

الشهر الأول : BEGINNER

16 ساعة

المحور 1: مقدمة في مجال التجارة الإلكترونية

- التعرف على المتدربين
- نظرة عامة على التجارة الإلكترونية
- مميزات وتحديات المجال
- تحديد أهداف واضحة لإنشاء مشروعك في مجال التجارة الإلكترونية

المحور 2: البحث عن المنتج المربح

- مشاركة لائحة من المنتجات التي يمكن العمل عليها
- التعرف على استراتيجيات تحليل السوق والمنافسين
- اختيار المنتج الذي ستعمل عليه خلال التدريب

المحور 3: إنشاء هوية رقمية لمشروعك

- إعداد حساب GMAIL احترافي
- إعداد WHATSAPP BUSINESS والتعرف على مميزات
- إنشاء صفحة عمل احترافية على منصة FACEBOOK و INSTAGRAM

المحور 4: أساسيات التصميم الجرافيكي

- التعرف على موقع CANVA
- تصميم شعار لعلامتك التجارية
- إنشاء هوية بصرية لصفحاتك على مواقع التواصل الاجتماعي

المحور 5: إدارة صفحات مواقع التواصل الاجتماعي

- إعداد الرسائل التلقائية
- تعيين المديرين والمساعدين
- إنشاء جدول زمني منتظم لمشاركة المنشورات
- تقنيات التواصل مع العملاء عبر مواقع التواصل الاجتماعي

المحور 6: مدخل لإعلانات FACEBOOK/INSTAGRAM

- شرح طريقة عمل الإعلانات الممولة على منصات التواصل الاجتماعي
- كيفية تحديد الجمهور المستهدف (الموقع - العمر - الجنس ...)
- إعداد بطاقة انتمان دولية لدفع تكاليف الإعلانات

المحور 7: إنشاء أول حملة إعلانية ممولة

- تحديد الهدف من الحملة الإعلانية (حملة رسائل مستهدفة)
- تحديد ميزانية الإعلان وجدولته
- إنشاء أول حملة إعلانية ومراقبة الأداء

المحور 8: جلسة أسئلة وأجوبة وتحليل النتائج

- مراجعة برنامج الشهر الأول
- الإجابة على أسئلة المتدربين
- تحليل نتائج المتدربين

BEGINNER

الشهر الثاني : INTERMEDIATE

16 ساعة

المحور 1: تعريف بالمتجر الإلكتروني وأهميته

- شرح مفصل لمفهوم المتجر الإلكتروني ودوره في التجارة الإلكترونية.
- مقارنة بين المتجر الإلكتروني والسوق الإلكتروني (MARKETPLACE).
- تقديم نماذج لأنواع المنصات المشهورة التي يمكن استخدامها لإنشاء متجر إلكتروني

المحور 2: الخطوات الأولى لإنشاء متجر إلكتروني

- شرح الخطوات الأولى لإعداد متجر إلكتروني على منصة YOUCAN.
- كيفية تفعيل المتجر الإلكتروني لجعله متاحًا على الإنترنت.
- التعرف على واجهة المتجر وأهم الميزات الأولية.

المحور 3: إعدادات المتجر الإلكتروني

- تخصيص إعدادات المتجر مثل العملة واللغة والشحن.
- شرح كيفية إضافة وتكوين الخصائص والخيارات المتعلقة بالمنتجات.
- اختيار وتكوين طرق الدفع المتاحة للعملاء.

المحور 4: ربط المتجر الإلكتروني

- شرح كيفية شراء اسم نطاق (دومين) للمتجر وربطه به.
- كيفية ربط المتجر بتطبيق GOOGLE SHEETS لإدارة الطلبات والمخزون بفعالية.
- مشاركة استراتيجيات لزيادة معدل التحويل عبر صفحة هبوط فعالة.

المحور 5: أساسيات التصميم الجرافيكي

- استخدام أدوات تصميم CANVA لإنشاء صور ترويجية جذابة للمتجر.
- تصميم شعار المتجر الإلكتروني وصفحات الويب الرئيسية بطريقة ملفتة.
- إنشاء صور احترافية للاستخدام في الحملات الإعلانية.

المحور 6: مدخل لإعلانات FACEBOOK/INSTAGRAM

- شرح مفهوم الإعلانات على منصة فيسبوك وانستغرام وأهميتها في التسويق الرقمي.
- تقديم BUSINESS MANAGER كأداة لإدارة الإعلانات على فيسبوك وانستغرام.
- مناقشة استراتيجيات مثل (CAMPAIGN BUDGET OPTIMIZATION (CBO) و AD SET BUDGET OPTIMIZATION (ABO) و LOOKALIKE AUDIENCES.
- تقديم نصائح لتجنب إغلاق الحساب الإعلاني عند إنشاء أول حملة.

