BLACKBIRD FOR TRAINING

الذكاء التسويقي المتقدم لنمو الأعمال واستدامته

31 May – 4 June 2027

باريس (فرنسا)

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

الذكاء التسويقي المتقدم لنمو الأعمال واستدامته

المرجع: 316532_3254654 **التاريخ:** 31 May – 4 June 2027 **المكان:** باريس (فرنسا) **الرسوم:** GBP 5900

مقدمة

دورة "الذكاء التسويقي المتقدم من أجل نمو الأعمال والاستدامة" مصممة خصيصًا للمحترفين الذين يسعون للاستفادة من استراتيجيات التسويق المدفوعة بالبيانات. تركز هذه الدورة على تقنيات متقدمة لتحليل اتجاهات السوق وسلوك المستهلك. سيتعلم المشاركون كيفية استخدام أدوات الذكاء التسويقي لتعزيز نمو الأعمال وضمان الاستدامة على المدى الطويل. تشمل الدورة موضوعات مثل التحليل التنافسي، تقسيم العملاء، والتحليل التنبؤي. بنهاية الدورة، سيكون المشاركون مجهزين بالقدرة على اتخاذ قرارات تسويقية مدروسة تؤدي إلى نجاح مستدام.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم أدوات الذكاء التسويقي: تعلم كيفية استخدام أدوات متقدمة لجمع وتحليل بيانات السوق.
- تحليل سلوك المستهلك: اكتساب رؤى حول تفضيلات العملاء، الاتجاهات، وأنماط الشراء.
- استخدام التحليل التنبؤي: استخدام البيانات للتنبؤ باتجاهات السوق وسلوك المستهلك من أجل اتخاذ قرارات أفضل.
- تطوير استراتيجيات تنافسية: تعلم كيفية تحليل المنافسين وتطوير استراتيجيات للبقاء في الصدارة في السوق.
- تقسيم الجمهور المستهدف: إتقان تقنيات تقسيم العملاء لتقديم تسويق أكثر تخصيصًا.
- تحقيق النمو المستدام: تطبيق الذكاء التسويقي لإنشاء استراتيجيات تضمن النجاح على المدى الطويل.
- قياس فعالية التسويق: استخدام البيانات لتتبع وتقييم نجاح حملات التسويق.
- دمج البيانات في اتخاذ القرارات: تعزيز القرارات التجارية من خلال دمج رؤى التسويق في الاستراتيجيات.



محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في الذكاء التسويقي وتحليل البيانات

- فهم مفهوم الذكاء التسويقي ودوره في الأعمال.
- استكشاف أنواع البيانات المختلفة: بيانات العملاء، بيانات السوق، وبيانات المنافسين.
- تعلم كيفية جمع وتنظيم البيانات من مصادر متعددة.
- التعرف على أهمية البيانات الكبيرة والتحليل في تشكيل استراتيجيات التسويق.
- فهم عمليات اتخاذ القرار المعتمدة على البيانات.
- استكشاف أدوات الذكاء التسويقي لجمع الرؤى القابلة للتنفيذ.

اليوم الثاني: تحليل سلوك المستهلك واتجاهات السوق

- دراسة أنماط سلوك المستهلك والعوامل الرئيسية المؤثرة.
- تعلم تقنيات تتبع رحلات العملاء وتفضيلاتهم.
- فهم استراتيجيات التقسيم لاستهداف الجمهور المناسب.
- استكشاف تحليل اتجاهات السوق وكيفية التنبؤ بالتغيرات المستقبلية.
- التعرف على العوامل التي تؤثر على ولاء العملاء وارتباطهم بالعلامة التجارية.
- استخدام الرؤى السلوكية لتصميم استراتيجيات تسويقية أكثر تخصيصًا.

اليوم الثالث: التحليل التنبؤي لقرارات التسويق الاستراتيجية

- تعلم أساسيات التحليل التنبؤي في التسويق.
- فهم كيفية تطبيق النماذج الإحصائية والتعلم الآلي في التسويق.
- التنبؤ بسلوك المستهلك واتجاهات السوق لتوجيه الاستراتيجية.
- استكشاف قيمة حياة العميل CLV ودورها في الاستدامة.
- استخدام التحليل التنبؤي لتحسين الحملات التسويقية وتخصيص الموارد.
- تحليل البيانات لتطوير خطط تسويقية موجهة بناءً على التوقعات.



اليوم الرابع: التحليل التنافسي ووضع الاستراتيجيات

- تعلم كيفية إجراء تحليل تنافسي متعمق.
- تحديد عرض البيع الفريد USP من خلال البحث التنافسي.
- فهم تموضع السوق وكيفية الاستفادة من الذكاء التنافسي.
- تطوير استراتيجيات لتمييز علامتك التجارية في السوق.
- استخدام الذكاء التسويقي لتعديل وتنقيح استراتيجياتك ضد المنافسين.
- دراسة حالات حقيقية لاستراتيجيات تنافسية ناجحة.

اليوم الخامس: استخدام الذكاء التسويقي من أجل النمو المستدام

- دمج الذكاء التسويقي في استراتيجيات الأعمال طويلة الأجل.
- استكشاف العلاقة بين رؤى العملاء والاستدامة.
- فهم كيفية تطوير استراتيجيات تسويقية تدفع النمو والاستدامة معًا.
- تعلم كيفية تتبع وقياس فعالية حملات التسويق المعتمدة على الاستدامة.
- استكشاف دور الابتكار في نمو الأعمال واستدامتها.
- تطوير مشروع نهائي يطبق مفاهيم الذكاء التسويقي على سيناريو عمل حقيقي.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب رؤى قابلة للتنفيذ: تعلم كيفية استخدام الذكاء التسويقي من أجل دفع نمو الأعمال وتعزيز الاستدامة.
- استخدام البيانات لاتخاذ قرارات أذكى: تعلم كيفية استغلال البيانات لجعل القرارات التسويقية أكثر استنارة.
- التنبؤ باتجاهات السوق: فهم كيفية التنبؤ باتجاهات السوق وتعديل استراتيجياتك لضمان الاستدامة على المدى الطويل.
- تحليل سلوك العملاء وتفضيلاتهم: إتقان الأدوات المتقدمة لتحليل سلوك المستهلك وتطوير استراتيجيات تسويقية فعالة.
- الابتكار في التسويق: تعلم كيفية البقاء في الصدارة في السوق من خلال الاستخدام الاستراتيجي للذكاء التسويقي.
- تحقيق النجاح المستدام: تعلم كيفية قياس فعالية حملات التسويق وقياس العائد على الاستثمار ROI لضمان النجاح على المدى الطويل.
- ممارسات تسويقية مستدامة: اكتساب المهارات اللازمة لتنفيذ ممارسات تسويقية مستدامة تتماشى مع الاتجاهات المستقبلية.



الخاتمة

تقدم دورة "الذكاء التسويقي المتقدم من أجل نمو الأعمال والاستدامة" الأدوات والمفاهيم المتقدمة لتطبيق التسويق المعتمد على البيانات في عالم الأعمال المعاصر. من خلال دمج التحليل التنبؤي وتحليل سلوك المستهلك مع استراتيجيات التنافس، ستكون قادرًا على اتخاذ قرارات تسويقية مدروسة وقابلة للتنفيذ، مما يسهم في تحقيق النجاح المستدام لشركتك.

انضم إلينا اليوم وابدأ في تطبيق الذكاء التسويقي لتحقيق نمو الأعمال المستدام.

