

# الخطة التسويقية التشغيلية

ستتضمن الخطة التسويقية التشغيلية ما يلي :

- التعريف بالشركة
- الأهداف التسويقية
- استراتيجيات التسويق
- قياس الأداء
- شخصية العميل
- تحليل المنافسين
- المزيج التسويقي
- القنوات التسويقية
- الميزانية

# التعريف بالنشاط التجاري

## مقدمة

## المهمة الرئيسية للنشاط التجاري

## تحليل SWOT للنشاط التجاري

في هذا القسم يجب أن نسأل اقسامنا الأسئلة التالية:

### نقاط القوة:

- ما نحن جيدون فيه بالفعل
- ما يعمل بفعالية لدينا
- ما يحبه العملاء عندنا

### نقاط الضعف:

- ما نريد اصلاحه
- ما نريد تحسينه وتقويته
- ما نريد جعله أكثر فعالية

### نقاط الفرص:

- ما سيكون مطلوبا في السوق قريبا
- ما نعتقد أننا سنكون جيدين فيه
- ما نحن متميزون فيه

### نقاط التهديدات:

- ما نعتقد أن يعيق نموّنا
- ما نعتقد أنه يسلب منا العملاء

| التهديدات | الفرص | نقاط الضعف | نقاط القوة |
|-----------|-------|------------|------------|
|           |       |            |            |
|           |       |            |            |
|           |       |            |            |
|           |       |            |            |
|           |       |            |            |

## الأهداف التسويقية

أ. الأهداف القصيرة الأمد

ب. الأهداف الطويلة الأمد

# استراتيجيات التسويق

## الاستراتيجية الأولى:

الوصف:

الهدف من الإستراتيجية:

مؤشرات قياس الأداء:

## الإستراتيجية الثانية:

الوصف:

الهدف من الإستراتيجية:

مؤشرات قياس الأداء:

الاستراتيجية الثالثة:

الوصف:

الهدف من الإستراتيجية:

مؤشرات قياس الأداء:

## شخصية العميل

الشخصية الأولى:

الشخصية الثانية:

الشخصية الثالثة:

# تحليل المنافسين

## المنافس الأول

نقاط القوة في المنافس الأول:

## المنافس الثاني

نقاط القوة في المنافس الثاني

## المنافس الثالث

نقاط القوة في المنافس الثالث:

## المزيج التسويقي 4P's

المنتج (Product):

مميزات المنتج :

السعر (Price):

الترويج (Promotion):

المكان (Place):

## القنوات التسويقية

القناة التسويقية الأولى

الغرض من هذه القناة التسويقية:

مؤشرات لقياس النجاح:

القناة التسويقية الثانية

الغرض من هذه القناة:

مؤشرات لقياس النجاح:

القناة التسويقية الثالثة

الغرض من هذه القناة:

مؤشرات لقياس النجاح:

## الميزانية

| التكلفة التقريبية / شهر | المهام التسويقية |
|-------------------------|------------------|
|                         |                  |
|                         |                  |
|                         |                  |
|                         |                  |
|                         |                  |
|                         |                  |



## افكار التسويق

افكار تفاعلية

افكار تعريفية

افكار تسويقية

## قمع المبيعات Sales Funnel

المرحلة الأولى: الوعي بالعلامة التجارية

المرحلة الثانية: الاهتمام بالعلامة التجارية

المرحلة الثالثة: اتخاذ القرار بالشراء

المرحلة الرابعة: الشراء