

obeikandi.com

إستراتيجيات التسويق من خلال
الفييس بوك

الكتاب : إستراتيجيات التسويق من خلال الفيس بوك
المؤلف : وائل رأفت
الطبعة : الأولى يونيو ٢٠١٣
رقم الإيداع : ٢٠١٣/١٣٩٩٢
الترقيم الدولي : ٧ - ٠١ - ٦٤٤٥ - ٩٧٧ - ٩٧٨
إشراف عام : آية عفيفي
مراجعة لغوية : صهيب إبراهيم
غلاف : NileDesign.com

كامل حقوق النشر والطبع محفوظة
دار الابداع للنشر والتوزيع
موقع دار الكتب الإلكتروني
العنوان : مدينة نصر - ٤٠ شارع أبو داود الظاهري
هاتف : ٠١٠٠٢٠٥٢٢٦٦

E-mail: info@daralkotob.com
www.daralkotob.com

إستراتيجيات التسويق من خلال
الفييس بوك
تسويق إلكتروني

تأليف : وائل رأفت



موقع دار الكتب

obeikandi.com

رسالتي لكم

"ارضَ بما هو واقع لك فذلك الصبر والإيمان بالقدر ولا تستسلم لما يحول بينك وبين نجاحك فهذا هو الإصرار وغير أسلوبك وخطتك فهذه هي المرونة وتأكد من دعم المولي لك فهذا هو اليقين وصدق حلمك فهكذا يتحقق المستحيل"

"وائل رأفت"

obeikandi.com

المقدمة

إن التطور الذى يشهده عالم الانترنت قد أدى إلى ظهور تقنيات جديدة فى كل المجالات ، وأصبحت أدوات العالم فى مجالات عديدة وأهمها عالم الاتصالات تتغير بنفس السرعة التى يتغير بها العالم الإلكتروني وأصبحنا كل يوم نرى تجديدا فى شكل وكيفية الاتصال بالعالم أجمع، ولذلك ومواكبة منى لما يحدث من طفرة فى عالم الاتصال فقد رأيت إنه لابد لسياسات الأعمال من التغير حيث تواكب التطور القائم ومن أهم الأعمال التى سيكون لها الأولوية فى الأيام القادمة، هو عالم التسوق والبيع حيث أصبح من السهل الحصول على عدد من العملاء يكفى لإتمام الأهداف البيعية المحددة لكل منتج وشركة وهؤلاء العملاء موجودن بكثرة ودائما وبشكل مستمر عبر شبكات التواصل الاجتماعى لذلك فأنا أقدم لكم دليلا للتعامل الفعال والكسب العالى والانتشار الهائل عبر إحدى أهم الشبكات الاجتماعية أقدم لكم احدث ما صدر فى مجال التسويق عبر شبكة الفيس بوك وكل ما يتطلبه الأمر للوصول إلى الكفاءة القصوى هو التطبيق اليومى لكل ما هو مكتوب من إرشادات للوصول إلى المراد فتمنياتى لكم بالتوفيق والنجاح.....

وائل رافت

obeikandi.com

عملاء أكثر ومبيعات أكبر في ثمانية أيام فقط.....

بعدد أعضاء بلغ الـ ٩٥٠ مليون عضوا وزائرا ومستخدما أصبح الموقع الاجتماعي " فيس بوك " هو الملتقى العالمى ، ونستطيع أن نقول إنه مقهى عالمي يتقابل فيه كل البشر من كل البلاد ومختلف الجنسيات وبدأت الشركات الكبرى والمتوسطة بل وحتى اصحاب الأعمال الصغيرة في حجز وإنشاء صفحات متخصصة لمتابعة نبض العملاء وأرائهم واقتراحاتهم مما سهل لهم التفاعل بصورة أكبر مع عملائهم والوصول إلى حجم هائل من المبيعات والعملاء الجدد ، وبرغم ذلك فهناك من لا يزال يجاهد ويجتهد للتعرف على ما لهذا الموقع الاجتماعي من قوة ومميزات قد تنقل حجم أعماله من الصغيرة إلى العملاقة وتحقق له دخلا عملاقا بأقل الجهد وبمزيد من التواجد فمن خلال التقنيات التي يوفرها هذا الموقع "فيس بوك " .

يمكنك ترسيخ مبدأ الولاء لاسم منتجك وبناء اسم وعلامة تجارية ذات قوة بيعية هائلة فالعملاء دائما يسعدهم تواجد مقدمى السلع والمنتجات باستمرار وسهولة التواصل معهم وإيجاد الحلول الفورية للمشاكل التي تواجههم مع المنتج وجميع مستخدمى هذه الشبكة يعلمون ان هناك عددا هائلا يقدر باكثر من ٥٠٠ شركة ومؤسسة مثل كوكا كولا ، مكدونالد قادرة على جذب الملايين من

العملاء والمعجبين لصفحاتهم ويتحقق ذلك من خلال التحديث اليومي للنشرات على صفحاتهم ووضع أسئلة للعملاء عن أذواقهم واقتراحاتهم ، الحملات الترويجية ، العروض الخاصة مما يسمح لهم دائما بالتواجد المستمر ومتابعة نبض السوق لحظة بلحظة وإيجاد الحلول المبتكرة ، وترك العملاء يقضون ساعاتهم في متابعة صفحات مثل هذه الشركات العملاقة مما يحقق لهم ، استقطاب عملاء أكثر وزيادة حجم مبيعاتهم وتحقيق معدل ربح أعلى وبهذا نستطيع أن نقول إن هذه الشبكة الاجتماعية هي العصا السحرية للتسويق..... وسوف نتعلم معا في هذا الكتاب كيف يمكن أن نكون من رواد هذا السحر وكيف يمكننا في ٨ أيام فقط اللحاق بركب هذه المؤسسات .

شاهد وراقب وتعلّم

إن أول خطوة التي يجب أن يتخذها أصحاب الأعمال الجدد والذين لا يملكون الخبرة الكافية لإدارة هذه الأعمال وكيفية تحقيق أعلى قيمة ربحية والوصول إلى أكبر عدد من المعجبين والراغبين في منتجاتهم هو التعلم ممن سبقوهم وحققوا نتائج رائعة لما يحلمون هم بتحقيقه ، وإن أفضل طريقة للوصول للاحترافية في العمل هي تجنب أخطاء الآخرين والسير على منهجهم الناجح ولتحقيق هذه المعادلة فكل ما علينا هو مراقبة طريقة إدارتهم للعمل ومتابعة نتائجهم ثم نقل هذه الخبرة الى أنفسنا وتغيير ما يلزم لنحقق هذه النتائج.

