

كل ما تحتاجه لحمله ناجحة للـ

الباب
الجمعة البيضاء
فراي

دليل الشركات + قائمة مراجعة موسمية مجانية

Black Friday	10	9
14	13	12

الفهرس

المقدمة

١

الفصل الخامس:

التسويق المدروس
وتحليل البيانات بالذكاء
الاصطناعي.

١٦

الفصل الأول:

التسويق الموسمي
وتأثيره على المستهلكين.

٣

الفصل السادس:

الهوية البصرية
وعناصر التصميم.

١٨

الفصل الثاني:

خطوات عملية
للاستعداد الناجح
لموسم الجمعة

٦

قائمة مراجعة التخطيط
للموسم القادم

٢٠

الفصل الثالث:

استراتيجيات التسويق
الرقمي خلال البلاك
فرايدي (الجمعة البيضاء)

٩

الخاتمة

٢٣

الفصل الرابع:

صائح لتفادي مشكلات
ازدحام الطلبات والعمليات في
الجمعة البيضاء والمواسم.

١٣

✦ في عالم يتسم بالمنافسة الشديدة، يبرز التخطيط الموسمي كأداة استراتيجية لا غنى عنها للشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) لتعزيز تفاعل العملاء وزيادة الإيرادات.

تُعد البلاك فرايداي (الجمعة البيضاء) من أبرز المناسبات التجارية السنوية، حيث تمثل فرصة ذهبية للتواصل مع الجمهور المستهدف وزيادة المبيعات من خلال العروض الحصرية والخصومات الضخمة.

لكن كيف يمكن للعلامات التجارية أن تستغل هذه الفرص بشكل أمثل؟



٤٥%

من المستهلكين ذكروا أنهم أكثر ميلًا لشراء المنتجات التي يتم الترويج لها عبر الحملات الإعلانية في موسم البلاك فرايداي (الجمعة البيضاء).



٧٥%

من المستهلكين يلاحظون زيادة في الإعلانات خلال البلاك فرايداي (الجمعة البيضاء).

✦ تعكس هذه الإحصاءات مدى تأثير الحملات التسويقية لموسم الجمعة البيضاء، حيث لا تمر الإعلانات دون ملاحظة، بل يتفاعل المستهلكون معها بشكل واضح.

✦ في هذا الدليل، نستعرض أهمية التخطيط الموسمي وكيفية تحويله إلى استراتيجية ناجحة. سنلقي نظرة على اتجاهات السوق وتحولات سلوك المستهلك خلال المواسم المختلفة، مع التركيز بشكل خاص على **البلاك فرايدي (الجمعة البيضاء)**

✦ سنقدم رؤى مستندة إلى بيانات حقيقية، مثل نتائج استطلاع أجريناه على مستهلكي الإمارات، لمساعدتك على فهم توقعات الجمهور والقنوات والتوقيتات الأكثر فعالية للوصول إليهم. ولتعزيز هذه الاستراتيجية، سنستعرض أيضًا كيف يمكن لمنتجات حلول المدعومة بالذكاء الاصطناعي أن تساهم في تحليل البيانات واتخاذ القرارات التسويقية الذكية.

✦ سواء كنت تسعى إلى زيادة الوعي بالعلامة التجارية، أو تحقيق تفاعل أعمق مع العملاء، أو دفع المبيعات إلى الأمام، فإن هذا الدليل سيوفر لك المعلومات والأدوات التي تحتاجها لتحقيق حملات ناجحة خلال مواسم التخفيضات الكبرى مثل الجمعة البيضاء.

لنبدأ

✦ **رحلتنا معًا!** ✦

الفصل الأول

أهمية التسويق الموسمي وتأثيره على المستهلكين.

♦ لمحة عامة عن الاتجاهات الموسمية ♦

أظهرت البيانات زيادة بنسبة ٣٠.٨% في المبيعات في الجمعة البيضاء (بلاك فرايداي) مقارنة بالأيام العادية في المملكة

تُعد المناسبات الموسمية، مثل الجمعة البيضاء (بلاك فرايداي)، من أهم الفترات التسويقية في العام نظرًا لما تشهده من نمو استثنائي في النشاط التجاري وتحولات كبيرة في سلوك المستهلكين.



ففي المملكة العربية السعودية، أظهرت الإحصائيات أن ٧٩% من السعوديين على دراية بموسم الجمعة البيضاء وينتظرون العروض كل عام، وهو ما يعكس التأثير القوي للحملات الموسمية على قرارات الشراء.

