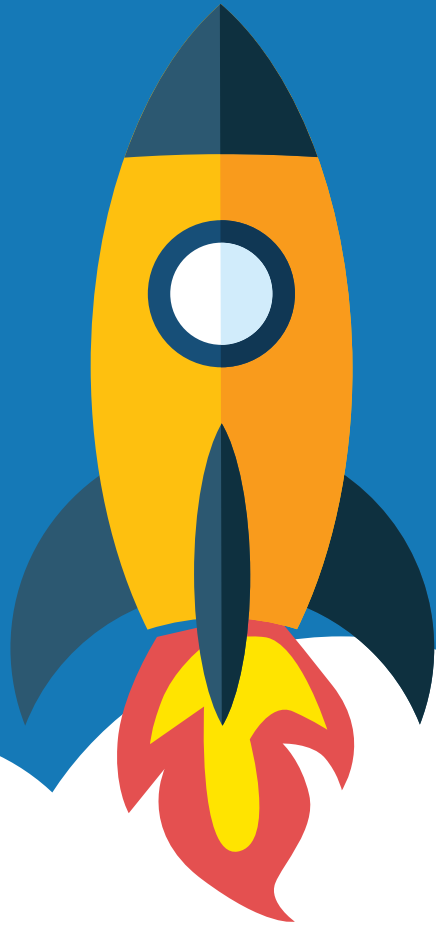




أكاديمية التسويق الإلكتروني

معامل سوق محترف





حينما بدأ فريق عمل أكاديمية التسويق الالكتروني في نشر فكره وعلومه التطبيقية في مجال التسويق الرقمي، كان السوق العربي بعد في المهدي، وكان مصطلح التسويق الالكتروني يضم تحته الكثير من العلوم المعروفة والمشهورة الآن في علم التسويق الرقمي .

بدأت الأكاديمية كفكرة تطبيقية عام ٢٠٠٨ تحت مسمى مركز التسويق الالكتروني العربي، غير أن التطور المهول الذي شهده قطاع التسويق الرقمي فتح أمام العالم آفاقاً أرحب. ثم امتد نشاطها في أكثر من ١٠ دول تشمل مصر، المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، الأردن، ليبيا، الكويت، سوريا، فلسطين، ماليزيا، أمريكا، بلجيكا، وغيرها.



وعلى الرغم من جودة الأرقام، وروعة الإنجازات بالنسبة إلى عمر الأكاديمية الرسمي، فما زال فريق العمل المفعم بالحماس والنشاط في أكاديمية التسويق الإلكتروني يطمح إلى المزيد والمزيد، وقد أصبح الواقع الإلكتروني الآن في العالم العربي أيضًا يشجّع على المزيد والمزيد.



أما سر الإصرار على اختيار لفظة "أكاديمية" لشركة اتسع نشاطها ليغطي مختلف الأعمال، فهو الاعتمادية التي تمنحها أكاديمية التسويق الإلكتروني لمتدريها من الجامعات المصرية والعالمية، لتشكل هيكل رفيع متكامل من العلم والتدريب والاعتمادية معًا.

رؤيتنا

أن تصبح أكاديمية التسويق الالكترونية مع مطلع عام ٢٠١٧ واحدة من أعلى ٥ شركات في الشرق الأوسط في التسويق الالكتروني بأضلاعه الثلاثة: التدريب، الاستشارات، الإدارة.



رسالتنا

الحرص على الإلمام بكافة جوانب التسويق الالكتروني المتنامية وتوصيلها إلى الآخريين بأقصر الطرق، لجعل أكاديمية التسويق الالكتروني علامة تجارية قائدة Thought Leader في هذا المجال، ولنشر ثقافة التسويق الالكتروني على مستوى الأفراد والشركات.





الأنشطة الاجتماعية

تعتبر أكاديمية التسويق الالكتروني هي الراعي الرسمي والمنظم للقاءات وفعاليات جروب "قعدة مسوقين" على الفيس بوك. الجروب يضم - حتى لحظة كتابة هذه السطور - أكثر من ٢,٥٠٠ مسوق محترف، استفاد من الأكاديمية، وأفاد الأكاديمية.



تم عقد "قعدة مسوقين" في أكثر من مكان داخل القاهرة بالإضافة إلى بعض المحافظات مثل الإسكندرية والمنصورة، ومن المخطط تطبيق لقاءات أخرى مماثلة في بقية محافظات مصر المختلفة، وخاصة الصعيد.