obeikandi.com

الخطوة الأولى

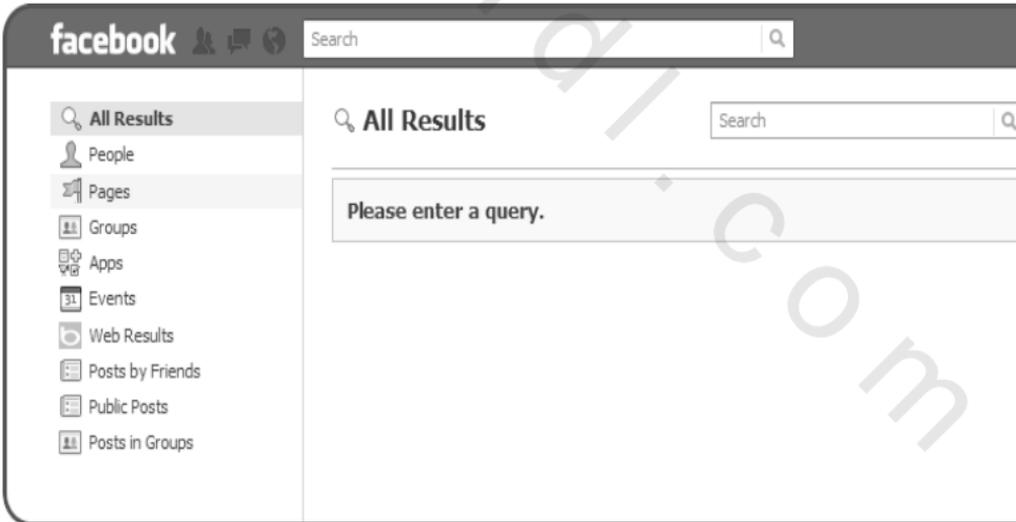
شاهد راقب وتعلم

حاول الوصول إلى المؤسسات ذات الأسماء اللامعة والتي لها نفس نشاطك أو مشابهه له ويمكن أن تكون أنت شخصيا من المعجبين بها أو أخبرك عملائك عن مدى إعجابهم بها وللوصول إلى ذلك :

١_ اذهب إلى محرك البحث في فيس بوك.

٢_ اختر في إعدادات البحث معامل الترشيح للصفحة لتحديد مجال البحث عن الصفحات المرغوب فيها فقط.

٣_ ادخل اسم أو كلمة دليلية للصفحات التي ترغب في مشاهدتها.



إذا واجهتك مشكلة عدم العثور على الصفحات التي تبحث عنها، فعليك الاتجاه مباشرة إلى موقع الشركة نفسها الإلكتروني والبحث عن الوصلة المؤدية إلى صفحتها في موقع التواصل الاجتماعي " فيس بوك " فقد أدى التطور في استخدام هذه الشبكات إلى ارفاق وصلة للصفحة على مواقع الشركة الإلكترونية، يمكنك القاء نظرة على هذه الصفحات مما سيفيدك ويوضح لك المزيد:

- All Facebook: The ١٠٠ Most Engaging Brands on Facebook.
 - Hub Spot: ٢٠ Examples of Great Facebook Pages.
 - Hub Spot: ٧ Awesome B2B Facebook Fan Pages.
 - Jeff Bullas: Top ١٠ Small Business Facebook Designs to Inspire You.
 - Social Media Examiner: Top ١٠ Small Business Facebook Pages ٢٠١١
- Winners

والآن إلى العمل والتحليل : ما الذى يجب أن تبحث عنه فى هذه الصفحات ؟

الإجابة هى : سوف تجمع كافة المعلومات عن المادة التى يقومون بنشرها وأخذ ملاحظات عن أهم ما يقومون بالتركيز عليه وترويجة ، بالطريقة الآتية:

- كم عدد مرات النشر؟
- ومواعيد النشرات ؟
- ما الذى ينشرونه ؟
- ما أكثر المنشورات التى لها متابعين هل صور، فيديو ، وصلات لمواقع وفيديوهات ؟
- ما أكثر هذه الأشياء التى جمعت أكبر عدد من المعجبين ؟
- نصيحة : قم بنسخه إلى صفحتك .

About

Follow Starbucks on Twitter:
[http://twitter.com/Starbucks Buy Starbucks Co...](http://twitter.com/StarbucksBuy)

More

25,443,590
like this

369,357
are talking about this

3,079,411
were here

- كم عدد العملاء الذين ينشرون مباشرة على الصفحة ؟
- كم إعجابا يحصل عليه المنشور وكم تعليقا ؟
- كم عدد العملاء الجدد الذين يتابعون الصفحة من خلال التحليل الموجود بالصفحة insight في ال ٧ أيام الماضية.
- عدد من قاموا بضغط إعجاب لصفحتك .
- عدد من نشروا على صفحتك على صفحتك .
- عدد المعجبين بمشاركاتك أو إحدى محتوياتك صور، فيديو .
- عدد الذين أجابوا على أسئلة صفحتك ،
- عدد المتابعين لـ event's على صفحتك.
- هل هناك صفحة ترحيب بالعملاء ؟
- كيف تعبر صفحة الترحيب عن نوع عملك ؟
- ما الأعمدة الأخرى في الصفحة ؟
- كما يجب عليك أيضا ملاحظة المنشورات التي لاتلقى إعجاب وما الطريقة التي يمكنك تحسين هذه المنشورات بها .

يمكنك أخذ مثلا على ذلك بمتابعة صفحة مثل Pringles, Nutella :
and Reese

وهي ماركات عالمية وأسماء شهيرة وقد قدمت نموذج رائع لأساليب النشر وكيفية تشجيع العملاء على التفاعل مع منشوراتهم.

 **Reese's** asked: We've noticed that our fans love REESE'S Peanut Butter Cups in all shapes, sizes, and temperatures....

- Frozen ...
- Slightly Chilled ...
- Room Temperature ...
- Hot ...

  79 Follow Ask Friends September 27 at 11:20am

 **Reese's**
Tell us your funniest childhood memory that involves eating REESE'S Peanut Butter Cups...

 Like Comment Share September 26 at 7:23am via REESE'S

 1,161 people like this.

 View all 955 comments  View all 24 shares

Write a comment...

 **Reese's**
How much do our fans in the northwest love their football? The EA SPORTS NCAA Football Campus Challenge Tour is in Boise, ID, today! How many of our fans are in the area?

 Like Comment Share September 23 at 7:20am via REESE'S

 816 people like this.

 **Pringles**
Pringles speakers & music go together like fish & chips, sauerkraut & Oktoberfest, socks & sandals and (fill in the blank) you & _____!

 Like Comment 3 hours ago via Publisher

 509 people like this.

 View all 437 comments

Write a comment...

 **Pringles**
What's in your weekend survival kit?

 Like Comment Yesterday at 10:58am via Publisher

 3,390 people like this.

 View all 1,291 comments

Write a comment...

obeikandi.com

الخطوة الثانية

تعلم أفضل تطبيقات الفيس بوك

والآن وبعد أن قمت بقضاء الوقت الازم لمتابعة ومشاهدة الشركات ذات الأسماء والعلامات التجارية الكبيرة والتي تعتبر منافسة لك ، لابد وأنك قد لاحظت بعض القواعد والقوانين التي تطفوا على السطح والتي ستكسبك قدرة متناهيه على التعرف على أفضل أساليبك في العمل وإصقال مهارتك في التعرف على احتياجات عملائك .

سوف تتعلم أن الشركات الكبيرة رائدة الأعمال لا تقوم أبدا بتقديم عملية البيع لعملائها ومعجبيها على الصفحة أن كل ما يفعلونه هو الدخول في مناقشات وتنمية الارتباط بمنتجاتهم عن طريق المناقشات تماما كما في العالم الواقعي ، فالعملاء يملكون ذكاء يجعلهم يتعرفون على رجل المبيعات الذي يبدأ بخداعهم وجرهم إلى عمليات البيع وبين من يعمل باخلاص في التعرف على احتياجاتهم ،

فمواقع التواصل الأتماعي لا تختلف عن العالم الحقيقي أبدا

ومثالا على ذلك ...

