

## عرض تأسيس قسم تسويق الإلكتروني



إعداد  
وكالة البركان للدعاية والاعلان

المحترمين

السادة /

الموقر

عناية الأستاذ /

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،،،

بالإشارة إلى دعوتكم الكريمة لنا لتقديم عرض لتأسيس قسم للتسويق الالكتروني متمثلة في تدريب الكوادر التي يتم ترشيحهم من قبلكم في إنشاء وإدارة حملات تسويق الكتروني لمنشئتكم. نود أن نغتنم هذه الفرصة لنعبر عن عميق امتناننا وتقديرنا لتقتكم الغالية بنا وإتاحة هذه الفرصة لنا لتقديم خدماتنا المهنية لكم، مؤكداين استعدادنا لوضع كل ما نملكه من كفاءات علميه وخبرات عمليه لتنفيذ هذه المهمة وفق أفضل مستوى مهني ممكن.

ويسرنا أن نتقدم بهذا العرض والخاص بتقديم خدمات تأسيس قسم التسويق الالكتروني، ونحن على استعداد لتقديم كافة الشروح و الإيضاحات المتعلقة بينود هذا العرض.

متمنيين لكم مزيدا من التقدم والازدهار ،،،  
وتفضلوا بقبول فائق الاحترام ،،،

وكالة البركان للدعاية والإعلان

## فرص التسويق الإلكتروني

بناء على الاجتماع الذي تم بيننا ، وما تم بيانه من الخطط والأهداف التي تسعون لتحقيقها من منطلق أن الوقت الحالي يشهد إعادة هندسة عملية التسويق والتوجه المتزايد نحو التسويق الإلكتروني وتحرك معظم الشركات باتجاه السوق الإلكترونية للاستفادة من إمكانيات ومزايا التسويق الإلكتروني وخاصة أن الشركات التي تبنت فكرة التسويق الإلكتروني قد استطاعت أن ترسي معايير تنافسية جديدة .

ومن ناحية أخرى فإن التسويق الإلكتروني قد أوجد بيئة تسويق متطورة تحقق للعملاء مزيد من الرفاهية والمتعة في البحث عن احتياجاتهم وإشباعها .

ويمكن تحديد أهم الفرص والمنافع التي تحققها حملات التسويق الإلكتروني لكل من الشركات والعملاء في ظل العولمة وبيئة الأعمال المتغيرة فيما يلي :

- ١- إمكانية تصدير وتسويق منتجاتك إلي الأسواق العالمية
- ٢- تقديم السلع والخدمات وفقا لاحتياجات العملاء
- ٣- الحصول علي معلومات مرتدة لتطوير المنتجات
- ٤- تخفيض التكاليف واستخدام سياسات التسعير المرن
- ٥- استحداث أشكال وقنوات جديدة للتوزيع
- ٦- استخدام أساليب ترويج تفاعلية مع العملاء
- ٧- دعم وتفعيل إدارة العلاقات مع العملاء
- ٨- تحقيق مميزات تنافسية ومواقع إستراتيجية في الأسواق الإلكترونية
- ٩- تحويل كل وسيلة اتصال داخل شبكة الإنترنت إلى خدمة فعالة

وإشارة إلى ما سبق، فإن أكثر من ٩٠ % من الشركات والمصانع والمؤسسات ليس بها هذا القسم الهام جدا والذي يعتبر العنصر الرئيسي لتسويق المنتجات والخدمات وهذا القسم يعتبر البنية الرئيسية لتسويق المنتجات والخدمات باستخدام شبكة الإنترنت حيث أن التسويق الإلكتروني تقنية فرضت نفسها بقوة وأصبح لزاما على جميع الشركات والمصانع والمؤسسات استخدامها لزيادة المبيعات.

## فوائد التسويق الإلكتروني

- ١) تخفيض التكلفة وزيادة الأرباح ( إعداد موقع إلكتروني وتسويقه إلكترونيا أقل تكلفة من التسويق التقليدي ).
- ٢) توسيع الأسواق المستهدفة ( بوجود خدمة الإنترنت اختفت الحواجز الجغرافية مع الأسواق البعيدة ) وبالتالي ازدياد حجم الأعمال وتضاعف عدد العملاء.
- ٣) الدقة المتناهية والسرعة في نقل المعلومات.

