



نحن لنحقق  
اليوم الوطني السعودي 93

# دليل التسويق فى اليوم الوطنى السعودى 93

دليل مجانى تم إعداده من رواد من أجلكم



# عن اليوم الوطني السعودي 93

تحت شعار "**نحلم ونحقق**" تم إصدار هوية اليوم الوطني السعودي 93 من قبل **الهيئة العامة للترفيه**, لتتزامن مع المشاريع التي تعمل عليها المملكة حالياً كحلم ترغب في تحقيقه بالسير معاً في أهدافها نحو رؤية 2030.

واستلهمت الهوية من الأطلال التي أصبحت قريبة و واقعية في كل مناحي حياة سكان المملكة, إذ انعكست بوضوح على مشاريع ضخمة راهنت عليها المملكة في رؤية السعودية 2030, وهو ما جعلها تُرسخ من قوتها ومكانتها لمواصلة تقديم دورها المهم والمحوري على جميع الأصعدة.

[للإطلاع على هوية اليوم الوطني 93](#)



# عن دليل التسويق فى اليوم الوطنى السعودى 93

مواسم الأعياد والمناسبات فى السعودية لها طابع خاص واحتفاليات مميزة ورائعة. ويعد اليوم الوطنى السعودى أحد أهم هذه المناسبات التى تحتفل بها المملكة كل عام، مما يجعله اليوم المنتظر ليس من قبل الشركات فقط، بل العملاء أيضًا؛ لأنه فرصة ذهبية لهم بسبب كثرة العروض والتخفيضات وأيضًا لأصحاب الأعمال التجارية لزيادة المبيعات والترويج لمنتجاتهم.

لذا نوفر لك دليل تسويق رقمي لمساعدتك فى اليوم الوطنى 93، حيث أثبتت الإحصائيات أن **69% من الأنشطة التجارية الموجودة فى المملكة ترى أن اليوم الوطنى السعودى مناسبة مهمة للغاية للعلامات التجارية المحلية؛** لذا يجب عليك أن تحرص بشدة على التواصل مع عملائك خلال هذه الفترة.



# عن دليل التسويق فى اليوم الوطنى السعودى 93

فى هذا الملف سنتناول بعض من أهم الخطوات والاسراتيجيات التسويقية الأفضل للاستعداد لليوم الوطنى والتي ستُمكنك من زيادة مبيعاتك وأرباحك، نأمل أن تكون هذه النصائح مفيدة وتتمكن من تطبيقها بفاعلية ونجاح.. ونحن معك من الآن لمساعدتك.

مؤسسة **رواد** توفر لكم إمكانية التواصل مع فريق التسويق بشكل مجاني إذا كان لديك أى استفسارات من أجل التحضيرات لليوم الوطنى 93.

تواصل مع فريق عمل رواد **رواد**



# أوقات الترويج والاحتفال

**مرحلة ما قبل الاحتفال - النصف الأول من شهر سبتمبر:** قم بالتخطيط جيداً للعروض التي ترغب بعرضها و قم بالترويج ل علامتك التجارية في هذه الفترة وما يميزها.. لذا قم بالإعداد الآن من أجل هذه الفترة, وحدد ما هي النشاطات والعروض والخطط التي ترغب في العمل عليها.

**مرحلة ذروة الاحتفال - النصف الثاني من شهر سبتمبر :** قم بنشر حملاتك الترويجية وأبدأ بالاحتفال بشكل مختلف وإبداعي مع جمهورك من خلال تقديم تهنئة رائعة وعروض استثنائية.

**مرحلة ما بعد الاحتفال - النصف الأول من شهر أكتوبر :** تظل نسبة من الجمهور تعمل على استغلال العروض الاستثنائية التي تقوم العلامات التجارية بالإعلان عنها في هذه الفترة لذا لا تتوقف عن العمل واستمر في الترويج عن نشاطك التجاري كي تثبت في ذهن عملائك.

**نصيحة من رواد :** يبدأ سلوك المشتري في اليوم الوطني قبل أسابيع استعداداً للاحتفال ويستمر بعد أسابيع من انتهائه للحصول على العروض الاستثنائية خلال العام. الأمر متروك لك كعلامة تجارية للحفاظ على هذا اللهب مشتعلاً.