◆ تغيرات سلوك المستهلك ◆

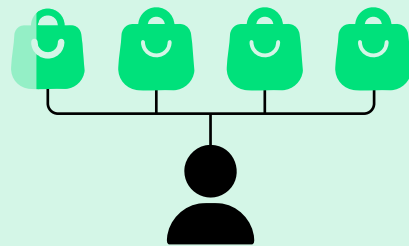
- خلال هذا الموسم، يتحوّل المستهلك من متسوق متردد إلى باحث نشط عن أفضل الصفقات والعروض، ويصبح السعر والعرض الترويجي المحفّز الأبرز للشراء. وتشير البيانات إلى أن:



٦٠% من المتسوقين ينفقون أكثر من المبلغ المخطط له بسبب العروض المغرية.



المتوسط العام لعدد المنتجات المشتراة هو ٣,٦ منتج لكل شخص.



١٠٧٥
ريال

المتوسط المتوقع للإنفاق للفرد الواحد يبلغ نحو ١٠٧٥ ريالاً سعودياً في المتاجر الإلكترونية والتقليدية على حد سواء.



أكثر الفئات شراءً هي



٨٠% من عمليات الشراء تتم عبر الإنترنت، مع اعتماد كبير على الهواتف الذكية في إتمام الطلبات.



وسائل التواصل الاجتماعي تلعب دورًا محوريًا في اكتشاف العروض وتوجيه قرارات الشراء.

تُظهر هذه المؤشرات أن المستهلك السعودي أصبح أكثر وعيًا واستعدادًا للمواسم الشرائية الكبرى مثل الجمعة البيضاء؛ حيث يخطط كثيرون لمشترياتهم مسبقًا، ويتابعون العلامات التجارية التي تقدم أفضل الخصومات والعروض الخاصة.

الفصل الثاني

خطوات عملية للاستعداد الناجح لموسم الجمعة البيضاء (بلاك فرايدي).

1 حدد أهدافك ومؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)

✦ لتحقيق نجاح فعال في الحملات الموسمية، يجب أن تبدأ بتحديد أهداف واضحة ومحددة تتناسب مع موسم الجمعة البيضاء.

على سبيل المثال، يمكن أن تشمل الأهداف:

- ✓ زيادة المبيعات بنسبة ٢٠% خلال موسم الجمعة البيضاء (بلاك فرايدي).
- ✓ رفع معدل تفاعل العملاء على منصات التواصل الاجتماعي بنسبة ٣٠%.
- ✓ زيادة عدد الطلبات عبر الموقع أو التطبيق خلال فترة العروض الحصرية.



٢ تخصيص الميزانية: الأولويات والترتيب

✦ تخطيط الميزانية بشكل استراتيجي هو عنصر حاسم لنجاح الحملات الموسمية. حيث يفضل توزيع الميزانية على عدة جوانب، مثل:



المسابقات والهدايا:

زيادة التفاعل
وتشجيع المشاركة
في الحملة.



العروض الترويجية:

مثل الخصومات القوية،
العروض المحدودة
بالوقت، أو الشحن
المجاني لجذب انتباه
المستهلكين سريعًا.



الإعلانات الرقمية:

مثل اعلانات قوغل
ووسائل التواصل
الاجتماعي التي تُركّز
على الترويج لعروض
الجمعة البيضاء.



يتوقع أن يشارك ٤٥% من السعوديين في
موسم التسوق الخاص بالجمعة البيضاء
هذا العام، مما يجعل المنافسة أعلى
وأهمية التخطيط أكبر.



اضبط جدولك الزمني

٣

✦ لضمان تنفيذ ناجح للحملات الموسمية، يجب تطوير جدول زمني مفضل يتوقع أن يشارك ٤٥٪ من السعوديين في موسم التسوق الخاص بالجمعة البيضاء هذا العام، مما يجعل المنافسة أعلى وأهمية التخطيط أكبر:

 بعد الموسم	 ذروة الموسم	 قبل الموسم
<ul style="list-style-type: none"> ✓ حل النتائج وقيّم نجاح الحملات. ✓ اجمع تعليقات العملاء لفهم نقاط القوة والضعف. ✓ خطط للموسم القادم بناءً على الدروس المستفادة من حملة الجمعة البيضاء. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ أطلق الحملات الإعلانية والعروض الترويجية. ✓ راقب الأداء اليومي وقم بإجراء التعديلات اللازمة. ✓ تفاعل مع العملاء عبر منصات التواصل الاجتماعي. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ افهم السوق وادرس منافسيك. ✓ صمم الإعلانات وجهّز المحتوى مسبقاً. ✓ نسّق مع المؤثرين والشركاء المحتملين لتوسيع مدى الوصول.

