



دورة

## التسويق الالكتروني لجهات العمل الخيري

دليل المدرب

## المحتويات

3	توجيهات للمدرب
3	شمولية الدليل
3	الشرائح
3	الرسالة الأساسية
3	إرشادات التيسير
3	الخلفية
4	ملاحظات
4	وقت النشاط
4	التحضير
4	موارد الدرس
4	وصف مساقات البرنامج التدريبي
4	أهداف البرنامج التدريبي
5	محتويات البرنامج التدريبي
5	الفئة المستهدفة
5	نتائج التعلم من تنفيذ الدورة
5	حجم الصف (المجموعة)
6	إعداد الفصول الدراسية
6	تنظيم الدورة
6	مصفوفة تنفيذ التدريب الرئيسية
7	الاختبار القبلي/البعدي
8	الإجابة النموذج
9	إرشادات وتوضيح لبعض الشرائح
13	قوائم تعليمات العرض وتقديم دورة "تطبيقات أوفيس ونظام التشغيل" للمدرب
13	قبل اليوم الأول من التدريب
14	خلال جلسات التدريب
14	في نهاية اليوم الأخير
15	بعد الجلسة

## توجيهات للمدرب

### شمولية الدليل

تم تصميم دليل المدرب هذا ليكون أداة شاملة لتسهيل الدورة. إن المراجعة الشاملة لهذه الوثيقة، وكذلك جميع المواد والموارد التدريبية ذات الصلة، ستعدك لتدريس الدورة.

تنسيق كل صفحة من المحتوى التعليمي الرئيسي مدرج وموصوف أدناه. يتم توفير هذه المعلومات حتى تتمكن من استخدام هذه العناصر بشكل مناسب وفعال وأنت تستعد للتدريس.

### الشرائح

دعم الدورة التدريبية مدعوم من عرض PPT. يتم عرض كل شريحة في العرض التقديمي في دليل المدرب، مع معلومات التسهيل ذات الصلة تحتها.

### الرسالة الأساسية

توفر الرسالة الأساسية إرشادات مفيدة لإجراء انتقالات بين الشرائح أو الأنشطة أو الدروس. كما أنه بمثابة ملخص للمعلومات التي سيتم مناقشتها لكل شريحة. لا يُقصد بالرسالة الرئيسية أن تكون نصًا ويجب عدم قراءتها للفصل.

### إرشادات التيسير

المتوقع منك كخبير في الموضوع، ألا تحتاج إلى توجيه بشأن ما تقوله لكل شريحة تتجاوز تلك الواردة في الرسالة والخلفية الأساسية.

غالبًا ما تحتوي الشريحة على رسوم متحركة أو تتطلب طرح أسئلة أو تتضمن نشاطًا أو مقطع فيديو.

في هذه الحالات، يتم توفير الإرشادات بحيث تكون قادرًا على تسهيل المحتوى كما هو مصمم للدورة التدريبية. تتضمن هذه الإرشادات التفصيلية معلومات حول التوقيت وطول النشاط والمواد اللازمة والتوجيهات للمشاركين والإجابات على الأسئلة.

### الخلفية

يتم تضمين قسم الخلفية لتوفير معلومات إضافية لمحتوى الشريحة، كلما أمكن.

بصفتك خبير في الموضوع، تمتلك هذه المعرفة بالفعل، إلا أنها قد تكون بمثابة تذكير بأي محتوى يجب إبلاغ المشاركين به قبل التقدم إلى الموضوع التالي أو العمل كمورد مفيد للمحتوى المفصل، مثل المراجع القانونية، عناوين التقرير، أو التواريخ.

## ملاحظات

- يسرد هذا القسم مراجع محددة تدعم المحتوى وقد تكون مفيدة للمشاركين.
- يشمل أيضًا الاعتبارات المتعلقة بالتهيئة.

## وقت النشاط

يشير هذا القسم إلى الطول الكلي للدرس أو النشاط. يمكن استخدامه أيضًا للإشارة إلى التوقيت الموصى به للاستراحات.

## التحضير

يظهر هذا القسم في بداية كل درس أسفل شريحة عنوان الدرس. يشير إلى جميع الخطوات التي تحتاج إلى اتخاذها للتحضير لتسهيل الدرس.

## موارد الدرس

يظهر هذا القسم في بداية كل درس أسفل شريحة عنوان الدرس. إنه يشير إلى جميع المواد التي يجب أن تكون في متناول اليد لتدريس الدرس وأي موارد إضافية تستخدم لتطوير المحتوى.

## وصف مساقات البرنامج التدريبي

تم تصميم هذه الدورة التدريبية لمدة ( 2 ) يوم لرفع مهارات المشاركين بالتدريب وتطوير مهاراتهم في التسويق الإلكتروني لجهات العمل الخيري.

