



جمعية الأنظمة التقنية

Association of Technology Systems

تحت إشراف وزارة الموارد البشرية و التنمية الإجتماعية

بترخيص رقم : ٢٠٩٨



# الخطة التسويقية









توفير محتوى متدفق مع  
تصاميمها دون  
انقطاع حسب  
توجهات استراتيجية  
المحتوى يف التسويق

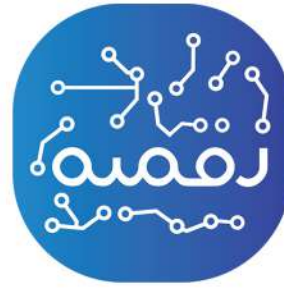


لتخطيط وتنفيذ الخطط  
الاستراتيجية ومبادرات  
لزيادة قوة الجمعية وبناء  
وتنفيذ الحملات الترويجية



إدارة منصات التواصل الاجتماعي  
من نشر وردود وإدارة منصة  
النشرات البريدية، متابعة الأنماط  
المفاجئة يلعب المنصات والتعاون  
مع كاتب المحتوى لتجهيز  
المحتوى اللازم للنشر والترويج  
حسب خطط التسويق

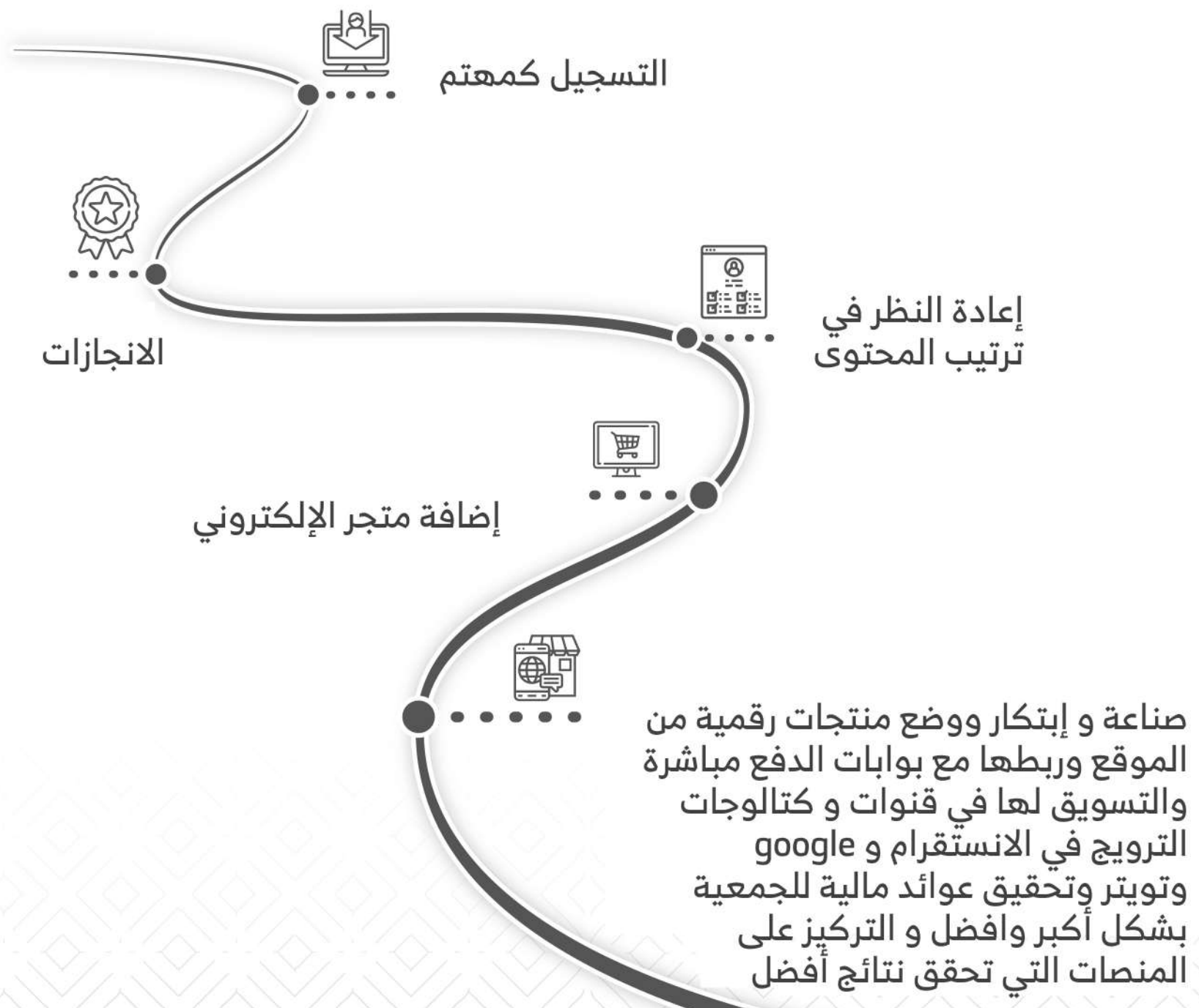




# استراتيجيات التسويق ودخول السوق

## الاستراتيجية الأولى / الموقع الإلكتروني

تحسين جودة المحتوى المعروض في الموقع و التركيز في الصفحة الرئيسية



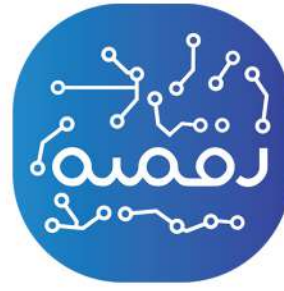


جمعية الأنظمة التقنية

Association of Technology Systems

تحت إشراف وزارة الموارد البشرية و التنمية الإجتماعية

بترخيص رقم : ٢٠٩٨



# استراتيجيات التسويق ودخول السوق

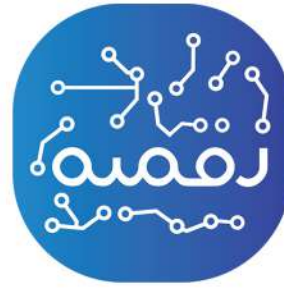
## الاستراتيجية الثانية / المحتوى الرقمي

إعداد خطة محتوى تتضمن مشاركات من مختصين في العلوم الرقمية



لتسليط الضوء على أثر التحول الرقمي على الفرد والمجتمع من زاوية نظرهم المتخصصة وفتح المجال للمنشآت الصناعية والتجارية للمساهمة في إثراء الساحة الرقمية عبر مبادرات تستهدف المجتمع من خلال التدريب وتقديم حلول فعالة للاستفادة من هذه الجهات بتقديم الدعم للجمعية





# استراتيجيات التسويق ودخول السوق

## الاستراتيجية الثالثة / التسوق الرقمي

بالتنسيق مع الفريق التنفيذي

يتم إعداد خطة رقمية

واعتماد هوية موحدة على  
جميع منصات التواصل  
الاجتماعي والمحتوى المروج

اعتماد قالب موحد لنشر  
المحتوى على المنصة ، تهدف  