الفصل الثالث

استراتيجيات التسويق الرقمي خلال الجمعة البيضاء
(بلاك فرايداي) والمواسم.

♦ يسعى المستهلكون خلال موسم الجمعة البيضاء إلى البحث عن أفضل العروض والمنتجات والخدمات التي تلي احتياجاتهم بأسعار تنافسية

♦ وفيما يلي ثلاث نصائح لضمان الوصول لأكثر عدد من الجمهور

1 تحديد مكان تواجد العميل خلال موسم الجمعة البيضاء



إنستجرام

يستخدمه المستهلكون للبحث عن أفكار التسوق، تنسيقات الأزياء، والمنتجات المميزة، مما يجعله منصة مثالية للعلامات التجارية في مجالات الموضة والجمال والمنتجات الفاخرة.



فيسبوك

يرتفع استخدامه بنسبة 8% خلال المواسم، ويعتبر مثاليًا لنشر المحتوى الترويجي والإعلانات المستهدفة التي تركز على الخصومات والعروض السريعة



(Google Ads) إعلانات قوقل

تساعد على الوصول إلى العملاء المحتملين الذين يبحثون مباشرة عن منتجاتك أو خصومات الجمعة البيضاء، مما يعزز فرص التحويل والمبيعات.



يوتيوب

يشهد زيادة كبيرة في معدلات المشاهدة خلال موسم الجمعة البيضاء، حيث يفضل المستهلكون مشاهدة الفيديوهات التي تستعرض العروض أو تقارن بين المنتجات.



يرى ٤٣% من المستهلكين أن استهلاك محتوى الفيديو يزداد خلال المواسم، مما يجعل الفيديو وسيلة فعالة لجذب الانتباه وتحفيز الشراء

٢ التسويق عبر البريد الإلكتروني لضمان معدل قراءة أعلى

- ✦ إرسال عروض حصرية للعملاء المميزين قبل انطلاق الجمعة البيضاء
- ✦ تخصيص الرسائل بناءً على الاهتمامات وسلوكيات الشراء السابقة.
- ✦ تقديم محتوى ملهم ومفيد مثل نصائح التسوق الذكي وقوائم المنتجات المقترحة خلال الخصومات لضمان معدل قراءة أعلى