# هل تتواجد فى هذه المجالات؟

حسب تقرير إحصائيات منصة تيك توك فى اليوم الوطنى السعودى 92 لعام 2022, وجد أن هناك بعض المجالات التى استطاعت التفوق فى البيع على مجالات أخرى نظراً لأنها كانت تمتلك النسب الأعلى فى عمليات البحث والطلب وهى :-

- الطعام والمشروبات
- الحلويات والشوكولاتة
- الملابس والموضة
- الكتب
- منتجات التجميل والنظافة الشخصية
- أجهزة المطبخ
- الأجهزة المنزلية
- المنتجات المنزلية
- الديكورات المنزلية
- منتجات التحسينات المنزلية
- تذاكر الأحداث الترفيهية
- الهواتف المحمولة
- خدمات الاتصالات
- ألعاب الفيديو
- الأثاث والتجهيزات



# 1. استعد لإحتفالات اليوم الوطني

من الهام جدًا أن تبدأ بالاحتفال والتواصل مع جمهورك قبل يوم 23 سبتمبر، حسب الإحصائيات وجد أن معدل التفاعل يكون الضعف عن بعد ذلك وتكون التكلفة أقل 3 مرات من بعد يوم 23 سبتمبر، لذا نرشح لك بدأ العروض والاحتفال بأسبوعين إلى 3 أسابيع قبل يوم 23 سبتمبر لتترك فرصة لحملك التسويقية بالعمل والمنافسة بشكل أقوى وعليك أن تقوم بالتالي :-

✓ **تجهيز خدمة عملاء** على مستوى عالي، للتعامل مع طلبات العملاء، دائماً ما تكون خدمة العملاء هي عامل أساسي؛ لتلبية احتياجات العميل وجعله يفضل الشراء منك، بل ويرشحك لأصدقائه وأقاربه، وهذا بالطبع سيساهم في نسبة الإقبال وزيادة المبيعات.

✓ **فحص المستودع** والتأكد من وجود مخزون كافي لطلبات العملاء من مستلزمات هذه الفترة، أو مدى استعداد وتفرغ موظفون الشركة لتقديم الخدمات للعملاء الجدد.

✓ **تحديد ميزانية تسويقية**: قم بتحديد الميزانية التي سيتم صرفها خلال فترة اليوم الوطني، بما يتناسب مع أهدافك التجارية وما تسعى بالحصول عليه بنهاية شهر سبتمبر.



## 2. قم ببناء متجر / تطبيق خلال يوم

إذا لم يكن لديك متجر أو تطبيق تجارة إلكترونية، ولا يوجد لديك متسع في الوقت للتواصل مع شركة والحصول على متجر أو تطبيق تجارة إلكترونية، لذا **رواد** تقدم لك الحل من خلال "**رواد برو**" وهو منتج بشأنه مساعدتك في الحصول على متجر إلكتروني أو تطبيق جوال في التجارة الإلكترونية خلال يوم واحد من طلبك وتواصلك معنا.

### ما يميز المنتج عن غيره :-

- 1- عدم دفع اشتراكات دورية بل ستدفع مرة واحدة.
- 2- استلم تطبيق و متجر إلكتروني خلال يوم واحد من طلبك المشروع.
- 3- امتلك تطبيق و منصة تجارة إلكترونية تحمل هويتك التجارية.
- 4- تطوير مستمر على التطبيق والمتجر الإلكتروني لجعلك مواكب للعالم الرقمي.
- 5- كتالوج يُسهل عليك إضافة منتجاتك و الاسعار والتفاصيل والكميات وغيره.
- 6- إمكانية الربط ببوابات دفع متعددة (مدى - أبل باي - فيزا- ماستر كارد).
- 7- التعاون مع شركات شحن مختلفة تصل إلى 80 شركة شحن حول المملكة منها ( سمسا - أرامكس).



# 2. قم ببناء متجر / تطبيق خلال يوم

## ما يميز المنتج عن غيره :-

- 8- تقارير متعددة يمكنك الوصول لها ( لطلبات - العملاء - المبيعات).
- 9- فريق متخصص لدعم مشروعك بعد إطلاقه, وحل كافة المشكلات التقنية.
- 10- توفير أفضل طرق الحماية لمشروعك ضد الهجمات والاختراقات لحفظ البيانات الشخصية وبطاقات الدفع الخاصة بعملائك.

وإذا كان لديك بالفعل متجر بنظام الاشتراكات فعليك أن توقف نزيف المبالغ التي تقوم بصرفها على الاشتراكات الدورية لمتجرك الإلكتروني والتي لا تنتهي أبدًا بل ولا يمكنك أن تمتلكها في النهاية. فقد حان الوقت لتمتلك متجرك الإلكتروني وبدون أن تدفع اشتراكات دورية. أدفع لمره واحدة فقط!