لاحظ كيف تقوم شركة Sierra Trading التعرف على احتياجات العملاء من خلال مناقشتهم بطريقة مدروسة حيث يقتنع العميل أن الشركة تحاول التعرف على متطلباته واحتياجاته لتوفرها له .

فالشركات ذات الأسماء الكبيرة لاتلمح أو تحت عميلها على الشراء
بطريقة مباشرة أبدا ..

Sierra Trading

فهي تقدم عروضها البيعية لعملائها المشتركين في صفحاتها بشكل
ترفيهي يدعوا إلى الضحك والاستمتاع.



Sierra Trading Post

Would you like to guess what our Trade Up Tuesday item is going to be? Hint: It's luxury only Sierra Trading Post can make affordable for keeping or gifting! -Juliette

Like · Comment · Share · Monday at 5:19pm

 Marty Magnet Trepanowski and 13 others like this.

 View all 7 comments



Sierra Trading Post It goes live in about 10 minutes, Elle!

Generally, our Trade Up Tuesday offer goes live about 9 a.m., MDT. It's a super hot price on a great item. Seriously, a super hot price. - Juliette

Tuesday at 8:52am · Like



Elle Cee OOOOHH! Excited here! :) these are the things I look forward to on fb!

Tuesday at 8:57am · Like

Write a comment...

إحدى المجلات الشهيرة تقدم لعملائها نصائح حماسية ملهمة
وتدريبات ليقوموا بها أثناء التفاعل معها.



SUCCESS Magazine

Thank a Teacher! Oct. 5th is World Teachers' Day. This month, send a note of thanks to a teacher who made a positive influence on your life.

Like · Comment · Share · Yesterday at 10:04am

 Natalia Salazar and 293 others like this.

 View all 35 comments

 View all 92 shares

Write a comment...

شركة Zappos

أبدعت هذه الشركة تقديم مادة ومنشورات فكاهية ومسلية وقامت بربطها بموقع الشركة الالكتروني على هيئة وصلات .

لاحظ ابتكارها في خلق يوم لتسمية سيارتك اسم عالمي شهير



Zappos.com

Happy National Name Your Car Day! Give your car a name.



The Zappos Shuttle

<http://www.zappos.com/tours>

Come take a tour of Zappos HQ next time you come to Las Vegas!

Like · Comment · October 2 at 1:00am via Publisher

👍 Mark Burton and 15 others like this.

💬 View all 30 comments



Eileen Rule Vinny Mobile i travel all over the country to see Vince Gill in concert.. LOL..!

Tuesday at 5:36pm · Like



Jenn Lamb My car's name is Adam West!

Yesterday at 1:45pm · Like

Write a comment

والآن ما القوانين التي يمكننا استنتاجها من هذه التحليلات لعمليات النشر والربط ؟ .

سوف أقدم لك الآن بعض هذه القوانين التي ستساعدك باتباعها لتحسين وضع عملائك ومشاركاتهم وزيادة المعجبين بصفحاتك ومنتجك بل وتحسين عملية البيع من خلال هذه الصفحات واستخدام السحر الكامن في الشبكات الاجتماعية وعليك أن تعلم أن هناك شركات تنفق الملايين للحصول على توافد ومشاهدات اكبر لمنتجاتها ويمكن ملاحظة ذلك في المعارض والتي تنفق الكثير للتواجد في مكان يوفر أكبر نسب حضور كذلك القنوات الإعلانية فالتنافس هنا يتم عن طريق تحقيق أعلى نسب مشاهدة ومعادلة ذلك هي: إذا استطعت جذب عدد ١٠٠٠ مشاهد لسلعتك في يوم فان احتمال قيام عدد ١٠٠ بالشراء منك والاستفادة من خدماتك أكبر من أن يحضر للمشاهدة ١٠٠ فقط وكلما كبر عدد الزوار زادت احتمالات تحقيق البيع والتربح....إليك الآن هذه القوانين:

١_ قم بنشر شيئاً جديداً يومياً على صفحتك وفي حائط الصفحة. يبدو الأمر شاقاً ومرهقاً " نعم " ، ولكن كثرة توافد العملاء عليك يؤدي إلى كثرة المنشورات من الأشخاص وهذا يؤدي إلى فقد مادتك التي قمت بنشرها فلو أنك تقوم بالنشر مرة أسبوعياً أو مرتين

فسوف تختفى المادة المنشورة بعد منتصف يوم واحد وسوف تتباعد المسافة بينك وبين جمهورك وهناك دراسة تثبت أن النشر من ٥-٣ مرات يوميا سوف يكون ذا قيمة عالية فقط تأكد أن عملية النشر تتم على فترات متفاوتة خلال اليوم كما يجب عليك متابعة الرسم البياني الذي يوضح حجم تفاعلات العملاء لمعرفة ما الذي يعجب عملائك بالنسبة للمواد المنشورة كما إنه لا بد لك من العمل في أيام العطلات فلا يمكنك أن ترتاح حين يكون العملاء متواجدون بكثرة.

٢_ ضع تركيزك على المناقشات والارتباطات .

إن كل ما نقوم به هو محاولة الاتصال الجيد بالعملاء والحصول على ردود افعال واقعية معبرة وجيدة من أعضائك في الصفحة يمكنك أن تقدم سؤالا ، نشر معلومة أو نصيحة جيدة ، وصلة لمقالة مشهورة مما يعجب العملاء والمشاركين ويجعلهم يقومون بالتعليق والإعجاب والنشر على صفحاتهم ، عندما تقدم لعملائك مقالات ومنشورات تفيد وتلبي احتياجاتهم بعيدا عن عمليات البيع فإن ذلك يضخم حجم عملائك ويعمق العلاقة بينهم وبينك وفي هذه الحالة سوف تقوم بعمليات بيع أكثر لمنتجك تأتي بعد تعميق علاقاتك مع العملاء ، خصص وقتا كافيا لمتابعة استجابات العملاء على ما قمت بنشره وإجاباتهم على الأسئلة التي قمت بنشرها على حائطك.

٣_ قم بدعوة عملائك للاستجابة .

اطلب من العملاء وضع تعليق أو الضغط على وصلة ما لمشاهدة فيديو أو الدخول إلى موقعك.

٤_ لا تبالغ في البيع ولا تتجاهله .

اعلم أن العملاء لا يحبون الشخص الذى يتمحور كل اهتمامه على البيع فقط دون تقديم أى خدمة لهم لذلك .
إذا كنت ستقوم بالنشر ٥ مرات فى الأسبوع فيجب عليك أن تقوم بنشر رسالة بيعية واحدة فقط وأربع رسائل عبارة عن نصائح ملهمة ومواد نافعة للعملاء.

٥_ اجعل البيع عملية مسلية ومرحة .