٣ إبقاء العلامة التجارية في ذهن العميل بمحتوى جذاب

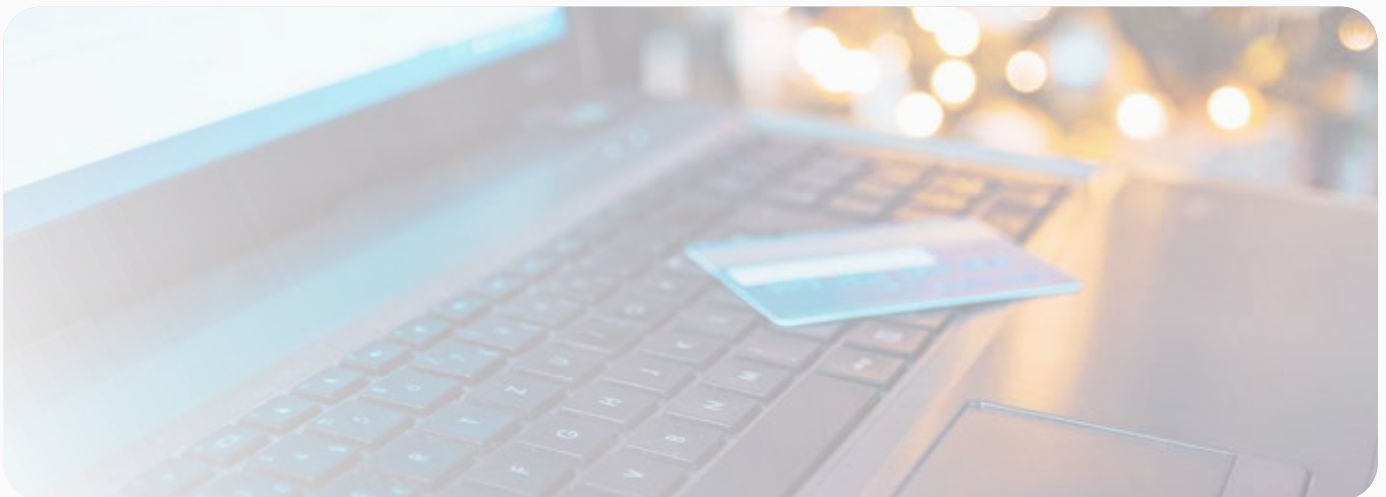
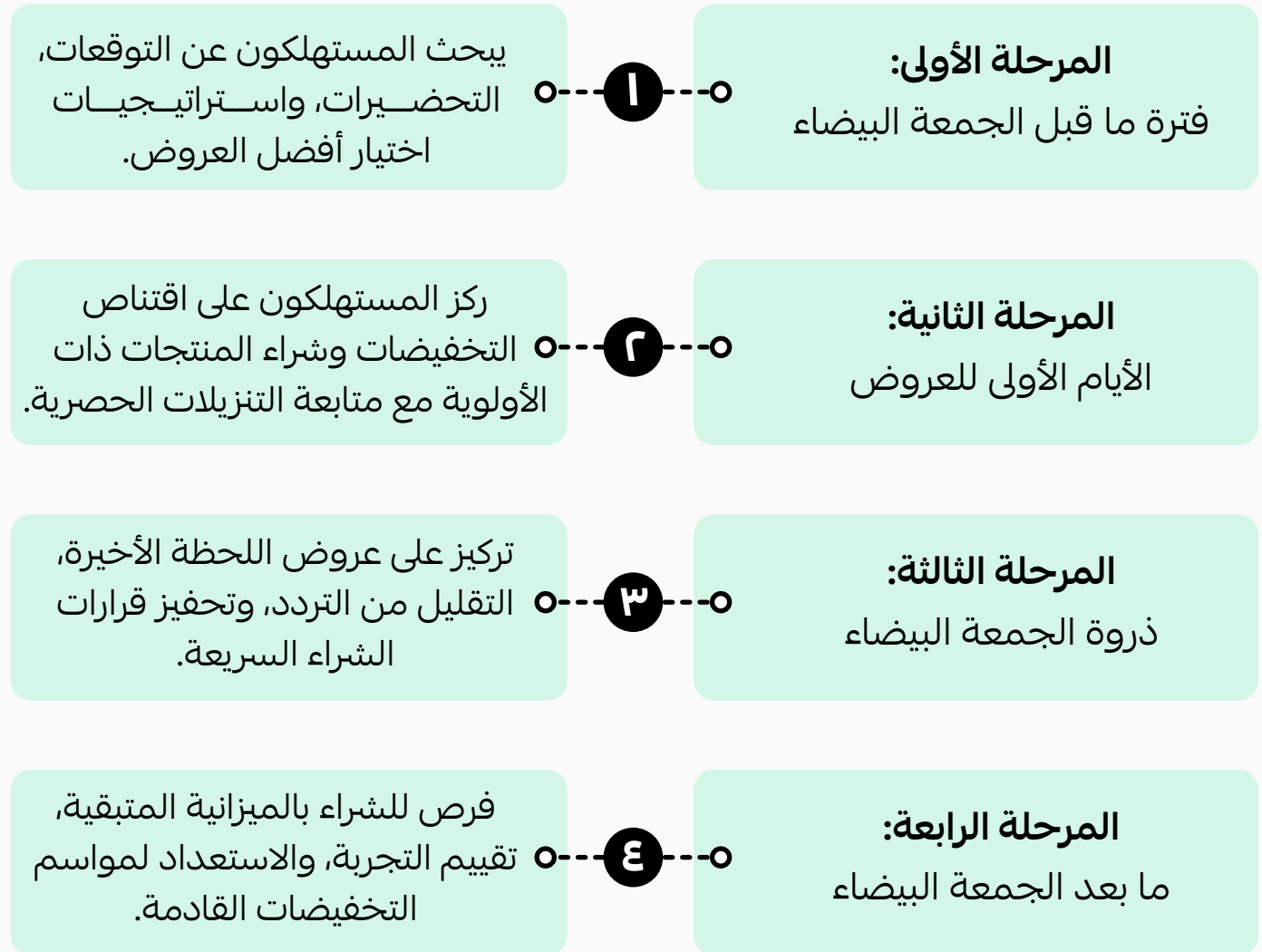
- ✦ لتسليط الضوء على تجربة (Storytelling) استخدام تقنيات سرد القصص العملاء والعروض الفريدة



تشير الدراسات إلى أن ٩٢% من المستهلكين يفضلون أن تبدو الإعلانات كقصص حقيقية.



