

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميله
المستوى: ماستر 1 القسم: علوم تجارية التخصص: تسويق السداسي: الأول
المقياس: تطبيقات في التسويق الرقمي السنة: 2023-2024

السلسلة الخاصة بمؤشرات قياس الحملات التسويقية الرقمية

التمرين رقم 01:

زار اليوم 10 أشخاص الموقع الإلكتروني الخاص بشركة (MORTICOL) و9 منهم دخلوا على إحدى صفحات الموقع ثم غادروا الموقع مباشرة، ولم يدخلوا منها على صفحات أخرى.
- أحسب معدل الارتداد ومعدل الزيارة المتفاعلة؟

التمرين رقم 02:

قامت شركة (السلام) بإطلاق حملة إعلانية رقمية حصلت من خلالها على 500 نقرة أو زائر من بين 10000 عرض متاح على الإنترنت بنفس المحتوى، وقدرت المصاريف الإجمالية لهذه الحملة بـ 10000 دج، وأيضاً قام 50 زبون بإكمال عملية الشراء.
- أحسب معدل الضغط لهذه الحملة الإعلانية وتكلفة النقرة؟
- أحسب معدل التحويل للحملة الإعلانية وتكلفة الاقتناء لكل عملية مكتملة؟

التمرين رقم 03:

زار اليوم الموقع الإلكتروني لشركة (store) 100 زائر بمجموع 1000 دقيقة، ومن بين هؤلاء الزوار هناك عميل له علاقة مع الموقع الإلكتروني للشركة بمتوسط زمني قدر بـ 5 سنوات، وحققت الشركة من خلال عملياته الشرائية المكتملة متوسط عائد سنوي قدر بـ 500 دج.
- أحسب قيمة حياة الزبون لدى الشركة ومتوسط وقت البقاء لكل زائر للموقع؟

التمرين رقم 04:

إذا كان لديك 500 تفاعل على منشوراتك من حملة تسويقية رقمية قمت بها عن طريق التسويق متعدد القنوات وعدد متابعيك عبر الشبكات الاجتماعية 10000 متابع، وإذا كانت المصاريف الإجمالية للحملة بتكلفة مقدرة بـ 5000 دج وحصلت منها على 100 عميل جديد، وإذا كانت الإيرادات المحققة من الإعلان عن الحملة التسويقية بلغت 10000 دج.
- أحسب كل من: معدل التفاعل على الشبكات الاجتماعية، متوسط تكلفة اقتناء عميل جديد، معدل العائد على الإعلانات ومعدل العائد على الاستثمار؟

حل السلسلة الخاصة بمؤشرات قياس الحملات التسويقية الرقمية

حل التمرين رقم 01:

$$01- \text{حساب معدل الارتداد} = (\text{العدد الإجمالي للزيارات} / \text{عدد الزيارات الكلي}) \times 100$$

$$\text{معدل الارتداد} = 100 \times (10/9) = 90\%$$

$$02- \text{حساب معدل الزيارة المتفاعلة} = 100 - \text{معدل الارتداد}$$

$$\text{معدل الزيارة المتفاعلة} = 100 - 90 = 10\%$$

حل التمرين رقم 02:

$$01- \text{حساب معدل الضغط} = (\text{عدد النقرات} \div \text{عدد العروض}) \times 100$$

$$\text{معدل الضغط (CTR)} = 100 \times (10000/500) = 5\%$$

$$02- \text{حساب تكلفة النقرة} = \text{المصاريف الإجمالية} \div \text{عدد النقرات}$$

$$\text{تكلفة النقرة} = 10000 \text{ دج} / 500 = 20 \text{ دج}$$

$$03- \text{حساب معدل التحويل} = (\text{عدد العمليات المكتملة} / \text{عدد المشترين}) \times$$

$$100$$

$$\text{معدل التحويل} = 100 \times (50 / 500) = 10\%$$

$$04- \text{حساب تكلفة الاقتناء لكل عملية مكتملة} = \text{المصاريف الإجمالية} \div \text{عدد العمليات}$$

$$\text{المكتملة}$$

$$\text{تكلفة الاقتناء لكل عملية مكتملة} = 10000 \text{ دج} / 50 = 200 \text{ دج}$$

حل التمرين رقم 03:

$$01- \text{حساب قيمة حياة الزبون} = (\text{متوسط عائد العميل السنوي} \times \text{متوسط مدة العلاقة})$$

$$\text{قيمة حياة الزبون} = 500 \text{ دج} \times 5 = 2500 \text{ دج}$$

$$02- \text{حساب متوسط وقت البقاء على الموقع} = \text{مجموع الوقت الذي يقضيه الزائرين} \div \text{عدد}$$

$$\text{الزوار}$$

$$\text{متوسط البقاء على الموقع} = 1000 \text{ دقيقة} / 100 \text{ زائر} = 10 \text{ دقائق لكل زائر}$$

حل التمرين رقم 04:

01- حساب معدل التفاعل على الشبكات الاجتماعية = (إجمالي التفاعلات على منشوراتك ÷ عدد المتابعين) × 100

$$\text{معدل التفاعل على الشبكات الاجتماعية} = 100 \times (10000/500) = 5\%$$

02- حساب متوسط تكلفة اقتناء عميل جديد = المصاريف الإجمالية للحملة ÷ عدد العملاء الجدد

$$\text{متوسط تكلفة اقتناء عميل جديد} = 5000 \text{ دج} / 100 \text{ عميل جديد} = 50 \text{ دج}$$

03- حساب معدل العائد على الإعلانات = (الإيرادات المحققة من الإعلان ÷ تكلفة الإعلان) × 100

$$\text{معدل العائد على الإعلانات} = 100 \times (10000 \text{ دج} / 5000 \text{ دج}) = 200\%$$

04- حساب معدل العائد على الاستثمار = (العائد - التكلفة) ÷ التكلفة × 100

$$\text{معدل العائد على الاستثمار} = 100 \times (10000 \text{ دج} - 5000 \text{ دج}) / 5000 \text{ دج} = 100\%$$