



دليل التسويقي فى شهر الخير من أجل أعمالكم.

دليل مجانى تم إعداده من مؤسسة رواد من أجلكم

عن دليل التسويق فى رمضان.

يعتبر شهر رمضان من الشهور والمواسم التي تحظى بانتظار من العملاء والمؤسسات، فشهية العملاء تستقبل العديد والعديد من عروض رمضان و الإعلانات الترويجية للمؤسسات والأنشطة التجارية، حيث أثبتت الإحصائيات أن 41% من الجمهور على استعداد لاستكشاف المزيد من العروض الترويجية خلال شهر رمضان، بل إن 50% من الجمهور ينفقون المزيد من الأموال خلال الشهر المبارك. فإذا كنت تنوي الحصول على المزيد من العملاء الفعليين فى الشهر المبارك، فإنك ستنال قفزة قوية جداً بالمبيعات إذا اعتمدت بعض النقاط التسويقية الهامة خلال رمضان.

وعليك إدراك قوة تأثير موسم رمضان على نشاطك التجاري لأن هي نقطة الإنطلاق لمبيعات وأرباح قوية لمؤسستك في حال تم استغلاله بالشكل الصحيح، ووضع خطط قوية قبل حلول الشهر المبارك، فيجب عليك من البداية تحديد جمهورك المستهدف ومتطلباته خلال الشهر، وأماكن وأوقات تواجدهم، وغيرها من الأمور التي يمكنك تحديدها من دراستك الشاملة لهم.

مؤسسة **رواد** توفر لكم إمكانية التواصل مع فريق التسويق بشكل مجاني إذا كان لديك أى استفسار أو سؤال من أجل التحضيرات لشهر رمضان.

تواصل مع فريق عمل رواد رواد

أوقات الخير فى شهر الخير.

← النصف الثانى من شهر شعبان: أشار 41% من المستطلعين إلى أنهم ينتظرون أسبوعًا قبل رمضان لبدء الشراء. لذا قم بالإعداد الآن من أجل هذا الشهر المبارك، وحدد ما هى النشاطات والعروض والخطط التى ترغب فى العمل عليها خلال هذا الشهر.

← النصف الأول من شهر رمضان : يجب أن تلاحظ أن المسلمين الصائمين سيكونون متصلين بالإنترنت فى بعض الساعات المتأخرة إلى حد ما وسيكون معظمهم على أجهزتهم المحمولة، وستكون أوقات الذروة فى رمضان بعد الإفطار وقبل السحور.

← النصف الثانى من شهر رمضان : هذا هو الوقت الذى يحول فيه المستهلكون تركيزهم نحو الاستعدادات للعيد وستقوم العائلات بالتسوق عبر الإنترنت بشكل مكثف لاحتفالات العيد. نظرًا لأن القيود الوبائية قامت بالتأثير على سلوك المستهلكين فسيقوم العديد من الجمهور بالتسوق من خلال الأنترنت نظراً لسهولة الأمر.

نصيحة من رواد : يبدأ سلوك المشتري فى رمضان قبل أسابيع ويستمر بعد أسابيع من انتهائه. الأمر متروك لك كعلامة تجارية للحفاظ على هذا اللهب مشتعلًا لأطول فترة ممكنة.

1. استعد لأول أسبوع فى رمضان.

من الهام جداً قبل إطلاق أي حملة تسويق إلكتروني، أن ترى إذا كنت مستعد أنت جيداً لهذه الحملة ولهذا الموسم أم لا. فيجب أن تهتم ببعض الأمور الهامة قبل إطلاق الحملة مثل:-

✓ تجهيز خدمة عملاء على مستوى عالي، للتعامل مع طلبات العملاء، فدائماً 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 هذا الشهر، أو مدى استعداد وتفرغ موظفون الشركة لتقديم الخدمات للعملاء الجدد.

✓ تحديد ميزانية تسويقية: قم بتحديد الميزانية التي سيتم صرفها خلال شهر رمضان، بما يتناسب مع أهدافك التجارية وما تسعى بالحصول عليه بنهاية الشهر الكريم.

2. قم ببناء متجر / تطبيق خلال يوم.