الفييس بوك هو شبكة تواصل اجتماعية تشبه المقهى العام الذى يجتمع فيه الناس للتسلية والترفيه ، فلا أحد هناك يحب التحدث بشأن البيع أو الشراء فهذا المكان الذى يجب أن تنسى فيه أن تعمل ، فلتحتفظ برغبتك فى القيام بعملك ولكن اجعل اهتمامك ينصب على إيجاد طريقة لتقوم فيها بعملك بشكل ترفيهى ومسلى للعميل ، هذه القوانين والملاحظات جيدة فعلا للتعامل على شبكات التواصل

الاجتماعى ولكن تذكر دائماً أن تلاحظ الأعمال التى تحقق نتائجك
واعلم أنه لا أحد على شبكة التواصل الاجتماعى يفعل الصواب
دائماً.

الخطوة الثالثة

تعلم اللغة

هل تشبهني أو هل تحبني ؟ تحب ، لماذا كل ذلك ؟.

جميعنا كنا محظوظين أثناء الدراسة في المدارس إذا استطعنا أن نقضى أوقاتا كثيرة لتعلم تصريف الأفعال، ولكن على الفيس بوك فتعلم أساسيات لغته شيء أسهل بكثير وهنا أقدم لك كل ما تحتاج لتتعلمه .

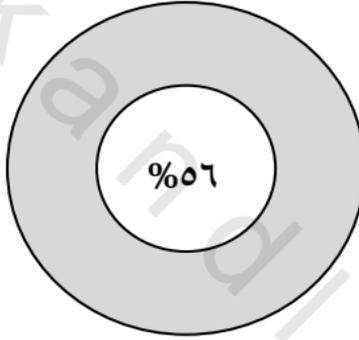
١_ التطبيقات:

إن التطبيقات والبرامج المنتشرة والتي تستخدم في برمجة الصفحات والمواقع كانت سابقا عملا صعبا على المستخدم العادى وكان يتطلب منه جهدا شاقا للربط بين المواقع والصفحات أما على الفيس بوك فالأمر قد اختلف كثيرا فقد تم تصميم التطبيقات لتساعدك وبمنتهى السهولة من عمل ارتباطات مع موقعك أو قنواتك على اليوتيوب دون أى جهد مبذول مما جعل امكانية ربط صفحتك وموقعك على الشبكات المختلفة ونشر فيديوهاتك شيء فى متناولك وبسهولة بالغة ويمكنك الاستفادة من هذه التطبيقات فى جذب عملائك وأعضاء صفحتك بشكل أقوى.

٢_ الحصول على ترتيب أعلى وتصنيف أقوى :

يستخدم الفيس بوك لتحديد المحتوى الأكثر مشاهدة والأكثر طلبا مما يرفع ترتيب هذا المحتوى في باقي المواقع والصفحات ويسبب احتمالات جذب أكبر ، وليكن في معلومك أن المحتوى الذى تقوم بنشره يظهر في صفحات الآخرين عن طريق مفتاح المستجديات التى تستخدمها صفحات الفيس بوك "news feed"

٣_ المعجبين :



يحبون الا لارسال إلى أصدقاءهم

عندما تقوم أنت أو أحد أصدقاءك بالضغط على زر like فى صفحة أو مقالة تصبح من المعجبين ويتم نشر إعجابك هذا لباقي المتصلين بك أو بإصدقاءك

٤_ الأصدقاء :

هم الأشخاص الذين تم الاتصال بصفحاتهم وإنشاء علاقة صداقة معهم بالضغط على اسمائهم للدخول إلى صفحاتهم الرئيسة وإرسال طلب صداقة لهم من خلال زر friend request بعدها تكون علاقة الصداقة كاملة ويتم تبادل النشرات من على الصفحات أتوماتيكيا. فكل ما يقوم هو بنشره أو تقوم أنت بكتابته على صفحتك يصل إلى أصدقائك وهي أداة نشر رائعة فكثرة إنشاء الصداقات يؤدي إلى نسب مشاهدة عالية لما تنشره .

٥_ إنشاء مجموعات :

يتيح لك الفيس بوك إنشاء مجموعات بهدف الاهتمام بمشروع أو موضوع له قيمة وينال إعجاب مجاميع من الناس أى إنه يُستخدم لجمع الأشخاص أصحاب الاهتمام الواحد في مجموعة واحدة .

٦_ زر الإعجاب :

عندما تختار أنت أو عملائك الضغط على زر الإعجاب للصفحات فأنت حقيقة تصبح أحد المعجبين بكل ما في الصفحة من أنشطة ، وهو من أشد أدوات الانتشار والشهرة إذا كنت تملك مدونة أو موقع

الالكترونى فيمكنك إضافة زر الإعجاب لصفحات الموقع أو المدونة مما سيجعل انتشار موقعك أو مدونتك أمرا سهلا حيث أصبح لكل زائر من زوارك القدرة على إبداء الإعجاب على مقالاتك أو صورك ونشرها على صفحات الفيس بوك.

٧_ زر الشبكات :

يمكنك ضم مجموعات جديدة من خلال الأماكن المشتركة ومثال لذلك ...

يمكنك إنشاء شبكات بواسطة اسم آخر مدرسة درست بها ولو أن هناك شخصا أو شخصا درسوا في نفس هذه المدرسة فسوف يرسل الفيس بوك لهم رسالة فورية للانضمام لك على صفحتك ، يمكنك أيضا إنشاء باسم شركتك أو طبيعة عملك أو أى صفة ... الخ .

٨_ زر المستجدات / آخر الأخبار (news feed) :

من هذه الخاصية يمكنك دائما التعرف على ما تابعة أصدقائك وما إعجابهم كما أن كل ما سيتابعونه في صفحتك ويعجبهم سوف يظهر لأصدقائهم أيضا.

٩_ المخطط البياني /تقرير التفاعل البياني على الصفحة :

تمكنك هذه الخاصية من التعرف بدقة على ما يعجب الجمهور المتابع لك وردود الأفعال على المنشورات وذلك بفتح هذه الخاصية ومتابعة المنشورات وإعداد المتفاعلين معها مما يضع أمامك صورة واضحة عن مزاج وأذواق عملائك و مجال اهتماماتهم.

١٠_ زر الأصدقاء :

يستفاد منه بتضخيم عدد أصدقاء صفحتك ومن خلال قبول صداقتك سوف ينتشر كل ما تنشر على صفحات الأصدقاء وأصدقاء الأصدقاء أيضا , اجعل دائما إمكانية طلب صداقتك متاحة للجميع فأنت لا تدري متى يعجب شخص بمقالتك ، ثم يقرر أن يكون صديقا متابعاً لك.

١١_ إنشاء الصفحات :

الصفحات تشبه تماما الصفحة الرئيسة في المواقع الإلكترونية يمكنك نشر مواد مختلفة موسيقى، آداب، صور، مقالات، مناسبات والكثير من المستخدمين يقومون بإنشاء صفحات خاصة كنقطة بداية للتفاعل مع جمهورهم .

١٢ _ الإضافات الإجتماعية: (social plug-in) :

وهي عبارة عن تطبيقات تمكنك من ربط أنشطتك المختلفة على مواقعك أو على الفيس بوك أو على تويتر أو أى شبكة إجتماعية بصفحاتك مما يعطى ميزة أكبر للعملاء بمتابعة تطوراتك لحظة بلحظة وتعتبر خاصية الإعجاب إحدى هذه البرامج والتطبيقات.