تعرف على منتج رواد برو **رواد**

يمكنك الاطلاع على مزايا **رواد برو** والأسعار والتقنيات الخاصة بها من خلال الضغط على هذا الزر.



# 3. استخدم هوية اليوم الوطني

حسب إحصائيات شركة جوجل فى المملكة السعودية, وجد أن 49% من مبيعات العلامات التجارية تأتي من التصميمات الإبداعية لذا قم بإتباع الهوية البصرية الخاصة باليوم الوطنى بشكل إبداعي ومميز يجذب الجمهور لك.

الموقع /المتجر الإلكتروني - تطبيق الجوال: لابد من أن واجهة المستخدم الخاصة بك فى الموقع/المتجر/ التطبيق أن تحتوى على لمسات وطنية وشعارات الفخر والاعتزاز لتشارك جمهورك فى الاحتفال وتجذبهم إلى عروضك فى هذه الفترة.

منصات التواصل الاجتماعي : قم بإنشاء تصميمات وفيديوهات بهوية اليوم الوطنى السعودى 93 لتكون على استعداد مع الحدث العام وتصل بشكل أسرع للجمهور من خلال الشكل المميز للهوية.

**نصيحة من رواد** : يمكنك تحميل هوية اليوم الوطنى السعودى 93 من خلال **هذا الرابط** وقم بإتباع تعليمات الاستخدام الخاصة بالهوية.



# 4. افهم عميلك المحتمل

92% من العملاء هم أكثر عرضة للشراء من العلامات التجارية التي تفهم عقيدتهم وطريقة تفكيرهم. لذا عليك بتقسيم عملائك إلى شرائح وفئات لتحديد الرسالة التي سيتم توجيهها لكل شريحة بما يتناسب معهم، فالإعلان والعرض الواحد لا يناسب الجميع، لأن كل شريحة من العملاء تفضل محتوى وعروضاً مختلفة تلبي احتياجاتها. لذلك من الهام أن تقسم الإعلانات والعروض والرسائل التسويقية التي تقدمها لكل شريحة من العملاء.

## ويمكن تقسيم فئات عملائك إلى:-

- العملاء السابقة - العملاء الحالية - العملاء المحتملة الجديدة.

## للمتاجر الإلكترونية لا تنس :-

- أصحاب السلات المتروكة.
- زوار متجرك بدون شراء.

**نصيحة من رواد :** لا تقوم بالترويج لكل خدماتك ولكن قم بالتركيز على المنتجات والخدمات الأكثر طلباً من قبل الجمهور خلال هذه الفترة. وقم بتوجيه رسالة وعرض مختلف لكل فئة.



# \* الرسالة التسويقية للعملاء السابقون

- **أرسل لهم رسائل تذكيرية:** يمكنك إرسال رسائل تذكيرية للعملاء بمنتجات/خدمات مشابهة أو منتجات/خدمات مكملة للمنتجات/الخدمات التي قاموا بشرائها سابقًا. وهذه الطريقة رائعة لزيادة المبيعات وجعل العملاء يتذكرون علامتك التجارية.
- **أرسل لهم خصومات أو عروض توصيل مجاني:** إرسال الخصومات أو عروض التوصيل المجاني ستحفزهم على الشراء منك مرة أخرى.
- **صل لهم من خلال الواتساب:** يمكنك استخدام الواتساب لإرسال رسائل آلية بأخر تحديثات المنتجات/الخدمات, العروض الخاصة باليوم الوطني, وتفعيل الردود الآلية للتواصل معهم والرد على أي استفسارات.



# \* الرسالة التسويقية للعملاء الحالية

- **خصص عروض ومنتجات حصرية للعملاء الحالية :** تخصيص عروض ومنتجات حصرية للعملاء الذين يشترون منك باستمرار أو على فترات متقاربة. يمكن أن تكون هذا طريقة رائعة لشكرهم على ولائهم وتحفيزهم على الشراء منك مرة أخرى.
- **أرسل لهم عروضاً على منتجات مشابهة للمنتجات/الخدمات التي قاموا بشرائها سابقاً:** هذه الطريقة ستكون فعالة جداً لزيادة المبيعات وجعل العملاء يتذكرون علامتك التجارية باستمرار.



