



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة  
معهد العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير  
قسم العلوم الاقتصادية والتجارية



# المحاضرة رقم 01: مراجعة لمبادئ التسويق الرقمي



من إعداد: الأستاذ بن الطيب علي  
السنة الجامعية: 2024-2023

المقياس: تطبيقات في التسويق الرقمي

# خطة المحاضرة

1. مفهوم التسويق الرقمي
2. الفرق بين التسويق الرقمي والتسويق التقليدي
3. أهمية التسويق الرقمي
4. مميزات التسويق الرقمي
5. عناصر التسويق الرقمي
6. عناصر المزيج التسويقي الرقمي
7. تحديات التسويق الرقمي
8. تقنيات التسويق الرقمي



# مفهوم التسويق الرقمي

يشير التسويق الرقمي إلى مجموعة من الأنشطة والتكتيكات التي تستخدم مجموعة متنوعة من قنوات الوسائط الرقمية.

التسويق الرقمي: هو أسلوب تسويقي قائم على التواصل مع العملاء الحاليين والمحتملين بواسطة قنوات المحتوى الرقمي والإنترنت، مثل محركات البحث والوسائط الاجتماعية والبريد الإلكتروني والمواقع والمتاجر الإلكترونية.

التسويق الرقمي: يعني به **إدارة التفاعل** بين **المؤسسة** و**المستهلك** في **فضاء البيئة الافتراضية** والتي تعتمد على الأنترنت من أجل تحقيق المنافع المشتركة.

# الفرق بين التسويق الرقمي والتسويق التقليدي

التسويق الرقمي	التسويق التقليدي
<b>تفاعلي</b> ، يمكن الحصول على رد فعل الجمهور ورؤية تفاعله بشكل سريع. فهو يوفر وسيلة تواصل فعالة مع الجمهور.	<b>غير تفاعلي</b>
<b>لحظي</b> ، يمكن نشره أو التحكم بمساره وإيقافه في أي لحظة بسهولة.	<b>متأخر</b> ، حيث يلزم القيام بعدد من الخطوات والتواصل مع أكثر من جهة لنشره، تعديله أو إيقافه.
<b>امكانية تحديد التكاليف</b>	<b>التحكم بالتكاليف صعب</b>
عادة تكون الميزانية المطلوبة أقل مقارنة بالتسويق التقليدي.	تفوق تكاليفه عادة تكاليف التسويق الرقمي.
يمكن استهداف مجموعة أكبر من الجمهور أو تحديد الفئة المستهدفة من خلال تحديد العمر أو الجنس.	<b>تحديد الاستهداف أصعب.</b>
<b>قياس فعالية الحملات التسويقية يكون أسهل</b>	<b>صعوبة قياس فعالية الحملات التسويقية</b>

# ما هي أهمية التسويق الرقمي؟

يعد التسويق الرقمي أو الإلكتروني مهم خاصة للمشاريع والشركات الصغيرة والكبيرة، وتكمن أهميته:

**القابلية للقياس:** يمكن للبائع معرفة عدد الأشخاص الذين زاروا الموقع، ومن أين أتوا، سواء أكان ذلك بالبحث الطبيعي، أو من خلال الدفع لكل نقرة، أو وسائل التواصل الاجتماعي أو حملات البريد الإلكتروني.

**التكلفة الأقل:** لقد فتح التسويق الرقمي الطريق أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في شتى أنحاء العالم، مما وضع هذه الشركات في ساحة تنافس متكافئة مع الشركات الكبرى، والسرف في ذلك القدرة على تحمل التكاليف.

**السرعة:** من البديهي أنه يمكن توصيل الرسالة بشكل أسرع في العالم الافتراضي.

**التفاعل والتغذية الراجعة:** لعل أحد أكبر أسباب أهمية التسويق الرقمي هو التفاعل الذي يحققه عبرها، وذلك لأنها تُعد مصدر مهم للتحدث مع العملاء المحتملين والحاليين والإجابة على أسئلتهم وحل مشكلاتهم، كما يمكن أيضاً التفاعل مع الجمهور بشكلٍ أوسع.



# مميزات التسويق الرقمي

- ❖ التفاعل المباشر بين صاحب العمل والعملاء.
- ❖ الوصول إلى الفئات المستهدفة.
- ❖ التحكم في الموازنة التسويقية.
- ❖ عالمية التسويق الرقمي.



# عناصر التسويق الرقمي



دراسة السوق؛

السوق المستهدف؛

تحديد الموقع؛

معرفة المنافسين؛

تحديد إستراتيجية التسويق؛

الميزانية.



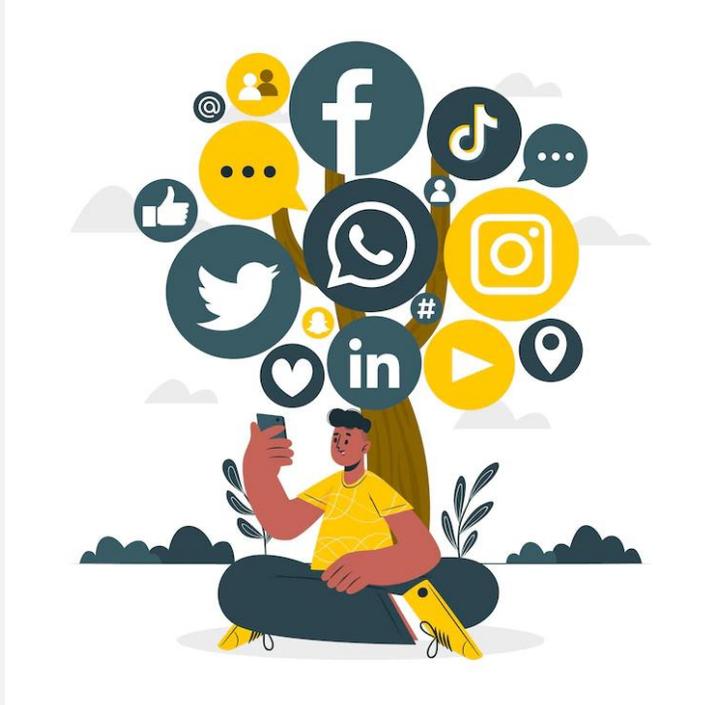
# عناصر المزيج التسويقي الرقمي

## 4P2P2C2S

Product  
Price  
Place  
Promotion  
Personalization  
Privacy  
Customer service  
Communities (virtual)  
Siteweb design  
Security



# تحديات التسويق الرقمي



- انتشار القنوات الرقمية؛
- المنافسة الكبيرة؛
- تضخم قواعد البيانات؛
- صعوبة الحصول على فريق تسويق احترافي.

# تقنيات التسويق الرقمي

- التسويق عبر الأنترنت (الموقع الإلكتروني، الروابط الإعلانية وتسمى أيضا الدفع مقابل النقرة، لافتات العرض، البريد الإلكتروني)؛
- التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعية؛
- التسويق عبر الهواتف المحمولة؛
- التسويق عن طريق الفيديوها؛
- التسويق عن طريق المحتوى.

