

التسويق الإلكتروني

من البداية للاحتراف

دليلك النهائي



منقول
عبر
afaqb.co





تواصل معنا على مواقع التواصل الاجتماعي التالية



www.ExpandCart.com

محتويات الكتاب

5	المقدمة
7	كيفية الوصول الى العملاء المستهدفين لعملك على الانترنت؟
8	ما هو التسويق الالكتروني؟
8	الاحطاء الشائعة التي يقع بها الناس في التسويق الالكتروني
10	التسويق عبر البريد الالكتروني
11	كيف تنشئ قائمة بريد الكتروني «قائمة الايميلات»
13	ارسال المحتوى عبر البريد الالكتروني
14	التسويق بالمحتوى
14	«انشاء و نشر محتوى مفيد بغرض جذب العملاء المستهدفين»
14	أنواع المحتوى
16	التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي
16	البدء بالتسويق الالكتروني بخطه بسيطه
17	اذا كيف ستساعدك وسائل التواصل الاجتماعي في التسويق
17	كيف تزيد عدد الزيارات الى موقعك الالكتروني «الترافيك»
18	كيف تستخدم وسائل التواصل الاجتماعي لزيادة معدل التحول
19	انشاء و نشر علامتك التجارية
20	الاعلانات المدفوعة PPC

21	كيفية انشاء حملته اعلانيه على الفيسبوك و انستجرام
22	كيفية انشاء حملته اعلانيه على جوجل ادوردس
24	كيفية انشاء حملته اعلانيه على تويتر Twitter
25	الضبط داخل الصفحة On-page
25	التسويق عبر محركات البحث SEM
26	الضبط خارج الصفحة Off-page
27	نصائح لتحصل علي متابعين أكثر لصفحتك
27	أولاً: إنشاء محتوى مذهل
28	ثانياً: تواصل مع متابعيك
30	ثالثاً: استخدم صور و كلمات قليلة
30	رابعاً: إختيار الأوقات الأفضل للنشر
30	خامساً: استخدم الإعلانات المدفوعة لترويج المنشورات
31	سادساً: استخدم الإعلانات المدفوعة لزيادة عدد الليكات أو المتابعين
32	سابعاً: أضف روابط لصفحات التواصل الإجتماعي علي موقعك
33	كيف تحقق نسبة مشاهدة اكبر على يوتيوب - نصائح مهمة
34	13 طريقة لزيادة نسبة مشاهدة فيديوهاتك على يوتيوب
35	كيف تنشئ قوائم التشغيل على يوتيوب؟
42	احصائيات وسائل التواصل الاجتماعي 2018 - كل ما تحتاج إلى معرفته
42	وسائل التواصل الاجتماعي
42	احصائيات فيسبوك
44	احصائيات يوتيوب
45	احصائيات انستجرام

46	احصائيات بنترست
47	احصائيات واتس اب
47	احصائيات جوجل
48	احصائيات تويتر
49	احصائيات سناب شات
50	احصائيات رديت (reddit)
51	احصائيات لينكد ان
52	احصائيات تمبلر (Tumblr)
53	احصائيات بيرسكوب (periscope)
54	خاتمة
54	مزايا منصة اكسباند كارت

المقدمة



تعد **اكسباند كارت** منصة التجارة الإلكترونية الأكبر في الوطن العربي. وهي الحل الأمثل للبدء في التجارة الإلكترونية. تم إطلاق المنصة منذ عام 2013 ولديها اليوم عملاء من جميع انحاء العالم.

اكسباند كارت هي عبارة عن منصة تجارة إلكترونية سحابية شاملة مع دعم كامل للغة العربية. تُمكن **اكسباند كارت** الأفراد والشركات من إنشاء متجر احترافي مذهل عبر الإنترنت في دقائق بمفردهم دون الحاجة إلى أي خبرة تقنية أو مساعدة.

تساعد **اكسباند كارت** عملائها من جميع دول العالم على النمو في أعمالهم بفضل خبرتهم القوية في مجال التجارة الإلكترونية، وفريق **اكسباند كارت** ذو الخبرة الكبيرة الذي هو دائماً على استعداد للمساعدة في كل ما يحتاجه التاجر للنجاح.

تدعم **اكسباند كارت** كل الأعمال. الأفراد، الشركات الناشئة، المتوسطة، الكبيرة، والعلامات التجارية المحلية والعالمية.

يقدم فريق خبراء **اكسباند كارت** دعم واستشارات متكاملة في جميع جوانب التجارة الإلكترونية ومن أهمها التسويق الإلكتروني الذي نتميز فيه بخبرة تفوق ال 15 عاماً من النجاح.

ولهذا قام فريق التسويق لدينا بكتابة هذا الكتاب لمساعدة المسوقين والتجار على فهم التسويق الإلكتروني بشكل أفضل والاستفادة منه بأكبر قدر ممكن لتحقيق نجاح منقطع النظير بإذن الله.

كيفيه الوصول الى العملاء المستهدفين لعملك على الانترنت ؟



نمو الاعمال لا يحدث عن طريق الصدفة، في اغلب الاحيان نحن لا نصل الى مبيعات 100,000 دولار او مليون دولار عن طريق الصدفة ...

100 الف دولار ميزانية تسويق لن تفيدك في شئ اذا تم استخدامها في 100 تجربه بطريقه غير ناجحه للتسويق.

النمو يحدث بالتخطيط السليم وعمل عمليات التسويق الالكتروني بشكل صحيح ومستمر فبساطه يتلخص التسويق الالكتروني في الاتي:

- المزيد من حملات التسويق الموجهه يؤدي الى المزيد من الزيارات المؤهله لموقعك الالكتروني
- المزيد من الزيارات المؤهله يؤدي الى المزيد من المبيعات
- المزيد من المبيعات يؤدي الى المزيد الارباح والتي تؤدي الى النمو

نعم المزيد وبالطبع المزيد من الارباح يفتح لك الابواب لنمو عملك فبهذه الارباح يمكنك من تطوير منتجاتك وخدماتك و تعيين فريق عمل محترف و مؤهل من الخطوات الفعاله لينمو عملك بشكل اسرع واسرع.

الامر الهام هنا في النمو ان النمو في العاده ما يكون مضاعافات مثلا 100% و 200% و 500% انما النمو يعنى مضاعافات الارباح عن الفتره السابقه وهذا يوضح ان قيمة النمو بعد عدة مراحل من النمو تكون كبيره جدا وهذا هو ما يميز المشاريع التجاريه و الاعمال الحره بشكل عام و المكان الاسرع لنمو هذه الاعمال و خاصه الناشئه هو الانترنت و الطريق لهذا هو التسويق الالكتروني.

ما هو التسويق الالكتروني؟

اولا التعبير الاصح للتسويق الالكتروني هو التسويق عبر الانترنت، بمعنى انه عمل تقوم به على الانترنت لتحقيق اي من الاتي:

- جذب الانتباه
- الحصول على زيارات لموقعك الالكتروني
- اقناع هؤلاء الزوار لشراء منتجك أو تحميل تطبيقك أو التسجيل في موقعك،.... الخ

على عكس التسويق التقليدي فالتسويق الالكتروني سهل القياس بمعنى انه يمكنك بسهولة تحديد ما ينجح من اعمال التسويق فتزيد منه و ما لا يجدي نفعا فتتوقف عنه. ليس فقط هذا و لكن ايضا التسويق الالكتروني ارخص كثيرا من وسائل التسويق التقليديه الاخرى و سهل التنفيذ.

الاطء الشائعه التي يقع بها الناس في التسويق الالكتروني

يبدأ التسويق الالكتروني دائما بالزيارات لموقعك الالكتروني «الترافيك» و عندما يتعلق الامر بالزيارات فيوجد ثلاث اخطاء شائعه.

البحث الى الزيارات الارخص في التكلفة و الاكبر عددا: نجد العديد من رواد و رجال الاعمال يقومون بالبحث عن مصادر للزيارات بهدف الحصول على اكبر عدد ممكن من الزيارات باقل تكلفه و النتيجة **صفر مبيعات**، وهذا لان هذه الزيارات قد تمت دون مراعات جودة هذه الزيارات أي هل هؤلاء الزوار حقاً مهتمين بما اقدمه هل هم بالفعل عملاء محتملين ، و هو ما يسمى بالاستهداف Targeting و هو ما سنوضحه في هذا الكتاب.

عدم القيام بعمل اي خطة لجلب الزيارات: لدينا منتجات رائعه و فريده و متجر الكتروني رائع و اضعنا صفحات على جميع مواقع التواصل الاجتماعي و نقوم بالنشر عن منتجاتنا و هذا يكفي ، لكن النتيجة صفر مبيعات او مبيعات قليله جدا.

القيام بجميع عمليات التسويق الالالكتروني: اعلانات مدفوعه على كل محركات البحث و مواقع التواصل الاجتماعي و عمليات SEO و نظام Affiliate، اي شئ قد تجده نقوم بتنفيذه لكن النتيجة مبيعات قليله جدا!!

الخطا المشترك في كل ما سبق هو عدم وجود استراتيجيه للعمل فالاستراتيجيه تعني وجود هدف واضح من كل حملته تسويقيه و طريقه واضحه لقياس النتائج و تحليلها و اما التوقف عن الحمله او تنميتها بشكل تدريجي و ممنهج و هذا هو ما سنشرحه بالتفصيل هنا.

فيما يلي خمس استراتيجيات تسويق الكترونيه الاكثر نجاحا.