إذا لم يكن لديك متجر أو تطبيق متجر إلكتروني، ولا يوجد لديك متسع في الوقت للتواصل مع شركة والحصول على متجر أو تطبيق تجارة إلكترونية، لذا مؤسسة 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 ومتجر 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 اضافة منتجاتك و الاسعار والتفاصيل والكميات وغيره.
- 6- إمكانية الربط ببوابات دفع وشركات الشحن ومخازن وغيرها من الخدمات.
- 7- فريق متخصص لدعم مشروعك بعد إطلاقه، وحل كافة المشكلات التقنية.
- 8- توفير أفضل طرق الحماية لمشروعك ضد الهجمات والاختراقات لحفظ البيانات الشخصية وبطاقات الدفع الخاصة بعملائك.

2. قم ببناء متجر / تطبيق خلال يوم.

إذا 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. ادفع لمره واحدة فقط!

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



تعرف على منتج رواد برو رواد

3. ارسم هوية رمضانية.

الموقع /المتجر الإلكتروني - تطبيق الجوال: من المُفضل في هذا الوقت من العام بشهر رمضان, أن يتم تصميم واجهة المستخدم الخاصة بموقعك أو التطبيق تكون متناسبة مع هذه الأجواء الرمضانية سواء بوضع زينة, أو أي شيء يعبر عن المناسبة بما يتناسب مع عادات وتقاليد بلدك. ✓

منصات التواصل الاجتماعي : قم بإنشاء تصميمات وفيديوهات من أجل منصات التواصل الاجتماعي المتواجده عليها وقم بوضع بعض اللمسات الرمضانية على هذه التصميمات لمشاركة الجمهور الخاص بك هذه المناسبة. ✓

4. امتلاك متجر متوافق مع الجوال.

قال الرئيس التنفيذي لشركة برايس لستو "خلال شهر رمضان , يتجنب معظم الأفراد أجهزة الكمبيوتر المكتبية والمحمولة الخاصة بهم لصالح أجهزتهم المحمولة , والتي تشمل الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية. ونتيجة لذلك , من الأهمية توفير مكان لجذب هؤلاء المتسوقين من خلال موقع ويب متوافق مع الجوّال ويسهل التنقل فيه ."

لذا عليك بالتأكد أن المتجر/الموقع الإلكتروني الخاص بك متوافق مع نسخة الجوال.



5. افهم عميلك المحتفل.

92% هم أكثر عرضة للشراء من العلامات التجارية التي تفهم عقيدتهم وطريقة تفكيرهم. عليك بتقسيم عملائك إلى شرائح وفئات لمعرفة الرسالة التي سيتم توجيهها لكل شريحة بما يتناسب مع شهر رمضان، ولا تنسى تقسيم منتجاتك وخدماتك التي يمكن بيعها في رمضان ولا تقوم بالترويج لكل خدماتك ولكن قم بالتركيز على المنتجات والخدمات الأكثر طلباً من قبل الجمهور في هذا الشهر.

6. الصيام أسهل معنا.

اجعل عميلك يشعر بأن حياته أسهل مع علامتك التجارية في رمضان, حيث أن النقطة التي لا تشير إليها الكثير من المنصات التسويقية هي أن الإسلام له يومان رسميان فقط للاحتفال. عيد ما بعد رمضان (عيد الفطر) , وعيد الحج إلى مكة (عيد الأضحي). هناك شهران فقط بين الاثنين. حيث تم إثبات أن المستهلكين المسلمين قبل وأثناء وبعد شهر رمضان يتطلعون بشدة إلى التعامل مع العلامات التجارية والشراء منها. إذا تمكنت من الحفاظ على مشاركة عملائك المسلمين حتى عيد الأضحي , فقد تكون مكافآت العمل هائلة.

كما يرغب المستهلكون في الشراء من العلامات التجارية التي تتفاعل معهم وتجعلهم يشعرون أنهم يرونها على مدار العام. وقال أحد المشاركين في الاستطلاع , عند سؤاله عن العلامات التجارية التي أثارت إعجابهم أكثر في رمضان على مر السنين:

"الأشخاص الذين لا يتظاهرون بأنهم يهتمون بي ولكنهم في الواقع يهتمون بي".

7. العروض الترويجية.