المحور 7: إنشاء أول حملة إعلانية ممولة

- شرح كيفية كتابة ونشر إعلانات ناجحة على منصة فيسبوك وانستغرام.
- نشر أول حملة إعلانية ممولة بهدف الشراء من المتجر الإلكتروني.
- تعلم كيفية تحليل نتائج الحملة وقراءة البيانات لتحسين الحملة.

المحور 8: جلسة أسئلة وأجوبة وتحليل النتائج

- مراجعة برنامج الشهر الثاني.
- الإجابة على أسئلة المتدربين.
- تحليل نتائج المتدربين.

الشهر الثالث : ADVANCED

16 ساعة

المحور 1: رؤية الهدف والأدوات المطلوبة

- مناقشة خريطة الطريق لزيادة عدد المبيعات و التحول من مبتدأ الى محترف في مجال التجارة الإلكترونية.
- العقلية والاستعداد الازمين لتحقيق هذا الهدف الكبير.
- تحليل محاور الشهر الثالث والأدوات اللازمة.

المحور 2: العمل على KPI'S المشروع

- أسرار تأكيد الطلبات في المغرب (مشاركة استراتيجيات فعالة لمضاعفة الأرباح)
- أسرار توصيل الطلبات بنجاح في المغرب (مشاركة استراتيجيات فعالة لمضاعفة الأرباح)
- كيفية بناء فريق عمل متكامل لإدارة المشروع.
- استخدام تقنيات UP SELL / DOWN SELL / CROSS SELL لمضاعفة الأرباح.

المحور 3: تصميم فيديوهات احترافية للمنتجات

- الفرق بين الفيديوهات الاشهارية و الصور الاشهارية.
- كيفية الحصول على فيديوهات احترافية بطرق مجانية للعمل عليها.
- مدخل في طرق المنتج و تعديل الفيديوهات الاشهارية لتحقيق نتائج أفضل.

المحور 4: أسرار إعلانات فيسبوك

- التعرف على سياسات الإعلانات في فيسبوك وكيفية الامتثال لها بشكل يحافظ على استمرارية الحسابات الإعلانية.
- فهم الأسباب المحتملة وراء إغلاق الحسابات الإعلانية وكيفية اتخاذ التدابير الوقائية لتجنب ذلك بشكل فعال.
- تعلم كيفية تحليل نتائج الحملات الإعلانية وفهم البيانات المتاحة لتحسين جودة الاعلانات و زيادة عدد المبيعات.
- استراتيجيات لبناء STRUCTURE خاصة بنا لتجنب الحظر الدائم على فيسبوك.

المحور 5: الاعلانات على منصة TIKTOK

- التعرف على منصة TIKTOK الاعلانية كمنافس قوي لمنصة فايسبوك و أنستغرام.
- مقدمة شاملة حول منصة TIKTOK وفهم المميزات والجمهور المستهدف ونوعية الإعلانات المتاحة.
- كيفية إنشاء أول حملة إعلانية في منصة TIKTOK و كيفية استخدام البيانات لتحليل النتائج.

المحور 6: دراسة حالة متجر إلكتروني

- دراسة حالة لأحد المتاجر الإلكترونية الخاصة بنا و التي حققت أكثر من 400 مليون سنتيم مبيعات.
- الولوج إلى المتجر بشكل مباشر داخل الحصة و مشاركة المنتجات و الإستراتيجيات التي قمنا بالعمل عليها.
- مشاركة ملف GOOGLE SHEETS يحتوي على جميع التفاصيل الخاصة بدراسة الحالة.
- مشاركة ملف GOOGLE SHEETS لإدارة المشروع بشكل شامل.

المحور 7: جلسة أسئلة وأجوبة وتحليل النتائج

- مراجعة برنامج الشهر الثالث.
- الإجابة على أسئلة المتدربين.
- تحليل نتائج المتدربين.

تفاصيل الأسعار:

- الشهر الأول: 1000 درهم
- الشهر الثاني: 1500 درهم
- الشهر الثالث: 2000 درهم

سوف تحصل على تخفيض بقيمة **1000 درهم** إذا قمت بدراسة 3 أشهر

- الشهر الأول: 1000 درهم
- الشهر الثاني: 1000 درهم (تخفيض 500 درهم)
- الشهر الثالث: 1500 درهم (تخفيض 500 درهم)

لن يتم قبول أي شخص في الشهر الثالث إلا إذا كان قد حقق مبيعات ونجم في اختبار NEXT ACADEMY.

ADVANCED