١. التسويق عبر البريد الالكتروني

٢. التسويق بالمحتوي

٣. شبكات التواصل الاجتماعي

٤. الاعلانات المدفوعه PPC

٥. التسويق عبر محركات البحث SEM

التسويق عبر البريد الإلكتروني

1



تخيل لو ان لديك اداة تتمكنك من اعلام 10 ملايين من الناس محتوي، خبر، او عرض معين في عدة دقائق فقط! اليس هذا رائع، هل يمكنك ان تتوقع حجم المردود العائد عليك من اداة مثل هذه ليس هذا فقط ماذا لو ان هؤلاء الاشخاص يحبون ما ترسله لهم و ينتظرونه ليس هذا فقط بل انه يمكنك ان تقوم بهذا كل يوم كم سيكون حجم المردود من وجهة نظرك ؟

هذه هي قوة التسويق عبر البريد الإلكتروني و الامر ببساطه هو في خطوتين فقط:

1 ابدأ في انشاء قائمة البريد الإلكتروني الخاصه بمتجرك الإلكتروني، موقعك، او مدونتك

2 ارسل محتوى مفيد و عروض بشكل منتظم و موجه لكل من هم في هذه القائمة

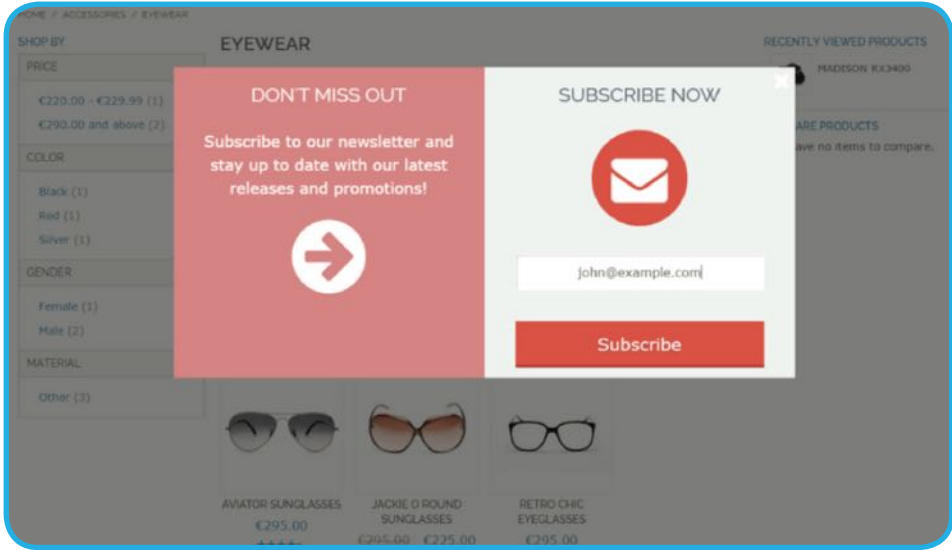
و لنبدأ الان،

كيف تنشئ قائمة بريد الكتروني «قائمة الايميلات»

اولا لتنفيذ هذا تحتاج الى نظام متكامل لحفظ و تنظيم قائمة البريد الالكتروني الخاصه بك و ايضا لارسال اعداد كبيره من الايميلات و النظام الاشهر حاليا لتنفيذ هذا هو MailChimp تحتاج فقط الى التسجيل و بعد هذا يكون لديك النظام المتكامل و هو متاح مجانا حتي 2000 ايميل.

الان و بعد ان قمت باختيار النظام و تفعيله ابدأ في الترويج لقائمتك البريدية و فيمايلي عشر نصائح لانشاء قائمة بريديه الكترونيه مربحه:

- 1 **اضافه النوافذ المنبثقه لموقعك الالكتروني:** اضف نافذه منبثقه بها رابط مباشر للتسجيل في قائمة بريدك الالكتروني مع رساله جذابه، اقرأ المزيد عن هذا في هذه [المقاله أهمية استخدام النوافذ المنبثقه في متجرك الالكتروني](#)



- 2 **اضف صندوق للتسجيل في اسفل موقعك او متجرك الالكتروني:** اسفل موقعك الالكتروني ليس فقط لاضافه روابط عن صفحات المعلومات و لكن عليك استغلاله في اضافه صندوق التسجيل



- 3 قدم حوافز لزوار موقعك الإلكتروني للتسجيل: قدم حوافز مثل كوبون خصم على منتجاتك، او كتاب مجاني... الخ
- 4 الاعلان عن مسابقه: اجعل التسجيل في قائمة البريد امر الزامى للاشتراك في المسابقه .
- 5 عمل حملات اعلانيه مدفوعه: استهدف فقط التسجيل في قائمة البريد الإلكتروني الخاصه بك.
- 6 الطلب من متابعيك على مواقع التواصل الاجتماعي التسجيل في قائمتك البريدية: ذلك من خلال منشورات مستمره .
- 7 اطلب من مشاهدي فيديوهاتك على اليوتيوب التسجيل في قائمه.
- 8 التسجيل ليصلك الجديد في المدونه: اي كان نوع عملك فالمدونه امر اساسي، اصف محتوى جيد في مدونتك ثم اصف صندوق التسجيل في قائمه ليصلك كل جديد داخل المدونه.
- 9 شجع مشتركى القائمه على مشاركة رسائلك مع اصداقهم.
- 10 اصف رابط للتسجيل في القائمه في الامضاء في بريدك الإلكتروني.

دعونا هنا نقوم بتوصيل الامر بمثال عملي ، لنفترض انك تمتلك متجر الكتروني وقد قمت بالفعل باتباع ما سبق من نصائح لانشاء قائمة بريدك الالكتروني الان:

- كيف ترسل الرسائل
- ماذا ترسل
- متي ترسل و باي معدل

كيف ترسل الرسائل: كما ذكرنا ارسال رسائل البريد باعداد كبيره تحتاج الى اداة لتنفيذ هذا و نصحننا باداه ميل شيمب Mail Chimp و من خلال هذه الاداه و غيرها يمكن انشاء ايميلات جذابه من خلال محرر الايميلات و الارسال لعدد لا نهائي من المشتركين على قائمتهم بضغطة زر و غير ذلك من المزايا الاخرى.

ماذا ترسل و باي معدل: في هذا المثال بما انك تمتلك متجر الكتروني فعلى الاقل 70% من رسائلك ستكون عباره عن عروض عن منتجات مميزه مثل:

عرض اليوم: و هي عروض يومية تكون محدده بوقت معين و بها خصم كبير مثل 30% او اكثر يمكنك تنفيذ هذه العروض بسهولة على متجر الكتروني من خلا منصة اكسباند كارت و عليك ارسال هذه العروض بشكل يومي لمشتري القائمة.

منتجات مميزه: و هي مجموعه من المنتجات تقوم باختيارها و ترسلها بشكل اسبوعي لمشتري القائمة.

المنتجات الاحداث: و هي احدث ما لديك من منتجات و هذه يمكنك ان ترسلها بشكل شهري.

منتجات ذات صلة: و هي ان ترسل لعملائك منتجات لها علاقه بمنتجات اخري قد قامو بشرائها و هذه ترسلها بعد اتمام عميلة شراء بيوم او يومين.

اقرأ المزيد عن التسويق عبر البريد الالكتروني

التسويق بالمحتوى



قد تكون سمعت عن هذا المصطلح عدة مرات (التسويق بالمحتوى (Content Marketing) وهو من اقوي وسائل التسويق حاليا و التي تعتمدھا الان كل الشركات الناجحه من جميع الاحجام و المجالات و هو باختصار:

«انشاء و نشر محتوى مفيد بغرض جذب العملاء المستهدفين»

مثال: اصدر مقالات مفيده عن مجالات يهتم بها عملائك و ذات صلة بها، كمثال اذا كنت صاحب متجر متخصص في بيع المكياج فالتدوين في هذا الامر سيكون مصدر رائع للزيارات و بالتالي المبيعات

أنواع المحتوى

المقالات و التدوين: اكتب مقالات مفيده عن مجالات يهتم بها عملائك و ذات صلة بها، كمثال اذا كنت صاحب متجر متخصص في بيع المكياج فالتدوين في هذا الامر سيكون مصدر رائع للزيارات و بالتالي المبيعات و اهم ما في هذا الامر هو الاستمرار و ليس فقط

كتابة عدد من المقالات في بداية مشروعك ثم التوقف، لو أخبرتك أنك ستربح أكثر من 100 ألف دولار في العام الأول إذا التزمت بكتابة مقاله واحده كل اسبوع نعم قد تحقق 100 ألف دولار و أكثر فقط بالتدوين المستمر و المنظم و ستجد شرح واي في الرابط السابق بهذا الخصوص

الصور والانفو جرافيك: هذا نوع اخر من المحتوى المفيد جدا و افضل مكان لنشرها هو وسائل التواصل الاجتماعي مثل Instagram ، Facebook ، Twitter لنعود للمثال السابق لمتجرنا الالكتروني المتخصص في بيع المكياج اي انه خاص بالتجميل ، نشر صور قصات شعر جديده، صور طرق من المكياج.... الخ كل هذا محتوى مفيد سيجذب عملائك المستهدفين.

الفيديوهات: وهي في منتهى القوه فالفيديوهات الجيده سترسل لك مبيعات مباشره و قد اشارات احصائات كثيره على 30% من مبيعات بعض المتاجر تتم مباشره بعد مشاهده عميل ل احد الفيديوهات الترويجيه و لكن المقصود هنا ليس الاعلان اي اعلان الفيديو لكن المقصود هنا الفيديو ذات المحتوى المفيد و لنعود لمثالنا للتوضيح بشكل عملي، اصدر فيديو يوضح احدى الميكب ارتيست الذي يقوم بعمل التجميل من خلال بعضا من منتجاتك.