١٣ _ العلامة / رمز (@):

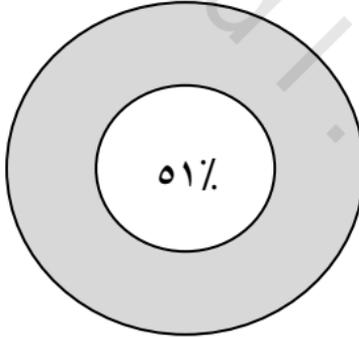
يمكن للأصدقاء أن يرمزوا لأصدقائهم ويرسلوا لهم إشعارات تدلهم على مقاطع أو مقالات أو صور ووضعها في صفحاتهم ويمكنهم أيضا الإشارة إلى صفحة أو اسم موجود خلال الشبكة ويتم ذلك كالاتى: في مربع النشر في صفحتك أو في مربع التعليقات اكتب في سطر خالى علامة @ ثم الحرف الأول من اسم الصديق... ستظهر لك قائمة منسدلة بأسماء أصدقائك كما هم مسجلين في قائمتك يمكن اختيار الشخص ثم زر الإدخال فيصلى إشعار بأنك أرسلت له مادة واجبة المتابعة. يمكن أيضا استخدامها كأداة للتوصيل إلى صفحتك الخاصة باختيار اسم صفحتك وستلاحظ أن لونها يتغير.

١٤_ تحذير:

استخدام هذه الخاصية بشكل مفرط قد يؤدي إلى حجب مواضيعك ويعرض صفحتك للحجب وعدم النشر لفترات طويلة.

١٥_ الشريط المانع:

أحد مميزات وخواص الفيس بوك والتي تقوم بحجب المنشورات ذات الإقبال الضعيف للمشاهدة وذلك لمنع تزامم المنشورات على الصفحات مما يزعج المستخدمين حيث إن كثرة المنشورات تؤدي بالمستخدم لفقد بعض المنشورات التي نشرت في وقت سابق ومازال موقع فيس بوك يطور هذه الأداة حيث أن هناك منشورات تُنشر بكثرة رغم وجود هذه الأداة ويظهر ذلك في صفحة آخر الأخبار للمستخدم.



نسبة المستخدمين الذين يشترون سلعة ما بعد

إبداء إعجابهم على الفيس بوك

obeikandi.com

الخطوة الرابعة

أضف إلى صفحتك بعض الإثارة

والآن وقد تعرفت على اللغة المستخدمة ومفردات موقع الفيس بوك فقد حان الوقت لتجميل صفحتك وجعلها ملتقى رائع يعم بالدفيء والحيوية وإعطاء صورة واضحة وجميلة عن طبيعة عملك ونشاطك. إن أول ما يجب إضافته لصفحتك هو صورة الغلاف ، منذ أن قامت إدارة الفيس بوك بتطوير خاصية صورة الغلاف ، تمكنت معظم الصفحات المتخصصة في مجال الأعمال بإظهار طبيعة عملها ومنتجاتها الرئيسية في رأس صفحتها مما سهل على العملاء الوصول لها من خلال الصور ومن أمثلة هذه الصفحات.



يمكنك أيضا القيام بالإضافات الآتية لصورة الغلاف لجعلها أكثر جذبا:

- _ قم بمداخلة ألوان صورة الغلاف مع صورة البروفايل .
- _ قم بإظهار المنتج بشكل ملفت .
- _ قم بإظهار اسم أكثر النشيطين على الصفحة .
- _ قم بإعطاء وصفات مبتكرة لاستخدام المنتج .
- _ اظهر عدد المستخدمين أو المعجبين بالمنتج





Fanta

3,538,026 likes · 51,497 talking about this

Like

Message



من الأشياء المهمة والتي نوليها اهتماما قويا هي صورة البروفایل ...
انظر الشكل بالاعلى

وهي الصورة التي ستظهر عندما يقوم أحدهم بالبحث عنك أو عن خدماتك ومنتجك ونجد في الصورة أعلاه كيف أن فانتا قد أوجدت تداخلا مناسباً بين ألوان صورة الغلاف الكبيرة وبين صورة البروفایل الصغير بحيث يصبح التداخل مبتكر وعبقري .

للقيام بذلك اتبع الآتى:

- _ تحرك على صورة البروفایل واضغط على إضافة صورة .
- _ اختر من الصور صورة جديدة .
- _ اضغط على تحميل الصورة .
- _ اضغط على اختيار الشكل الذى ستظهر به صورتك بجوار منشورك ثم شاهد تجربتك .



Fanta

3,538,026 likes - 51,497 talking about this

Like

Message



يمكنك أيضا اضافة المزيد من التطبيقات إلى صفحتك والتي ستدعم قوة الصفحة ومن الأمثلة الآتى :

Networked Blogs

<http://apps.facebook.com/blognetworks>

هذا التطبيق يربط بين مدونتك أوتوماتيكيا وصفحتك مما يظهر ما تنشره على مدونتك ظاهرا في صفحتك في الفيس بوك .

RSS Graffiti - <http://apps.facebook.com/rssgraffiti>

هذا التطبيق سوف يقوم بجمع كل ما هو جديد على حائط صفحتك .

Pavement - <http://apps.facebook.com/payvment>

هذا التطبيق يسمح لك بإنشاء متجر للعروض الخاصة على صفحتك وتقديم الخصومات للزوار الصفحة خاصة والمعجبين .

Causes - <http://apps.facebook.com/causes>

إذا كنت مؤسسة لاتهدف للربح وتعتنى بمشاكل وقضايا وتحتاج لجمع أموال للنشاط فيمكنك ذلك من خلال هذا التطبيق .

Marketplace - <http://apps.facebook.com/marketplace>

يستخدم هذا التطبيق المسوقين العقارين أو بائعي السيارات حيث يسمح لهم بإدراج منتجاتهم على هيئة قوائم.

Boneshaker - <http://www.booshaka.com>

هذا التطبيق يقوم بإعطائك قائمة بمعجبين ورواد صفحتك ويحدد أكثرهم نشاطا وإعجابا ومدى تفاعلهم.

Fan of the Week - <https://apps.facebook.com/fanofthe>

هذا التطبيق يقوم اتوماتيكيا بنشر اسم أكثر النشيطين على صفحتك لمزيد من التطبيقات www.involver.com

الخطوة الخامسة

استخدام التقويم في عملية النشر

إن من أهم عوامل النجاح هو التخطيط الجيد وحساب الخطوات مسبقا وتوقع ردود الأفعال عليها لذا فإن أهم ما يجب عليك فعله هو قضاء بعض الوقت لتخطيط الأوقات التي ستقوم فيها بنشر محتوى على صفحتك وعمل تقويم يتضمن " تاريخ النشر ، وقت النشر، المحتوى المراد نشره " .