في حين أن خصومات رمضان رائعة ويجب أن تكون جزءًا من عروض رمضان الخاصة بك , يجب أن تضع في اعتبارك أنها ليست الدافع الوحيد للمشتريين المسلمين. على الرغم من أن 92% قالوا إنهم سيسعون بنشاط للحصول على خصومات رمضان , قال 4% فقط من المستهلكين المسلمين أنهم سيشترون منتجات تعتمد بشكل أساسي على الخصومات خلال شهر رمضان المقبل.

في الواقع , سجلت الهدايا نسبة 18%. وهذا أمر مفهوم لأن رمضان شهر المشاركة والعطاء. وأيضاً قال غالبية المستطلعين - 47% - إنهم سيشترون المنتجات بناءً على الحاجة والخصومات والهدايا بنفس الأهمية.

و المشجع بالأمر أن وزارة التجارة تعرض **أوقات طرح العروض** لأصحاب المتاجر, والتي تكون معروفة لعدد من العملاء الذين يقومون بالاستعداد للتسوق, لذلك فهي فرصة مناسبة من كافة النواحي للإستعداد لهذا الوقت.

نصيحة من رواد : قم بوضع خصومات وعروض فقط على المنتجات والخدمات الأكثر طلباً في شهر رمضان لتحصل على أكبر عدد من العملاء, كما يمكنك الحصول على تراخيص التخفيضات من وزارة التجارة من خلال هذا **الرابط**.

8.تواجهد على هذه المنصات.

استخدام التيك توك أمر أصبح شائع جداً فى الفترة الأخيرة, حيث أنه فى عام 2020 أصبح أكثر التطبيقات تحميلاً على الهواتف. وبالتالي فأن استخدامك له فى عمل محتوى ممتع يتناسب مع منتجك أو خدماتك بطريقة فعالة جداً سيساعدك فى الوصول لقاعدة كبيرة من العملاء.

ونقترح عليك التواجد على هذه المنصات:-

- 1- منصة تيك توك
- 2- منصة سناب شات
- 3- منصة انستقرام

لا تنس المؤثرين : قوة المؤثرين خلال هذا الوقت لا يستهان بها, فمع ارتفاع التواجد على مواقع التواصل الإجتماعي كما ذكرنا, فإن التعامل مع أحد المؤثرين سيكون وسيلة سريعة وقوية لتوصيل منتجاتك لجمهور كبير فى وقت قصير.

نصيحة من رواد : إذا كنت من النشاطات التجارية التى تستهدف شركات ورواد أعمال وتخشى عدم الوصول لهم فى شهر رمضان نظراً لعدم تواجدهم بكثرة على منصات التواصل, يمكنك الاطلاع على الجزء الخاص بالإعلانات المدفوعة فى الصفحات القادمة لأنه سيكون الأكثر إفادة لك خلال هذا الشهر.

9. حدد مواعيد النشر.

خلال شهر رمضان السابق، ارتفعت حركة الزيارات بنسبة 230%. ولا يقتصر الأمر على المستخدمين فقط، بل يشتركون أيضًا. تشير البيانات إلى أن معدل التحويل ارتفع بنسبة 30% خلال شهر رمضان. كما نتوقع، تكون وسائل التواصل الاجتماعي أكثر نشاطًا، خاصة في الليل. كما تبلغ الزيادة ذروتها في الساعة 3 صباحًا عندما تصل إلى 200%. وهناك أيضًا دليل على أن ولاء العملاء، كما يتضح من تكرار الزيارات والمشتريات عبر الإنترنت، يزداد بشكل كبير خلال شهر رمضان.

لذا تقسيم جدول بالإعلانات والمحتوى لـ شهر رمضان، وتعيين أوقات النشر، من الخطوات الهامة لإصدار حملة ترويجية قوية ومنظمة. كما أن إحصائيات منصات التواصل الاجتماعي يمكنها مساعدتك في هذا الأمر مثل منصة تويتر تستطيع بسهولة متابعة الأوقات الأكثر نشاطاً لجمهورك من خلال **أحد المميزات الموجودة** بالمنصة، لتحديد أنسب الأوقات لنشر عروض رمضان.