إلى تعزيز الصورة الذهنية  
للجمعية من خلال المحتوى  
النصي والمرئي والمسموع  
بودكاست و غيرها

والعمل على تدفق مستمر من  
المحتوى يدعم أهدافنا ويرفع  
من الصورة الذهنية الجمعية  
وأعمالها

وأدارة الحملات البريدية لنشر  
مجدول بنشرة أسبوعية  
بتصميم معتمد على الهوية  
تحتوي على آخر أخبار الجمعية  
وتواجدها في المجتمع وصناعة  
مدونة رقمية لرفع محركات  
بحيث تكون SEO البحث  
الجمعية في الصفحة الأولى









# استراتيجيات التسويق ودخول السوق

## الاستراتيجية الخامسة

توفير حلول الدفع الإلكتروني وربطه مع بوابة الدفع والتعاقد مع مزودي الخدمة مثل جديا أو عبر البنوك وتسهيل شراء المنتجات لتسهيل رحلة الزائر للموقع والحث على الدفع وتنمية الموارد المالية للجمعية على الموقع الإلكتروني بتوفير تسجيل واضح وسهل على الصفحة الرئيسية



وتوفير حلول دفع إلكتروني لتسهيل التبرع للجمعية مثل آبل باي ومدى وفيزا







# استراتيجيات التسويق ودخول السوق

## الاستراتيجية السادسة

توثيق الأعضاء بدرجات عضوية بمميزات مختلفة حسب درجة العضوية

بلا تيني

ذهبي

برونزي

ماسي

والقيام بشراكات مع موفري خدمات ومنتجات لتوفير خصومات معينة لأصحاب الفئات حسب درجاتهم وتوفير دورات تدريبية خاصة بهم لتطويرهم وتحفيزهم وتعطي هذه الدرجات بناء على ساعات التطوع لفئة المتطوعين وبالمقابل ايضا تكون هذه العضويات بمبالغ تقدم لاصحاب الاعمال والمهتمين بالتحول الرقمي وكل عضوية بمقابل مادي يفرض عليها خصومات معينة

## الاستراتيجية السابعة

الرعايات المجانية للمجتمع مثل :

- الرعايات المجانية للمجتمع مثل اقامة فعاليات للأطفال في الحدائق العامة مع التنسيق مع البلدية لنشر الوعي عن الجمعية
- كسب مكانة في المجتمع واقامة مبادرات رقمية
- التسويق لبرامج الجمعية الخيرية
- جمع التبرعات
- و تكون أرباحها لدعم جهود الجمعية لتحقيق توسع أكبر ويتم ترويج هذه الأحداث عبر المؤثرين ومنصات التواصل الإجتماعي



