

– content strategy –



عن المؤسسة

مؤسسة رهش وأكثر هي مؤسسة متخصصة في إنتاج منتجات الرهش المتنوعة في المنطقة الشرقية بالمملكة العربية السعودية، وتقوم بتلبية مختلف الأذواق.

الأهداف العامة من التسويق

- تعريف الجمهور بالمؤسسة وما تقدمه من منتجات الرهش.
- إبراز نقاط القوة الخاصة بالمؤسسة والتي تميزها عن المنافسين.
- توجيه الجمهور المستهدف نحو المتجر الإلكتروني لطلب منتجات الرهش المتنوعة.

المنصات المستهدفة

- سناب شات.
- انستقرام.
- تيك توك.

الجمهور المستهدف

يستهدف الأفراد المُحبين للرهش في المنطقة الشرقية من المملكة العربية السعودية.

المستخدمين B2C

الديموغرافية:

- المنطقة الجغرافية: المنطقة الشرقية بالمملكة.
- النوع: رجال - نساء.
- العمر: من 18 إلى 55 عام.
- مستوى التعليم: متوسط فيما أعلى.
- مستوى المعيشة: متوسط/مرتفع.
- الحالة الإجتماعية: أعزب/ خاطب/ متزوج/ يعول

أنفال

• العمر: 28 عام

• الحالة الاجتماعية: متزوجة

• المهنة: موظفة.

• محل الإقامة: الخبر – المملكة العربية السعودية

القنوات الإعلانية المفضلة لها

- تيك توك.
- إنستغرام.
- سناب شات.

المؤثرات التي تؤثر عليها

- آراء وتجارب المؤثرين المشهورين على منصات التواصل الاجتماعي.
- أسعار المنتجات المختلفة، جودتها، وسرعة الحصول عليها.
- التقييمات وآراء العملاء على مواقع التواصل والمنصات.
- المناسبات الاجتماعية مثل الأعياد، حفلات التخرج، الأعراس، وأعياد الميلاد.

المؤثرات السلبية

- التأخير في توصيل الطلبات.
- عدم تطابق شكل المنتج الحقيقي مع الصور في الإعلانات.
- الأسعار العالية والجودة المنخفضة.
- عدم تنوع المنتجات أو وجود تشكيلات تلي ذوقها.
- خدمة العملاء السيئة.

أهدافها

- تجربة المنتجات المختلفة والمتنوعة.
- إيجاد محلات حلويات ذات جودة عالية.
- الحصول على خدمة توصيل سريعة.
- الاستفادة من العروض والخصومات.

كيف يحل لها "رهش وأكثر" المشكلة؟

- يقدم منتجات حلويات ذات جودة عالية وتصاميم جذابة تناسب جميع المناسبات.
- يوفر خدمة توصيل سريعة تغطي المنطقة الشرقية.
- يقدم عروضاً مميزة تناسب ميزانيتها.
- يضمن تجربة عميل مريحة من خلال التواصل الفعال وخدمة العملاء المميزة.

شخصية أنفال

- تحب تجربة المنتجات المتنوعة والمختلفة من الحلويات.
- لا تفضل أن تقوم بالطلب عبر الهاتف وتفضل الطلب من خلال المتاجر الإلكترونية أو عبر الواتساب.

فهد

• العمر: 35 عام

• الحالة الاجتماعية: متزوج وأب
لطفلين.

• المهنة: موظف.

• محل الإقامة: الدمام – المملكة
العربية السعودية

المؤثرات التي تؤثر عليه

- المناسبات العائلية الكبيرة، مثل الولائم والاحتفالات.
- الحاجة إلى هدايا مميزة عند زيارة الأقارب أو الأصدقاء.
- الإعلانات التي تبرز جودة المنتج وارتباطه بالذوق العربي الأصيل.
- العروض الترويجية والخصومات.
- ميل للاستماع إلى نصائح الأصدقاء أو العائلة عن أفضل المتاجر.

القنوات الإعلانية المفضلة له

- تيك توك.
- إنستغرام.
- سناب شات.

أهدافه

- شراء حلويات تناسب الأذواق المختلفة للعائلة.
- ضمان تقديم منتجات مميزة تعكس ذوقه الراقى عند الهدايا.
- الحصول على خدمة مريحة وفعالة أثناء الطلب.
- توفير خيارات حلويات ذات جودة عالية وبأسعار مناسبة.

المؤثرات السلبية

- عدم وجود خيارات مناسبة لكل الفئات العمرية.
- المنتجات غير الطازجة أو ذات جودة منخفضة.
- خدمة توصيل غير دقيقة أو بطيئة.

شخصية فهد

- فهد هو شخص عملي ولا يحب تضييع الوقت.
- يقدر المتاجر التي توفر له د
- لا متكاملًا من الجودة، السرعة، والأسعار المعقولة، مما يجعل "رهش وأكثر" خيارًا مفضلًا له عند التخطيط بالمناسبات أو طلب الهدايا من متجر.
- يهتم بالتواصل مع العائلة والأصدقاء، ويستمتع بالمناسبات الاجتماعية التي تجمع بين الأصالة والحداثة.
- يفضل التخطيط المسبق للطلبات الكبيرة ويبحث عن خيارات تتناسب مع ذوق جميع أفراد الأسرة.

كيف يحل له "رهش وأكثر" المشكلة؟

- يقدم تشكيلة واسعة من الحلويات تشمل التقليدية مثل الرهش بمختلف الأنواع التي تلي جميع الأذواق.
- يضمن أن جميع المنتجات طازجة ومصنوعة من أفضل المكونات.
- يوفر موقعًا إلكترونيًا سهل الاستخدام مع خيارات دفع متعددة.
- يوفر خدمة توصيل دقيقة وبطيئة.

خطة المحتوى

- زيادة المبيعات من خلال نشر **10** منشور و**3** فيديو برومو على منصات (سناپ شات، انستقرام، وتيك توك) تهدف إلى البيع المباشر للمنتجات وإبراز مميزاتا ونقاط القوة التي تميزها عن المنافسين.
- تمويل المناسب من المحتوى لتحقيق الهدف التسويقي المقصود.

اعداد فريق المحتوي بمؤسسة أوامر الشبكة