## لماذا يعتبر التسويق الإلكتروني طريقة لا غنى عنها؟

- احصائيات و ارقام حول التجارة الإلكترونية والإنترنت في الوطن العربي :
- عدد مستخدمي الانترنت في العالم ٣,٢ مليار (المصدر : موقع BBC )
  - عدد مستخدمي الانترنت في الوطن العربي ١٥٧ مليون مستخدم . (المصدر : الشبكة العربية لمعلومات حقوق الانسان)
  - عدد مستخدمي فيسبوك في السعودية ١١ مليون ٣,٢ منهم وافدون ( المصدر the online project )
  - عدد مستخدمي تويتر في السعودية ٩ مليون مستخدم ( المصدر the online project )
  - عدد مستخدمي انستقرام في السعودية ٨,٨ مليون مستخدم (المصدر the online project )
  - عدد 60% من مستخدمي الانترنت السعوديون يشتررون عبر الانترنت (المصدر : مدونة السوق المفتوح )

• في السعودية ٤٠% من الشراء عبر الانترنت يتركز على الجوالات و الاكسسورات المصدر  
( جريدة الرياض )

• نسبة المتسوقين ٧١% شباب ٢٩% نساء (المصدر : جريدة الرياض)

• تحتل السعودية و مصر مقدمة الدول العربية في مجال التجارة الالكترونية تليهما الامارات .  
( المصدر) payfort :

• السوق المصرية بها اكبر عدد المتسوقين . ( المصدر) payfort )

• يوجد ٣٠ مليون متسوق على الانترنت من الوطن العربي (المصدر : سوق كوم )

• حجم سوق التجارة الالكترونية في العالم العربي ٧ مليار دولار موزعة كالتالي : ( المصدر :  
payfort)

١ . السعودية ١,٥ مليار

٢ . الامارات ٢,٣ مليار

٣ . مصر ١,٤ مليار

٤ . الكويت ٠,٥٦ مليار

٥ . لبنان ٠,٢٨ مليار

٦ . الاردن ٠,٢١ مليار

• يتوقع الخبراء و صول حجم سوق التجارة الالكترونية في العالم العربي في عام ٢٠٢٠ الى  
١٣,٤ مليار دولار . ( المصدر) payfort :

• الهاتف المحمول أعلى منتج مبيعا في الوطن العربي بحسب مدير سوق كوم . ( المصدر )  
payfort)

• عدد مستخدمي الانترنت في السعودية ١٧,٤ مليون : ( المصدر 1. payfort )

١ . الامارات ٨,٢ مليون

٢ . مصر ٤٠,٧ مليون

٣. الكويت ٢,٦ مليون

٤. لبنان ٣,٢ مليون

٥. الاردن ٢,٩ مليون

•المشتررون عبر الانترنت : ( المصدر)payfort :

١. السعودية ١٠,٦ مليون

٢. الامارات ٦,٨ مليون

٣. مصر ١٥,٢ مليون

٤. الكويت ٢,٤ مليون

٥. لبنان ٢,٦ مليون

٦. الاردن ١,٦ مليون

•الأفراد الذين تتراوح اعمارهم بين ٢٥-٣٥ هم أكبر سوق للتجارة الالكترونية في العالم العربي.(المصد payfort )

### آلية العمل :

يتم تأهيل المنتسبين عدد ( من ٤ إلى ٥ ) من خلال ورشة عمل مباشرة بنظام التطبيق العملي لإتقان المهارات المطلوبة ومن ثم مشاهدة وقياس النتائج كل ذلك تحت الإشراف المباشر ولا يتم تخريج المنتسبين الا بعد التأكد من امتلاكهم كافة القدرات والمهارات اللازمة للعمل كمسوقين الكترونيين محترفين .

### أهداف تأسيس قسم التسويق الإلكتروني :

إعداد أخصائي تسويق الكتروني بحيث يصبح مسوقا الكترونيا ناجحا يستطيع تسويق منتجاتكم وخدماتكم ومعلوماتكم بأكثر الطرق فعالية من خلال شبكة الإنترنت.

بعد الانتهاء من تأسيس قسم التسويق الإلكتروني :

يحصل المتدربون على دعم فني لمدة ثلاثة شهور.



## ما هي الخدمات التي سوف يقدمها هذا القسم للشركة ؟ ( محاور الورشة )

التسويق باستخدام الصفحات الوسيطة  
تعلم مهارات انشاء صفحة Landing page على بلوجر  
تعلم مهارات انشاء صفحة landing page على GetResponse

التسويق باستخدام Facebook  
التسويق باستخدام instagram  
التسويق باستخدام Twitter

التسويق باستخدام تطبيقات الهواتف الذكية ios/Android  
التسويق باستخدام الفتحات الإجبارية  
التسويق باستخدام Pop-Under / Pop-Up  
التسويق باستخدام Interstitial

التسويق باستخدام محرك البحث Google  
التسويق باستخدام شركاء google المواقع والمننديات والمدونات  
التسويق باستخدام Youtube

## مبادئنا في إعداد قسم التسويق الإلكتروني

- ١- المحافظة على سرية المعلومات  
يتم التعامل بسرية تامة مع كافة المعلومات الخاصة بالشركة ، وتستعمل فقط لأغراض البحث والدراسة في تأسيس قسم التسويق الإلكتروني الخاص بالشركة .
- ٢- مسئوليتنا المهنية  
نظرا لطبيعة أعمال قسم التسويق الإلكتروني المتجددة فإننا نبقى على تواصل دائم مع المتدربون لمدة ثلاثة أشهر في تقديم الاستشارات اللازمة لهذا القسم حتى يتمكن من أداء مهامه على أكمل وجه .
- ٣- التزاماتنا المهنية والأخلاقية والأدبية  
انطلاقا من إيماننا بأن الخدمات التي يتم تقديمها لعملائنا هي وسيلة لتسويق أعمال المنشأة الكترونيا لتحقيق أهداف ورسالة المنشأة وبالتالي فإن حرصنا على تطبيق وتنفيذ أفكارنا ومقترحاتنا لا يقل عن حرص العميل في تحقيق أهداف المنشأة ولذلك نحرص على الحصول على نتائج ملموسة وعملية وسريعة من قسم التسويق الإلكتروني.