## أهداف البرنامج التدريبي

- 1- تعريف المشاركين بمفهوم العمل الخيري.
- 2- تعريف المشاركين بمفهوم التسويق الإلكتروني للجمعيات الخيرية
- 3- ما هي ناصر التسويق الإلكتروني
- 4- تطوير استراتيجيات للتسويق الإلكتروني للجمعيات الخيرية
- 5- ما هي مفاتيح نجاح التسويق الإلكتروني.
- 6- التعرف على متطلبات التسويق الإلكتروني للجمعيات الخيرية.
- 7- اعداد خطة تسويق المحتوى الرقمي

## محتويات البرنامج التدريبي

يتضمن البرنامج التدريبي المحاور الرئيسية والفرعية التالية:

- مفهوم العمل الخيري.
- تمويل الجمعيات الخيرية
- التسويق الالكتروني
- التسويق الالكتروني لجمعيات العمل الخيري
- عناصر التسويق الالكتروني
- لماذا نحتاج للتسويق الالكتروني في العمل الخيري
- مفاتيح النجاح للتسويق الالكتروني
- التحديات التي تواجه التسويق الالكتروني للجمعيات الخيرية
- توصيات هامة

## الفئة المستهدفة

- العاملين في مجال التسويق الرقمي
- العاملين في الجمعيات الخيرية
- الاداريين في المستويات الادارية.

## نتائج التعلم من تنفيذ الدورة

سيتمكن المشاركون بالبرنامج التدريبي من:

- فهم تفاصيل العمل الخيري.
- كيف يتم تمويل الجمعيات الخيرية
- ما هي متطلبات التسويق الالكتروني
- كيف يمكن التسويق الالكتروني لجمعيات العمل الخيري
- فهم ما هي عناصر التسويق الالكتروني
- لماذا نحتاج للتسويق الالكتروني في العمل الخيري
- مفاتيح النجاح للتسويق الالكتروني
- التحديات التي تواجه التسويق الالكتروني للجمعيات الخيرية
- اعداد خطة تسويق المحتوى الرقمي

## حجم الصف (المجموعة)

تم تصميم هذا البرنامج التدريبي لاستيعاب (20 مشاركاً - 25 مشاركاً بحد أقصى)، او اجراء التدريب عبر الانترنت.

## إعداد الفصول الدراسية

لأغراض هذه الدورة التدريبية، فإن الإعداد المرغوب فيه للفصل الدراسي هو الجلوس بالشكل الذي يمكن المشاركين من استخدام أجهزة الحاسوب بشكل مناسب، والتفاعل الأمثل مع المدرب.

## تنظيم الدورة

يتم تنظيم هذه الدورة في أجزاء. داخل كل جزء قد يكون هناك العديد من الدروس والأجزاء الفرعية طبقاً للموضوعات المحددة، وطبقاً للتدريب العملي.

## مصفوفة تنفيذ التدريب الرئيسية

اليوم	الموضوع	المدة المتوقعة
الأول	<ul style="list-style-type: none"><li>• افتتاح البرنامج، تعارف، تعليمات، كسر الجليد</li><li>• التقييم القبلي</li><li>• مفهوم العمل الخيري.</li><li>• تمويل الجمعيات الخيرية</li><li>• التسويق الإلكتروني</li><li>• التسويق الإلكتروني لجمعيات العمل الخيري</li><li>• عناصر التسويق الإلكتروني</li><li>• تطوير استراتيجيات التسويق الإلكتروني</li></ul>	4 ساعات
الثاني	<ul style="list-style-type: none"><li>• لماذا نحتاج للتسويق الإلكتروني في العمل الخيري</li><li>• متطلبات التسويق الإلكتروني</li><li>• مفاتيح النجاح للتسويق الإلكتروني</li><li>• فريق عمل التسويق الإلكتروني</li><li>• التحديات التي تواجه التسويق الإلكتروني للجمعيات الخيرية</li><li>• توصيات هامة</li><li>• التقييم البعدي</li><li>• تقييم التدريب</li></ul>	4 ساعات
	اجمالي ساعات التدريب	8 ساعة

## الاختبار القبلي/البعدي

الهدف من هذا الاختبار هو مستوى المتدربين - التسويق الالكتروني للجمعيات الخيرية

الاسم : الزمن : 60 دقيقة

أولاً: أجب عن الأسئلة التالية بـ (✓) او (✗)

