



أهم مصطلحات التسويق

ايه مؤمن



Notes

الإهداء

كان النبي ﷺ إذا أراد أن يخطب يستند إلى جذع
...شجرة ويخطب

وذات يوم صنع أحد الصحابة الكرام للنبي منبراً
ليخطب عليه بدل ذلك الجذع، يقول الراوي: فلما
وضع المنبر أول ما وضع، وجاء النبي ﷺ ليخطب
فجاوز الجذع إلى المنبر، فعند ذلك حنَّ الجذع،
..وجعل يئن كما يئن الصبي

إلى «الجذع» الذي حنَّ ذات يوم للحبيب - عليه
الصلاة والسلام- أهدي هذا الكتاب



تعريف الكاتب

العبد الفقير إلى الله آيه مؤمن
المراغي

*Content manager at
deadline Academy*

.Content manager at masertak

*Content manager at True
marketing*

Content manager at mony light.

Instructor at Udemy.



لو سألتك عن المنتج واحتياجاتك منه
وتوقعاتك عنه، ونفذته، وسعرته
حسب ما انت تقدر تشتريه، دا
تسويق.



لو عرضت عليك شراء منتج معين دا
اسمه بيع.



Inbound Marketing

هو أسلوب تسويقي يركز على جذب العملاء من خلال تقديم محتوى ذو قيمة وملائم لاحتياجاتهم.



Outbound Marketing

هو أسلوب تسويقي تقليدي يعتمد على الترويج المباشر للمنتجات أو الخدمات أمام الجمهور المستهدف، بغض النظر عن مدى اهتمامهم الفعلي أو جاهزيتهم للشراء.



Native Advertising الإعلانات المدمجة

هو نوع من أنواع الإعلانات المدفوعة
اللي بيتم تصميمها لتندمج بشكل
طبيعي مع المحتوى على المنصة اللي
بيظهر عليها.

الهدف منه هو تقديم الإعلانات
بطريقة غير مزعجة أو غير تدخلية،
بحيث يشعر المستخدم بأنه جزء
طبيعي من تجربة تصفحه.



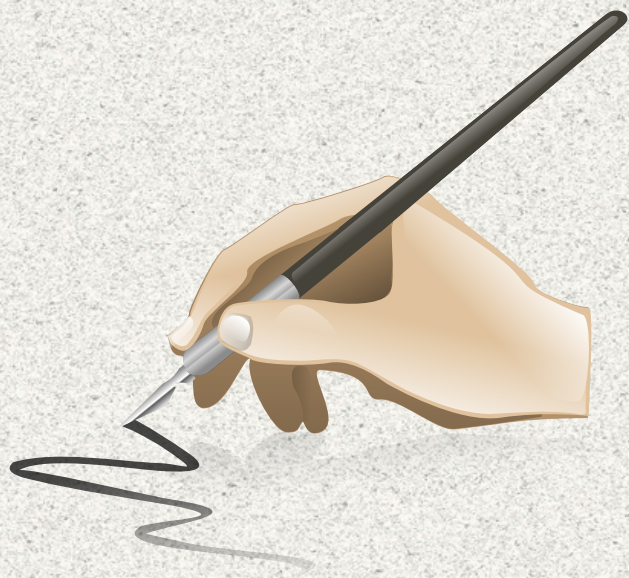
Sponsored Content

هو محتوى يتم دعمه ورعايته من قبل علامة تجارية مع توضيح لجهة الرعاية.



PPC الـ pay per click الدفع لكل نقرة

نوع من الإعلانات، يدفع المعلن على
كل نقرة من المستخدمين.



SEM (التسويق عبر محركات البحث)

يعتمد على الإعلانات المدفوعة التي
تظهر في نتائج محركات البحث لما
يقوم المستخدم بإدخال كلمات
مفتاحية محددة. ويتم الدفع فقط
عندما ينقر شخص ما على الإعلان.



Search Engine Optimization (SEO) تحسين محرك البحث

مجموعة من التحسينات على الموقع
الإلكتروني تجعله يتصدر نتائج البحث
مجاناً.