◆ نَظْم خطة محتوى تغطي جميع مراحل موسم الجمعة البيضاء الأربع



♦ التكامل بين القنوات التسويقية ♦



التعاون مع المؤثرين والشركاء

- تعاون مع مؤثرين يناسبون جمهورك لوصول المحتوى إلى الفئات المستهدفة
- عقد شراكات استراتيجية مع شركات خدمية تسهل على عميلك عملية الشراء (مثل التعاون مع خدمات الدفع بالتقسيط أو منصات التوصيل)



التسويق التقليدي (الطباعة والمتاجر الفعلية)

- احرص على تهيئة متجرك! ليعكس أجواء موسم الجمعة البيضاء
- يمكن استخدام ألوان وعناصر بصرية مستوحاة من العروض الكبرى مثل اللونين الأسود والأبيض مع لمسات حمراء أو ذهبية للدلالة على الخصومات
- كما يُنصح بإضافة بنرات ولافتات تُبرز نسب التخفيضات والعروض المحدودة المدة



التسويق الإلكتروني

- استخدام رسائل ترويجية تناسب عرض كل منصة
- تحليل بيانات عملائك وعمليات شرائهم الماضية وتقديم عروضًا مخصصة تناسبهم

♦ كما يُنصح بالاستفادة من منتجات حلول المدعومة بالذكاء الاصطناعي، التي تُقدم تقنيات تحليل متقدمة وتساعد في متابعة أداء الحملات في الوقت الحقيقي، تقديم توصيات تسويقية دقيقة، وتحسين استهداف العملاء وزيادة معدلات التحويل

الفصل الرابع

نصائح لتفادي مشكلات ازدحام الطلبات والعمليات في الجمعة البيضاء والمواسم.

١ إدارة المخزون وسلسلة التوريد

✦ لضمان نجاح مشروعك خلال موسم الجمعة البيضاء (البلاك فرايدي)، يجب الاهتمام بإدارة المخزون وسلسلة التوريد بشكل استراتيجي.



تحليل البيانات

استخدم أدوات تحليل البيانات لفهم المنتجات الأكثر طلبًا خلال موسم الجمعة البيضاء وتوقع الكميات المناسبة لتفادي نفاد المخزون

٤١% من محترفي سلاسل التوريد يعتبرون تحليل البيانات أولوية أساسية لتحسين الأداء..

%٤١



المرونة في التوريد

افتح قنوات اتصال مع موردين إضافيين ولا تعتمد على مصدر واحد.

٤٠% من المستهلكين يقبلون الانتظار يوميًا للتوصيل السريع، بينما تقل النسبة للنصف عند زيادة المدة إلى ٣-٤ أيام.

%٤٠

يمكن لمنتجات حلول أن تُسهم في تقديم رؤى تحليلية تساعد في تحسين إدارة المخزون.

٢ التوظيف وخدمة العملاء

✦ يُعد موسم الجمعة البيضاء (البلاك فرايدي) من أكثر الفترات ازدحامًا؛ من الضروري تجهيز فريق عملك مسبقًا للتعامل مع الزيادة في الطلبات

- ✓ دَرِّب الفريق على سرعة الاستجابة وتقديم حلول فورية للمشكلات الشائعة
- ✓ وُزِّع المهام بوضوح بين فرق المبيعات والدعم والتوصيل
- ✓ استغِد من أدوات الذكاء الاصطناعي (مثل المساعد الذي من حلول) لتسريع الردود وتحسين تجربة العملاء



التخطيط للأزمات والطوارئ

٣

✦ نظرًا لاحتمال حدوث تحديات غير متوقعة خلال موسم الجمعة البيضاء، يجب وضع خطط بديلة للتعامل مع أي طارئ



إدارة المخاطر

استخدم تحليل البيانات لمراقبة عمليات البيع واكتشاف أي مشكلات مبكرًا، مع الاستفادة من أدوات حلول لتحليل الأداء

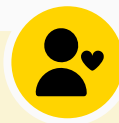
مثال: إذا لاحظت زيادة مفاجئة في الطلبات، قم بالاتصال بالموردين لزيادة الكميات المطلوبة بسرعة.



خطط بديلة

جهّز خططًا بديلة للتعامل مع مشاكل الشحن أو الإمدادات

مثال: في حال تأخر شحن مورد محدد، تأكد من وجود موردين بديلين جاهزين.



التواصل مع العملاء

حافظ على ثقة العملاء وقلل التأثير السلبي على سمعتك

مثال: إذا حدث أي تأخير أو مشكلة، تواصل مع العملاء بسرعة وقدم لهم حلولًا بديلة أو تعويضات.