# \* الرسالة التسويقية لأصحاب السلات المتروكة

تصل نسبة السلات المتروكة إلى 70%، ودورك هو تحليل هذه النسبة ومعرفة أهم الأسباب التي تجعل عملائك يتركون سلاتهم. هل هي السعر، تكلفة الشحن، أم أن العميل يقوم بعمل مقارنات مع متاجر أخرى؟ بعد معرفة الأسباب، يمكنك إرسال رسائل تذكيرية لهم أو تقديم خصومات أو شحن مجاني لتحفيزهم على إتمام عملية الشراء.

**وهذه بعض النصائح الأخرى التي يمكنك اتباعها لزيادة نسبة استرداد السلات المتروكة خلال اليوم الوطني:**

- أجعل عملية الدفع سهلة وسلسة وآمنة وأنها لا تتطلب من العملاء ملء الكثير من المعلومات.
- استغل فترة التخفيضات وقدم خصومات أو عروض ترويجية للعملاء وذلك لتحفيزهم على إتمام عملية الشراء.
- أرسل رسائل تذكيرية للعملاء لتذكيرهم بالمنتجات التي أضافوها إلى سلتهم وحثهم على إتمام عملية الشراء.



# \* الرسالة التسويقية لزوار المتجر ولكن بدون شراء

غالبًا ما ينتظر هؤلاء العملاء مناسبة اليوم الوطني للإستفادة من العروض والتخفيضات, لذلك يمكنك تقديم خصومات أو عروض ترويجية على منتجات مشابهة أو نفس المنتجات التي شاهدوها أو أضافوها إلى عربة التسوق الخاصة بهم.

## وهذه بعض النصائح الأخرى

- قم بتوفير عروض خاصة وتخفيضات محدودة الوقت لجذب إنتباههم وتشجيعهم على شراء المنتجات.
- تحسين تجربة المستخدم في المتجر قد يكون هناك عوامل تؤثر على قرار زوار المتجر بعدم الشراء, مثل صعوبة التصفح. حاول تحسين تجربة المستخدم في المتجر عن طريق تبسيط عملية الشراء وتخفيض أي عوائق قد تواجههم.



# \* الرسالة التسويقية لزوار المتجر ولكن بدون شراء

أهتم بتوفير تجربة مميزة للزوار، حتى لو لم يقوموا بالشراء في البداية. قد يتذكرون التجربة الإيجابية ويعودون في المستقبل لإتمام الشراء. **رواد** توفر لكم إمكانية التواصل مع فريق التسويق بشكل مجاني إذا كان لديك أى استفسارات من أجل التحضيرات لليوم الوطني 93.

تواصل مع فريق عمل رواد **رواد**



# 5. التواصل أسهل معك

التخطيط المسبق يضاعف لك عدد التفاعلات خلال لحظات التواصل الرئيسية ويحقق لك نتائج المرجوة. كما أن الإعداد المبكر يساهم في تحقيق نتائج فعالة. لا شك أنك تحرص على ألا تفوتك لحظة التواصل المثالية مع عملائك المحتملين للتفاعل معهم خلال فترة اليوم الوطني السعودي وفي الفترة التي تليه. حيث تشير البيانات إلى أن المحادثات والتواصل المتعلقة بحدث "اليوم الوطني السعودي" تصل إلى ذروتها في 23 سبتمبر وتجذب الجمهور بقوة اعتباراً من 9 سبتمبر.

لذلك كن على أهبة الاستعداد دائماً للتفاعل مع جمهورك وعملائك المحتملين في كل وقت خلال هذه الفترة، بإملاك:

- خدمة العملاء من فريق محترف ومجهز.
- التواجد الفعال من خلال منصات التواصل الاجتماعي.



# 6. خدمة عملاء خاصة باليوم الوطني 93

تأكد من تقديم خدمة عملاء ممتازة للعملاء, وذلك من خلال الرد على استفساراتهم بسرعة وبشكل مفيد. مع مساعدة العملاء في إتمام عملية الشراء, وذلك من خلال تقديم تعليمات حول كيفية إتمام عملية الدفع أو تقديم معلومات حول سياسة الشحن والإرجاع.