نصيحة من رواد : يجب أن تلاحظ أن المسلمين الصائمين سيكونون متصلين بالإنترنت في بعض الساعات المتأخرة إلى حد ما وسيكون معظمهم على أجهزتهم المحمولة، وستكون أوقات الذروة في رمضان بعد الإفطار وقبل السحور.

10. محتوى جيد بلمسة رمضان.

موضوع المنشورات : ابدأ بربط المحتوى بمعاني رمضان التي يعيشها عملائك مثل العائلة وفعل الخير وغيرها. ✓

أشكال المنشورات : مع فترة الاهتمام القصيرة خلال شهر رمضان , يكون المستهلكون أكثر انتقائية في تفاعلهم ويعتمدون أكثر على المرئيات مثل الفيديوهات والقصص القصيرة والتي تعرف بأسم (Stories & Reels) مثل منصة انستغرام, واعلم أن نشر الفيديوهات بشكل يومي سيزيد من الوصول لمتابعين أكثر. ✓

أنواع المحتوى : يمكنك كتابة محتوى يتم نشره مثل هذه الأنواع (Branding -Engagement -Sales - Educative) حيث أن النوع الأول يهدف إلى تعليم عملائك شيء خاص بمنتجاتك وخدماتك في شهر رمضان يجعل حياتهم أسهل, والنوع الثاني وهو بيعي أي أنك تقوم بالتحدث عن الخدمات والمنتجات الخاصة بك وأيضاً إذا لديك عروض, والنوع الثالث وهو نشر محتوى تفاعلي خلال الشهر لجذب انتباه عملائك, والنوع الرابع وهو الأفضل لك أن تقوم بالترويج والتحدث عنك وعن سابقة أعمالك وما يميزك عن منافسيك نظراً لمتابعة العديد من الجمهور لك خلال هذه الفترة. ✓

نصيحة من رواد : قم بمتابعة التريند "Trends" واستغل كل ما يتحدث عنه الناس بما يتناسب مع مشروعك التجاري.

11. الإعلانات المدفوعة.

لإظهار منتجاتك وخدماتك في زحمة المحتوى والإعلانات الرمضانية، عليك استخدام الحملات الإعلانية المدفوعة حيث أن مهمة الإعلانات الترويجية هي فتح شريحة عملاء جديدة لك أو الوصول إلى عدد أكبر من شريحةك الحالية، لذا قم بدفع المال الآن واجنى الكثير فى نفس الشهر.

ونقترح عليك التواجد على هذه المنصات:-

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

نصيحة من رواد : اذا كنت من النشاطات التجارية التى تستهدف شركات ورواد أعمال نرشح لك منصة جوجل وسناب شات , وإذا كنت من النشاطات التجارية التى تقوم بإستهداف أفراد يمكنك إنشاء إعلانات مدفوعة على كافة المنصات المذكورة أعلاه.

12. لا تلقي بيانات عملائك بالقمامة.

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 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 في هذا الأمر.

تواصل مع فريق عمل رواد رواد

13. لِمَسَات تَعْنَى الْكَثِيرِ لِعَمَلَانِكْ.

✓ رمضان مبارك عليكم : قم بالتواصل مع عملائك وأرسل لهم تهنئة بمناسبة الشهر الكريم.

✓ أين أنت ؟ : بالنسبة للسلات المتروكة في متجرك الإلكتروني يمكنك تحفيز العملاء بخصومات فورية لتسريع عملية الطلب من خلال التواصل معهم مرة أخرى.

✓ نحن معك في هذا الوقت : بعض شركات الشحن توقف عملها في الأيام الأخيرة من الشهر فيجب عليك تحديد مواعيد عملك جيداً.

✓ أنت مميز لدينا دائماً ليس هذه الشهر فقط : يمكنك تقديم بعض الهدايا وكوبونات الخصم لبعض عملائك المميزين- VIP لزيادة ولائهم وتحفيز باقي العملاء.

✓ لمسة فرحة في شهر الفرحة : يمكنك تفعيل بعض الخدمات بشكل مجاني مثل الشحن والتوصيل في نهار رمضان.

14. تتبع الأسابيع الأكثر شراءاً

بناءً على بيانات البنك المركزي السعودي خلال عام 2022م - 1443هـ تم ترجيح بعض الأسابيع من خلال فريق رواد للأسابيع الأكثر شراءاً لكي تكون على استعداد قبل قدومها وتقوم بتكثيف الحملات الترويجية الخاصة بك.

