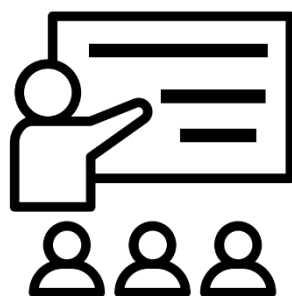


دليل سياسات وإجراءات

Marketing Function – إدارة التسويق



قائمة المحتويات

3	إدارة التسويق MARKETING FUNCTION
3	1. المقدمة والأهمية
4	2. أساسيات عمل قسم التسويق
ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.	3. أدوار فريق التسويق
ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.	4. خطوات بناء سياسات وإجراءات التسويق
ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.	المنتجات:
ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.	التسعير:
ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.	الترويج:
ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.	التوزيع:
ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.	إستراتيجية وخطط التسويق
ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.	تقسيم العملاء إلى شرائح
ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.	رصد اتجاهات القطاع والمنافسين
ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.	سياسة التنبؤ بالمبيعات

إدارة التسويق Marketing Function

1. المقدمة والأهمية

يقدم قسم التسويق دورًا حيويًا في الترويج لأعمال ومهمة الشركة. حيث يعمل على تنسيق وإنتاج جميع المواد التي تروج للعمل والمنتجات أو الخدمات التي يقدمها. وتتمثل مهمة قسم التسويق في الوصول إلى العملاء المحتملين و / أو العملاء و / أو المستثمرين و / أو المجتمع ، مع إنشاء صورة شاملة تمثل الشركة بشكل إيجابي.

اعتمادًا على طبيعة الشركة، قد تتضمن واجبات قسم التسويق واحدًا أو أكثر مما يلي:

تحديد وإدارة العلامة التجارية:

يتضمن ذلك تحديد من هي الشركة وماذا تمثل وماذا تقول عن نفسها وماذا تفعل وكيف تتصرف. وهذا بدوره يحدد التجربة التي تريد أن يحصل عليها عملاؤك وشركاؤك عندما يتفاعلون معك.

تجهيز وإدارة الحملات التسويقية:

يحدد التسويق بشكل استباقي المنتجات والخدمات للتركيز عليها على مدار دورة المبيعات الخاصة بالمنتجات (مع التنويه أن هنالك بعض الحملات الترويجية الطارئة أو غير المخطط لها والتي تنتج عن دخول منتجات منافسة جديدة أو حملات ترويجية من المنافسين)، ثم ينتج المواد والاتصالات التي تنشر الحملة.

تسويق المنتجات / الخدمات والمواد الترويجية:

يجب أن يقوم قسم التسويق الخاص بك بإنشاء المواد التي تصف وتروج لمنتجاتك و / أو خدماتك الأساسية. يجب أن يتم تحديثها باستمرار مع تطور هذه المنتجات والخدمات.

إنشاء محتوى يوفر تحسين محرك البحث لموقعك على الويب:

غالبًا ما يكون موقع الويب الخاص بك هو المكان الأول (وربما الوحيد في بعض الأحيان) الذي يذهب إليه الأشخاص للحصول على معلومات عنك. سيكون قسم التسويق مسؤولاً عن تحديث محتوى الويب ، بينما يعمل أيضًا على ضمان ظهور موقعك بسرعة عندما يبحث شخص ما عن نوع عملك.

مراقبة وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي:

يجب أن يساهم التسويق في صفحات الوسائط الاجتماعية الخاصة بك وإدارتها وصيانتها. يجب أن يدير أيضًا الحسابات ويراقب بعناية ما يتم نشره عنك عبر الإنترنت.

إنتاج الاتصالات الداخلية:

يحتاج موظفوك إلى فهم شركتك وقيمها وأهدافها وأولوياتها. غالبًا ما يكون التسويق مسؤولاً عن اتصالات الموظفين من خلال رسالة إخبارية و / أو شبكة داخلية.

العمل كحلقة وصل إعلامية:

عندما يتم الاستشهاد بشركتك في وسائل الإعلام ، غالبًا ما يعمل أحد أعضاء قسم التسويق كمتحدث باسم شركتك، أو يوجه المديرين التنفيذيين في كيفية الرد على الاستفسارات الإعلامية.

إجراء أبحاث العملاء والسوق:

يساعدك البحث على تحديد الأسواق والفرص المستهدفة ويساعدك على فهم كيفية فهم منتجاتك وخدماتك.

الإشراف على عمل الوكالات الخارجية:

عادة ما يكون التسويق مسؤولاً عن اختيار وإدارة الوكالات والموردين الذين ينتجون مواد تسويقية و / أو يقدمون الدعم التسويقي. قد تشمل هذه الوكالات الإعلانية ، وبائعي المطبوعات ، ووكالات العلاقات العامة أو المتخصصين في مواقع التواصل الاجتماعي، وموفري خدمات الويب، وما إلى ذلك.

2. أساسيات عمل قسم التسويق

التسويق أداة فعالة تساعد أصحاب الشركة على بيع منتجاتهم بغض النظر عن طريقة البيع. لا يمكن أن يوجد مشروع تجاري ناجح بدون تسويق. يساعد التسويق على زيادة المبيعات والأرباح وتدفع العملاء. هذا يساعد الشركة على إنشاء قاعدة عملاء مخلصين. تعتمد كل هذه الأنشطة على سبع وظائف رئيسية للتسويق كما يلي:

1- التوزيع:

بالمختصر، فهذه هي الطريقة التي تخطط لتوزيع منتجاتك بها. عليك أن تفهم جميع مزايا ونقاط ضعف شركتك، لكي تعرف كيف يكون توزيع منتجاتك أكثر ربحية.

على سبيل المثال:

الشركة الجديدة التي تعمل على إنتاج منسوجات يدوية، ولخلق سمعة طيبة ، ستختار متجرًا مشهورًا ، لكسب ثقة العملاء. بمجرد توزيع الملابس على متجر معروف، تكتسب العلامة التجارية شعبية. بعد ذلك من الممكن التحول إلى الإنترنت والتوسع في هذا الاتجاه. وبالتالي ، لن تعتمد الشركة بعد الآن على علامة تجارية أخرى وستفتح فرصًا جديدة لنفسها.

2- إدارة المنتج / الخدمة:

إدارة المنتج هي تخطيط التشكيلة في جميع مراحل إنتاجها. الهدف من إدارة المنتج هو إنشاء حجم متوازن من المنتجات من حيث زيادة المبيعات إلى أقصى حد على المدى الطويل.