## فيما يلي بعض النصائح لكيفية استعداد خدمة العملاء لديك في الشركة خلال فترة عروض اليوم الوطني:

1. أحرص على وجود عدد كافٍ من ممثلي خدمة العملاء. خلال فترة عروض اليوم الوطني, فمن المتوقع أن يرتفع عدد طلبات خدمة العملاء بشكل كبير. لذا من الهام أن يكون لديك عدد كافٍ للرد على هذه الطلبات بشكل سريع وفعال.
2. قم بتدريب ممثلي خدمة العملاء على المنتجات والخدمات الخاصة بالعروض التي تقدمها الشركة. يجب أن يكون ممثلو خدمة العملاء على دراية جيدة لمساعدة العملاء على تقديم معلومات دقيقة وكاملة تحثهم على إتمام عملية الشراء.



# \* خدمة عملاء خاصة باليوم الوطني 93

**بعض النصائح لكيفية استعداد خدمة العملاء لديك في الشركة خلال فترة عروض اليوم الوطني:**

3. قم بتزويد فريق خدمة العملاء بأدوات ومصادر مناسبة؛ لمساعدتهم على أداء وظائفهم بشكل فعال. مثل معلومات وتفاصيل خاصة بالعروض والمنتجات، ودليل مساعدة، ونموذج الأتصال.

4. قم بإنشاء خطة استجابة لحالات الطوارئ في حالة حدوث أي مشاكل خلال فترة عروض اليوم الوطني. مثل زيادة عدد فريق خدمة العملاء، وتوفير دعم إضافي للعملاء.

5. قم بمراقبة أداء خدمة العملاء خلال فترة عروض اليوم الوطني. وإجراء التحسينات اللازمة لضمان تقديم أفضل خدمة ممكنة للعملاء.



# 7. أفكار لعروض اليوم الوطني 93

الكثير من التجار عندما يقررون عمل خصومات يقومون بوضعها فقط على المنتجات/ الخدمات الغير مرغوبة وهذه الطريقة غير صحيحة. بل يجب أيضاً وضع جزء من التخفيضات على المنتجات/ الخدمات التي من المتوقع أن يكون الطلب عليها مرتفع، حتى تحقق الربح الذي تسعى إليه. لذلك يجب تنويع المنتجات/ الخدمات التي تشملها الخصومات خلال اليوم الوطني السعودي، وسنعرض عليك عدد من الأفكار المميزة للعروض المحببة من الجمهور خلال هذا اليوم:

- **خصومات لمنتجات/خدمات تكميلية:** وضع الخصومات على منتج/خدمة مكاملة لمنتج/خدمة أخرى، مثل وضع خصومات على منتج/خدمة لا يمكن الاستفادة منها دون شراء منتج/خدمة أخرى والذي لا يشملها الخصم، وبالتالي سيقوم العميل بشراء منتجين/خدماتين بدلاً من واحدة فقط.
- **تقديم هدايا مجانية:** توفير هدية مجانية مع كل عملية شراء أو عند الشراء بمبلغ معين، هذه الفكرة تحظى بانتشار واسع في المتاجر ويفضلها كثير من المتسوقين فالجميع يحب الأشياء المجانية.
- **الخصومات المفاجئة:** توفير مبيعات الفلاش سيل وهي المبيعات التي تعتمد على عنصر المفاجأة و تشجع العملاء على معاودة زيارة الموقع خلال اليوم الوطني السعودي للتعرف على التخفيضات الجديدة.



# \* أفكار لعروض اليوم الوطني 93

- **الشحن المجاني:** يعتبر تقديم الشحن المجاني على منتجاتك أو بعضاً منها خلال اليوم الوطني السعودي، من الأمور المحببة من متسوقين متجرك الإلكتروني والتي تشجع عدد كبير منهم على الشراء خلال هذا اليوم.
- **خصم على المنتج/الخدمة الأخرى:** من أشهر أنواع الخصومات التي تتبعها الكثير من المؤسسات، والتي تحقق إقبال من فئتك المستهدفة هو الحصول على خصم قد يصل لـ 50% على أحد المنتجات/الخدمات عند شراء منتجين/خدمتين معاً.
- **تقديم المسابقات:** إعلانيك عن مسابقات خلال اليوم الوطني السعودي، وتقديم خصومات للفائزين أو هدايا يعتبر طريقة فعالة جداً لجذب عدد كبير من فئتك المستهدفة لمؤسستك والتعريف أكثر بها.
- **رد قيمة من المشتريات - كاش باك:** رجوع جزء من قيمة المشتريات-cash back أو توفير قسيمة شراء بقيمة معينة يستفيد منها العميل في شراء منتجات/خدمات أخرى لفترة معينة، سيُشعر العميل أنه قام بتوفير جزء من أمواله، فيقدم على الشراء من خلالك.
- **توفير خصومات خاصة - الأكثر مبيعاً:** إذا كانت خدماتك أو منتجاتك تحظى بإقبال أكبر من فئة معينة من العملاء كالنساء أو طلاب المدارس، يمكنك عمل خصومات إضافية خاصة بهم تزيد بنسبة عن خصوماتك الأساسية.
- **بيع مجموعة من المنتجات معاً:** بيع منتجين/خدمتين أو أكثر مكملين لبعضهم معاً، طريقة تجذب العملاء لأخذ المنتجات/الخدمات من مصدر واحد وبسعر أقل ومن ناحية أخرى فهي طريقة مميزة لك لبيع أكبر عدد من المنتجات/الخدمات دفعة واحدة.