Website traffic عدد زيارات الموقع

كام واحد خلال اخر اسبوعين زار الموقع
بتاعك؟



Organic traffic زيارات غير مدفوعه

يعني عدد زيارات موقعك بس اللي
جياالك من مصادر غير مدفوعه زي
الفيس بوك والانستجرام.



Keyword الكلمة المفتاحية

دي الكلمات اللي بيدخلها العميل
ويبحث بيها لما يدور على موضوع
معين.



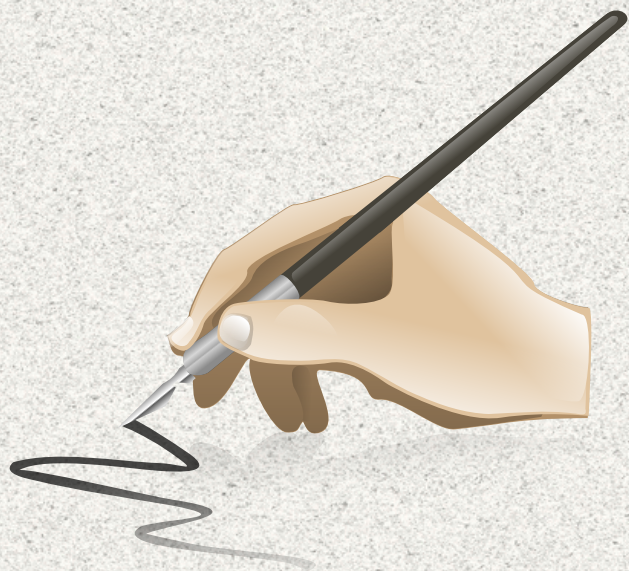
Remarketing

شكل من أشكال التسويق، يستهدف
الناس اللي سبق ليهم وتفاعلو مع
العلامة التجارية، أو موقعك.

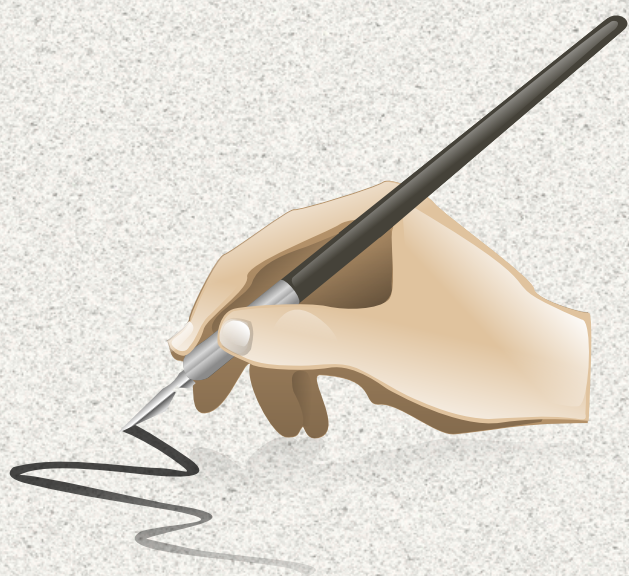


Ad Retargeting إعادة استهداف الإعلانات

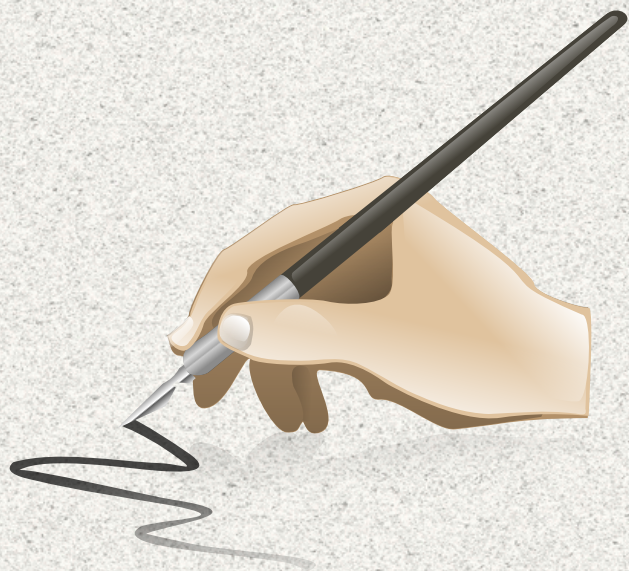
هو استراتيجية تسويقية رقمية تهدف
إلى عرض إعلانات مخصصة
للأشخاص اللي زاروا موقعك قبل كد أو
التفاعل مع علامتك التجارية، ولكن
مكملوش عملية الشراء أو منفذوش ال
CTA.