إن أكبر تحدى يواجهه أصحاب الشركات القائمين بالتسويق عبر الشبكات الاجتماعية هو الإجابة على سؤال :

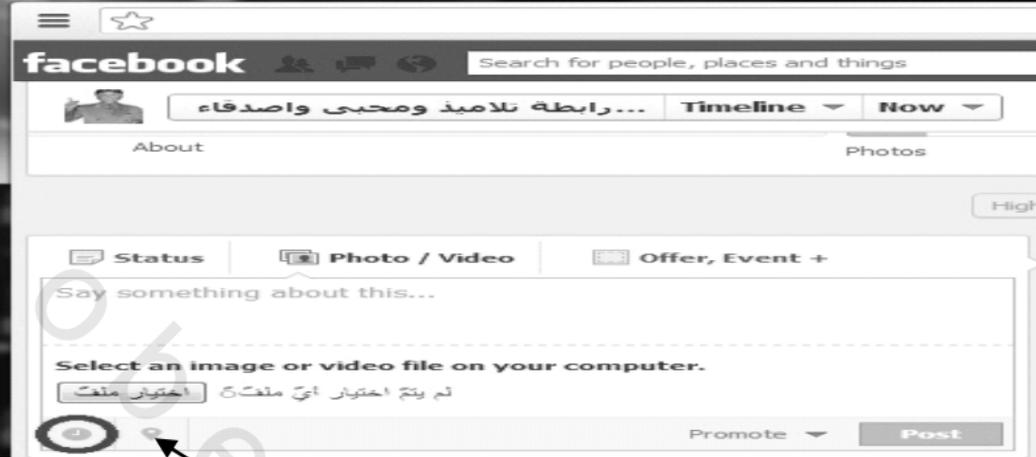
_ ما الذى يجب على أن أقدمه اليوم ؟

إنه سؤال يحتاج إلى فعل مدروس ومخطط جيدا ، وهى مسألة لا تبدو بهذه السهولة خاصة إذا اضطررت للنشر فى ظروف غير اعتيادية أو نشر طارئ.

إن تخطيط تواريخ النشر ومحتويات النشر يجعلك على اتصال جيد بعميلك ويوفر لك وقتا كافيا تقضيه فى عملية الابتكار والإبداع. إن تخطيط منشوراتك وتواريخها يعطى لك رؤية واضحة لما يجب عليك نشره والإعلان عنه وبهذا يمكن دائما التأكد من عدم فقد أى محتوى أو معلومة مهمة قد تفيد فى زيادة حجم عملك أو مبيعاتك ،

كالإعلان عن منتج في يوم معين ، تقديم خصومات في مناسبة معينة ،
أو تهنئة لعملائك أو إضافة خدمة... إلخ .

كما إنها ستجعلك بعيدا كل البعد عن عملية التكرار الممل للمحتوى
وسوف تساعدك عملية التخطيط على الانتباه لما هو مهم وما ليس
مهم ، لذلك فأنت لن تقع أبدا فريسة لفكرة ملء المكان الخالي بما هو
متاح ، فقط ملئ ذلك المكان دون هدف.



أداة ضبط تاريخ المحتوى

هي أداة تمكنك من النشر حتى أثناء غيابك عن جهازك. وذلك إن هذه الأداة تمكنك من ضبط تاريخ أى محتوى ترغب في نشره سواء في تاريخ سابق أو مسقبلاً.
والطريقة كالآتي:

- ١_ ابدأ في كتابة أو إضافة صورة في مربع النشر في الصفحة . في آخر المربع ومشار إليها باللون الاحمر في الصورة أعلاه ستجد علامة الساعة .
- ٢_ اضغط عليها وابدأ بضبط التاريخ الذى ترغب في إضافة المحتوى إلى صفحتك فيه .

هناك نوعان من التقويم والتخطيط ...

التقويم ذو المدى الطويل :

وهو خارطة طريق سنوية تشتمل على العروض الخاصة والخصومات والأحداث المهمة كالمعارض .

التقويم الأسبوعي :

ويمكنه أن يساعدك في التخطيط اليومي للمحتويات كتقديم ٣ وصلات لمنهج ، صور، أنشطة الأعضاء ودعني أقدم لك نموذج لتخطيط أسبوعي :

السبت : تقديم ثلاث وصلات لمقالات حازت على اهتمام الناس ويكون ذلك في بداية اليوم (صباحا).

السبت مساء : صورة (تحتوى على ما يخص خدمتك أو منتجك أو تقدم تصور عنها) .

الأحد صباحا : مقالة من موقعك أو مدونتك الإلكترونية .

الأحد مساء : ضع سؤالاً اليوم (يكون حول الأحداث الجارية اجتماعي ، أو جمع معلومات حول ما يواجهه عملائك للوصول إليك) .

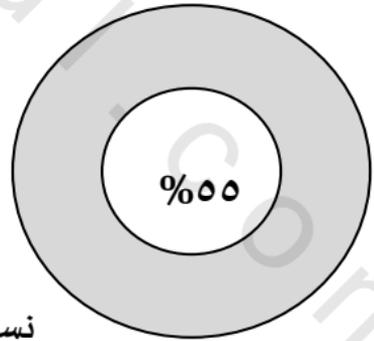
الاثنين صباحا : نشر اسم أنشطت عضو خلال الأسبوع . يمكنك استخدام تطبيق الفيس بوك (تم شرحه في اليوم الرابع)

ملاحظات هامة :

لقد حصلت على الأفكار لتطوير أعمالك الأسبوعية وسوف يعتاد جمهورك ويكتشف نمطك في العمل وسوف ينتظر مترقبا بلهفة عروضك ومسابقاتك ومعارضك

تقويم المحتوى الشامل يساعدك على مراجعة خطوات التسويق عبر الفيس بوك وجميع أنشطتك التسويقية الأخرى وبذلك يمكنك تجنب الإزدواجية في المحتوى وتكراراته المملة كما إنه يعزز أنشطتك وعملياتك التسويقية وينسق فيما بين وسائل التسويق المختلفة ويعطيك فرصة أكبر للتطوير والتصحيح .

يوازن ما بين منشوراتك على صفحتك من أحداث حية ومسابقات وبين باقى الأدوات الأخرى .



نسبة العملاء الذين يتابعون

الصفحات للحصول على

المعلومات

obeikandi.com

الخطوة السادسة

الحصول على الأفضلية وفن جذب العملاء ..

هل ترغب في الحصول على أعلى تقييم وأفضلية المتابعة بين منافسيك ؟

للحصول على نسب مشاهدة ومتابعة أعلى بين المنافسين يتوجب عليك أولاً فهم الأمور الآتية :

إن موقع الفيس بوك هو موقع عملك وليس مفاجأة بالمرة إنك تعمل لكسب المال .

موقع الفيس بوك يقوم بذلك من خلال خدمة القارئ والمعلن معا تماما كأي من مواد النشر المختلفة : (الجرائد والمجلات ، التليفزيون.. إلخ) وتاما كأي وسيلة تحتوى على موضوعات محترمة يقوم الفيس بوك بتقديم المحتوى المناسب فى الوقت المناسب للعميل المناسب وهذه المعادلة الثلاثية هى التى تؤثر فى رفع قيمة المحتوى المنشور ورفع درجة جذب العملاء وتجعلك تحتل بمنتجك الصدارة والمنافسة .