- 23 شعبان - 1 رمضان 1443هـ : 153,351 ألف عملية شراء.
- 2 رمضان - 8 رمضان 1443هـ : 110,387 ألف عملية شراء.
- 9 رمضان - 15 رمضان 1443هـ : 114,444 ألف عملية شراء.
- 16 رمضان - 22 رمضان 1443هـ : 112,462 ألف عملية شراء.
- 23 رمضان - 29 رمضان 1443هـ : 153,055 ألف عملية شراء.
- 30 رمضان - 6 شوال 1443هـ : 120,147 ألف عملية شراء.

نصيحة من رواد: نرجح لك أفضل الأوقات لتكثيف مجهودك ليكون في الأسبوع الأخير من شهر شعبان، ومنتصف شهر رمضان، والأسبوع الأخير من رمضان.

15. أبواب الخير فى عيد الفطر

ارتفعت المبيعات في رمضان السابق بحوالي 50% في الأسبوع الثالث من رمضان مقارنة بخط الأساس. والمثير للدهشة أننا اكتشفنا أن المبيعات لا تتباطأ. حتى بعد شهر رمضان، شهد تجار التجزئة زيادة في حركة المرور والمبيعات على شبكة الإنترنت. - كافين باتيل، الرئيس التنفيذي في كونفرت

لذا عليك بتكثيف حملاتك الدعائية بداية من منتصف شهر رمضان للأستعداد لباب خير جديد فى فى نهاية شهر البركة وبداية عيد الفطر المبارك.



أبدأ الآن

إذا كنت تخطط للإعلان عن منتجات أو خدمات أو عروض خاصة بشهر رمضان ، فعليك البدء في التحضير مبكرًا جدًا. يقول غالبية المستهلكين المسلمين - 58% - إنهم يخططون لبدء التسوق لشهر رمضان في العام السابق 2022 قبل شهر.

حان وقت العمل. ننصح بتشغيل الحملة الأولى بأسرع ما يمكن. حيث أشار 41% من المشاركين إلى أنهم ينتظرون أسبوعًا قبل رمضان لبدء الشراء.



هل ترغب فى المساعدة؟

إدراك قوة تأثير موسم رمضان على نشاطك التجاري هي نقطة الإنطلاق لمبيعات وأرباح قوية لمؤسستك في حال تم استغلاله بالشكل الصحيح, ووضع خطط قوية قبل حلول الشهر المبارك, فيجب عليك من البداية تحديد جمهورك المستهدف ومتطلباته خلال الشهر, وأماكن وأوقات تواجده , وغيرها من الأمور التي يمكنك تحديدها من دراستك الشاملة لهم.

تواصل الآن معنا وسنساعدك فى تنفيذ كافة الطرق التسويقية الهامة ومضاعفة أرباحك وحصولك على باب خير فى شهر الخير.

تواصل مع فريق عمل رواد رواد

مصادر الدراسات والإحصائيات

1. "ماذا يقول استطلاع رأي المستهلك خلال رمضان 2022 حول الإعلانات الموجهة إلى المسلمين خلال الشهر الفضيل". شبكة الإعلانات الإسلامية, للعام 2022.

[/https://www.muslimadnetwork.com/2022/02/17/ramadan-muslim-consumer-survey-report-summary](https://www.muslimadnetwork.com/2022/02/17/ramadan-muslim-consumer-survey-report-summary).

2. "ماذا يقول استطلاع رأي المستهلك خلال رمضان 2022 حول الإعلانات الموجهة إلى المسلمين خلال الشهر الفضيل". شبكة الإعلانات الإسلامية, للعام 2022.

<https://www.muslimadnetwork.com/2022/02/17/ramadan-muslim-consumer-survey-report-summary>.

3. سلوك المستهلك المسلم في رمضان". شبكة الإعلانات الإسلامية, للعام 2022
<https://www.muslimadnetwork.com/2022/02/22/marketing-for-ramadan-2021/>

4. البنك المركزي السعودي

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



شكراً لك

رواد ❤️ مُنعت من أبلكم