النصوص المختصره: وهي عاده ما تجدها على Twitter وهي من المنصات الدعايه ذات علامه تجاريه كبيره وعادة النصوص بداخلها ما تكون خبر، او معلومه سريعه و مختصره.

التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي



«و هو باختصار انشاء و نشر محتوى على مواقع التواصل الاجتماعي للوصول لاهدافك التسويقيه»

البدء بالتسويق الالكتروني بخطه بسيطه

يلي بعض الاسئله التي تبني عليها خطتك التسويقيه على مواقع التواصل الاجتماعي:

- ما الذي تتمني تحقيقه من خلال حملاتك التسويقيه على مواقع التواصل الاجتماعي؟
- من هم عملائك المستهدفين و اين تجدهم على مواقع التواصل الاجتماعي؟
- ما هي رساله التسويقه التي تريد ارسالها عبر وسائل التواصل الاجتماعي؟

نوعيه عملك تحدد استراتيجيه تسويقك عبر وسائل التواصل الاجتماعي على سبيل المثال اذا كنت في مجال التجاره الالكترونيه من خلال [متجر الكتروني](#) Facebook & Instagram سيكون افضل وسائلك و اما اذا كنت في عمل تجاري B2B ف LinkedIn و Twitter سيكونون الافضل.

اذا كيف ستساعدك وسائل التواصل الاجتماعي في التسويق

يمكن ان تساعدك وسائل التواصل الاجتماعي على تحقيق العديد من الاهداف التسويقية نذكر منها هنا:

- زيادة عدد الزيارات «الترافيك» لموقعك او متجرك الالكتروني
- زيادة معدل التحول Conversion Rate باستخدام ما يسمى بال Social Proof
- انشاء و نشر علامتك التجارية Branding
- تحسين التواصل بينك و بين عملائك

كيف تزيد عدد الزيارات الى موقعك الالكتروني «الترافيك» من خلال وسائل التواصل الاجتماعي

قم بعمل نشر دائم بمحتوي جيد به روابط من موقعك او متجرك الالكتروني وهذا حتما سيزيد من حجم الزيارات من جانبيين الاول هو تلك الزيارات التي ستصلك مباشرة من المنشور نفسه و اخري و التي ستجد بعد تحسين ترتيب ظهور موقعك في محركات البحث بسبب فقط التفاعل الجيد على منشورات ذات رابط على وسائل التواصل الاجتماعي



وسائل التواصل الاجتماعي تساعدك كثيرا على زيادة الثقة في منتجاتك او ما تقدمه من خدمات و هو ما يعرف بال Social Proof و يلي توضيح عن كيف يحدث هذا

أولا: عدد المتابعين

كلما زاد عدد المتابعين لموقعك او متجرك الالكتروني على وسائل التواصل الاجتماعي كلما زادت الثقة في ما تقدمه على سبيل المثال اذا اعجبك منتج على احد المتاجر الالكترونيه و وجدت 100 الف متابع لهذا المتجر على Instagram فهذا حتما سيزيد من ثقتك للشراء من هذا المتجر و تخيل لو ان الامر بالعكس و كان عدد المتابعين 10 متابعين فقط او اذا لم يكن لمتجرك او موقعك وجود على وسائل التواصل الاجتماعي فهذا حتما سيققل من الثقة و بالتالي معدل الشراء و التحول.

ثانيا: حجم التفاعل

عدد المتابعين هو امر هام لكن عليك الحرص ايضا على تفاعل مع المتابعين على صفحاتك في وسائل التواصل الاجتماعي فهذا هو الدليل الثاني الذي سيزيد من ثقتك العملاء في ما تقدمه و لزيادة التفاعل فقط اتبع الاتي:

- انشر محتوى جديد بشكل يومي من منشور الى 10 منشورات يوميا.
- انشر محتوى مناسب لنوعية وسيلة التوصل الاجتماعي على الفيسبوك مثلا تاكد دائما من ان منشوراتك بها نوع من البهجه.
- استخدم الصور في جميع منشوراتك.
- استخدم روابط من موقعك او متجرك الالكتروني في جميع المنشورات.
- قم بالرد السريع على جميع التعليقات.

ثالثاً: التعليقات الايجابية

إذا قمت بعمل منشور للترويج عن منتج جديد و وحصل هذا المنشور على 10 تعليقات ايجابية عن المنتج من اشخاص قد قاموا بالفعل بشراء المنتج من متجرك فلاى مدي تظن ان هذا سيسجع عملائك على الشراء اكثر من هذا المنتج وغيره من متجرك.

«انت الان قد اكتسبت ثقة العملاء المسهتدين في ما تقدمه من خدمات او منتجات»

انشاء و نشر علامتك التجاريه

علامتك التجاريه هي امر هام جدا و للتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي دور هام جدا في انشاء و نشر علامتك التجاريه و لتساعدك مواقع التواصل الاجتماعي على هذا اتبع الاتي:

- اصف شعارك في جميع المنشورات على جميع الوسائل
- اصف في العديد من منشوراتك رساله الخاصه بعلامتك التجاريه
- انشر منشورات دائما بها هوية و روح علامتك التجاريه

الاعلانات المدفوعة PPC

4



ال PPC او الدفع عن كل نقره هو الاسلوب الاشهر و الاكثر استخداما للاعلانات على الانترنت و هو الاسلوب الذي تعتمد عليه جميع المنصات الاعلانية الكبرى مثل [Google](#) [Adwords](#) و المنصة الاعلانية الخاصة بال [Facebook](#).

كاي خطه تسويقه عليك ان تبدا بتحديد الاهداف من حملاتك الاعلانية و الاهداف التسويقيه من الاعلانات على الانترنت تكون واحد او اكثر من الاهداف التاليه.

- جلب الزيارات لموقعك الالكتروني «الترافيك»
- الحصول على بيانات لعملاء مستهدفين Sales Leads
- البيع و زيادة المبيعات
- الترويج للعلامه التجاريه Branding

Awareness	Consideration	Conversion
Brand awareness	Traffic	Conversions
Reach	Engagement	Catalog sales
	App installs	Store visits
	Video views	
	Lead generation	
	Messages	

صوره من المنصه الاعلانيه للفيسبوك توضح انواع الحملات الاعلانيه

و من اهم ما يميز الاعلانات PPC و التسويق الالكتروني بشكل عام هو قدره الكبيره على قياس النتائج فعلى سبيل المثال اذا قمت بعمل حمله اعلانيه تستهدف المبيعات بشكل مباشر يمكنك بمنتهي السهوله التعرف على عدد المبيعات و قيمتها التي وردت بسبب مباشر من خلال هذه الحمله و هذا متوفر على جميع المنصات الاعلانيه الكبيره.

كيفية انشاء حملته اعلانيه على الفيسبوك و انستجرام

كما تعلم ان الفيسبوك و الانستجرام هم الان تحت غطاء واحد و بهذا فان المنصه الاعلانيه على الفيسبوك يمكنك من خلالها نشر الاعلانات الخاصه بك على كلا الموقعين الفيسبوك و انستجرام و لكي تبدأ فقط تبحث عن Facebook Ads Manger داخل حسابك على الفيسبوك على محرك البحث جوجل و بهذا يكون حسابك الخاص بالاعلانات قد تم.

و تبدأ الان في انشاء حملاتك الدعائيه و اذا كنت في بداية عملك اي ان شركتك هي لا تزال شركه ناشئه او كنت في بداية العمل على التجاره الالكترونيه و التسويق الالكتروني بشكل عام فننصح دائماً بالحملات التي تستهدف ال Conversion و تعريف ال Conversion

هنا ليكون هو المبيعات و ستجد في هذا الفيديو شرح عملي خطواته بخطوة عن كيفية انشاء اعلانات الفيسبوك و الانستجرام بهدف تحقيق المبيعات

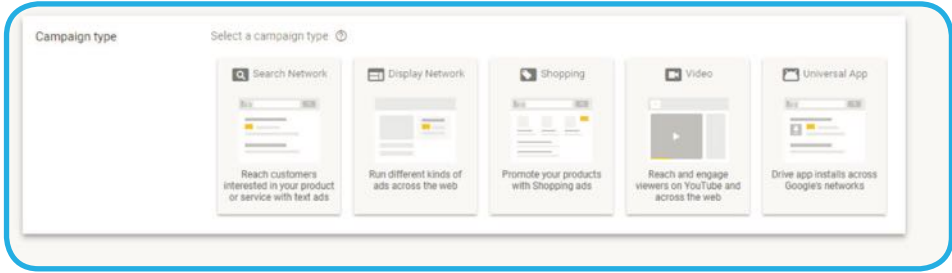


و اذا كنت في مرحله متقدمه في عملك فعليك الدمج ما بين انواع عديده من الحملات مثل الترافيك و الترويج لعلامتك التجاريه.

كيفية انشاء حملته اعلانيه على جوجل ادوردس

جوجل ادوردس هي المنصه الاعلانيه الخاصه بجوجل و من خلال هذه المنصه يمكنك عمل نوعين اساسيين من الاعلانات وهما Search Network و Displacement و كلاهما يمكن ان يتم لتحقيق اي من اهداف التسويق التي ذكرناها سابقا بالاضافه ايضا الى الحملات الاعلانيه على اليوتيوب سواء كانت نصيه او من خلال فيديوهات اعلانيه.

و لكي تبدا فقط قم بفتح حسابك على جوجل ادوردس و من ثم يمكنك البدا في انشاء حملاتك الاعلانيه.