وللتعرف على الكلمات الدالة على هذه المعادلة :

Affinity الألفة أو التناسب:

وهي قياس مدى اتصال المحتوى باحتياجات العملاء ، ويظهر ذلك من انجذاب أكبر عدد من العملاء لموضوعاتك المنشورة بترك تعليق أو إعجاب أو إعادة النشر.

Weight القيمة:

ويستدل على قيمة محتوى ما ، منشور من رد فعل العملاء (like , comments , tags) ويعتبر المكسب هو إنشاء علاقة ما بين المنتج والعملاء ، ورغبتهم في المتابعة.

Time decay انتهاء فعالية المنشور:

يرتبط المحتوى المنشور بالتوقيت الذى تم نشره فيه وأتوماتيكيا فان موقع الفيس بوك يساعدك على تقديم المحتوى فى الوقت المناسب حيث تنتهى فترة عرض المحتوى بمرور الوقت (أخبار اليوم هى أخبار جديدة ، أخبار الأمس تصبح تاريخ).

في الغالب عندما تقوم أنت أو أحد العملاء بالإعجاب أو التعليق أو ترشيح محتوى ما فإن أكثر المنشورات تظهر في أخبار جديدة على صفحتك أو صفحة العميل مما يزيد في نتائج الوصول لأعلى مستوى من المنافسة والجذب.

وللوصول إلى ذلك المستوى يجب دراسة أذواق واهتمامات العملاء من خلال إعجابهم بما تنشره وقوة إقبالهم عليه ، عليك نشر محتوى مثير بالنسبة للعملاء يساعدك في احتلال مرتبة أعلى في جذب عملاء أكثر .

ولا تفترض أبدا إنك سوف تحصل على ردود فعل العملاء والجمهور على صفحتك بمجرد نشر محتوى كبير الحجم ، فمزال دائما من الأفضل أن تسأل العملاء عن آرائهم لتحصل على استجابات .

وستلاحظ ذلك في المواقع الأكثر شهرة على موقع الفيس بوك حيث تجدهم دائما يضعون سؤالا في نهاية المحتوى المنشور مثل :
مارأيك أنت ؟ ، ماذا تعتقد ؟ ، هل توافقني على ؟ .

وكل هذه العبارات تعتبر المشجع الرئيس للحصول على استجابة من رواد صفحتك وراغبى خدمتك أو منتجك .

يقدم لك الفيس بوك فى أحدث إصداراته "recent stories" (أحدث ما نشر) وهى تحقق لك ميزة مهمة هى تمكينك من الإبقاء أطول وقت لما تم نشره حتى لو مرّ على نشره فترة طويلة فيمكنك مراجعته والاطلاع عليه وإعادة نشره أيضا وتقدم هذه الميزة أيضا لعملائك .

<https://www.facebook.com>
 Facebook
 Search for people, places and things

رابطته بلاميد وصحبي واصدقاء... Timeline Now

Status Photo / Video Offer, Event +
 What's on your mind?

رابطته بلاميد وصحبي واصدقاء امراهيم الفنين
 5 hours ago



Wael's 2012 Year in Review
 Check out Wael's biggest moments from the past year.

Like · Comment · Share
 10 people saw this post

Recent Posts by Others See All

أحمد أحمد سمير سمير
 9... الدنيا ساعة فحشها طاعة مع الكعاج والصور على صانك العجاج
 16 hours ago

Wael Rafaat Ali
 احلم عاليا بكرة جاني ولو عجاني احنا نلعبه بنفسنا بندا بتاول
 Yesterday at 11:29am

وادود تويحي
 ...هيولاك الفون سينيقي ، قول عندكم من هجيت لأسفندي ؟
 Tuesday at 2:44pm

سفيرة الاجلام
 تكات الجمع الان في القمه فالنجاح له ثمن اعالي من يستطوع ان ي
 December 5 at 2:42pm

Wael Rafaat Ali
 ...لا تفكر اليوم باحداث الامس فقط تعلم منها...فانفس هلمم حيد
 December 4 at 11:05am

More Posts

Likes See All

انا قررت اكون ناجح
 Education

SEE 71 NEW STORIES

Top Story STORIES SINCE YOUR LAST VISIT (6) 98 MORE RECENT STORIES


Social Media Examiner and **Directimedia** shared a link.


LinkedIn Lets Companies Post Status Updates [VIDEO]
 mashable.com
 Now more than two million businesses with company pages on LinkedIn can post status updates to their followers.
 Share


Social Media Examiner
 Great post: LinkedIn Lets Companies Post Status Updates [VIDEO] - cool! - Andrea
 2 34 · Unlike · Comment · about an hour ago

الخطوة السابعة

ابتكار أساليب الجذب والإعلان

الفيس بوك هو شبكة اجتماعية ؟

لذلك فإن أهم مميزاته إعطائك القدرة على حشد عدد كبير من الأشخاص في وقت واحد ومخاطبتهم وإقامة حوار مشترك بينهم، أيضا يمكنك تسويق أكثر من منتج ، وجذب ٥٠ أو ٥٠٠٠٠ من المقربين والمعجبين والأصدقاء.

اقضى وقتنا كافيا اليوم تعتصر فيه ذهنك وتخطط لأكثر من دعوة لأسباب مختلفة فيما يسمى بـ event وهذه بعض الاقتراحات التي تساعدك على الابتكار ويجب عليك تدريب نفسك من خلال متابعات إعجاب أعضاء صفحتك بمادة معينة تتعلق بمنتجك أو خدمة تقدمها لهم، وجعلها مادية مشوقة أو تجربة فريدة في مسابقة ... إلخ.

المقترحات:

- _ إطلاق نوع من المنتجات في مؤتمر مباشر عبر الفيس بوك .
- _ القاء كلمة في احتفالية على الفيس بوك .
- _ استضافة دردشة عامة على حائطك لمن جرب منتجك / خدمتك.

_ استضافة (webinar) ندوة أو اجتماع أو محاضرة على الفيس بوك .

سوف تحتاج إلى برنامج أو تطبيق موجود في

<http://www.facebook.com/ustream>

<http://www.linqto.com>

العروض الحية على الفيس بوك سوف تعطيك ميزة التحدث مباشرة مع عملائك ومعجبيك والعكس بالعكس ، كما انها توفر الفرصة لعملائك ومعجبيك صفحتك للدخول في وقت العرض ومشاهدة ما تقدمه من منتجات أو خدمات مباشرة وفي نفس لحظة العرض

وتمكنك أيضا من إظهار التقدير والاحترام بكلمة للمعجبين بالصفحة ، وإتاحة الفرصة لهم لتجربة فريدة وخاصة بهم لمنتج تعرضه لأول مرة .

_ إن استخدام مقاطع الفيديو في إعلانك قد يحتاج الى دراية ببعض البرامج والأدوات المعقدة قليلا ، لكن استضافة محاضرة أو ندوة أو دردشة على حائط صفحتك سيكون من الوسائل السهلة على معجبيك الصفحة كما إنه يمكنك من إدارة وتنظيم المناقشات الأسئلة المباشر والحصول على ردود الأفعال اللحظية وكل ذلك سيؤدي إلى ارتفاع تقييمك بالنسبة للمنافسين

الخطوة الثامنة

النجاح هو شغلك الشاغل

خذ اليوم ١٠ دقائق لتعريف كلمة " بسكويت " انتقل إلى الصفحة، وبالأخص تعريف " بسكويت أوريو " ثم اسأل نفسك ما العمل الذى أقوم به لتكرار نفس تجربة هذا المنتج الذى جذب إلى الصفحة أكثر من ٤ مليون معجب به ؟.

