الشبابى المصرى ..
- ٤- عمل الشركه لاجتماعات ومؤتمرات دوريه نص سنويه او سنويه لعرض اخر ماتوصلت اليه من تقنيات وادخال خدمات جديده في المجال الى السوق المصرى ودعوه عملاءها من كافة الفئات
- ٥- محاوله التواجد الدائم تلفزيونياً وذلك سيزيد من شعبيه الشركه عند شريحه كبيره من العملاء الملمين جدياً بالتلفزيون

## #التسويق المباشر

- ١- استغلال اهم العملاء واشهرهم في عمل فيديوهات خاصه بالشركه او عن خدماتها ومنتجاتها وعرضها على صفحات التواصل الخاصه بالشركه وذلك لأثبات المصداقيه
- ٢- انشاء Presentations خاصه بمنتجات وخدمات الشركه وعمل اجتماعات مع الاستشاريين وعرضها مع الحاقها بعروض الاسعار

## التسويق الاوف لاين

سيتم ذلك من خلال تحقيق استراتيجيات التسويق المباشر ونشر افكار مجتمع جاردينيا الخاص بحيث سيتم توزيع فلاير ومعطيات على العملاء تحمل عنوان الشركة وارقام التواصل وصفحات وحسابات الشركة على مواقع التواصل الاجتماعى ومواقع الشركة الاليكترونيه الخاصه بالخدمات والخاصه بالمنتجات ايضا توزيع المعطيات على الطلاب فى الاحداث الخاصه بالانشطه الطلابيه والبرامج التدريبيه

عمل دورات تدريبيه مجانيه كل فتره وذلك لزياده التسويق لنا بشكل مباشر استغلال تلك المعطيات فى المؤتمرات وايضاً عمل بنرات خاصه بكل مؤتمر او كل ملتقى توظيفى

يمكن ان نطلب ان يوضع اسم جاردينيا ووسائل تواصلها مع حجر المشاريع الذى تم انشاؤه خصوصاً اذا كانت مشروعات كبرى وشرائح عملاءها قويه

تعتمد الاستراتيجيه التسويقيه اعتماد كلى على استراتيجيات دراسه السوق ودراسه العملاء والمنافسين وتقدير احتياجاتهم وما ينفرون منه لذلك من الواجب دراسه العملاء والمنافسين اولاً ثم وضع الاستراتيجيات التسويقيه الخاصه بالشركه بكل اشكالها .....