

الفصل الخامس

طريقة focus للتسويق

The "FOCUS" Marketing Method



أصحاب المبادرات التجارية وملاك دوائر الأعمال الصغيرة يحتاجون إلى تسويق أعمالهم للحصول على المزيد من المال وجذب المزيد من العملاء، ولكنهم غالباً لا يعرفون كيف يؤديون هذه المهمة. ذلك هو السبب في أن طريقة Focus للتسويق هي تلك الأداة القوية. إنها تعطيك أساليب محددة لتجعل جهودك التسويقية تؤتي ثمارها.

Entrepreneurs and small business owners know they need to market their business to make more money and attract more customers, but they often don't know how to go about it. That's why the FOCUS Marketing Method is such a powerful tool. It gives you specific techniques to make your marketing efforts pay off.

حرف "F" – بمعنى عملية التصفية أو الترشيح:

"F" is for Filtered:

التركيز على أفراد مستهدفين في سوق متميز محدد لجذب

عملائك المثاليين - أولئك الأفراد الذين تخدمهم جيداً، والذين تحبهم كثيراً. فكر حول أى أنواع من الأفراد الذين تتطابق معهم بصورة أفضل، وما هي خبرات الحياة، والاهتمامات، والهوايات، والأدوار، التي قد تشاركهم فيها. حينئذ، خذ في اعتبارك إذا ما كانوا هم الأفراد الذين تريد أن تعمل معهم على المدى الطويل.

Concentrate on targeting people in a specific niche market to attract your ideal clients--those people who you serve well and who you are most alike. Think about what types of people you best identify with and what life experiences, interests, hobbies, and roles you might share with them. Then consider whether they are people you'll want to work with in the long term.

عندما تكون فكرة عن عملائك المثاليين، تستطيع أن تجذبهم من خلال إجراءاتك في التسعير، والتعبئة، ووضع العلامة التجارية - والصورة الإعلانية التي تضعها على موقعك web، وفي موادك التسويقية. إنك سوف تريد أن تستبعد الأفراد الذين ليسوا متطابقين جيداً بالنسبة لدائرة عملك، مثل أولئك الذين لا يستطيعون تحمل أسعارك، أو أولئك الذين سوف تجاهد بصعوبة للوصول إليهم، وتجذب فقط أولئك الأفراد الأكثر احتمالاً لأن يشتروا السلعة أو الخدمة التي تقدمها وهم العملاء المثاليون لدائرة عملك.

Once you have an idea who your "ideal clients" are, you can attract them with your pricing, packaging, and branding--the image you project

on your website and in your marketing materials. You'll want to filter out people who are not a good fit for your business, such as those who can't afford your prices, or those who you'll struggle to get access to, and attract only those people who are most likely to purchase the products and services you offer--the ideal clients for your business.

حرف "O" بمعنى التنظيم؛ "O" is for Organize:

عندما تكون قد حددت من هم عملاؤك المثاليون يمكن أن تضع استراتيجيات للتسويق إليهم على أساس منتظم. وهذا يعني عمل تخطيط مسبق للإجراءات التي سوف تتخذها أثناء فترة محددة (أسبوع أو شهر) - من النشر الإلكتروني، أو تقديم التزامات تحدث، أو إصدار إذن نشر صحفى لترويج أحداث معينة أو استشارة المبيعات.

Once you've determined who your ideal clients are, you can create strategies for marketing to them on a regular basis. This means planning in advance what actions you'll take during any given week or month, such as publishing an ezine, or doing a speaking engagement, or issuing a press release to promote special events and stimulate sales.

يمكنك أن تستخدم تقويم حائط كبير يظهر شهراً بشهر موعد تقديم منتجات جديدة، وأعلن عن عروض (أو كازيون) عطلة معينة، أو تقدم خصومات خاصة للعملاء المنتظمين.

وضَع تخطيطًا استراتيجيًا مسبقاً، فإن هذا يجعلك مستمراً في التركيز على مهام تسويقية محددة ولازمة لتحقيق أهدافك بكفاءة وفعالية.

You can use a large wall calendar that shows month-by-month when to launch new products, have a holiday sale, or offer special discounts to regular customers. By planning strategies in advance, you'll stay focused on the specific marketing tasks necessary to achieve your objectives efficiently and effectively.

حرف "C" بمعنى التحويل: "C" is for Convert:

سوف تجذب مهامك التسويقية المنظمة اهتمام عملائك المثاليين، وحينئذ تستطيع أن تبدأ بناء علاقة معهم. إنك تريد أن تفعل هذا، حيث يمكن للعملاء المرتقبين أن يعرفوك وأن يثقوا بك، إما عن طريق الاشتراك في مجلتك الإلكترونية، أو حضور إحدى ندوات ورشة عملك أو وقائع التحدث، أو الإعلان عن "هداياك الترويجية" التي تمنحها عندما يزودونك بمعلومات الاتصال.

Your organized marketing tasks will attract your ideal clients' attention and then you can start building a relationship with them. You want to do this so prospects can get to know and trust you, either by subscribing to your ezine, or attending one of your workshops or speaking events, or getting your "freebie" that you give away when they provide you with their contact information.

بصورة جوهرية، إنك تريد أن تحتفظ بأسمائهم، وعناوينهم (أو البريد الإلكتروني) لكي يمكنك البقاء على اتصال معهم على أساس منتظم. عندما تنشئ ارتباطاً مع هؤلاء العملاء المرتقبين، فإنك (1) تحولهم بسهولة أكبر إلى عملاء يسددون. و(2) إنشاء تعهد مع "أفضل" عملائك أولئك الأفراد الذين سوف يمنحوك تعاملاتهم المتكررة، إحالاتهم، إعلاناتهم الإيجابية عن طريق تذكيتهم الشهرية، والتغذية المرتدة القيمة حول سلعتك وخدماتك.