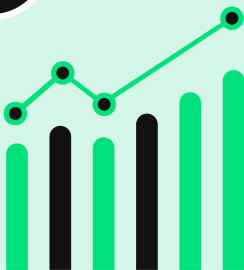
الفصل الخامس

التسويق المدروس:
تحليل البيانات المدعم بالذكاء الاصطناعي

تحليل بيانات محادثات العملاء

♦ من خلال هذه التحليلات يمكنك:

- التعرف على سلوك العملاء، وتقديم توصيات منتجات مخصصة بناءً عليها.
- تقسيم الجمهور وفقًا لعوامل مثل الاهتمامات، نية الشراء، وسلوك التسوق الموسمي خلال موسم الجمعة البيضاء (بلاك فرايدي)
- معرفة الأوقات المثالية، وأتمتة الإشعارات ورسائل التطبيقات لتصل إلى المستخدم في اللحظة المثالية، مما يزيد من معدلات التفاعل والتحويل



تُعتبر أداة تحليل البيانات المدعومة بالذكاء الاصطناعي من حلول أداة قوية لتحليل المحادثات وتقديم رؤى دقيقة في الوقت الحقيقي تساعد في تحسين خدمة العملاء ورفع المبيعات

تحليل بيانات الحملات التسويقية

- ♦ يتيح تحليل البيانات المباشر متابعة أداء الحملات في موسم الجمعة البيضاء (بلاك فرايدي)، وقياس تفاعل الجمهور مع الإعلانات وتعديلها وفقًا للاستجابة
- ♦ على سبيل المثال، إذا أظهرت البيانات أن ذروة النشاط الشرائي في السعودية تحدث بين الساعة ١ و٢ ظهرًا، بينما يظل الإقبال قويًا طوال اليوم، فيمكن توجيه الإنفاق الإعلاني ليتماشى مع هذه الفترات لتحقيق أفضل النتائج



تُسجّل التجارة الإلكترونية نموًا يتراوح بين ٦٠-٧٥% في المشتريات الليلية خلال موسم الجمعة البيضاء، مما يجعل تحليل البيانات اللحظي أمرًا بالغ الأهمية لضبط توقيت العروض والإعلانات.



من خلال دمج تقنيات حلول المدعومة بالذكاء الاصطناعي، يمكن للشركات تحسين الاستهداف وضبط الحملات التسويقية بناءً على البيانات الفعلية، مما يزيد من كفاءة الإنفاق الإعلاني، ويحقق نتائج ملموسة خلال موسم الجمعة البيضاء

الفصل السادس

الهوية البصرية وعناصر التصميم


✦ تلعب الهوية البصرية دورًا محوريًا في نجاح حملات الجمعة البيضاء (البلاك فرايداي)، لأنها تعزز ارتباط العلامة التجارية بالمناسبة وترسخ حضورها وسط المنافسة القوية في السوق

✦ يجب أن تُصمم العناصر البصرية بحيث تعكس أجواء التخفيضات الضخمة لهذا الموسم؛ مثل استخدام ألوان الأبيض والأسود والرموز المرتبطة بالتسوق (عربة التسوق، مؤقت العد التنازلي، أيقونات عروض)، إلى جانب الحفاظ على هوية العلامة التجارية من حيث الألوان الرئيسية والخطوط والشعار، مع إضافة لمسات موسمية ذكية تبرز طابع المناسبة وتعزز الاعتراف بالعلامة للجمهور المستهدف.

استخدام رموز تعكس روح الجمعة البيضاء و البلاك فرايداي

بطاقات خصم 

عربات التسوق 

بنرات العروض 

٢ حافظ على اتساق الهوية البصرية للعلامة في جميع القنوات الإعلانية والمنصات الرقمية

مع إبراز العروض الموسمية وتخصيص واجهة الموقع وصفحات الهبوط بألوان الجمعة البيضاء (البلاك فرايدي) وتغييرات (Landing pages) بسيطة لا تؤثر على الشخصية الأساسية للعلامة التجارية

٣ خصص التصميمات والرسائل الإعلامية بناءً على تفضيلات جمهورك المحلي



وفي السعودية



يفضل العملاء لمسات العصرية والحدثة وربطها بالعلامات الفاخرة

٤ الاستفادة من مشاركة الجمهور عبر الصور والتعليقات على المنتجات على منصات التواصل

مع تضمين شهادات العملاء داخل التصميمات لإضفاء مزيد من الثقة والمصداقية على الحملات



العميل



"يا زين عروضكم والله! شريت أكثر من شيء بأسعار ما تتفوت، وكل الطلبات وصلت بسرعة وجودتها فوق التوقع!!"