## المتطلبات الأساسية لتأسيس قسم التسويق الإلكتروني

لكي تكون خدمة تأسيس قسم التسويق الإلكتروني ذات فائدة ولها مردود إيجابي على نشاط الشركة فإننا ننصح إدارة الشركة بمراعاة توفر الأمور التالية قبل البدء في تأسيس قسم التسويق الإلكتروني:

١. قناعة الإدارة بالتسويق الإلكتروني :

إن نجاح قسم التسويق الإلكتروني لأي الشركة يعتمد أولاً وأخيراً على دعم الإدارة العليا ورغبتها الحقيقية لهذا الخدمة وبدون هذا الدعم وهذه الرغبة لن تتحقق الفوائد المرجوة منه.

٢. تطبيق التوصيات والاستشارات :

يجب أن يكون لدى الإدارة العليا بالشركة قناعة تامة بأن أي عملية تسويق إلكتروني مهما كانت جودته وقوته لا تساوي شيء إذا لم يكن هناك رغبة حقيقية لدى الإدارة العليا في تطبيق توصيات الجهة المؤسسة للقسم.

٣. كفاءة العناصر المسؤولة عن القسم لدى الشركة :

إن تطبيق عملية التسويق الإلكتروني وتحويله لواقع عملي تنفيذي يعتمد على كفاءة الجهة المسؤولة لدي الشركة وأي قصور في كفاءة هذه الجهة سوف ينعكس سلباً على قسم التسويق الإلكتروني.

٤. متطلبات عملية التسويق الإلكتروني :

(١) موقع إلكتروني لعرض المنتجات والخدمات ومعلومات تفصيلية عنها.

(٢) التصميمات الجذابة.

(٣) الواجهات الأمامية الإلكترونية .

(٤) توفير معلومات تفصيلية عن الخدمات.

(٥) توظيف تقنيات حديثة لتلبية الطلبات التجارية.

(٦) وسيلة اتصال سهلة وفعالة.

### منهجية العمل Methodology

تطبق علامات العقارية منهج عمل فعال لإنشاء أقسام التسويق الإلكتروني للمؤسسات والشركات، وحرصاً على زيادة الفاعلية فإننا نركز في بادئ الأمر على تقسيم منهجيتنا إلى ثلاثة مراحل وذلك على النحو التالي:



## الفترة الزمنية

١. الفترة الزمنية للتدريب :

تم تقدير الفترة الزمنية اللازمة لتأسيس قسم التسويق الإلكتروني كما هو موضح بالجدول الزمني أدناه .

م	المرحلة	المدة
١.	المرحلة (١) مرحلة التحليل	يوم
٢.	المرحلة (٢) مرحلة التدريب والتأهيل	٧-٥ أيام
٣.	المرحلة (٣) مرحلة الإشراف و المتابعة	٩٠ يوم

٢. البدء في التنفيذ:

سوف يتم البدء بالتدريب فور اعتماد خطة العمل و استلام الدفعة الأولى من الأتعاب بعد توقيع العقد.

٣. احتساب الفترة الزمنية:

يتم احتساب الفترة الزمنية بعد توقيع العقد وفق الجدول السابق.

## الأتعاب المهنية

### تكاليف تأسيس قسم التسويق الإلكتروني :

التكاليف المدفوعة لتأسيس قسم التسويق الإلكتروني شامل الاستشارات والمتابعة والتقييم المستمر لمدة ثلاثة أشهر فقط مبلغ ( ٣٠٠٠٠ ريال ) ثلاثون ألف ريال لا غير .

### آلية الدفع :

وإشارة إلى ما سبق، فإن إجمالي أتعابنا للقيام بهذه المهمة والموضحة في هذا العرض يتم تسديده على النحو التالي:

الدفعة	النسبة	المبلغ (ريال سعودي)	موعد استحقاق الدفعة
الأولى	٥٠%	١٥٠٠٠	مقديماً عند توقيع العقد
الثانية	٥٠%	١٥٠٠٠	بعد مرور نصف فترة التدريب
المجموع	١٠٠%	٣٠,٠٠٠	فقط ثلاثون ألف ريال لا غير

نأمل أن ينال هذا العرض موافقتكم الكريمة واستحسانكم  
وتفضلوا بقبول فائق الإحترام والتقدير ،،،

{ في المستقبل سيكون هناك نوعين من الشركات، شركات تدير  
أعمالها على الانترنت و الشركات الأخرى خارج الخدمة }

وكالة البركان للدعاية والإعلان