جمعية الأنظمة التقنية

Association of Technology Systems

تحت إشراف وزارة الموارد البشرية و التنمية الإجتماعية

بترخيص رقم : ٢٠٩٨



# استراتيجيات التسويق ودخول السوق

## الاستراتيجية الثامنة

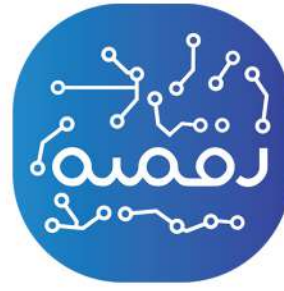
استهداف الشركات في تقديم تبرعات بالأصول



حيث أن الشركات قد تتبرع بمركبة أو أي أصل من أصولها في سبيل خدمة الجمعية إما بشكل مؤقت أو نقل ملكيتها للجمعية وبالتالي رفع قيمة أصول الجمعية وتخفيف التكلفة التشغيلية على الجمعية ومن الممكن استثمار الأصول







# استراتيجيات التسويق ودخول السوق

## الاستراتيجية التاسعة

استهداف الشركات في تقديم تبرعات بالأصول

الإشتراكات في الجمعية  
"رقمية هاب"

استخدام  
الأصول

الاستشارات

اللقاءات

امتلاك الجمعية واستثمار  
الأصول بداخلها مثل  
المكاتب وقاعات  
الاجتماعات وتوفير  
المقرات للرقميين بدون  
مقابل ولبعض شرائح  
المجتمع لرسم رمزية  
تساعد في الاستدامة  
المالية للجمعية

تقدم من رواد الأعمال  
وعقد اجتماعات يف  
بعض الملتقيات مثل  
سبيس تويتر او كلوب  
هاوس او عبر احد من  
مزودي الخدمة وبالتالي  
تحقيق اكبر اثر للجمعية  
وتحقيق الهدف الاسمي  
وهو مؤشر ثقافة التحول  
الرقمي  
بين فئة مؤثرة في  
المجتمع

اللقاءات تكون بشكل  
دوري و بشكل احتراف  
وتستهدف فئات معينة  
من المجتمع كالاطباء  
والمعلمين ورواد الأعمال  
والمهندسين وتوقيع  
اتفاقيات مع جهات  
حكومية بحيث يكون لدى  
الجمعية قاعدة اكبر  
وتحقيق عوائد اكبر  
بالاشتراك من قبل  
المستفيدين من خدمات  
الجمعية من المهنيين  
وغيرهم