✦ قائمة مراجعة التخطيط للموسم القادم ✦ (Seasonal Planning Checklist)

جاهز للتخطيط لموسم ناجح؟

- ✦ بدون خطة واضحة، قد تفوتك فرص ذهبية لزيادة التفاعل والمبيعات، لهذا السبب، قمنا بإعداد قائمة مرجعية شاملة تساعدك على متابعة كل خطوة من خطوات الإعداد لحملات الجمعة البيضاء والمواسم المشابهة
- ✦ قم بتحميل قائمة التخطيط الموسمي الشاملة المجانية الآن، وابدأ في تنفيذ استراتيجياتك بخطوات واضحة ومنظمة!

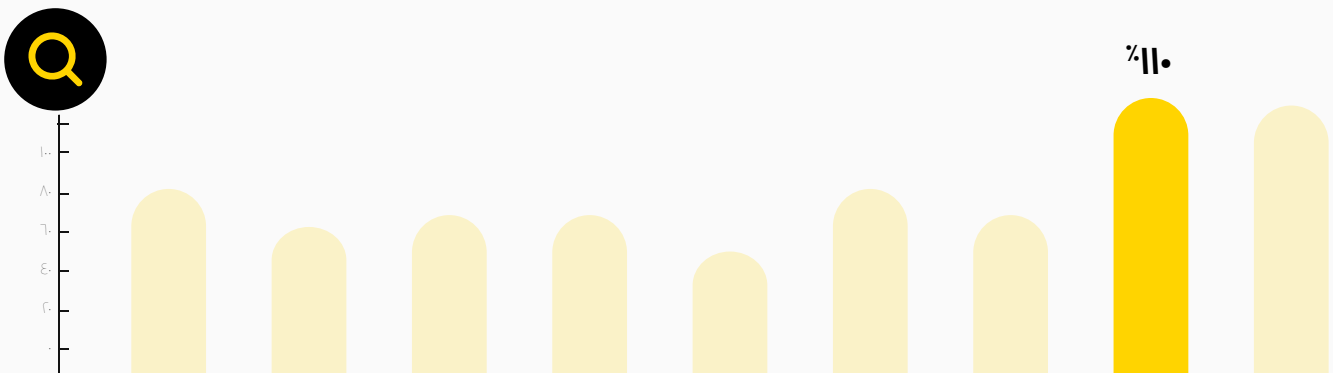
رابط تنزيل قائمة التخطيط للمواسم

✦ من هنا ✦

البيانات والإحصائيات:

فيما يلي مجموعة من الإحصائيات الرئيسية التي توضح تأثير التخطيط الموسمي على قرارات المستهلكين وسلوكهم خلال فترات الذروة، مثل البلاك فرايدي (الجمعة البيضاء)

هذه البيانات تساعد العلامات التجارية في تحسين استراتيجياتها التسويقية، وضبط توقيت العروض، وتوفير تجربة تسوق سلسلة تلي توقعات العملاء.



60% من المتسوقين ينفقون أكثر من المبلغ المخطط له بسبب العروض المغرية.



42% من المتسوقين في المملكة يفضلون التسوق عبر الإنترنت فقط.



43% يجمعون بين التسوق عبر الإنترنت وداخل المتجر.

✦ المتوسط العام لعدد المنتجات المشتراة هو ٣,٦ منتج لكل شخص

✦ المتوسط المتوقع للإنفاق للفرد الواحد يبلغ نحو ١٠٧٥ ريالاً سعودياً في المتاجر الإلكترونية والتقليدية على حد سواء

✦ يتوقع المستهلكون السعوديون خصومات تصل إلى ٥٤%

✦ ٨٠% من عمليات الشراء تتم عبر الإنترنت، مع اعتماد كبير على الهواتف الذكية في إتمام الطلبات