# 8.تواجهد على هذه المنصات

لا تنس تيك توك, حسب تقرير إحصائيات منصة تيك توك ثبت أن 8 من كل 10 تقريباً من مستخدمي التيك توك يتسوقون خلال اليوم الوطنى عبر تيك توك ويكون دافعهم الأساسي هو توصيات المجتمع بـ1.4 أضعاف مقارنة بنسبة 0.8 أضعاف من خلال العروض الترويجية.

## ونقترح عليك التواجد على هذه المنصات:-

- 1- منصة تيك توك
- 2- منصة سناب شات
- 3- منصة انستقرام
4. منصة اليوتيوب

**نصيحة من رواد:** إذا كنت من النشاطات التجارية التي تستهدف شركات و رواد أعمال وتخشى عدم الوصول لهم نظراً لعدم تواجدهم بكثرة على منصات التواصل, يمكنك الاطلاع على الجزء الخاص بالإعلانات المدفوعة فى الصفحات القادمة لأنه سيكون الأكثر إفادة لك.



# 9. محتوى اليوم الوطنى 93

- **موضوع المحتوى** : أبدأ بربط المحتوى بأجواء الأحتفال وشعارات الفخر والأعتزاز التي يعيشها عملائك وما يقومون بإنتظاره من علامتك التجارية فى هذه الفترة.
- **أشكال المحتوى** : مع زيادة نشاط جميع العلامات التجارية فى اليوم الوطنى، يشعر الجمهور أنه يرغب بشئ مبدع يجذبه فى وقت قصير لذا عليك بالعمل على المرئيات مثل الفيديوهات والقصص القصيرة والتي تعرف بأسم (Stories & Reels) مثل منصة انستقرام، وأعلم أن نشر الفيديوهات بشكل يومي سيزيد من الوصول لجمهور أكثر.
- **أنواع المحتوى** : يمكنك كتابة محتوى يتم نشره مثل هذه الأنواع (Branding -Engagement -Sales)
  - النوع الأول وهو بيعى أى أنك تقوم بالتحدث عن الخدمات والمنتجات الخاصة بك وأيضاً إذا لديك عروض.
  - النوع الثانى وهو نشر محتوى تفاعلي خلال الشهر لجذب انتباه عملائك.
  - النوع الثالث وهو الأفضل لك أن تقوم بالترويج والتحدث عنك وعن سابقة أعمالك وما يميزك عن منافسيك نظراً لمتابعة العديد من الجمهور لك خلال هذه الفترة



# 10. احتفل على منصات التواصل

حسب تقرير إحصائيات تويتر لعام 2021، قد تم ملاحظة أن 69% من الشركات تجد أن مشاركة الاحتفالات مع الشعب السعودي في اليوم الوطني السعودي يجلب لهم المزيد من المبيعات؛ لذا استغلنا هذه الفترة بشكل قوى سيكون له تأثير إيجابي على نتائجك.

- **الهاشتاجات #**: صل لجمهورك بشكل أسرع من خلال استخدام الهاشتاجات الأكثر انتشاراً وفعالية أثناء فترة احتفالات اليوم الوطني السعودي مثل [#اليوم الوطني السعودي](#) و [#المملكة العربية السعودية](#).
- **التفاعل المستمر**: قم بالتواجد القوي على منصات التواصل الاجتماعي وتفاعل مع الجمهور، بما في ذلك زوار المتجر الذين لم يقوموا بالشراء. صل لهم من خلال نشر محتوى جذاب ومفيد مع توفير استفتاءات ومسابقات لزيادة التفاعل وخلق أجواء إحتفالية بمناسبة اليوم الوطني.
- **التعاون مع المؤثرين**: قم بالتعاون مع المؤثرين المحليين للمساعدة في تعزيز حملتك وزيادة الوعي باليوم الوطني السعودي. لمساعدتك في الوصول إلى جمهور أوسع وتعزيز العلامة التجارية الخاصة بك.



