

التسويق المباشر

DIRECT MARKETING

تعد مادة التسويق المباشر من المواد الأساسية التي تركز على استراتيجيات وتقنيات التواصل المباشر مع العملاء بهدف تحقيق مبيعات مباشرة أو تعزيز العلاقات. تهدف المادة إلى تزويد الطلاب بالمعرفة الازمة لاستخدام أساليب التسويق المباشر مثل البريد المباشر، التسويق عبر البريد الإلكتروني، والإعلانات المستهدفة. كما تركز على كيفية قياس فعالية الحملات التسويقية المباشرة وتحقيق نتائج ملموسة.

وصف المادة:

مادة التسويق المباشر تركز على دراسة الأساليب الفعالة التي تمكن الشركات من الوصول إلى العملاء بشكل مباشر، سواء كان ذلك عبر البريد، الهاتف، أو الوسائل الرقمية. تشمل المادة فهم كيفية تصميم حملات تسويقية موجهة تهدف إلى تلبية احتياجات العملاء الفردية وتحقيق استجابة فورية. كما تتناول طرق قياس النجاح وتحليل نتائج الحملات، بالإضافة إلى استراتيجيات الاستهداف وتحقيق تخصيص التسويق.

أهداف المقرر:

1. دراسة الأسس والنظريات المتعلقة بالتسويق المباشر.
2. تعلم كيفية تصميم وتنفيذ حملات تسويقية مباشرة.
3. فهم استراتيجيات الاستهداف وتخصيص الرسائل التسويقية.
4. تحليل أدوات التسويق المباشر مثل البريد الإلكتروني، الرسائل النصية، والإعلانات الرقمية.
5. تعلم كيفية قياس وتحليل نتائج الحملات التسويقية المباشرة.
6. تحسين قدرة الطلاب على استخدام التسويق المباشر في تعزيز العلاقات مع العملاء.

المخرجات المتوقعة:

1. اكتساب معرفة شاملة بمفاهيم وأدوات التسويق المباشر.
2. القدرة على تصميم حملات تسويقية مباشرة باستخدام الأدوات المختلفة.
3. فهم كيفية استهداف العملاء بشكل فعال وزيادة الاستجابة.
4. تطوير مهارات قياس وتحليل فعالية الحملات التسويقية المباشرة.
5. القدرة على تطبيق استراتيجيات التسويق المباشر لتعزيز الولاء وزيادة المبيعات.
6. تحسين مهارات التواصل مع العملاء باستخدام قنوات التسويق المباشر.