أكثر الفئات شراءً هي

العطور



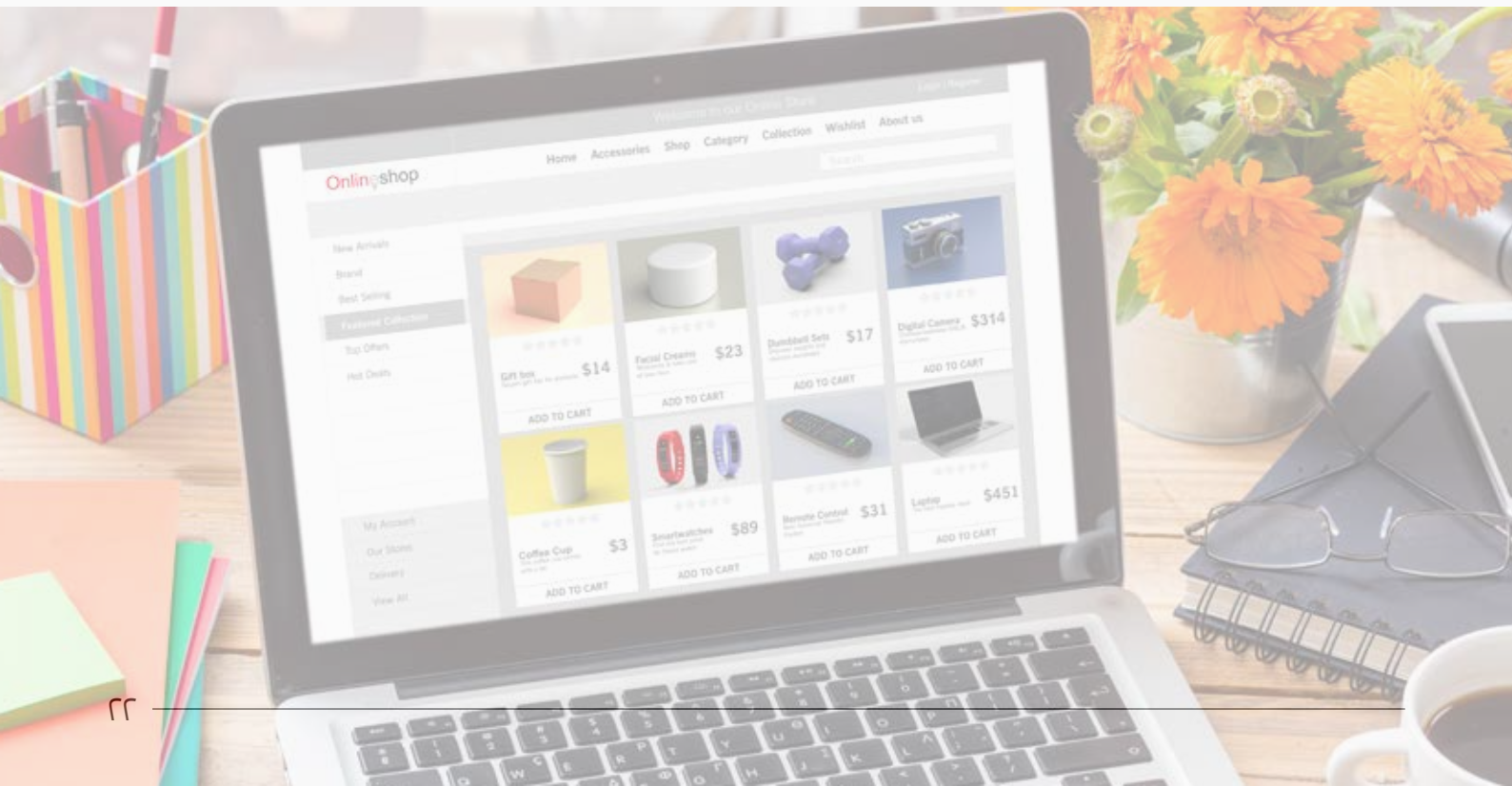
الأحذية



الإلكترونيات



الملابس



الخاتمة

- ◆ يقدم هذا الدليل رؤية شاملة حول أهمية التخطيط والاستعداد الجيد لموسم الجمعة البيضاء (البلاك فرايدي)، وكيفية الاستفادة من الفرص الكبيرة التي يوفرها هذا الموسم لتعزيز تفاعل العملاء وزيادة المبيعات.
- ◆ بالاعتماد على الدقة والتحليلات المدعومة بالذكاء الاصطناعي، يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة بناء استراتيجيات تسويقية دقيقة تراعي احتياجات الجمهور المستهدف وتحقيق نتائج ملموسة خلال هذا الموسم الحيوي.
- ◆ كما يفتح استخدام منتجات وحلول الذكاء الاصطناعي آفاقًا جديدة لتحليل بيانات المستهلكين في الوقت الحقيقي، تحسين استهداف الحملات، واتخاذ قرارات تسويقية مبنية على معطيات دقيقة.
- ◆ باتباع الخطوات والتوجيهات الواردة في هذا الدليل، ستكون شركتك في موقع متميز لتحقيق حملات جمعة بيضاء ناجحة ومستدامة تضمن نموًا مستمرًا وإيرادات متزايدة.

