

الذكاء الاصطناعي لتحسين التسويق والمبيعات



GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة:

أصبح الذكاء الاصطناعي أداة قوية في تحسين التسويق والمبيعات، حيث يتيح للشركات تحليل كميات ضخمة من البيانات، أتمتة المهام، التنبؤ بسلوك العملاء، وتخصيص تجارب العملاء. بالنسبة للشركات التي تسعى للبقاء في مقدمة المنافسة، أصبح تبني استراتيجيات مدفوعة بالذكاء الاصطناعي أمراً ضرورياً. توفر هذه الدورة التدريبية التي تستمر لمدة 5 أيام فهماً شاملاً لتطبيقات الذكاء الاصطناعي في التسويق والمبيعات، مما يزود المتخصصين بالأدوات والتقنيات اللازمة للاستفادة من الذكاء الاصطناعي لتحقيق أفضل تفاعل مع العملاء، وتحسين أداء المبيعات، وتحسين استراتيجيات التسويق.

أهداف دورة الذكاء الاصطناعي لتحسين التسويق والمبيعات:

- فهم المبادئ الأساسية للذكاء الاصطناعي ودوره في استراتيجيات التسويق والمبيعات الحديثة.
- استكشاف الأدوات والتقنيات المختلفة للذكاء الاصطناعي المستخدمة في تقسيم العملاء، الاستهداف، والتخصيص.
- تعلم كيفية تحسين تجربة العملاء وبناء ولائهم باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- اكتشاف كيفية تحسين العمليات البيعية باستخدام الذكاء الاصطناعي وتحسين توليد العملاء المحتملين والتحويل.
- تطبيق الذكاء الاصطناعي في تحليل البيانات للتنبؤ باتجاهات المبيعات وسلوك العملاء.
- فهم كيفية استخدام الذكاء الاصطناعي لأتمتة مهام التسويق مثل إنشاء المحتوى، إدارة وسائل التواصل الاجتماعي، وتحسين الحملات.



- الحصول على رؤى حول قياس فعالية استراتيجيات التسويق والمبيعات المدفوعة بالذكاء الاصطناعي.

منهجية الدورة:

تعتمد هذه الدورة على أسلوب عملي تفاعلي يجمع بين المفاهيم النظرية والتطبيقات الواقعية. سيشترك المشاركون في مناقشات تفاعلية، دراسات حالة، وتمارين عملية تركز على تطبيق الذكاء الاصطناعي في التسويق والمبيعات. من خلال هذه المنهجية، سيكتسب المشاركون خبرة قيمة في تطبيق أدوات واستراتيجيات الذكاء الاصطناعي مباشرة في بيئات أعمالهم.

الفئات المستهدفة:

- المتخصصين في التسويق الذين يتطلعون إلى دمج الذكاء الاصطناعي في استراتيجياتهم.
- مديري المبيعات والتنفيذيين الراغبين في تحسين عمليات المبيعات باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- أصحاب الأعمال ورواد الأعمال المهتمين بالاستفادة من الذكاء الاصطناعي لنمو أعمالهم.
- محلي البيانات الذين يرغبون في استكشاف أدوات الذكاء الاصطناعي لتحليل التسويق والمبيعات.
- المتخصصين المهتمين بفهم دور الذكاء الاصطناعي في تحويل وظائف الأعمال.



محتوى دورة الذكاء الاصطناعي لتحسين التسويق والمبيعات:

اليوم الأول: مقدمة في الذكاء الاصطناعي في التسويق والمبيعات

- نظرة عامة على الذكاء الاصطناعي
- دور الذكاء الاصطناعي في التسويق والمبيعات الحديثة
- تقنيات وأدوات الذكاء الاصطناعي الرئيسية
- كيف يؤثر الذكاء الاصطناعي في سلوك المستهلك

اليوم الثاني: الذكاء الاصطناعي في تقسيم العملاء والاستهداف

- فهم تقسيم العملاء
- أدوات الذكاء الاصطناعي للاستهداف الفعال
- تخصيص تجربة العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي
- دراسات حالة حول تقسيم العملاء باستخدام الذكاء الاصطناعي



اليوم الثالث: الذكاء الاصطناعي في أتمتة العمليات البيعية

- كيف يعمل الذكاء الاصطناعي على تسريع العمليات البيعية
- تقنيات الذكاء الاصطناعي لتوليد العملاء المحتملين والتحويل
- التحليل التنبؤي للتنبؤ بالمبيعات
- أتمتة التفاعلات مع العملاء باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي

اليوم الرابع: الذكاء الاصطناعي لتحسين استراتيجيات التسويق

- إنشاء المحتوى وأتمتة الذكاء الاصطناعي
- الذكاء الاصطناعي في التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي
- تحسين الحملات باستخدام الذكاء الاصطناعي
- دراسات حالة حول حملات تسويقية ناجحة باستخدام الذكاء الاصطناعي

اليوم الخامس: تقييم استراتيجيات التسويق والمبيعات المدفوعة بالذكاء الاصطناعي

- قياس نجاح تطبيقات الذكاء الاصطناعي
- مؤشرات الأداء الرئيسية لاستراتيجيات الذكاء الاصطناعي
- التحسين المستمر باستخدام رؤى الذكاء الاصطناعي



- أفضل الممارسات لتوسيع نطاق استخدام الذكاء الاصطناعي في التسويق والمبيعات

الخاتمة:

بإتمام دورة الذكاء الاصطناعي لتحسين التسويق والمبيعات بنجاح، سيكون المشاركون قد اكتسبوا فهماً شاملاً حول كيفية الاستفادة من قوة الذكاء الاصطناعي لتحسين استراتيجيات التسويق وتحقيق نمو المبيعات. ستمكن هذه المعرفة المتخصصين من تطبيق حلول الذكاء الاصطناعي التي تحسن التفاعل مع العملاء، تساهم في تبسيط العمليات، وتعزز الأداء العام للأعمال.