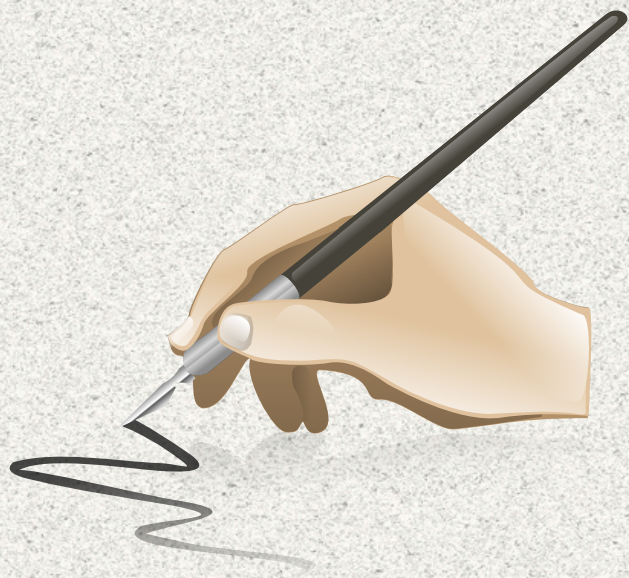
لو دفعت لصفحه معينه عشان تاخذ
عندها مساحه إعلانيه دا بقا اسمه
advertising الإعلان.



لو الناس اتكلمت بشكل حلو على
المنتج بتاعي وبتاوا يرشحوه لبعض ده
اسمه word of mouth.



لو عطيتك المنتج ومعاه هديه ليك او
عرض دا اسمه sales Promotion.



لو طلبت من حد بلو جر انه يطلع
مستخدم المنتج بتاعي ده اسمه
undercover marketing



لو نزلت اعلان و وصل لناس كثير وبدا
يتشیر ويتشاف "طرقع يعني" دا اسمہ
.viral marketing



طيب لو طورت أسلوب التسويق
وعملت إعلانات ودعايا وتم بيعه من
الموقع الرسمي الخاص بالشركه ده
اسمه تسويق إلكتروني
.E_marketing



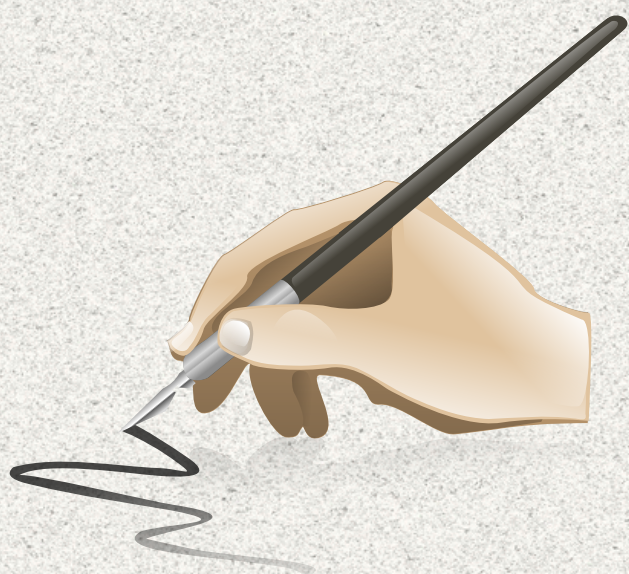
Email marketing التسويق بالبريد
الإلكتروني
SMS marketing التسويق بالرسائل
النصية

مش عارفهم؟ أفتح الايميل والرسائل
على الفون هتتعرف.