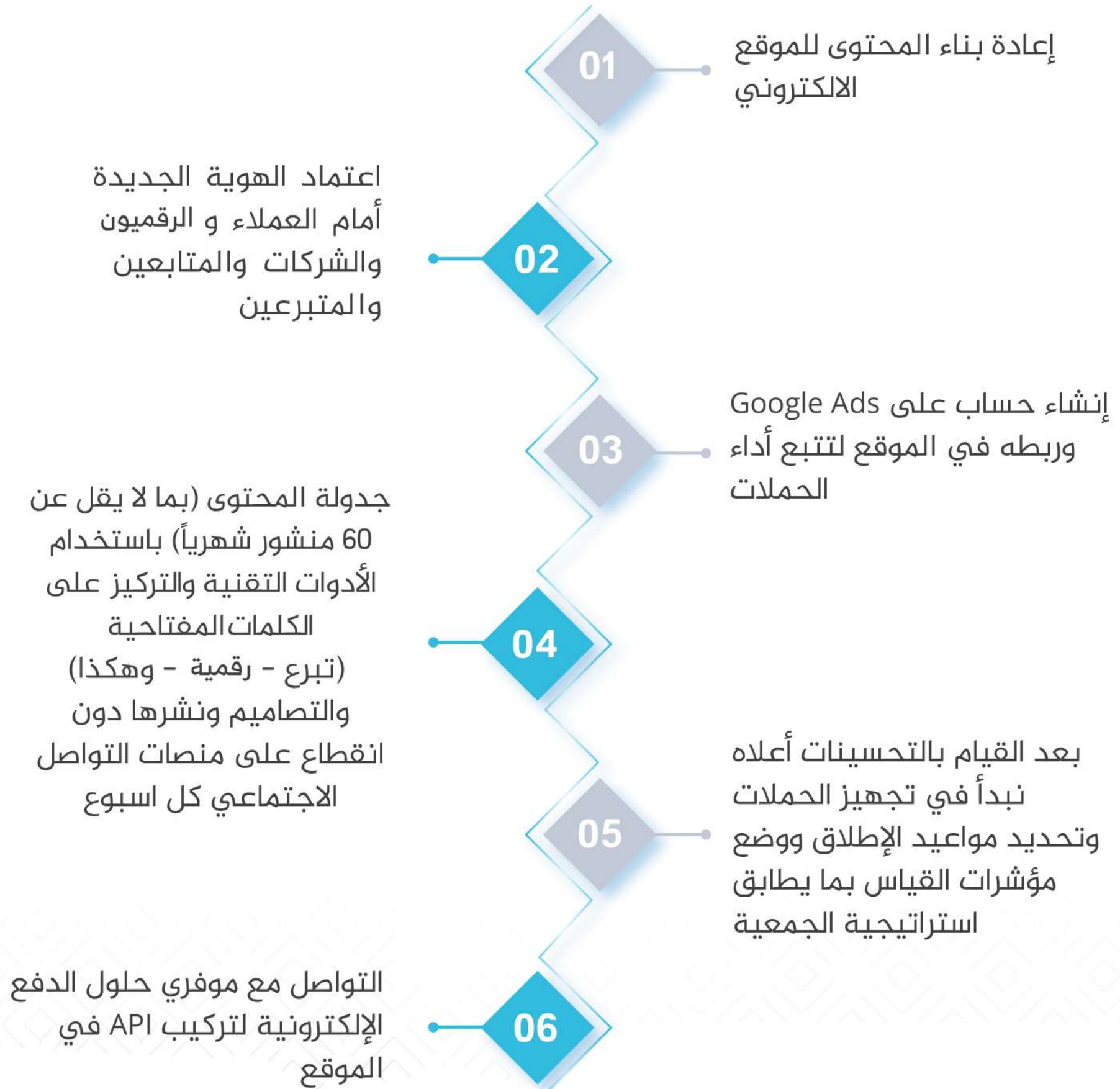








# الخطوة





## • الهدف:

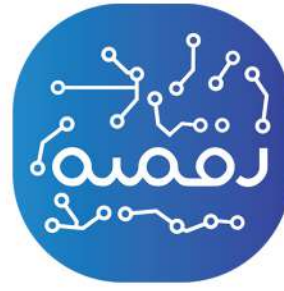
- إبراز وترسيخ الهوية الاحترافية للجمعية للتحدث مع الأطراف الخارجية سواء في الموقع أو منصات التواصل الاجتماعي.
- مراقبة العوائد على الحملات.
- زيادة التفاعل على الحسابات (الوصول إلى +16 ألف متابع خلال السنة).
- تسهيل عملية التبرع لرفع الإيرادات لأكثر من 500,000 سنوياً.
- نشر الوعي عن الجمعية وتسجيل عدد 15000 رقمي سنوياً.
- الحصول على شراكات مع القطاع الخاص ضمن توجه العلاقات العامة وتحقيق هدف التبرع 500,000 ريال سعودي بعد 24 شراكة.

## مرحلة التعلم

- **المرحلة الاختبارية للحملة** وقد تمتد من 5 - 14 يوم ولنستفيد من مرحلة التعلم يجب أن نستثمر في المنصة مبلغ عالي لضمان انتشار واستهداف صحيح منذ البداية لكي نحقق نتائج عالية بتكاليف أقل مع مرور الوقت ثم نقلل التكلفة بعد الخروج من مرحلة التعلم.







## بحوث التسويق

### • ملخص الشرائح المستهدفة:

لتحقيق أهداف هذه السنة سنستهدف الشرائح التالية بناء على الاستراتيجية التسويقية أعلاه:

#### الشريحة لثانية الأفراد

- متطوعين:  
جذب الأفراد للتسجيل  
كرقميين عبر الموقع  
الإلكتروني
- متبرعين:  
جذب الأفراد للتبرع للجمعية  
عبر الموقع الإلكتروني
- مقدمي الدورات:  
جذب مقدمي الدورات لتقديم  
أعمالهم لخدمة المجتمع  
بشكل مجاني وتحفيزهم  
برسائل اعلانية معينة

#### الشريحة الأولى

- الجهات الحكومية:  
المهتمة بالمسؤولية  
الاجتماعية والاستفادة من  
المقرات مثلا والاستفادة من  
الدعم اللوجيستي
- الشركات:  
شركات القطاع الخاص التي  
تهتم في المسؤولية  
الاجتماعية كشركاء وجهات  
مستفيدة

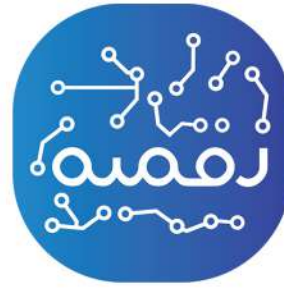


جمعية الأنظمة التقنية

Association of Technology Systems

تحت إشراف وزارة الموارد البشرية و التنمية الإجتماعية

بترخيص رقم : ٢٠٩٨



## القنوات التسويقية