#	السؤال	الإجابة
1	التسويق الالكتروني هو مجرد نشر اخبار المؤسسة على مواقع التواصل الاجتماعي	
2	الإعلانات الممولة تكلفتها عالية جدا ولا يمكن تخصيصها لفئة محددة	
3	هل مقتنع بمقولة "المحتوى هو الملك Content is king"	
4	مصطلح SEO مرتبط مع نشر المقالات على الانترنت فقط	
5	يمكن أن يكون فريق التسويق الالكتروني شخص واحد	
6	التسويق باستخدام البريد الالكتروني هو احد اساليب التسويق الرقمي	
7	يجب الالتزام بتنفيذ خطة التسويق الرقمي بحذافيرها دون تغيير	
8	من العوائق التي تواجه المسوق الرقمي فهم ثقافة المجتمع	
9	قياس نتائج التسويق الرقمي يتم فقط من خلال الإعلانات الممولة	
10	توفير موقع الكتروني خاص بالجمعية الخيري احد الركائز الأساسية لنجاح التسويق الالكتروني	

## الإجابة النموذج

#	السؤال	الإجابة
1	التسويق الالكتروني هو مجرد نشر اخبار المؤسسة على مواقع التواصل الاجتماعي	x
2	الإعلانات الممولة تكلفتها عالية جدا ولا يمكن تخصيصها لفئة محددة	x
3	هل مقتنع بمقولة "المحتوى هو الملك Content is king"	✓
4	مصطلح SEO مرتبط مع نشر المقالات على الانترنت فقط	x
5	يمكن أن يكون فريق التسويق الالكتروني شخص واحد	✓
6	التسويق باستخدام البريد الالكتروني هو احد اساليب التسويق الرقمي	✓
7	يجب الالتزام بتنفيذ خطة التسويق الرقمي بحذافيرها دون تغيير	x
8	من العوائق التي تواجه المسوق الرقمي فهم ثقافة المجتمع	✓
9	قياس نتائج التسويق الرقمي يتم فقط من خلال الإعلانات الممولة	x
10	توفير موقع الكتروني خاص بالجمعية الخيري احد الركائز الأساسية لنجاح التسويق الالكتروني	✓



## إرشادات وتوضيح لبعض الشرائح

### نشاط

حدد من هم الجمهور  
المستهدف من  
مؤسستك الخيرية



بخصوص هذا النشاط أطلب من المشاركين استخدام ورقة وقلم وتدوين الفئة التي تستهدفها الجمعية الخيرية، مثلا (اغاثية، تنمية، خدماتية، ..)

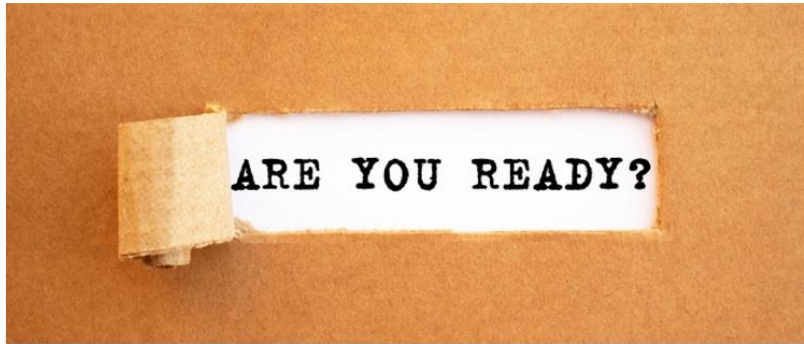
### فريق التسويق الإلكتروني

1. كاتب المحتوى التسويقي.
2. مختص التسويق الإلكتروني.
3. مصمم الجرافيك والمونتاج.



نوه للمشاركين أنه يمكن أن يتكون فريق التسويق الرقمي في البداية من شخص واحد، ولكن بعد اتساع عمل الجمعية ومرافقها، لا بد من وجود فريق عمل متكامل.

### مفاتيح النجاح للتسويق الإلكتروني



هي عبارة عن عصف ذهني مع المشاركين لتحديد ما هي المفاتيح اللازمة او الطرق لنجاح التسويق الإلكتروني

## اختر الوقت والمكان المناسبين

MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY	SUNDAY
	2 AM			5 AM		
6 AM	4 AM	7 AM				7 AM
	9 AM	8 AM	9 AM		11 AM	8 AM
10 AM			12 PM			
				1 PM		
			7 PM	3 PM	7 PM	4 PM
10 PM		11 PM			8 PM	

يجب التوضيح للمشاركين أن هناك توقيت ذروة لكل منصة تواصل اجتماعي، ومرتبطة بطبيعة وثقافة المجتمع، فممثلاً مجتمعاتنا العربية تستخدم منصات التواصل الاجتماعي في الصباح الباكر، وفترة ما بعد العصر.

## أسئلة تساعدك في اعداد الخططة التسويقية



للإعداد خطة تسويقية هناك مجموعة من الأسئلة التي تساعدك في انجاز هذه المهمة بنجاح، فقط اطلب من المشاركين الإجابة على مذكرة المتدرب على الأسئلة الرئيسية التي ستساعدهم في اعداد الخطة التسويقية.