Essentially, you want to capture their names and addresses (or e-mail address) so you can keep in touch with them on a regular basis. By establishing a connection with these prospects, you 1) more easily convert them into paying customers, and 2) create a bond with your "best" customers who are those people that will give you repeat business, referrals, positive word of mouth advertising, and valuable feedback on your products and services.

حرف "U" بمعنى الانتفاع: "U" is for Utilize:

الخطوة التالية أن تستخدم عدداً من نظريات التسويق التي سوف تساعدك فعلياً أن ترتقى بدائرة عملك إلى المستوى الأعلى. إحدى هذه النظريات تحليل SWOT والذي يعنى فحص حالات قوتك، ضعفك، فرصك، وتهديداتك فى مكان السوق. يتطلب هذا أمانة كاملة، لذلك يمكنك أن ترى ماهية المجالات التي تحتاج إلى أدائها بنفسك، وما هى المهام التي

يمكن أن تفوض فيها شخصًا ينوب عنك، وما هي العقوبات والفرص التي قد تكون قائمة - أوجه دائرة عملك أو صناعتك التي لها تأثير مباشر على قدرتك الربحية.

The next step is to utilize a number of marketing theories that will actually help you take your business to the next level. One is the SWOT analysis, which means examining your Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats in the marketplace. This requires complete honesty, so you can see what areas you might need to work on personally, what tasks you should be delegating, and what barriers and opportunities might exist - facets of your business or industry that have a direct impact on your earning ability.

تتمثل النظرية الأخرى شائعة الاستخدام فيما يطلق عليه (قُمع التسويق)، والذي يعنى ببساطة تقديم تنوع من السلع والأسعار يشير إلى جاذبية للعملاء على مستويات مختلفة من الاستعداد للشراء. سوف يتحرك بعض الافراد بسرعة خلال القمع إلى منتجاتك مرتفعة النهاية (فى قاع القمع) بينما سوف يظل بعض الأفراد على القمة على مدى فترة علاقتك.

Another commonly used theory is the marketing funnel, which simply means offering a variety of products and price points to appeal to customers at different ready-to-buy levels. Some people will move quickly through the funnel to your high-end products (at the bottom of the

funnel) while some people will remain at the top for the duration of your relationship.

النظرية الأخرى عبارة عن ثلاثة من حرف (3Ps) (P التسويقية: الترويج Promotions، والتسعير Pricing والتعبئة Packaging. سوف تريد أن تراجع حالات الترويج التي تقوم بها، وتسعير منتجاتك، وأى نوع من العملاء يجذبها ذلك، وتعبئة المنتج ذاته. يتردد الكثير من أصحاب الأعمال الصغيرة فى أن يدفعوا من أجل تصميمات بيانية، ولبسات مهنية أخرى والتي يمكن أن تحدث فرقاً ضخماً فى مستوى دخلك. هدفك أن تجذب عملاءك المثاليين، ولذلك فإن تعبئتك – بما فى ذلك، ما يبدو عليه موقعك “web” وجاذبية رسوم منتجك البيانية – تحتاج إلى أن تصمم لجذب العميل المثالى إلى دائرة عملك.

Another theory is the 3Ps of marketing: promotions, pricing and packaging. You'll want to review the promotions you're doing, the pricing of your products and what type of customer that attracts, and the product packaging itself. Many small business owners hesitate to pay for graphic design and other professional touches that can make a huge difference in your income level. Your goal is to attract your ideal clients so your packaging--including what your website looks like and the appeal of your product's graphics--needs to be designed to attract the ideal customer for your business.

حرف "S" بمعنى نظامي: "S" is for Systematic:

لكي تحقق أعلى مستوى نجاح تحتاج إلى استخدام نظم ثبتت فعاليتها لإدارة دائرة عملك بأقصى كفاءة يعني هذا: (1) أتمته automating وظائف معينة مثل استخدام أجهزة الاستجابة الآلية لتحافظ على اتصالك بعملائك المرتقبين، إجراء تسويق عبر المقال لدفع الحركة إلى موقعك web، وأضف عربة تسوق إلى web موقعك الإلكتروني، و(2) إنشاء دورة طبيعية تسمح لك بالتكرار والمثابرة على التسويق إلى عملائك المثاليين، لذلك تستطيع أن تنهى مبيعات، وتعيد البيع وترتقى بالبيع بالنسبة لسلعك وخدماتك ذات الأسعار المرتفعة.

To achieve the highest level of success, you need to use proven systems to run your business at maximum efficiency. This means: 1) automating certain functions, such as using autoresponders to keep in touch with your prospects, doing article marketing to drive traffic to your website, and adding a shopping cart to your website; and 2) creating a natural cycle that allows you to repeatedly and consistently market to your ideal customers so you can close on sales and resell and upsell to your higher-priced products and services.

سوف تسمح لك طريقة FOCUS أن تظل سائراً في

طريقك، وأن تولد مبادرات جديدة، على أساس مستمر. دعنا نواجه ذلك، هدفك أن تبني دائرة عمل online تقوم على أساس قوي، وطريقة التسويق القائمة على الحروف الخمسة تسمح لك بالضبط بذلك.

FOCUSing will allow you to stay on track and generate new leads on a continuous basis. Let's face it, your goal is to build an online business with a strong foundation and the FOCUS Marketing Method allows you to do just that.