صوره من المنصه الاعلانيه ل Google Adwords صفحة انشاء حملته جديده New Campaign و توضح الصوره انواع الحملات

و تتمتع اعلانات جوجل بميزه فريده و هي انه يمكنك الوصول للعميل الذي يبحث عن منتجك في وقت بحثه و هذه ميزه فريده لا تستطيع اي منصه اعلانيه اخري توفيرها. غير انها مكلفه نسبيا و معقده نوعا في الاداره.

شاهد الفيديو Google Adwords في 30 دقيقه



كيفية انشاء حملته اعلانيه على تويتر

مثلها مثل وسائل التواصل الاجتماعيه الاخرى يوفر تويتر ايضا منصه اعلانيه و لكنها هي ضعيفه من حيث الخصائص مقارنة بالفيسبوك أو جوجل غير انها تكون مؤثره جدا ان كنت تعلم تواجد كبير لعملائك على تويتر.



صوره من المنصه الاعلانيه ل Twitter توضح انواع الحملات المتاحة

لكي تبدأ فقط بعد تسجيلك للدخول على حسابك على Twitter ابحث عن Twitter Ads او اضغط على الرابط <https://ads.twitter.com>

و سوف يتم الامر هنا من خلال ترويج احد التويتات من حسابك للفئة المستهدفه.

التسويق عبر محركات البحث SEM

4



وهو الوصول لعملائك المستهدفين عند بحثهم عن ما تقدمه من خدمات او منتجات و ينقسم الى شقين الاول الجزء المدفوع وهو ما سبق و تحدثنا عنه Google Adwords و الجزء الاخر الظهور الطبيعي في نتائج محركات البحث وهو ما يعرف بال SEO.

اولا اذا ما قمت بعمل كل ما سبق بشكل صحيح و باستراتيجيه واضحه فيقينا سيظهر موقعك او متجرك الالكتروني بشكل طبيعي امام عملائك المستهدفين عند بحثهم حيث ان محركات البحث تعتبر نتائج كل ما سبق من اعمال بمثابة تصويت لهذا الموقع او المتجر الالكتروني.

ولكن دعونا نقسم ال SEO هنا الى القسمين الرئيسين وهما:

الضبط داخل الصفحة On-page

وهو ببساطه التاكيد من وجود الكلمات الدليلية المستهدفه ضمن السياق الطبيعي لمحتوي الصفحة مع التاكيد من وجود الكلمه الدليليه الاله في عنوان الصفحة و رابط الصفحة.

وهو ان يتحدث غيرك عنك ، اي ان تتحدث المواقع الاخري او الاشخاص عن موقعك و هذا يتم اذا ما اضاف احد المواقع الاخري رابط لموقعك من نوع Do-follow او قام عدد من الاشخاص بالتعليق او الاعجاب المشاركه لاحد المنشورات التي بها رابط من موقعك على وسائل التواصل الاجتماعي.

و لكي تبدأ في تنفيذ ال SEO اتبع الخطوات الاتيه:

١. حدد الكلمات الدليلية التي تستهدفها.
٢. قم بالبحث عن ترتيب الظهور الخاص بموقعك في هذه الكلمات الدليلية.
٣. حدد المنافسين الذين يظهرون في ترتيب اعلى في تلك الكلمات.
٤. ابدأ في نشر محتوى على موقعك يحتوي على الكلمات المستهدفه بشكل صحيح.
٥. ابدأ في الترويج عن هذه الصفحات باستخدام طرق التسويق الالكتروني التي اوضحناها.
٦. حل و تابع النتائج.

و لتنفيذ هذا بشكل سهل يمكنك استخدام ادوات ال SEO و من افضلها هي [اداة Moz](#)

شاهد فيديو ال SEO في 30 دقيقه



نصائح لتحصل علي متابعين أكثر لصفحتك علي الفيسبوك و حسابك علي التويتر

عندما يتعلق الأمر بتسويق منتجاتك علي مواقع التواصل الاجتماعي فإنه أمر يستحق منك كل الإهتمام لما له من تأثير كبير علي حجم مبيعاتك و شهرة متجرك الإلكتروني. أكثر من 50% من الأشخاص الذين يتابعون أكثر من 12 علامه تجاريه يؤكدون أنهم يميلون أكثر للشراء من هذه الشركات و هذا يعني أن الحصول علي ليكلات أكثر لصفحتك علي الفيس بوك و متابعين أكثر لحسابك علي التويتر مرتبط بشكل أساسي بمعدل إكتسابك للعملاء الجدد و الإبقاء علي عملائك الحاليين.

و الأمر ليس متعلقا فقط بزيادة عدد الليكات و المتابعين لصفحتك و إنما أيضا زيادة عدد الليكات و للمنشورات التي تقوم بها. الحصول عدد أكبر من المعجبين لكل منشور سيزيد من عدد الأشخاص الذين سيرون هذا المنشور، يعتمد الفيس بوك نظاما حسابيا معقدا ليظهر المنشورات و يحتوي هذا النظام علي إحتساب عدد الليكات التي حققها المنشور فور نشره و مستوي التفاعل علي صفحتك و و تاريخ النشر.

إذا كيف يمكنك أن تظهر منشوراتك بشكل جيد لتحصل علي أكبر عدد من المتابعين، إليكم سبع نصائح هامة جيدا

أولا: إنشاء محتوى مذهل

ما هي أفضل طريقه للحصول علي ليكات أكثر؟ إنشاء محتوى رائع و فريد من نوعه و مقنع و يدفع المستخدمين إلي مشاركته مع أصدقائهم، صحيح؟ ليس تماما. فمن الصعب جدا أن تتمكن من تخمين نوعية المنشورات التي ستجمع عدد كبير من الليكات و المتابعات لذا فعليك البدء من تحديد إستراتيجيه واضحه لترويج علامتك التجاريه علي مواقع التواصل الاجتماعي. ما الذي يميزك، ما هي شخصية علامتك التجاريه (Brand Personality) علامتك التجاريه علي مواقع التواصل

ومن هذا المنطلق أن تبدأ بدايه قويه في إنشاء محتوى مذهل و فريد.

أيضا تأكد من إضافة زر أعجبني و المشاركه الخاص بالفيس بوك و تويتر في صفحات موقعك و لحسن الحظ فإن هذه الخاصيه متاحه في إكسباند كارت.



ثانيا: تواصل مع متابعيك

هل قمت بمقابلة شخص لأول مره و وجدت هذا الشخص يتحدث عن نفسه و عن مدي روعته طوال الوقت! بالطبع لن تحب مقابلة هذا الشخص مره أخرى، صحيح؟

هكذا هو الحال مع حساباتك و صفحاتك علي مواقع التواصل فهي تعكس شخصية علامتك التجاريه فلا تجعل جميع منشوراتك عنك و عن جوده خدمتك و روعة منتجاتك و لكن عليك تقسيم المنشورات إلي ثلاثة أنواع كالتالي:

- ثلث المنشورات تكون مخصصه للترويج عن عروضك و منتجاتك بهدف تحقيق مبيعات بشكل مباشر
- ثلث المنشورات تكون عباره عن أخبار و معلومات لها علاقه بنوعيه المنتجات التي تقدمها و يجب أن تقدمها بشكل شيق.

■ ثلث المنشورات تكون بهدف التواصل مع عملائك وفتح حوار.

و هي من أفضل أنواع المنشورات التي تحقق التواصل و تفتح هذا الحوار هي «الأسئلة»
بنائاً علي الإحصائات فإن هذا النوع من المنشورات يحقق تعليقات أكثر بنسبة 100% من
باقي الأنواع و يلي بعض الأمثلة لبعض الأسئلة التي يمكن أن تستخدمها:

■ ماهو الافضل بالنسبه لك؟

■ ماذا ستفعل ب 1000 دولار؟

■ هل تفضل ... أم ...؟

■ هل تعتقد أن سيكون عرض رائع؟

■ سؤال عن صورته، قم بإضافة صورته و اصف السؤال. ما رأيك بهذا؟

مثال:

بدء العمل، هذا مشهد من فيلم كان ليوناردو دي كابريو يستخدم هذه الطريقة لتشجيع
نفسه قبل كيفية القيام بتشجيع نفسك قبل العمل؟ The Wolf of Wall Street



ثالثاً: استخدام صور و كلمات قليلة

تظهر الإحصائيات أن المنشورات المكونه من أقل 80 حرفاً أو أقل تحقق تواصل أكبر بنسبة 66% وان 87% من المنشورات التي تمت مشاركتها كانت تحتوي علي صور.

رابعاً: إختيار الأوقات الأفضل للنشر

توقيت النشر في مواقع التواصل الاجتماعي هو أمر هام جيداً فإذا قمت بنشر منشورات رائعة في أوقات لا يتواجد فيها الا عدد قليل من متابعيك فلن تحقق هذه المنشورات أي شئ. تعرف علي الأوقات الأفضل للنشر من خلال التجربه وبشكل عام تظهر الإحصائيات أن أفضل أوقات النشر تكون علي الفيس بوك هي يوم الثلاثاء و الأربعاء من الساعة 9م و حتي 10م و أفضل الأوقات للنشر علي تويتر هو يوم الأربعاء من من الساعة 4م إلي 5م و لكن قد تختلف هذه التوقيتات بحسب بلدك فعليك التجربه للنشر في أوقات مختلفه حتي تتعرف علي الأوقات الأفضل للنشر.