Telemarketing التسويق بالهاتف

نوع من التسويق يكون البيع عن طريق المكالمات الهاتفية.



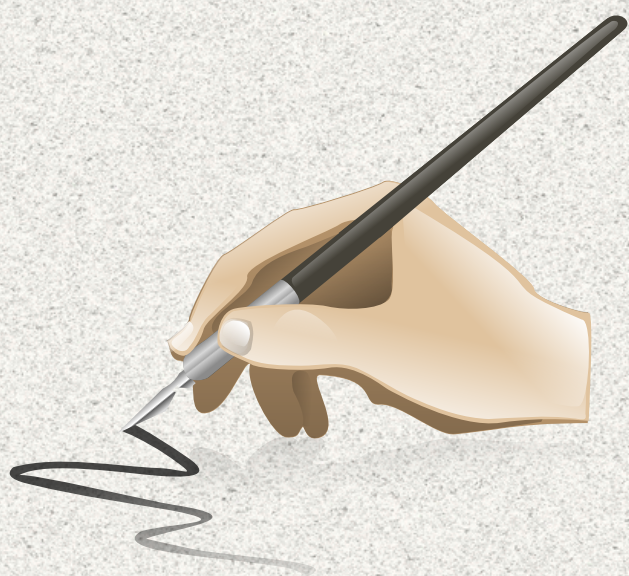
لو اتفقت مع محل أو مكان مجاور
بحيث أن هو يرشح للناس المنتج
بتاعك "زي كده العلاقة ما بين الدكتور
والصيدلي الاثنين بيرشحوا بعض وفي
منفعه متبادله" ده اسمه referral
.marketing



لو نزلت بنفسك تعرض المنتج للناس
دا بيع مباشر personal Selling.



لو وزعت المنتج بتاعك لأماكن تانيه،
على سبيل المثال لو كان قلم ووديته
مكاتب ده اسمه تسويق غير مباشر
.indirect marketing



أما لو المنتج ده راح من المصنع
مباشره ليك فده اسمه تسويق مباشر
.Direct marketing



اما لو وزعت المنتج بتاعي على الناس
عشان يستخدموه ويجربوه فده اسمه
التسويق بالعينه freeibe
.marketing

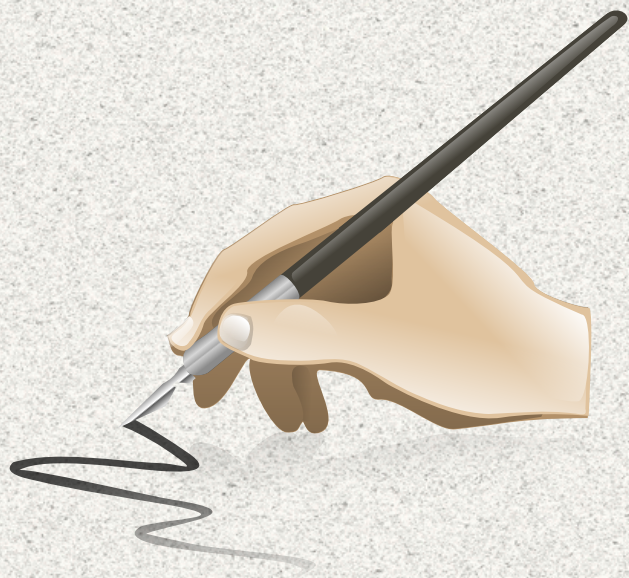


أما لو جبتلي عميل يشتري مني المنتج
وخذت مبلغ "كوميشن" دا اسمه
التسويق بالعمولة Affiliate
Marketing



Event Marketing الأحداث التسويقية

نوع من التسويق يستفيد من الأحداث
المباشرة للترويج للمنتج أو خدمة زي
المعارض التجارية.



Influencer Marketing التسويق مع المؤثرين

تشارك منتجك / خدمتك مع
الانفلونسر اللي عندهم عدد كبير من
المتابعين على وسائل التواصل
الاجتماعي للترويج لمنتجك أو خدمتك.



