



ExpandCart

التسويق الإلكتروني

من البداية للاحتراف

دليلك النهائي



محتويات الكتاب

5	المقدمة
7	كيفية الوصول الى العملاء المستهدفين لعملك على الانترنت؟
8	ما هو التسويق الالكتروني؟
8	الاجطاء 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 التجاربه
20	الاعلانات المدفوعه 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 المدفوعه لترويج المنشورات
31	سادساً: استخدم الإعلانات المدفوعه 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 أنحاء 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 الـ 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 و عمل 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 و التي تؤدي الى النمو

نعم المزيد و بالطبع المزيد من الارباح يفتح لك الابواب لنمو عملك فبهذه الارباح يمكنك من تطوير منتجاتك و خدماتك 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 التجارويه 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 او 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.

الاطعاء 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**، و هذا لان هذه الزيارات قد تمت دون مراعات جودة هذه الزيارات أي هل هؤلاء الزوار حقا 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 اضفنا صحفات على جميع مواقع التواصل الاجتماعي و نقوم بالنشر عن منتجاتنا و هذا يكفي ، لكن النتيجة صفر مبيعات او مبيعات قليلة جدا.

القيام بجميع عمليات التسويق الالكتروني: 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 قليلة جدا!!

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

فيما يلي خمس استراتيجيات تسويق الكترونيه الاكثر نجاحا.

1. التسويق عبر البريد الالكتروني
2. التسويق بالمحتوي
3. شبكات التواصل الاجتماعي
4. الاعلانات المدفوعه PPC
5. 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،