# 11. أبداع فى احتفالك الوطني

قم بالاحتفال وتهنئة عملائك بشكل إبداعي يجعلك فى ذاكرتهم حتى بعد انتهاء فترة اليوم الوطني، وإليك بعض الأفكار:-

- **قصة** : قصة الوطن لا تنتهى، قم بكتابتها من وجهة نظرك أو أعرضها بشكل مرئي يلمس شعور الفخر والانتماء للمملكة رمز العزة والنماء.
- **فيديو** : قم بتهنئة عملائك من خلال فيديو شيق يمكن أن يكون (قصصي- تعريفي- تفاعلي) يشارك الجمهور احتفالاتهم فى اليوم الوطنى ويعرض دورك فى تحقيق رؤية المملكة وبعبء عن مشاعرك تجاه المملكة.
- **ترويج** : قدم شئ مختلف خاص باليوم الوطنى، فكرته تقترب من فكرة التراث أو يمكن استخدام هذا المنتج أو الخدمة أثناء اليوم الوطنى، وأحصل على مزيد من المبيعات والتفاعل.
- **تجمع** : قم بالاحتفال بشكل داخلى مع فريق عملك أو دعوة عملائك إلى حفل صغير إحتفالاً بالوطن من خلال استعادة التراث من أكلات، وملابس، وزينة تدل على الفخر والاعتزاز.



# 12. الإعلانات المدفوعة

لإظهار منتجاتك وخدماتك في زحمة المحتوى والإعلانات في اليوم الوطني، عليك استخدام الحملات الإعلانية المدفوعة حيث أن مهمة الإعلانات الترويجية هي فتح شريحة عملاء جديدة لك أو الوصول إلى عدد أكبر من شريحتك الحالية، لذا قم بدفع المال الآن واجني الكثير خلال أيام.

**ونقترح عليك التواجد على هذه المنصات:-**

- 1- منصة تيك توك
- 2- منصة سناب شات
- 3- منصة انستقرام
- 4- منصة يوتيوب
- 5- إعلانات جوجل



# \* الإعلانات المدفوعة

لا تنس يوتيوب فى خطة إعلاناتك فى اليوم الوطنى السعودى 93 , حيث أثبتت إحصائيات شركة جوجل التالى :-

81%

حوالى 81% من مستخدمى يوتيوب فى  
السعودية يقولون أن محتوى إعلانات يوتيوب  
يجعلهم أكثر وعياً بالعلامات التجارية  
الجديدة

80%

حوالى 80% من مستخدمى يوتيوب فى  
السعودية يقولون أن محتوى إعلانات يوتيوب  
يجعلهم أكثر عرضة للتفكير فى العلامات  
التجارية

77%

حوالى 77% من مستخدمى يوتيوب فى  
السعودية يقولون أن محتوى إعلانات يوتيوب  
يجعلهم أكثر عرضة للشراء من العلامات  
التجارية

**نصيحة من رواد :** اذا كنت من النشاطات التجارية التى تستهدف شركات ورواد أعمال نرشح لك منصة جوجل, وإذا كنت من النشاطات التجارية التى تقوم بإستهداف أفراد يمكنك إنشاء إعلانات مدفوعة على منصات التواصل الاجتماعى واليوتيوب.



# 13. لا تنس بيانات عملائك

تخسر العديد من المؤسسات والشركات والمتاجر كنز كبير وهو بيانات عملائها والزوار داخل الموقع/المتجر/التطبيق الخاص بهم نتيجة لعدم الربط مع أداة إحصائيات جوجل - Google Analytics والتي من شأنها إبلاغك بكل من قام بالدخول إلى الموقع أو التطبيق الخاص بك، وأيضاً حفظ بيانات العملاء حتى ولو كانت منذ سنوات فيمكنك الاستفادة من هذه البيانات والتي من شأنها إبلاغك بالعديد من المعلومات التي يمكنك التحرك والعمل بناءً عليها.