_ هناك فرق بين إقامة قرعة " اليانصيب " والدخول فى مسابقة ومنافسة .

_ والمسابقة والمنافسة هى الموجودة فى الفيس بوك فى لعبة اليانصيب ، الناس تدخل أرقامها فى صندوق حقيقى أو افتراضى ثم تنتظر الشخص المحظوظ الذى سيسحب رقمه ليفوز باليانصيب. أما المسابقات فهى تحتاج إلى عدد من الأشخاص المبدعين ، ذوى المهارات المدربة جيدا لتوجيه العملاء والمعجبين للدخول فى حوارات ومناقشات تنتج فى النهاية عمليات بيع ناجحة وجمهورا سعيدا وعلاقاتنا جيدة ناجحه. ادخل إلى هذه الصفحة

Oreo



لقد قامت شركة " بسكويت أوريو " الشهيرة بصناعة ما يسمى " مسابقة جنجل " وهي مسابقة طلب فيها من العملاء اختبار منتجاتها من حيث إمكانية غمسها في الحليب أم لا ؟ وهل ستسقط قطعة البسكوت في المشروب بعد زيادة وزنها؟

ثم جعلت للعملاء إمكانية التصويت على اثنين من المتسابقين على منتجاتها وإبداء آرائهم فيها ، جعلت العملاء قادرين على رفع الفديوهات الخاصة بتجربتهم الشخصية مما أعطى احساسا للمعجبين بأن آرائهم ذات قيمة وعزز لديهم أهمية العمل الجماعي للوصول بمنتجاتهم إلى ما يتوافق مع أذواقهم .

هناك برامج متخصصة لهذه المسابقات يمكنك إضافتها للصفحة
في مقابل مادي لها :

<http://apps.facebook.com/contestshq>

Wildfire

North-social

ضع في اعتبارك الآتي :

_ اجعل إعلاناتك ومسابقاتك تكمل كل منها الآخر وزع الهدايا على
الفائزين في المسابقات فالجوائز ستحتفظ لك بطول فترة التحدث
عنك وعن منتجاتك حتى بعد انتهاء المسابقات .

_ قم بقراءة شروط موقع الفيس بوك لوضع المسابقات حتى لا
تتعرض إلى الإغلاق بسبب إحدى الانتهاكات ،

http://www.facebook.com/promotions_guidelines.php

obeikandi.com

ولكم منى أطيب الأمنيات بالنجاح والتوفيق على أمل
أن يحوز العمل إعجابكم

obeikandi.com

الخاتمة :

بعد اطلاعك على هذا الكتاب وبعد استيعاب كل ما جاء به ، كم أتمنى لو إنك قمت بتطبيق كل الخطوات بشكل عملي؟! ، فهذا سيزيد من كفاءة اكتسابك للمعلومة و يتيح لك أيضا التواجد على أرض الواقع وتحديد متطلبات نجاحك بشكل مدروس على وعد بأن لا يكون هذا العمل هو العمل الأخير .

كما يجب عليك أن تعلم أنك قادر الآن على البدء في استخدام الفيس بوك والاستفادة منه كمجال للعمل وموقع لتحقيق الربح والانتشار والفيس بوك موقع ذا محتوى متغير ومتجدد فدائما ما يضيف أدوات جديدة ومتطورة كما أن مجتمع الفيس بوك مجتمع متزايد بشكل مستمر ويومي لذلك كن إيجابى وأخطو نحو تحقيق ذاتك ولا تخشى أبدا أن تجرب شيئا جديدا لم يتم ذكره هنا في هذا الكتاب.

"صنع هذا العمل لاجلك ، فلا تُضَيِّع مجهودى بتجاهله . طبق ما فيه أبدى ملاحظاتك ثم تواصل معى فلم أسعى إلا لإنجاح أهدافك فساعدنى " .

obeikandi.com

نبذة عن المؤلف :

يعمل في مجال التسويق والمبيعات، بدأ حياته كمندوب مبيعات لبعض السلع التي تحتاج إلى الحركة الكثيرة مندوب مبيعات خارج .

التحق بالعمل كمندوب مبيعات داخل احدى شركات الاستثمار العقاري السياحي حيث تلقى التدريب للعمل في مجال مبيعات القرى السياحية والشاليهات وظهر في هذا الوقت مدى شغفه بمجال التسويق والبيع حيث بدا يلاحظ قدرته الفائقة على اقامة علاقات جيدة وعميقه مع العملاء والاستفاده منهم في مجالات اخرى، فوضع خطط لتطوير مهاراته في البيع و التسويق ، و من هنا أكتشف ميوله ومهاراته في جذب العملاء ووضع الخطط، فاخذ يدرس التسويق بغرض احترافه، فبرع في هذا المجال وحقق نتائج رائعه وتدرج بعد ذلك في المناصب، حيث تولى الاشراف على فريق صغير من البائعين وبعد تحقيقه لنتائج رائعه اخذ منصب مدير مبيعات واسند اليه مهمة تدريب فريق المبيعات، فظهرت قدرته على ادارة فرق البيع وتدريبهم مما دعاه الى دراسة مهارات اخرى فقام بدراسة التنمية البشرية وبدأ في تصميم برامج للربط بين التنمية البشرية والمبيعات.وبدأ يحترف التنمية البشرية كاحدى الأدوات الهامة لرجل المبيعات ثم تخصص في التدريب.

اليوم يعتبر وائل رافت احد الماهرين في مجال التدريب اللذين يدمجون العمل بالعلم ويربطون بين ما يتعلمونه وبين مجال عملهم انتج مجموعة من البرامج المفيدة في مجال تدريب المبيعات، قدم دورات لرفع كفاءة البائع وتحفيز فريق المبيعات مما يحقق نسب مبيعات أعلى.

كما تدرب على التسويق الإلكتروني ثم اهتم بالتسويق من خلال الشبكات الاجتماعية حتى قرر ان ينتج مؤلفاً خاصاً بالتسويق من خلال الفيس بوك حيث اكتشف ان الكثيرين يستغلون الشبكات بشكل كبير وبدون نتيجة مرجوه ، و يقوم وائل رافت حالياً بعمل دورات عامة في مجال التنمية البشرية ودورات خاصة بالمبيعات ومنها:

برنامج انطلاقة وهو البرنامج الشامل لتطوير وتنمية الذات في كل المجالات مثل العمل، الاستثمار، العلاقات الاجتماعية والخاصة ، كما يقوم بالتدريبات الخاصة في مجال المبيعات حيث يقدم حالياً دورة " البائع المليونير" ، وفي مجال تطوير الاستثمار يقدم " الثروة من البداية الى النهاية" كما يقوم بتأليف كتاب يحمل نفس اسم دورات " انطلاقة " .

إعداد وتجميع :

المسوق والمدرب

" وائل رافت على "

يمكنك التواصل مع المؤلف عبر :

spcialist@yahoo.com

spcialist@facebook.com

obeikandi.com

obeikandi.com