الوعي بالعلامة التجارية أو Brand Awareness

ودا إنك تذكر الجمهور بالعلامة
التجارية بتاعتك ويكونوا عارفين أنت
بتعمل ايه.

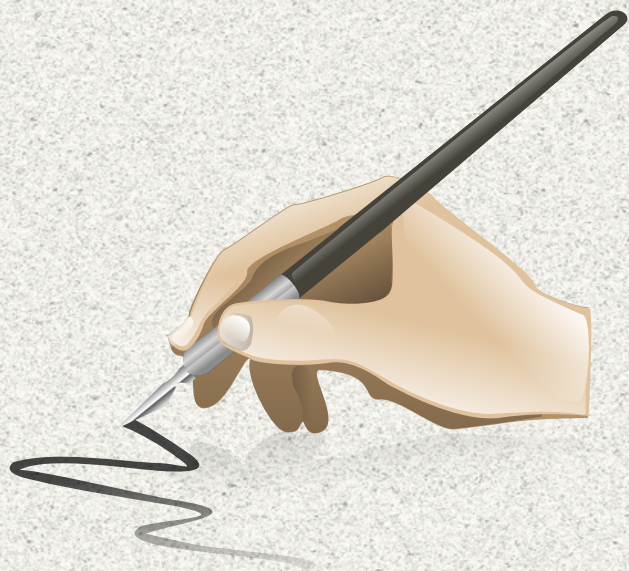


في مصطلح اسمه A/B testing

دي طريقة لمقارنة نسختين، على
سبيل المثال:-

إنك تنزل البوست في وقت، ثم تنزل
في وقت ثاني؛ عشان تختبر الأداء في
المعادين.

أو انك تنزل نفس البوست ولكن تغير
CTA أو المعدلة اللي كتبت بيها بس
في أوقات مختلفة، وتشوف مين فيهم
أعلى في الريتش.



الولاء للعلامة التجارية brand Loyalty

انك تكون مخلص للبراند دي ولو حد
طلب منك ترشيح ميغيش في
دماغك غير البراند دي، يعني لما تسمع
تسويق بالمحتوى، تقول آيه مؤمن
"مثلا يعني 😂".



هوية العلامة التجارية brand identity

وهو شكل البراند، والهوية البصرية،
والاستراتيجية، والألوان، والشعار،
ونغمة الصوت.



Conversion rate معدل التحويل
النسبة المئوية لزوار موقع الويب أو
صفحة الهبوط landing page التي
يأخذوا قرار الشراء/الأكشن بالفعل.



Campaign حملة تسويقية

سلسلة من الأنشطة والإجراءات التي
بنعملها عشان نحقق تارجت معين.



Engagement التفاعل

مدى تفاعل الجمهور مع علامتك التجارية
ومنتجك.



Impressions الظهور

عدد المرات اللي بيظهر فيها الإعلان بتاعك
بغض النظر تم النقر عليه أو متمش



Engagement التفاعل

مدى تفاعل الجمهور مع علامتك التجارية
ومنتجك.



Cost-Per-Acquisition (CPA) تكلفة اكتساب العميل

التكلفة الاجمالية للحصول على عميل جديد
أو عملية بيع جديدة.



Landing Page صفحة الهبوط

صفحة ويب يصل ليها العميل بعد ضغطه على رابط من إعلان على النت، وتحتوي على تفاصيل الخدمة.



LEAD العميل المحتمل

الشخص اللي بيتفاعل مع علامتك التجارية،
ومحتمل يكون عميل ليك.



Target audience الجمهور المستهدف

بتبيع المنتج/الخدمة لمين؟ مين
المستهلك؟ مينفعش متكونش عارف دا..



Lead generation توليد العملاء

.عملية جذب انتباه العملاء المحتملين



Buyer persona

شخصية وهمية للعميل بتعبر عنه وعن هويته.



ايه الفرق بين الـ Target audience و الـ
buyer persona؟ فكر فيها..



Customer Acquisition Cost (CAC)

تکلفة اکتساب عميل جديد، يعني بالبلدي
کدا هتدفع مبلغ کام عشان تکتسب عميل
جديد.