يمكنك أيضاً إعادة استهداف العملاء المتفاعلة معك من قبل أو من قامت بالشراء ليقوموا بالشراء منك مرة أخرى ومزايا أخرى كثيرة تزيد من أرباحك. إذا كنت لم تقم بربط موقعك/ متجرك بإداة إحصائيات جوجل، فيمكنك التواصل مع فريق عمل **رواد** لمساعدتك فى هذا الأمر.

تواصل مع فريق عمل رواد **رواد**



# 14. تتبّع الأيام الأكثر طلباً وشراءً

بناءً على بيانات البنك المركزي السعودي خلال عام 2022م - 1443هـ. تم ترجيح بعض الأوقات من خلال فريق رواد لتكثيف مجهودك ليكون في الفترة من 24 سبتمبر إلى 1 أكتوبر لتكون هي الفترات الأكثر شراءً وتكون على استعداد قبل قدومها وتقوم بتكثيف الحملات الترويجية الخاصة بك.

## أغسطس 2022

- 21 : 27 أغسطس 2022 : 142,718 ألف عملية شراء بقيمة 11,586,188 ريال.
- 28 أغسطس : 3 سبتمبر 2022 : 162,486 ألف عملية شراء بقيمة 13,501,996 ريال.



# \* تتبع الأيام الأكثر طلباً وشراءً

بناءً على بيانات البنك المركزي السعودي خلال عام 2022م - 1443هـ. تم ترجيح بعض الأوقات من خلال فريق **رواد** لتكثيف مجهودك ليكون في الفترة من 24 سبتمبر إلى 1 أكتوبر لتكون هي الفترات الأكثر شراءً وتكون على استعداد قبل قدومها وتقوم بتكثيف الحملات الترويجية الخاصة بك.

## سبتمبر 2022

- **4 : 10 سبتمبر 2022** : 147,651 ألف عملية شراء بقيمة 10,588,140 ريال.
- **11 : 17 سبتمبر 2022** : 147,526 ألف عملية شراء بقيمة 10,243,845 ريال.
- **18 : 24 سبتمبر 2022** : 142,432 ألف عملية شراء بقيمة 10,425,464 ريال.
- **25 سبتمبر : 1 أكتوبر 2022** : 160,613 ألف عملية شراء بقيمة 12,844,871 ريال.



# \* تتبع الأيام الأكثر طلباً وشراءً

بناءً على بيانات البنك المركزي السعودي خلال عام 2022م - 1443هـ. تم ترجيح بعض الأوقات من خلال فريق **رواد** لتكثيف مجهودك ليكون في الفترة من 24 سبتمبر إلى 1 أكتوبر لتكون هي الفترات الأكثر شراءً وتكون على استعداد قبل قدومها وتقوم بتكثيف الحملات الترويجية الخاصة بك.

## أكتوبر 2022

- 2: 8 أكتوبر 2022 : 154,383 ألف عملية شراء بقيمة 10,819,841 ريال.
- 9: 15 أكتوبر 2022 : 151,340 ألف عملية شراء بقيمة 10,265,184 ريال.



# أبدأ الآن

إذا كنت تخطط للإعلان عن منتجات أو خدمات أو عروض خاصة باليوم الوطني، فعليك بدأ التجهيزات الآن والتخطيط من أجل العروض والخصومات وما تود بالترويج له، ولا تنس مراجعة أرقام مبيعاتك في 2022 وما قمت بالعمل عليه سابقاً لتحليله والاستفادة.

**حان وقت العمل، ننصح بتشغيل الحملة الأولى بأسرع ما يمكن، حيث تبدأ عمليات البحث والطلب بمدة تصل من 7 إلى 10 أيام قبل اليوم الوطني السعودي.**



# هل ترغب فى المساعدة؟

اذا كان لديك استفسار عن شىء ما أو طلب, تواصل معنا الآن  
وسيقوم فريقنا بالرد عليك خلال 30 دقيقة بحد أقصى.

رواد

تواصل الآن



# مصادر الدراسات والإحصائيات

1. "5 طرق من Twitter تستخدمها العلامات التجارية لزيادة حجم مبيعاتها في اليوم الوطني السعودي". منصة تويتر, لعام 2021..  
<https://business.twitter.com/ar/blog/drive-sales-this-saudi-national-day.html>

2. سلوك الجمهور السعودي في اليوم الوطني السعودي 92". منصة تيك توك, لعام 2022  
<https://www.tiktok.com/business/en>

3. البنك المركزي السعودي  
<https://www.sama.gov.sa/ar-SA/Pages/default.aspx>



# شكراً لك

رواد ♥ مُنعت من أجلكم

