

كتابة المحتوى التسويقي لجذب العملاء

UK Traininig

PARTNER

كتابة المحتوى التسويقي لجذب العملاء

مقدمة

في العصر الرقمي، يعد كتابة المحتوى التسويقي الجذاب والشيق من أهم العوامل لجذب العملاء والتفاعل معهم والحفاظ عليهم. تهدف هذه الدورة إلى تمكين المشاركين من اكتساب المهارات اللازمة لصياغة محتوى تسويقي موثر يتماشى مع قيم العلامة التجارية ويحقق الأهداف التجارية.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم مبادئ كتابة المحتوى التسويقي الفعّال.
- تعلم كيفية تحديد احتياجات الجمهور المستهدف.
- تطوير استراتيجيات لإنشاء محتوى مخصص لمنصات رقمية مختلفة.
- إتقان تقنيات كتابة رسائل واضحة، مقنعة، وذات تأثير.
- قياس وتحسين فعالية المحتوى التسويقي.

لماذا تأخذ هذه الدورة؟

- تعلم كيفية كتابة محتوى تسويقي فعال.
- فهم كيفية جذب والتواصل مع الجمهور المستهدف.
- تطوير استراتيجيات للمحتوى التكييف مع منصات مختلفة.
- إتقان تقنيات الكتابة المقنعة لرسائل موثوقة.
- قياس وتحسين المحتوى لزيادة النداء.
- إنشاء محتوى يتماشى مع قيم العلامة التجارية وأهداف العمل.

محاور الدورة

اليوم 1: أساسيات كتابة المحتوى التسويقي

- فهم أهمية المحتوى التسويقي في البيئة الرقمية.
- المبادئ الأساسية للتواصل التسويقي الفعّال.
- تحديد الجمهور المستهدف وإنشاء شخصيات العملاء.
- تحليل الحملات التسويقية الناجحة.
- صياغة استراتيجية محتوى متوافقة مع الأهداف التجارية.

اليوم 2: إنشاء محتوى جذاب

- الكتابة لإنشاء ارتباط عاطفي وقوة تأثير.
- تقنيات السرد القصصي في المحتوى التسويقي.
- فنون كتابة العناوين والمقدمات الجذابة.
- صياغة دعوات للعمل CTAs مقنعة.
- تصميم المحتوى ليتناسب مع مراحل رحلة العميل.

UK Training
PARTNER

اليوم 3: تعديل المحتوى ليتناسب مع المنصات المختلفة

- الكتابة للمواقع الإلكترونية: محتوى متوافق مع محركات البحث SEO.
- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي: الأسلوب والاختصار.
- حملات التسويق عبر البريد الإلكتروني: الرسائل المخصصة.
- المدونات والمقالات: تقدير قيمة من خلال السرد القصصي.
- المحتوى المرئي: الإنفوجرافيك، الفيديوهات، والعروض التقديمية.

اليوم 4: تحرير وتحسين المحتوى التسويقي

- تقنيات الكتابة الواضحة والموجزة.
- أدوات التحرير والتدقيق اللغوي.
- توافق الأسلوب والنغمة مع معايير العلامة التجارية.
- تحسين قابلية القراءة وجاذبية المحتوى.
- دمج ملاحظات العملاء لتحسين المحتوى.

اليوم 5: قياس وتحسين المحتوى

- مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs للمحتوى التسويقي.
- تحليل مقاييس التفاعل عبر المنصات المختلفة.
- استخدام اختبارات B/A لتحسين استراتيجيات المحتوى.
- تعديل المحتوى بناءً على التحليلات والاتجاهات.
- بناء خطة لتحسين المحتوى بشكل مستمر.

UK Training
PARTNER

Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلاحة
القانون وإدارة العقود
الجهارك و السلاحة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