Customer Segmentation تقسيم العملاء

تقسيم العملاء إلى مجموعات بناءً على الخصائص المشتركة زي ال location أو السلوك أو الاحتياجات.



Customer Lifetime Value (CLV) القيمة الدائمة للعميل

المبلغ الكامل اللي بينفق العميل على خدمة
أو منتج طوال حياته.



Customer Retention الاحتفاظ بالعملاء

هل انت ك براند هتقدر تحافظ على عملائك
الموجودين حاليا ولا لا؟



Customer relation management (CRM) إدارة علاقات العملاء

كل فكرتها اننا بنحلل تفاعلات العميل
عشان نقدر نحسن علاقتنا معاه.



Key Performance Indicator (KPI)

مؤشر الأداء الرئيسي

بنقدر من خلاله نحسب مدى التقدم اللي تم
في الاستراتيجي أو البلان.



Market research البحث التسويقي

عملية جمع وتحليل البيانات حول السوق
المستهدف.



Market automation أتمتة التسويق

استخدام البرامج لتبسيط المهام التسويقية.



Target market السوق المستهدف

دا مجموعه من العملاء بنحاول نوجهلهم
خدمتنا أو منتجنا.



Market mix المزيج التسويقي

العناصر الأربعة لاستراتيجية التسويق
(المنتج ، السعر، الترويج، والمكان)



Marketing Strategy استراتيجية التسويق

خطة كاملة للترويج للمنتج أو الخدمة لـ
تحقيق أهداف تسويقية محددة



User Experience (UX) تجربة المستخدم

التجربة العامة اللي بيتمتع بيها المستخدم
في الموقع بتاعك زي سهولة الاستخدام،
سهولة التنقل..



User Interface (UI) واجهة المستخدم

واجهة الويب عاملة ازاي :- العناصر،
التصميم المرئي، الازرار..



Call to action (CTA) إجراء الطلب

زي ما اقولك ادفع، اشترى، اشترك، دوس
على اللينك.. فهمت كدا؟



Product life cycle دورة حياة المنتج

نموذج يصف حياة المنتج من اول الفكرة،
و الإنشاء والتطوير لحد الانحدار "لقدر الله
يعني"



Product development تطوير المنتج

إنشاء وتطوير المنتج



Return on Advertising Spend (ROAS) العائد على الإنفاق الإعلاني

مقياس بنستخدمه لقياس كفاءة الحملة
الإعلانية من خلال مقارنة الإيرادات الناتجة
عن الحملة، بتكلفة الإعلان.



Marketing funnel قمع التسويق

المراحل التي يمر بها العميل من الوعي
بالعلامة التجارية إلى الشراء.



Social Media marketing

التسويق عبر منصات السوشيال ميديا
للترويج لخدمة أو منتج معين زي
الفيسبوك، انستجرام..



Owned Media قناة مملوكة

القنوات أو المنصات اللي بتتحكم فيها
الشركة زي موقع الويبسايت.



Search Engine Result Page (SERP)

صفحة نتائج محركات البحث

دي الصفحة اللي بتطلع في محرك البحث
وبيكون فيها نتائج Organic و .paied



Conversion Optimization معدل التحويل

بنحسن معدل التحويل يعني بنزود النسبة
المئوية للمستخدمين لاتخاذ الإجراء
المطلوب CTA.



Content Marketing التسويق بالمحتوى

هو استخدام المحتوى في التسويق لبراند
معينة



Bounce Rate معدل الارتداد

نسبة الزوار اللي يغادروا الموقع بعد ما يشوفوا صفحه واحده بس منه.



Click-Through Rate(CTR) معدل النقر مقابل الظهور

يعني بتقسم عدد النقرات على الإعلان
بتاعك على عدد مرات عرض الإعلان.



Market Segmentation تقسيم السوق

دي عملية تقسيم السوق لمجموعه أصغر
من المستهلكين الالمتشبهيا في
الخصائص.



Competitor Analysis تحليل المنافسين

انك تعرف منافسينك وتعرف نقاط القوة والضعف بتاعتهم وبالتالي تستهدفهم صح.



Thank you