هذا بالإضافة إلى المشاركة في الكثير من الفعاليات واللقاءات سواء الرسمية، مثل مؤتمر جوجل القاهرة ٢٠١١، أو الخاصة مثل صعيدي جيكس في صعيد مصر



خدمات الأكاديمية

حينما بدأت أكاديمية التسويق الإلكتروني في العمل كان يقتصر نشاطها على التدريب فحسب، أما الآن فقد اتسع النشاط ليشمل الاستشارات وإدارة الملفات التسويقية للشركات بجانب التدريب.

ادارة الحلول
المتكاملة



التدريب



الاستشارات



مجال الاستشارات



الكثير من الشركات تملك الأدوات ولكنها لا تعرف كيف تقوم بتحريك هذه الأدوات، بل إن معظم الأدوات المتوافر الآن على الإنترنت مجانية، أو قليلة التكلفة، ولكن ليس كل من يملك الأداة يستطيع استغلالها .. هنا يأتي دور أكاديمية التسويق الالكتروني.

إذا أردت وضع اللبنة في مكانها من بناءك التسويقي الضخم، فهذا هو تخصصنا، فنحن نشرف على كل شيء تقوم بعمله بدءاً من التخطيط ووضع الميزانية المناسبة، حتى الإشراف على آليات التنفيذ، ومقارنة المخطط بالمُنفَّذ، وتقديم التقارير التحليلية التي توضح مسار مؤشر التنفيذ صعوداً أو حتى هبوطاً، مع تقديم النصائح التسويقية الفعّالة المبنية على خبرات فريق عمل أكاديمية التسويق الالكتروني للوصول إلى الهدف المنشود.

مجال التدريب



بعض الشركات ترغب سريعًا في دخول حلبة المنافسة بتكوين فريق قوي للتسويق الالكتروني، يفهم أساسيات واستراتيجيات العمل في هذا المجال، وكذلك يكون لديه القدرة على منافسة الكبار.

لذلك قامت أكاديمية التسويق الالكتروني بتخصيص مجموعة متميزة من الدبلومات التعليمية المنتقاة بعناية، مخصصة لتأسيس وبناء قسم قوي متميز من المسوقين المحترفين في أي شركة ناشئة أو مخضمة.

تحرص الأكاديمية على التأكد من تجاوز كل فرد من فريق المتدربين من أي شركة الاختبارات النهائية التي تؤكد للأكاديمية كفاءة كل فرد كي ينوط بالعمل الموكل إليه، بدءًا من التخطيط وحتى التطبيق العملي، مع تكليفه بمشروع عملي صغير خلال فترة التدريب للتأكد من كفاءته وقدرته على تطبيق ما تعلم.

قائمة الدبلومات التالية يتم تحديثها باستمرار حتى تتوافق مع تطورات العصر ومتطلبات السوق :

- ◀ دبلومة أخصائي التسويق الالكتروني (عادي)
- ◀ دبلومة أخصائي التسويق الالكتروني (متقدم)
- ◀ دبلومة التهيئة والتسويق عبر محركات البحث SEO
- ◀ دبلومة التهيئة والتسويق عبر الشبكات الاجتماعية Social Media
- ◀ دبلومة التهيئة والتسويق عبر لينكدإن LinkedIn (متخصص)
- ◀ دبلومة تهيئة وإدارة الحملات الإعلانية المدفوعة على الإنترنت Online Ads
- ◀ دبلومة خطط واستراتيجيات التسويق الالكتروني

يتم اعتماد كافة الدبلومات من أكاديمية التسويق الالكتروني بشكل تلقائي، وبشكل اختياري من جامعة القاهرة Cairo University، أو جامعة كامبريدج Cambridge University.

مجال ادارة الحلول المتكاملة



ليس كل من يملك الأدوات يرغب في استخدامها بيديه. هناك الكثير من الشركات التي تُفضل إنشاء قسم خاص للتسويق من الصفر عن اللجوء إلى تدريب مجموعة من الموظفين الأُكفَّاء، وتشتيت جهودهم بين أكثر من مهمة. غير أن إنشاء قسم مختص بالتسويق في أي شركة يتكلف الكثير من الوقت والمال والجهد.

الواقع يقول أنه ليس كل شركة لديها قسم مختص في التسويق، ولكن المؤكد هو أن القرار المفاجيء بإنشاء مثل هذا القسم لن يخدم الخطة التسويقية الحالية، ومن ثم تلجأ تلك الشركات إلى من يحمل عنها هذه المهمة.