خامساً: استخدام الإعلانات المدفوعه لترويج المنشورات

(Post Boost) يقدم الفيس بوك ما يسمى بال

وهو عبارته عن إعلان مدفوع علي الفيسبوك لترويج المنشورات

(Tweet Engagement) أيضاً يقدم تويتر هذه الخدمه تحت إسم

<https://ads.twitter.com> ولنبدأ هذا علي تويتر أدخل علي هذا الرابط

و في الفيس بوك إختيار المنشور (البوست) الذي تريد ترويجه و إضغط علي زر (Boost)

شاهد الصورة التاليه للتوضيح:



سادساً: إستخدام الإعلانات المدفوعة لزيادة عدد الـليكات أو المتابعين

يقدم الفيسبوك و تويتر نوع آخر من الإعلانات و هو يستهدف زيادة عدد الـليكات علي صفحتك بشكل عام أو عدد المتابعين علي حسابك علي تويتر، يمكنك البدء في تنفيذ هذا علي التويتر من خلال هذا

الرابط التالي: <https://ads.twitter.com>

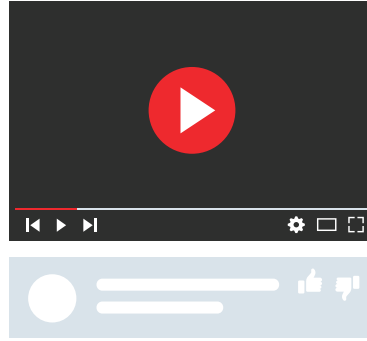
و ستجد هذا النوع من الإعلان تحت إسم Followers

وبالنسبه للفيس بوك شاهد الفيديو التالي لشرح خطوه بخطوه عن كيفية عمل هذا الإعلان.

سابعاً: أضيف روابط لصفحات التواصل الاجتماعي علي موقعك

وهي من أفضل الطرق التي ستزيد من عدد متابعيك علي مواقع التواصل و ثبت هذا بالتجربة فإن نسبة من زوار موقعك ستحب بكل تأكيد أن تقوم بمتابعتك علي مواقع التواصل فأضيف الروابط بشكل واضح وجذاب، إذا كنت تستخدم إكسباند كارت فستجد العديد من الطرق الرائعة لربط حساباتك علي مواقع التواصل بموقعك.

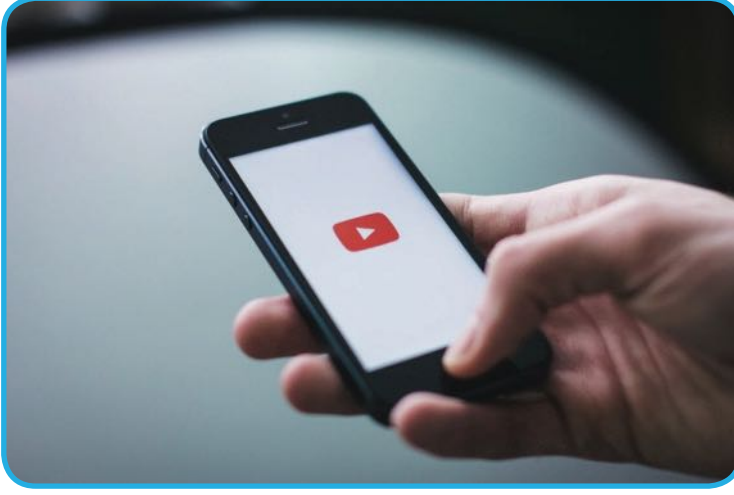
كيف تحقق نسبة مشاهدة أكبر على يوتيوب - نصائح مهمة



إذا كنت تريد أن تحصل على أكبر نسبة مشاهدة للفيديو الخاص بك على يوتيوب، فمما لا شك فيه أن الفرصة متاحة و موجودة الآن ، فهناك 1,5 بليون فيديو كل يوم يتم إضافتهم على يوتيوب، و يشاهد المستخدمون الفيديوهات في المتوسط أكثر من ساعة كل يوم فقط على أجهزتهم المحمولة.

وهذا العدد يمكن أن يصيبك بالإحباط من إمكانية وصول الفيديو الخاص بك للمشاهدين، ولذلك كان من الضروري عمل هذا الموضوع الذي سيفيدك في زيادة نسبة مشاهدة الفيديو الخاص بك على يوتيوب.





1 تشجيع المتابعين الحاليين لك على الاشتراك في قناتك على يوتيوب

يعتبر الأشخاص الذين يتابعون و يستمتعون بمشاهدة قناتك على اليوتيوب مصدر هام وعظيم لتقدير المشاهدات المحتملة للمحتويات و الفيديوهات القادمة ، فحينما يشتركوا في قناتك يكون لديهم الخيار بأن يأتيهم إشعار في كل مرة تضيف شئ جديد على القناة ، وهذا يوفر مشاهدات لحظية لها ، في كل مرة تنشر شئ جديد .

و أسهل الطرق لزيادة متابعينك و زيادة المشاهدات على يوتيوب هو مطالبتهم و سؤالهم أن يتابعوا الفيديوهات وذلك عن طريق إضافة زر call to action في نهاية الفيديو

وان يشتركوا في قناتك وذلك يكون متمثل في (اشتراك) في قناتك أو عن طريق إضافة رابط في وصف الفيديو يمكنهم الضغط عليه

2 اسأل مشاهدينك عما يريدون أن يروه أو يقدم لهم

فمن المدهش أن تسأل مشاهدينك عما يريدون مشاهدته أو تقديمه لهم ، وتنفيذ ذلك يجعلهم منبهرين و يعتقدون أنك تقرأ أفكارهم.

تقديم محتوى معين يريد المشاهد رؤيته تعتبر طريقة مؤكدة للنجاح لخلق ولاء لديه و اتصال داخلي يجعله متابع دائم للمزيد على قناتك.

ويمكن أن تستفيد من طلبات و آراء مشاهديك في تكوين و تقديم محتوى آخر ، وربما تكون فكرة لم تخطر ببالك من قبل و تحقق الكثير من النجاح، وعندما تنفذ هذه الأفكار عليك بإعادة طرح السؤال مرة أخرى ، وهذا الفعل يضمن لك من جهة أخرى التفاعل الكبير على الفيديو الذي تنتجه طبقا لاحتياجات و رؤية و رغبة متابعيك.

3 استخدم قوائم التشغيل لكي تحافظ على نسبة مشاهدة الجمهور

إن العلامات التجارية و اصحاب الماركات العالمية يدركون جيدا أهمية وجود قوائم التشغيل و التشغيل التلقائي ، فعندما يبدأ الفيديو الجديد أمامك دون جهد منك يكون من الصعب عليك ايقافه أو عدم الانتباه له و خاصة إذا كان المحتوى جذاب و يستحق المشاهدة.

كيف تنشئ قوائم التشغيل على يوتيوب؟

- انتقل إلى أول فيديو تريد وضعه في قائمة التشغيل.
- اختر اضافة إلى.
- حدد قائمة موجودة بالفعل أو اضغط على (انشئ قائمة جديدة) ، ثم قم بوضع اسم معين لها.
- اختر سياسة الخصوصية التي تناسبك لقائمة التشغيل الخاصة بك ، وإذا كنت تهدف إلى زيادة نسبة المشاهدات على الفيديو الخاص بك على يوتيوب فبالطبع تتركها عام
- اضغط انشاء.

4 استخدم شاشات النهاية والعلامات المائية لكي تروج لفيدويوهات أو قنوات أخرى هذه فرص جيدة لتحويل المشاهد إلى لفيدويوهاتك الأخرى، و تشجيعهم على مشاهدة المزيد.

والعلامات المائية تعزز فرصة الترويج لقناتك الخاصة على يوتيوب.

أما عن نظام البطاقات فهو مثل الإعلانات التي تظهر فجأة خلال الفيديو نفسه ، بينما شاشات النهاية تظهر في اخر الفيديو.

لماذا تضيف البطاقات؟

إذا كان هدفك زيادة المشاهدات على يوتيوب فستكون أحد وسائلك استخدام البطاقات للربط بين الفيديو وقناتك الخاصة على يوتيوب.

كيف تضيف شاشات النهاية؟

- من حسابك الخاص على يوتيوب اختر استوديو مبدعي المحتويات.
- اضغط على مدير الفيديو.
- اضغط على مقاطع الفيديو.
- اضغط على تعديل في الفيديو الذي تريد ثم اختر شاشة النهاية و التعليقات التوضيحية.
- اختر اذا كنت تريد نسخة من شاشة سابقة أو ستنشئ واحدة جديدة باستخدام نماذج اليوتيوب، أو تنشئ واحدة جديدة من البداية مستخدما اضافة خيار آخر
- عندما تصل إلى النتائج المرضية لك اضغط حفظ.

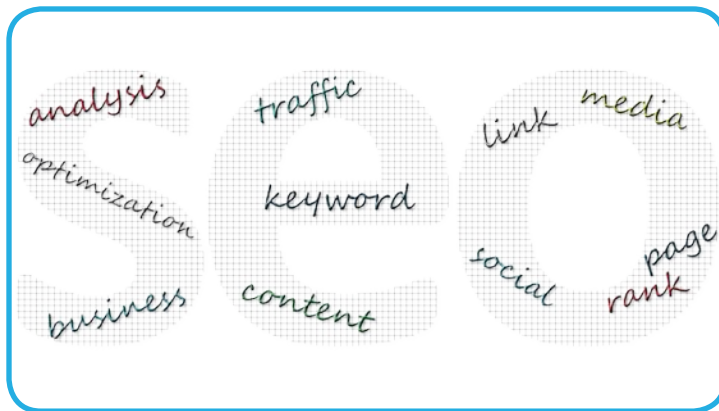
5 ركز على تخصصك

انه من الحذر أن تفكر أن التركيز على جمهور صغير يمكنك من زيادة المشاهدات على الفيديو الخاص بك على يوتيوب، وهذا حقا ما فعله (جراهام كوشرين) ، حيث قال أنه

حاول تقديم محتوى يهم أنواع معينة من الجمهور و يعطي لهم الخيار إن كانوا سيتابعون ما يفعله او لا

و بالفعل الذين انتهوا من مشاهدة المحتوى يلتفون حوله و يصبحون متابعين و لديهم ولاء له ، و حريصين على مشاهدة أي جديد ، هؤلاء الذين لا ينصرفون بسبب أن شئ آخر أعجبهم أكثر.

