

تعتمد الشركات على التسويق لنشر الوعي بمنتجاتها وخدماتها. إن وجود استراتيجية محددة مسبقاً يمكن أن يساعدك على اتخاذ قرارات منطقية حول كيفية تطوير قاعدة عملائك بشكل أكثر فعالية. استخدم هذا الدليل لتطوير استراتيجية تسويقية تشارك علامتك التجارية مع السوق بشكل مدروس.

## ما هي استراتيجية التسويق؟

استراتيجية التسويق هي خطة طويلة المدى للشركة للوصول إلى السوق وتحويلهم إلى عملاء. توجه إستراتيجيتك التسويقية نهج فريقك في بناء متابعين وتحفيز عمليات الشراء المتكررة والعثور على عملاء جدد. تعتمد استراتيجية التسويق الفعالة على كيفية تناسب منتجاتك أو خدماتك مع سوق أوسع وتمييزها عن منافسيك.

## استراتيجية التسويق مقابل خطة التسويق

غالبًا ما تحتوي خطط العمل على استراتيجية تسويقية وخطة تسويقية. توفر استراتيجية التسويق نظرة عامة على الخطة العامة لشركتك للإعلان والوصول إلى العملاء. فهو يلخص أبحاث السوق ويعالج التحديات ويلخص الرسالة التي تريد توصيلها إلى العملاء. تكون الخطة التسويقية أكثر تفصيلاً، حيث تشرح الخطوات الدقيقة لتحقيق استراتيجية التسويق، مثل القنوات الإعلانية والجدول الزمني والأنشطة والميزانية.

## فوائد إنشاء استراتيجية التسويق

يمكن لاستراتيجية التسويق جيدة التخطيط أن توجه نمو شركتك وتبني سمعة شركتك. إن وجود استراتيجية تسويقية له فوائد عديدة منها:

- بناء علامة تجارية متميزة: إن وجود استراتيجية قبل البدء في الوصول إلى العملاء يمكن أن يساعدك في بناء علامة تجارية مركزة. علامتك التجارية تجعلك معروفاً لدى العملاء وتوضح لهم مدى اختلافك عن المنافسين.
- التأكيد على البحث: تضمن استراتيجية التسويق أن تعتمد جهودك الإعلانية على بيانات العملاء الفعلية وأبحاث السوق.
- موازنة جهود الشركة: يمكن أن تساعد استراتيجية التسويق الخاصة بك في توجيه تطوير المنتج وتحسين مهمة الشركة والتأثير على قرارات الميزانية.

## ما هي الأدوار المشاركة في تطوير استراتيجيات التسويق؟

اعتماداً على حجم إستراتيجيتك التسويقية، قد ترغب في تعيين موظفين متخصصين في إنشائها وتنفيذها وصيانتها. بعض الأدوار المشاركة في تسويق الأعمال هي:

### محللو البيانات

يقوم محللو البيانات بتفسير معلومات العملاء الخاصة بشركتك والبيانات التسويقية الأخرى. إنهم يحددون اتجاهات السوق ويقدمون توصيات حول كيفية زيادة حركة المرور على موقع الويب الخاص بك، وتحويل العملاء وإجراء مبيعات متكررة.

### مدير تسويق

مديرو التسويق مسؤولون عن بناء العلامة التجارية للشركة، والبحث في سلوك المستهلك، وتطوير قاعدة من العملاء المتفانين وإيجاد أسواق جديدة. يقومون بعمل توقعات حول كيفية تأثير التسويق على المبيعات وإدارة ميزانيات الإعلان لمختلف الحملات

### مدير التواصل الاجتماعي

للإعلان على قنوات التواصل الاجتماعي، فكر في تعيين مدير لوسائل التواصل الاجتماعي يتفاعل مع المعجبين ويجيب على الأسئلة وينشئ علاقات مع العملاء المحتملين. يمكن أن تكون حملات التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي طريقة رائعة لتوسيع نطاق جمهورك ومشاركة المحتوى الجذاب مع الأشخاص المهتمين بالفعل بمنتجاتك.

## متى يتم إنشاء استراتيجية التسويق

أبدأ في تطوير استراتيجية التسويق الخاصة بك في المراحل الأولى من بدء عملك. من الذكاء أن يكون لديك فكرة عن كيفية التواصل مع العملاء قبل التنبؤ بالنمو في عملك. يمكن أن تساعد إستراتيجيتك التسويقية في تحديد كيفية نشر المعلومات حول عملك في مراحله الأولى وكيفية البدء في النمو. قم بتعديل استراتيجية التسويق الخاصة بك باستمرار بناءً على الجوانب الأكثر نجاحًا واحصل على أفضل التعليقات من العملاء.

## كيفية تطوير استراتيجية التسويق

استخدم هذه الخطوات كمخطط تفصيلي لإنشاء استراتيجية تسويق لتنمية أعمالك الصغيرة :

### 1. افهم منتجك

اقض وقتاً في التفكير في جميع الاستخدامات والفوائد المحتملة لمنتجك أو خدمتك. فكر في المشكلة التي يحلها عمالك وكيف يختلف عن الحلول الأخرى في السوق. اكتشف ما يعجب العملاء المحتملين بمنتجك ومن قد يجده مفيداً. قم بصياغة عرض بيع فريد (USP)، وهي عبارة تلخص ما يجعل عمالك مميزاً. يمكنك كتابة العديد من عروض البيع الفريدة (USPs) في بداية إستراتيجيتك التسويقية والتركيز على تلك التي تجدها الأكثر تأثيراً مع العملاء.