وفي هذه المسألة تنتقل أكاديمية التسويق الإلكتروني من مرحلة الإشراف الخارجي إلى مرحلة التنفيذ الداخلي بالإطلاع على كل دقائق العمل، والأهداف المرورية والمستقبلية للعميل، وصياغتها في خطة تسويقية تفصيلية تخضع للنقاش من قبل مديري الأقسام وأعضاء مجلس الإدارة لمقارنتها بالأهداف الموضوعية، ودراسة إمكانية تنفيذها، والجدول الزمني المرتبط بها.

في هذه الشأن تتولى أكاديمية التسويق الإلكتروني توفير كافة الأدوات الاحترافية المجربة من قبل الخبراء - لتوفير وقت العميل - والوصول بتلك الأدوات إلى أحسن مستوى من مستويات العائد على استثمار مال العميل ROI.

ليس هذا فحسب، ولكن تحرص الأكاديمية كذلك على توضيح الوضع التسويقي الحالي للعميل، وبيان المستهدف، ثم تقديم التقارير الدورية حسب الاتفاق مع الإدارة (شهري، ربع سنوي، نصف سنوي، سنوي) التي توضح مسار تنفيذ الخطة الموضوعية، ومدى تأثيرها على إيرادات وأرباح العميل.

ما هي مواصفات العميل الذي يختار إدارة الحلول المتكاملة؟

- هو العميل الذي ليس لديه قسم مختص بالتسويق أو التسويق الالكتروني تحديداً.
- هو العميل الذي لا يستطيع تحمل ميزانية إنشاء قسم مختص بالتسويق الالكتروني في شركته.
- هو العميل الذي يرغب فيمن ينوب عنه في مسألة إدارة حملاته التسويقية المخطط لها.
- هو العميل الذي لا يستطيع دراسة السوق وتحليل المنافسين بشكل أكاديمي ويرغب فيمن ينوب عنه هذه المهمة
- الشركات الناشئة التي تريد الظهور في سوق صناعتها في وقت قصير.

وحرصاً على توفير وقت العميل، فأكاديمية التسوق الالكتروني تتكفل بكل صغيرة وكبيرة متعلقة بمسألة إدارة الحلول المتكاملة للشركات، بدءاً من التخطيط، الميزانية، الأدوات، فريق العمل، تحليل النتائج والإحصائيات ومناقشتها مع الإدارة، للوصول إلى أعلى أداء ممكن.



شركاء النجاح



لم تشارك أكاديمية التسويق الإلكتروني خبراتها فحسب مع عملائها، بل شاركت نجاحها كذلك، لتصنع مع كل عميل قصة نجاح متميزة، سُطرت بأقلام أصحابها.

أكاديمية القيادة الدولية



"اختلف وضع السوشيال ميديا كثيرًا لدينا قبل وبعد الاعتماد على أكاديمية التسويق الالكتروني في تدريب فريق العمل لدينا .. حقيقة أوجه الكثير من الشكر لفريق عمل الأكاديمية وأخص بالذكر أ. إبراهيم البحراوي، وأ. وليد الباشا...."

محمد شاكر
مدير أكاديمية القيادة الدولية
Double Click



" في بداية اتفاقنا مع إبراهيم البحراوي شرطت شرط إنني مش هدف فلووس إلا لما أشوف تأثير ملموس على فريق العمل، وعلى الرغم من إن إبراهيم وافق على الشرط ده، لكن بعد ما شفت نتيجة أول محاضرة على الشغل في Double Click دفعت كافة تكاليف الكورس قبل المحاضرة الثانية .. بجد أشكر بشدة يا إبراهيم على المجهود اللي بذلتوه معنا في الأكاديمية "

أحمد البدويهي
رئيس مجلس إدارة شركة Double Click
IM Solutions



لم ننته بعد .. هناك المزيد والمزيد من قصص النجاح
على المستوى الشخصي وعلى مستوى الشركات
التي تستطيع تصفحها عبر موقعنا.

**ومازالت قصص النجاح تتوالى علينا كل يوم من عملاء حدث لهم
مستوى نفتخر به من الإشباع في تقديم خدمة متميزة.**



هذه هي باقة النجاح التي نفتخر بها، والتي تزيد يومًا بعد يوم، مضيئة إلى أكاديمية التسويق الإلكتروني خبرة جديدة، ونجاح جديد نتشاركه سوياً.

تواصل معنا



20 ب عمارات العبور - شارع صلاح سالم
مدينة نصر - القاهرة - مصر

57 18 03 24 (+2)

0114 628 92 11 - (+966) 55 246 55 22

012 01800 998 - 01000 360 520

info@emarketingacademy.org

www.emarketingacademy.org

العنوان

التليفون

الإيميل

الموقع