6 اجعل البحث سهلا



قبل أن يشاهد المستخدم الفيديو ، عليه أولاً أن يجده عند البحث وهذا يعني أنك يجب أن تركز على تقنية السيو من البداية ([SEO](#))

عندما تكتب عناوين أو تفاصيل يفضل (كوشرين) كتابة كلمات مفتاحية محتملة في شريط البحث لمشاهدة المقترحات المقدمة، و ربما تحصل على أفكار متعلقة بالمصطلحات التي لم تفكر بها فاذا كانوا متعلقين و لهم صلة بموضوع الفيديو اضعهم اذا كانوا مناسبين.

جوجل تريندز و جوجل ادوردز سيساعدونك على اختيار الكلمات المفتاحية المناسبة التي سيتضمنها عنوانك و التفاصيل التي تضعها، و احذر استخدام الكلمات التي ليس لها علاقة بالفيديو لمجرد انها كثيرة الاستخدام.

و انت ايضا تتمكن من استخدام الهاشتاج في التفاصيل حتى 15 مرة.

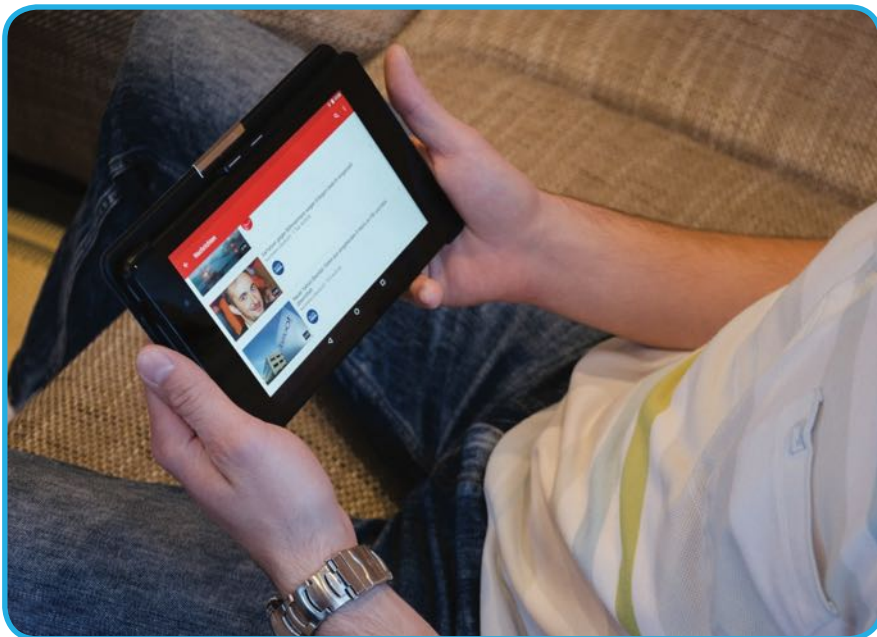
اجعل العنوان الخاص بالفيديو في حدود 60 حرف للتأكد من عرض الكلمات في نتائج البحث.

7 استخدم صور صغيرة مقننة

المستخدمون لا يقرأون الأشياء التي يتفحصونها إلكترونياً ، و يلتفت نظرهم بشكل أكبر الصور والألوان. فبدلاً من اختيار رمز أو صورة عامة ، اختر لنفسك صورة مختلفة لتزيد من لفت الانتباه.

- يجب أن تكون الصورة المقاس التالي 1280 x 720
- والحجم اقل من 2 ميغابايت

8 حسن من قناتك



و لتحسين القناة و الاهتمام بها يعتبر بنفس أهمية تحسين الفيديوهات نفسها ، ولكي تتحكم في هذا أنت تحتاج لتفعيل حسابك

١. أضف قنواتك الاجتماعية

احرص على الربط بين القنوات المختلفة لتحقيق المزيد من المصادقية.

٢. انشئ ايقونة للقناة

صورة القناة مهمة جدا و يجب أن تكون مقنعة و تصف علامتك التجارية بدقة.

٣. اضع صورة الغلاف ملفتة للانتباه في القناة

يجب ألا يقل حجمها عن بيكسل 2560 x 1440

٤. ضع وصف و تفاصيل لقناتك

و لديك القدرة على استخدام 1000 حرف لذلك ، و هذا يساعد المشاهدين في معرفة ماهية قناتك و هدفها و ربطهم بها لمشاهدة كل جديد

9 كن على وعي تام بسياسة يوتيوب

و هذه السياسات و الخوارزميات تحدد أي فيديو يجده المستخدم عند البحث، و الفيديوهات المقترحة. و ليست الفيديوهات الفردية هي وحدها التي تخضع لهذا و لكن كافة قنوات يوتيوب.

10 كن اجتماعي

هل يعتبر يوتيوب من شبكات التواصل الاجتماعي ؟ اذا كنت تريد ان تزيد من مشاهدات قناتك على يوتيوب، عليك أن تتعامل مع يوتيوب على هذا الأساس.

رد دائما على تعليقات المشاهدين للفيديو الخاص بك و متابعتك على يوتيوب، و خصوصا عندما يكون تساؤلا.

هذا يوضح أنك تتفاعل معهم و تزيد من مصداقيتك لديهم.

عليك ايضا متابعة القنوات الأخرى لمنافسينك.

11 تعلم واستفيد من تحليلات يوتيوب



ان مفتاح النجاح في التسويق هو التجربة و المتابعة ثم وضع الاستراتيجيات الخاصة بك بناء على

نتائج تحليلات يوتيوب ستخبرك اي فيديو من فيديوهاتك كان الأفضل، و كيف كان تفاعلك مع متابعينك

هذه الخطوات ستجعلك تتعامل بشكل أفضل مع جمهورك و متابعيك.

12 روج للفيديو الخاص بك عبر قنوات اخرى على يوتيوب

اذا كان لديك مشاهدين و متابعين على قنوات أخرى ، اجعلهم يعرفون أنك قمت بنشر فيديو جديد على قناتك على يوتيوب.

13 جرب الاعلانات على يوتيوب

من الطرق المضمونة لزيادة المشاهدات على يوتيوب عمل الاعلانات ، فالاعلانات على يوتيوب تعرض المحتوى الذي تقدمه على المستخدمين.



<https://wp.me/p9Fw8z-5vD> شاهد هذا المقال عن طرق الاعلان علي يوتيوب

وبعد معرفة كل الخطوات السابقة تكون قد تعرفت على أهم الطرق التي تساعدك في تحقيق نسب مشاهدة عالية على يوتيوب، ولكن تذكر دائماً أن اتباع الخطوات بدون وجود محتوى قوي و جيد لن يساعدك في شئ.

إحصائيات وسائل التواصل الاجتماعي 2018 - كل ما تحتاج إلى معرفته



وسائل التواصل الاجتماعي

هل تبحث عن أحدث إحصائيات وسائل التواصل الاجتماعي؟ هل تريد معرفة شبكات وتطبيقات الشبكات الاجتماعية الأكثر شعبية في 2018؟ سواء أكنت تبحث عن ذلك بغرض البدء في عمل أو كنت فضولياً فقط، فقد وفرنا لك جميع إحصائيات وسائل التواصل الاجتماعي التي قد تحتاجها.

إحصائيات فيسبوك

تم تأسيس فيسبوك بواسطة مارك زوكربيرج وتم إطلاقه في عام 2004 وقتها كان فيسبوك مقصوراً على طلاب جامعة هارفرد فقط ، ولكنه كان متاحاً في وقت لاحق لكل شخص فوق 13 عاماً طالما كان لديه عنوان بريد إلكتروني صالح. الآن وبعد ما يقرب من 14 عاماً، أصبح فيسبوك أكبر شبكة تواصل اجتماعي في العالم

وعندما يتعلق الأمر بإحصائيات وسائل التواصل الاجتماعي ، يعتبر فيس بوك هو المعيار الذي يتم القياس على أساسه الآن و المقارنة مع جميع الشبكات الأخرى

وإليك بعض احصائيات الفيسبوك الحالية

- اعتباراً من أبريل 2018، أفاد موقع فيسبوك أن عدد المستخدمين النشطين يقدر بنحو 2,2 مليار مستخدم شهرياً و 1,4 مليار مستخدم نشط يومياً.
- هناك أكثر من 300 مليون صورة تم تحميلها على فيسبوك كل يوم.
- في المتوسط، يتم إنشاء 5 حسابات فيسبوك في كل ثانية.
- ما يقرب من 30 ٪ من مستخدمي فيسبوك تتراوح أعمارهم بين 25 و 34 سنة.
- لا يزال الطلب على مقاطع الفيديو في الفيسبوك مرتفعاً حيث يبلغ عدد مشاهدات الفيديوها حوالي ثمانية مليارات يومياً.



اعرف اكثر عن انواع الاعلانات علي فيس بوك: <https://bit.ly/2IE3LXb>

اعرف اكثر عن طرق الاعلانات علي فيس بوك: <https://bit.ly/2I5u7ov>

يمكنكم متابعتنا علي فيس بوك: www.facebook.com/expandcart

تم إنشاء يوتيوب بواسطة ستيف تشن وتشاد هيرلي وجواد كريم (موظفون سابقون في باي بال) في عام 2005. ويعتبر هذا ثالث أكثر وسائل التواصل الاجتماعي شعبية على مستوى العالم.

