

المحاضرة رقم: 08**1. إستراتيجية التسويق الرقمي Digital Marketing Strategy**

يشتمل مصطلح التسويق الرقمي على كل الخطوات التسويقية التي تقوم بها المنظمات التسويقية على شبكة الإنترنت، إذ تستفيد هذه المنظمات من القنوات الرقمية مثل موقع google ووسائل التواصل الاجتماعي مثل facebook والبريد الإلكتروني مثل Yahoo.com وغيرها من المواقع الإلكترونية للتواصل إذ تستخدمها المنظمات التسويقية للبحث ، والترويج لمنتجاتها على نحو يجذب أكبر عدد ممكن ويصل إلى أكبر عدد ممكن من المستهلكين.

ويمكن تعريفه كذلك على أنه "نوع من التسويق لسلعة أو خدمة معينة على شبكة الإنترنت". إذ يتم عرض هذه المنتجات بشكل جذاب ومميز يهدف إلى استقطاب المستهلكين لتلبية رغباتهم وحاجاتهم، ليكون الهدف منها بطبيعة الحال تحقيق عمليات بيع أو شراء عبر الانترنت.

وهناك ثلاث استراتيجيات لاستخدام هذا النوع من التسويق الرقمي وهي :

**أ- إستراتيجية السحب (تحسين محركات البحث SEO)**

وهي إستراتيجية تتم عن طريق جذب المنظمات التسويقية المستهلكين عبر البحث الإلكتروني، وذلك عن طريق إنشاء مداخل إلكترونية يدخلها زوار الإنترنت لمشاهدة منتجات المنظمة. ومن هناك قد يسجل الزوار في الموقع أو قد يشتركون في خدمة معينة، أو قد يقومون بشراء منتج من منتجاته عبر هذه المداخل الإلكترونية. ومن أشهر الطرائق التسويقية لتنفيذ إستراتيجية السحب هي (تحسين محركات البحث SEO)

وهذه الإستراتيجية تختص بتصنيف الموقع المطلوب في محركات البحث وعلى رأسها موقع google فتصنف المواقع وترتب حسب متغيرات معينة. وهذه المتغيرات والمعايير هي التي تحدد قوة الصفحة الإلكترونية وما هو الترتيب المناسب لها بين المواقع التي تقدم محتوى مشابه.

#### ب- إستراتيجية الدفع

إستراتيجية تقوم بدفع الرسالة التسويقية إلى المستهلكين باستخدام الرسائل القصيرة عبر الهاتف الجوال والرسائل الإلكترونية، فضلاً عن الإعلانات التي تظهر في أعلى المواقع الإلكترونية، أو الإعلانات المعروضة، أو أي نوع من أنواع الإعلان الرقمي. ومن أشهر الطرائق التسويقية لتنفيذ إستراتيجية الدفع هي (التسويق عن طريق محركات البحث SEM).

#### ج- التسويق عن بعد Online

يكون عبر استخدام المنظمات التسويقية واجهات الإعلانات الإلكترونية بهدف الوصول إلى المستهلكين المستهدفين وتنقسم إلى ثلاث أقسام هي:

- PPC (Pay Per Click) وهو الدفع مقابل كل نقرة على الإعلان.
- CPM (Cost Per Impression) وهو الدفع مقابل كل ألف مشاهدة أو ألف ضغطة على الإعلان.
- PPS (Pay Per Sale) الدفع مقابل العملية البيعية.