

**Course Name**

# تسويق الخدمات الرقمية والابتكار

---

**Sector Name**

التسويق والمبيعات وخدمة العملاء

**Document Type**

Generated by Boostlab

[Click Here To Visit Course](#)

ABU DHABI: +971 2 449 6000  
ABU DHABI: +971 50 412 3294  
DUBAI: +971 4 888 6787  
KSA: +966 56 416 0617  
EGYPT: +20 127 111 1770



## تسويق الخدمات الرقمية والابتكار

### Course Introduction

لم يعد التسويق يقتصر على المنتجات المادية، بل أصبحت الخدمات الرقمية تشكل النسبة الأكبر من الابتكارات الحالية، مما يتطلب استراتيجيات جديدة تواكب السرعة، التفاعل، والتخصيص.

على التعرف على أدوات تسويق الخدمات الرقمية، بدءًا يركّز هذا البرنامج التدريبي من تصميم القيمة وحتى إدارة تجربة المستخدم الرقمي، باستخدام أدوات تحليلية وإبداعية تضمن جذب العملاء وتحقيق النمو المستدام.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

## تسويق الخدمات الرقمية والابتكار

### Target Audience

- ✓ محترفو التسويق في الشركات الخدمية والتقنية.
- ✓ رواد الأعمال.

ABU DHABI: +971 2 449 6000  
ABU DHABI: +971 50 412 3294  
DUBAI: +971 4 888 6787  
KSA: +966 56 416 0617  
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

## تسويق الخدمات الرقمية والابتكار

### Learning Objectives

- ✓ فهم خصائص الخدمات الرقمية وسلوك المستخدم الرقمي.
- ✓ تصميم عروض قيمة مخصصة للخدمات غير الملموسة.
- ✓ تطوير استراتيجيات تسويق رقمية ديناميكية ومبنية على التجربة.
- ✓ استخدام المحتوى والبيانات والابتكار لتسويق الخدمات الرقمية.
- ✓ إتقان تتبع الأداء وتحسين مؤشرات النجاح.
- ✓ دمج التحليل السلوكي مع تصميم الرسائل التسويقية.
- ✓ تطوير خطط نمو تسويقية لخدمات رقمية مختلفة.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

## تسويق الخدمات الرقمية والابتكار

### Course Outline

#### ✓ DAY 01

##### طبيعة الخدمات الرقمية وسلوك العميل الرقمي

- ✓ ما الفرق بين تسويق المنتج والخدمة الرقمية؟
- ✓ خصائص الخدمات الرقمية.
- ✓ مراحل تبني الخدمات الرقمية من العميل.
- ✓ التحديات الشائعة في تسويق الخدمات الافتراضية.
- ✓ سلوك العميل الرقمي: السرعة - المقارنة - التخصيص - رد الفعل.
- ✓ تطبيق عملي: تحليل تجربة خدمة رقمية من منظور المستخدم.

##### تصميم عرض القيمة للخدمة الرقمية

- ✓ للخدمة الرقمية؟ (Value Proposition) ما هو عرض القيمة
- ✓ تربط بين الألم والحل Value Map بناءً.
- ✓ صياغة عرض فريد وواضح ومقنع.
- ✓ تبسيط المفهوم التقني وإبرازه من منظور القيمة.
- ✓ تطبيق عملي.

## تسويق الخدمات الرقمية والابتكار

### Course Outline

#### ✓ Day 02

##### بناء الهوية التسويقية للخدمة الرقمية

- ✓ كيف تؤسس هوية لخدمة رقمية؟
- ✓ عناصر الهوية الرقمية.
- ✓ التناسق بين الرسائل المكتوبة والتصميم البصري.
- ✓ توظيف الابتكار في بناء الهوية.
- ✓ تطبيق عملي: تصميم هوية مبدئية لخدمة تعليمية رقمية.