وإليك بعض احصائيات يوتيوب الحالية

- عدد الزيارات الشهرية على يوتيوب تبلغ 1,5 مليار زيارة كل شهر.
- يقضي المشاهدون ما يعادل ساعة يومياً لمشاهدة مقاطع فيديو يوتيوب.
- في المتوسط ، يتم تحميل 300 ساعة من الفيديوهات كل دقيقة على يوتيوب.
- هناك أكثر من 5 مليار مشاهدة للفيديوهات كل يوم.
- عدد المستخدمين النشطين يومياً على يوتيوب يزيد عن 30 مليوناً.
- تستغرق الزيارة على يوتيوب في المتوسط 40 دقيقة.



تعرف علي افضل طرق الاعلانات علي يوتيوب: <https://bit.ly/2rplDgO>

كيف تحقق اكبر نسبة مشاهدات علي يوتيوب: <https://bit.ly/2KMjO6J>

تابعونا علي قناة اكسباند كارت علي يوتيوب: <https://www.youtube.com/user/expandcart>

تم إنشاء انستجرام على يد مايك كريجر و كيفن سيستروم في عام 2010 (Mike Krieger – Kevin Systrom)

وكان الهدف الرئيسي هو اتاحه مشاركة الصور ومقاطع الفيديو ، سواء بشكل عام أو خاص. منذ ذلك الحين اكتسبها فيسبوك في عام 2012.

وإليك بعض إحصائيات انستجرام الحالية

- لدى انستجرام أكثر من 800 مليون مستخدم نشط شهريًا.
- منذ انشاء انستجرام تمت مشاركة أكثر من 40 مليار صورة.
- عدد مستخدمي الانستجرام النشطين يوميًا أكثر من 500 مليون.
- في المتوسط ، يتم تحميل 95 مليون صورة على انستجرام يوميًا.
- يتم التفاعل و عمل حوالي 2, 4 مليار إعجاب كل يوم.
- تتراوح أعمار معظم مستخدمي انستجرام بين 18 و 29 عامًا ، و 32٪ من مستخدمي انستجرام طلبة جامعيين.



تعرف علي طرق زيادة متابعينك علي انستجرام: <https://bit.ly/2wuh2jk>

تابعونا علي حساب اكسباند كارت علي انستجرام: www.instagram.com/expandcart

بنترست هو تطبيق يتيح لك العثور على المعلومات على شبكة الإنترنت العالمية، تأسست من قبل ايفان شارب و بن سيلبرمان وبول سكيارا في عام 2010. استغرق الأمر بعض الوقت حتى تجد بنترست لنفسها مكانا على خريطة التسويق بين وسائل التواصل الاجتماعي، لكنها أثبتت نفسها في نهاية المطاف كقوة مؤثرة.

وإليك احصائيات بنترست الحالية

- لدى بنترست 200 مليون مستخدم نشط شهرياً
- مليون مستخدم نشط من الولايات المتحدة 70
- إجمالي عدد دبابيس بنترست أكثر من 100 مليار
- إجمالي عدد لوحات بنترست حوالي 1 مليار
- يزور موقع بنترست كل يوم مليوني مستخدم يقومون بحفظ دبابيس التسوق على لوحاتهم



تعرف علي الفرق بين انستجرام و بنترست <https://bit.ly/2Kp8Gvi>

احصائيات واتس اب

واتس اب هو تطبيق مراسلة فورية للهواتف الذكية، أسسه جان كوم و بريان أكتون في عام 2009 (Brian Acton) – (Jan Koum)

وتم شراؤه لاحقاً بواسطة فيس بوك في عام 2014.

وإليك احصائيات واتس اب الحالية

- يقدر عدد مستخدمي واتس اب بنحو 700 مليون مستخدم نشط شهرياً
- يتم استخدامه في 109 دولة
- هناك ما يقرب من 320 مليون مستخدم نشط يومياً على واتس اب
- في المتوسط، يسجل مليون شخص على واتس اب يومياً
- يتم إرسال 42 مليار نص تقريباً ويتم مشاركة 1,6 مليار صورة عبر تطبيق واتس اب يومياً



احصائيات جوجل

+Google :جوجل بلس هي شبكة تواصل اجتماعي تملكها جوجل، تم إطلاقها في عام 2011 وكان من المفترض أن تكون طبقة اجتماعية عبر جميع منتجات جوجل. قد تغير هدف وسائل التواصل الاجتماعي وأهدافها كثيراً على مر السنين ، ولكنه لا يزال

يمثل عنصراً أساسياً في عالم وسائل التواصل الاجتماعي (على الرغم مما قد يعتقده الكثيرون).

وإليك إحصائيات جوجل بلس الحالية

- هناك ما يقرب من 395 مليون مستخدم نشط شهرياً على جوجل بلس.
- جوجل بلس لديها أكثر من 2 مليار مستخدم مسجل على مستوى العالم.
- ثمانية وعشرين في المائة من مستخدمي جوجل بلس تتراوح أعمارهم بين 15 و 34 عاماً.
- الولايات المتحدة تسيطر على 55 ٪ من جميع المستخدمين.
- سبعمائة و ثلاثون فاصله سبعة من عشره من المستخدمين من الذكور في حين أن 3 , 26 ٪ من الإناث.



إحصائيات تويتر

تم تأسيس تويتر بواسطة جاك دورسي و بيز ستون و إيفان وليامز في مارس عام 2006 ، كانت تجربة و لكن سرعان ما حققت نجاحا كبيرا .

و أصبح تويتر وسيلة نشر للاحداث العالمية لما يحدث في العالم وما يتحدث عنه الناس الآن، وذلك عبر الرسائل النصية.

وإليك إحصائيات تويتر الحالية

- يقدر عدد المستخدمين المسجلين على تويتر بـ 3, 1 مليار.
- في الوقت الحاضر، يوجد لدى تويتر أكثر من 330 مليون مستخدم نشط شهرياً.
- من المستخدمين النشطين شهرياً، 70 مليون منهم من الولايات المتحدة.
- يبلغ عدد المستخدمين النشطين يومياً على تويتر حوالي 100 مليون.
- يتم تسجيل ما يقرب من 460, 000 حساب جديد على تويتر كل يوم.
- عدد التغريدات اليومية هو أكثر من 140 مليون تغريدة يصل إلى مليار تغريدة في الأسبوع.
- كل مستخدم تويتر لديه في المتوسط 208 متابع.
- خمسمائة وخمسون مليون حساب على تويتر قام بإرسال تغريدة واحدة على الأقل.

تابعونا علي حساب **اكسباند كارت** علي تويتر: www.twitter.com/expandcart



إحصائيات سناپ شات

سناپ شات هو تطبيق متعدد الوسائط تم إنشاؤه بواسطة بوبي مورفي و ايفان سبيجل و ريجي براون في عام 2011

وقد بدأت كتطبيق مراسلة خاص يمنح المستخدمين القدرة على إنشاء لقطات أو رسائل يمكن تدميرها ذاتياً (يتم حذفها تلقائياً) بعد عرضها بخلاف جميع تطبيقات وسائل

التواصل الاجتماعي والشبكات الأخرى التي تضطر فيها إلى حذف المشاركات التي شاركتها يدوياً.

وإليك إحصائيات سناب شات الحالية

- يحتوي سناب شات على ما يقرب من 301 مليون مستخدم نشط شهرياً.
- يبلغ عدد مستخدمي سناب شات 178 مليون مستخدم نشط يومياً.
- من بين هؤلاء المستخدمين النشطين يومياً، هناك 77 مليوناً من الولايات المتحدة.
- ستون في المائة من مستخدمي سناب شات تتراوح أعمارهم بين 18 و 34 سنة
- هناك منافسة قوية بين سناب شات ومنافستها فيس بوك، حيث ان عليه أكثر من 10 مليار مشاهدة فيديو يومياً.
- يتم عمل ما يقرب من 3 مليارات لقطة كل يوم.
- يقضى مستخدمو سناب شات الذين يبلغ عمرهم 25 عاماً فيما أكثر في المتوسط أكثر من 20 دقيقة في حين أن الأشخاص الذين تقل أعمارهم عن 25 سنة يقضون 30 دقيقة في المتوسط.
- تشير التقديرات إلى أن الأمر سيستغرق أكثر من 950 عاماً لمشاهدة جميع اللقطات التي توجد على سناب شات في يوم واحد.

إحصائيات رديت (reddit)

رديت هو موقع مناقشة وتقييم محتوى الويب، أسسه الكسيس اوانيان وستيف هوفمان من جامعة فرجينيا في عام 2005 هو في الأصل مجتمع أخبار على الإنترنت، إلا أنه يعتبر فعلياً من مواقع مشاركة الروابط ومناقشتها حتى بات يشبه المنتديات، مع تنظيمه بطريقة مميزة. يستطيع المشتركون فيه إضافة الروابط أو المداخلات النصية، ثم التصويت عليها وعلى تعليقاتها، لجعل الموضوع أو (التعليق) يتقدم أو يتراجع في ترتيب. يمكن

إخفاء التعليقات الفرعية، ويمكن «الاشتراك» - أو عدمه - في المنتديات الفرعية «sub-reddits»

وإليك احصائيات رديت الحالية

- يمتلك رديت حوالي 274 مليون مستخدم نشط شهرياً.
- يضم 330 مليون مستخدم مسجل.
- لديها أكثر من 50000 مجتمع نشط.
- في المتوسط، هناك 25 مليون صوت على رديت يومياً.
- إجمالي مشاهدات رديت الشهرية تصل إلى 8 مليارات.
- متوسط مدة زيارة رديت هو 13 دقيقة.