### 2. ابحث عن المنافسة

ادرس الجودة ونقطة السعر وطرق الإعلان التي يستخدمها منافسوك. يمكن أن يساعدك البحث عن منافسيك في تحسين عروض البيع الفريدة الخاصة بك والبحث عن الثغرات في السوق التي يمكنك التركيز عليها. اجمع معلومات عن مهمتهم وقيمهم الأساسية وممارساتهم التجارية وعلاماتهم التجارية. يمكنك الحصول على الإلهام من حملتهم التسويقية الناجحة أو محاولة العثور على طريقة غير تقليدية لتمييز عمالك بشكل أكبر.

### 3. حدد السوق المستهدف

حدد نوع العملاء الذين سيستفيدون أكثر من عمالك لتحديد السوق المستهدف. يمكنك محاولة الحصول على جاذبية واسعة لأي شخص يمكنه شراء منتجك أو اختيار التركيز على التسويق المتخصص. فكر في الأشياء المشتركة بين عملائك المحتملين والقيم التي يتشاركونها. فكر في إنشاء شخصية العميل، وهي ملف تعريف مفصل يصف شخصاً خيالياً يمثل مركباً من السوق المستهدف.

### 4. تقييم الموارد

افهم القيود المالية والقيود الزمنية التي لديك قبل التخطيط لتفاصيل استراتيجية التسويق الخاصة بك. قم بتقييم ميزانيتك على المدى القصير والطويل لفهم نوع الحملة التسويقية التي يمكنك تحملها. بالإضافة إلى تحديد مواردك المالية، قم بإدراج المهارات ذات الصلة التي يتمتع بها فريقك وجهات الاتصال المهنية التي يمكنك استخدامها لتنمية علامتك التجارية. سيساعدك هذا على تحديد ما يمكنك القيام به داخل الشركة والمهام التي تحتاجها لتعيين موظف خارجي إلى متخصص في التسويق.

### 5. قرر مكان البيع

يعد المكان الذي تبيع فيه منتجاتك أو خدماتك عنصرًا مهمًا في استراتيجية التسويق الخاصة بك. ستحتاج الشركات التي تبيع من خلال أساليب التجارة الإلكترونية مثل موقعها الإلكتروني أو بائع التجزئة عبر الإنترنت إلى أساليب إعلانية مختلفة عن تلك التي تبيع في متجر فعلي. اكتشف أين يتجه السوق المستهدف للتسوق واختر طرق التسويق المكتملة لتلك المجالات.

### 6. اختر قنوات الترويج

تواصل مع جمهورك عن طريق تحديد القنوات الإعلانية التي يستخدمونها بانتظام. تتعرض الأسواق المستهدفة المختلفة لأماكن مختلفة حيث يمكنهم التعرف على منتجك. بعض قنوات الترويج الشائعة هي:

- وسائل التواصل الاجتماعي
- بريد إلكتروني
- التلفاز
- محركات البحث
- كلمة إيجابية

### 7. قم بمراجعة الإستراتيجية بشكل ربع سنوي

قم بتقييم نجاح إستراتيجيتك التسويقية بانتظام وقم بإجراء التعديلات لتحسين الحملات التسويقية المستقبلية. اجمع بيانات العملاء وقم بتحديث أبحاثك التسويقية بينما تتعلم المزيد حول كيفية تواصل عمالك بشكل أفضل مع المشترين المحتملين.

## الأسئلة المتداولة حول استراتيجيات التسويق

### 1 ما هي استراتيجيات التسويق الأساسية الأربعة؟

هناك أربعة هياكل تسويقية رئيسية تسمى "عناصر التسويق الأربعة" أو "المزيج التسويقي". الأربعة P هي:

- منتج
- سعر
- مكان
- ترقية

تتضمن بعض الشركات عنصرًا خامسًا، وهو الأشخاص، للاعتراف بدور خدمة العملاء في الاحتفاظ بالعملاء والتسويق الشفهي.

### 2 ما هي تكلفة تطوير استراتيجية التسويق؟

يمكن أن تختلف تكلفة تطوير استراتيجية التسويق. يمكن لأصحاب الأعمال اختيار استخدام الإعلانات المدفوعة أو البحث عن أدوات تسويق مجانية عبر الإنترنت. تستخدم بعض الشركات أساليب منخفضة التكلفة مثل مشاركة العملاء وتحليلات البيانات المجانية لدفع إستراتيجيتها التسويقية، بينما يدفع البعض الآخر مقابل حملات التسويق الشامل لجذب عدد كبير من العملاء في وقت واحد.

### 3 ما هي الأمثلة على استراتيجيات التسويق؟

تتضمن بعض الأمثلة على استراتيجيات التسويق ما يلي:

- تسويق المحتوى
- إعلان إبداعي
- تسويق العلاقات العامة
- تسويق الحدث
- تسويق المعارض التجارية
- التسويق الترويجي.