##### (Acquisition) استراتيجيات جذب العملاء الرقميين

- ✓ القنوات الرقمية المناسبة.
- ✓ محتوى الجذب: مقالات، فيديوهات، مراجعات، دليل الاستخدام.
- ✓ نماذج الاشتراك المجاني والتجربة الأولية.
- ✓ لصفحات الهبوط والإعلانات A/B اختبار.
- ✓ تطبيق عملي.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

## تسويق الخدمات الرقمية والابتكار

### Course Outline

#### ✓ Day 03

##### في الخدمات الرقمية Conversion التفاعل والتحويل

- ✓ تصميم صفحات الهبوط القادرة على الإقناع.
- ✓ هندسة الرحلة الرقمية لتوجيه العميل نحو الإجراء.
- ✓ (Onboarding - Nudges) تحسين الرسائل داخل التطبيق.
- ✓ CRO تقنيات رفع معدل التحويل.
- ✓ تطبيق عملي: تحليل معدل التحويل لخدمة افتراضية واقتراح تحسينات.

##### أدوات التخصيص والذكاء الاصطناعي في تسويق الخدمات

- ✓ تخصيص المحتوى حسب البيانات السلوكية.
- ✓ استخدام الذكاء الاصطناعي في التوصيات داخل الخدمات الرقمية.
- ✓ تصميم رسائل بريد/تنبيهات حسب سلوك المستخدم.
- ✓ تسويق الخدمة كحل شخصي.
- ✓ تطبيق عملي: بناء سيناريو حملة مخصصة حسب التفاعل الفعلي للمستخدم.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

## تسويق الخدمات الرقمية والابتكار

### Course Outline

#### ✓ Day 04

##### تسويق التفاعل والاحتفاظ:

- ✓ ما بعد الاكتساب: كيف نحافظ على المستخدم؟
- ✓ تصميم تجارب مكررة تشجع على العودة.
- ✓ والتحديات الرقمية (Gamification) استخدام التلعيب.
- ✓ برامج الإحالة والمكافآت الرقمية.
- ✓ تطبيق عملي.

##### تطوير المحتوى الفعال للخدمات الرقمية

- ✓ أنواع المحتوى الفعال: تعليمي - توجيهي - محفز - قصصي.
- ✓ كتابة نصوص مخصصة للخدمات الرقمية.
- ✓ تصوير الخدمة الرقمية بصرياً.
- ✓ بناء تسلسل محتوى يواكب دورة الاستخدام.
- ✓ تطبيق عملي: إعداد محتوى بريدي تفاعلي لسلسلة ترحيب جديدة.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

## تسويق الخدمات الرقمية والابتكار

### Course Outline

#### ✓ Day 05

##### قياس الأداء وتحسين استراتيجية تسويق الخدمات

- ✓ أهم مؤشرات الأداء.
- ✓ أبرز أدوات القياس.
- ✓ تحويل البيانات إلى تحسينات عملية.
- ✓ مراجعة الأداء أسبوعيًا وشهريًا وتعديل الاستراتيجية.
- ✓ تطبيق عملي: تحليل بيانات حملة وتطوير اقتراحات للتحسين.
- ✓ المشروع النهائي: تطوير خطة تسويق شاملة لخدمة رقمية.

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

## تسويق الخدمات الرقمية والابتكار

### Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
July 13, 2026	July 17, 2026	5 days	4250.00 \$	UAE , Dubai
Dec. 21, 2026	Dec. 25, 2026	5 days	4250.00 \$	UAE , Abu Dhabi
Jan. 18, 2027	Jan. 22, 2027	5 days	4950.00 \$	Austria , Vienna
April 11, 2027	April 15, 2027	5 days	4250.00 \$	Qatar , Doha

ABU DHABI: +971 2 449 6000  
ABU DHABI: +971 50 412 3294  
DUBAI: +971 4 888 6787  
KSA: +966 56 416 0617  
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

info@boostuae.com info@boostorg.com

Generated by BoostLab •