احصائيات لينكد ان

هي شبكة خدمات احترافية تأسست في عام 2002 ولكن أطلقت في وقت لاحق في عام 2003، و تعتبر أقدم وسائل التواصل الاجتماعي في هذه القائمة وعلى الرغم من أنها الأقدم، إلا أنها تكافح بالتأكيد لزيادة قاعدة المستخدمين على مر السنين، وهذا يرجع في هيكلتها المتجهه الى الطبيعة المهنية. لقد بدأت كمكان لإبقاء سيرتك الذاتية محدثة ولم تتحول حقاً إلى شبكة اجتماعية كاملة حتى وجود فيس بوك معها...

وإليك إحصائيات لينكد ان الحالية

- لدى لينكد ان أكثر من 546 مليون مستخدم مسجل منهم 133 مليون من الولايات المتحدة الأمريكية.
- لينكد ان لديه ما يقرب من 200 مليون مستخدم نشط شهريا.
- يوجد على الأقل عضوان جديداً في لينكد ان في الثانية الواحدة، و 26, 5 مليون حساب جديد في الشهر.
- هناك أكثر من 20 مليون صفحة شركة مسجلة على لينكد ان.
- من بين جميع المستخدمين 57% من الذكور في حين أن 43% من المستخدمين هم من الإناث.



إحصائيات تمبلر (Tumblr)

هو موقع للتدوين الإلكتروني و وسائل التواصل الاجتماعي الصغيرة الذي أطلقه ديفيد كارب في عام 2007 لن يكون تمبلر عادة ضمن إحصائيات وسائل التواصل الاجتماعي، لأن العديد من الأشخاص قد يعتقدونه نظام أساسي «للتدوين»، مع انه يناسب تماماً مجال الشبكات الاجتماعية. لقد مرت الكثير من التطورات وعمليات الاستحواذ والتغييرات على تمبلر، ولكنها ظلت عالقة في الازدهار منذ فترة طويلة.

وإليك إحصائيات تمبلر الحالية

- يحتوي تمبلر على أكثر من 158 مليار منشور.
- على تمبلر ما يقرب من 396 مليون مدونة.
- في المتوسط ، يتم نشر 1,1 مليار منشور شهريا.
- هناك ما يقرب من 2,7 مليون مدونة جديدة يتم نشرها كل شهر.
- ما يقرب من 46 ٪ من زوار تمبلر تتراوح أعمارهم بين 18 و 34 سنة.
- من بين جميع زوار تمبلر ، 52 ٪ من الذكور و 48 ٪ من الإناث.



احصائيات بيرسكوب (periscope)

بيرسكوب هو تطبيق لل بث المباشر للفيديوهات، تم إنشاؤه بواسطة جو بيرنشتاين و كايفون بيكبور، وقبل اطلاقه كان قد تم شراؤه من قبل تويتر في 2015 وسرعان ما أصبحت لبيرسكوب شعبية بين التطبيقات الاخرى.

وإليك احصائيات بيرسكوب الحالية

- هناك أكثر من 3,9 مليون بث حي شهريا على بيرسكوب.
- لدى بيرسكوب أكثر من 10 مليون مستخدم مسجل.
- عدد المستخدمين النشطين اليومي 9,1 مليون مستخدم تقريبا.
- عدد المستخدمين النشطين على بيرسكوب باستخدام الاندرويد هو 2,1 مليون.
- في المتوسط، يتم بث 350 ألف ساعة من مقاطع الفيديو يوميا.

خاتمة



ExpandCart

نرجو ان نكون قد قدمنا شرحاً ثرياً وافياً للتسويق الإلكتروني ومفاهيمه وطرقه المختلفة. ونود ان نؤكد على ان التسويق الإلكتروني يحوي تفاصيل كثيرة وطرق متجددة ومختلفة تتغير وتزداد كل يوم لذلك يجب عليك التعلم باستمرار ومتابعة التطورات والأساليب الحديثة لكي تبقى دائماً في المقدمة وتحقق أكبر استفادة منه.

أيضا فإن التعلم المستمر عملية لا تنتهي لذلك ابدأ عملك الآن ولا تنتظر وتابع التعلم والتجريب المستمر لأن هذه هي الطريق لبناء الخبرة في هذا المجال.

نوضح في الجزء التالي مزايا اختيار **اكسباند كارت** لتكون منصة مشروعك في التجارة الإلكترونية والتي «مع عملك المستمر» سوف تساعدك بشكل كبير على النجاح انشاء الله.

مزايا منصة اكسباند كارت

منصة عربية عالمية

بنيت منصة **اكسباند كارت** بأيدي عربية 100% وصممت بخصائص فريدة تتخطى اقوى منصات التجارة الالكترونية العالمية.



دعم أصلي للغة العربية

لان هدفنا الأساسي هو الوطن العربي فإننا ندعم اللغة العربية بشكل أصلي في واجهة المتجر ولوحة التحكم وكافة انظمتنا ومواردنا.

اسم نطاق (دومين) مجاني خاص بك

توفر معظم باقاتنا اسم نطاق (دومين) مجاني من اختيارك لكي تبدأ متجرك على الفور وبشكل احترافي.

لا عمولة على مبيعاتك

على عكس الشركات الأخرى التي تأخذ نسبة او عمولة من ارباحك او مبيعاتك، فإن **اكسباند كارت** لا تأخذ مطلقاً أي نوع من العمولات من مبيعاتك او ارباحك. اعمالك و ارباحك كلها لك.

قوالب احترافية متجاوبة

كل باقاتنا تأتي مع العديد من القوالب الاحترافية الجذابة والمتجاوبة مع اجهزة الجوال وتأتي بتصميمات عصرية وحديثة. كلها متاحة لك وتناسب جميع الاعمال والمنتجات.

محرك قوالب متطور لتخصيص تصميم متجرك

كل القوالب في **اكسباند كارت** يمكن تعديلها وتخصيصها باستخدام محرك القوالب الثوري المتطور من **اكسباند كارت** والذي يمكنك من تغيير شكل وتصميم متجرك بسهولة وبدون أي خبرة فنية.

تطبيقات هواتف لمتجرك (ايفون و اندرويد)

قم بزيادة مبيعاتك عن طريق تطبيقات هواتف اندرويد و ايفون مخصصة لمتجرك و بعلامتك التجارية. التطبيقات متصلة تلقائياً بمتجرك و يمكنك تخصيص اقسام التطبيق من داخل لوحة التحكم بسهولة. هذه التطبيقات متوفرة فقط من **اكسباند كارت**.

خصائص تسويق و سيو احترافية

احصل على خصائص تسويق و سيو احترافية لكي تتصدر محركات البحث و تصل لعملائك في كل مكان. و احصل على ربط كامل مع أدوات التسويق المختلفة و كذلك شبكات التواصل الاجتماعي.

مساعدة و دعم في التجارة الالكترونية و ليس فقط تقنياً

نقدم لكل عملائنا دعم منقطع النظير في كل جوانب التجارة الالكترونية و ليس فقط الجانب التقني. وهذا لكي نضمن ارشاد جميع التجار لطرق و أساليب النجاح بإذن الله.

فريق من الخبراء بخبرة أكثر من 7 أعوام في التجارة الالكترونية

لدى فريقنا خبرة أكثر من 7 أعوام في جميع جوانب التجارة الالكترونية و على علم بكل احتياجات السوق في كل دول الوطن العربي، لذلك فيمكننا مساعدتك في رحلة نجاحك.

سوق خدمات و تطبيقات احترافية

استمتع بسوق من التطبيقات و الخدمات التي تستطيع تنصيبها على منصة **اكسباند كارت** للحصول على خصائص تجارة الكترونية جديدة و يتم إضافة تطبيقات بشكل دوري.

خدمات التسويق الاحترافي

تتوفر لدى **اكسباند كارت** خدمات التسويق الاحترافي حيث يمكن لفريقنا ضبط السيو و ادارة حملاتك الاعلانية و إدارة صفحات التواصل الاجتماعي و إعادة كتابة محتوى متجرك و المزيد غير ذلك لضمان تفوق متجرك الدائم.

خدمات إطلاق المتجر

خدمات احترافية تشمل تصميم احترافي للشعار و البنرات و ادخال المنتجات و الأقسام و اعداد المتجر و ربط طرق الشحن و الدفع.

ربط مع بوابات الشحن والدفع

ربط مع أكثر من 60 بوابة شحن و دفع محلية و عالمية لتدعم نموك. و نقوم بإضافة المزيد بشكل دوري طبقاً لاحتياجات الأسواق.

إمكانيات تطوير مخصصة

فريق اكسباند كارت يمكنه تطوير أي خاصية بشكل مخصص لكم او عمل قوالب مخصصة لتناسب هوية المتجر او إضافة أي بوابة شحن او دفع جديدة.

أكثر من 6000 خاصية في التجارة الالكترونية

كل ما تحتاجه في عالم التجارة الالكترونية ستجده لدى اكسباند كارت مثل الدروب شيبينج و خاصية المتجر متعدد التجار و صفحة الطلب السريعة و العديد غير ذلك من الخواص الاحترافية.

استضافة فائقة مخصصة للوطن العربي

استضافة سحابية على خوادم امازون العالمية مخصصة للوطن العربي لتكون الأسرع و الأقرب لكم و لعملائكم. نستقبل أكثر من 20 مليون زيارة شهرية على متاجر عملائنا و يتم زيادة الخوادم باستمرار.

خصائص أمان عالمية

شهادة امان SSL مجاناً و نسخ احتياطية تلقائية يومية من كافة المتاجر. انت في امان مع اكسباند كارت انشاء الله.



تواصل معنا على مواقع التواصل الاجتماعي التالية



www.ExpandCart.com