

طيب دلوقتي لو عاوز أطبق استراتيجي ال Omnichannel اعمل ايه؟ أولاً: مبدأ عام قبل ما تزود أي شانيل دي قاعدة نحتها على الحيلة) ● الشانيل الجديدة لازم تدخل "غريبة شوية عن العيلة" الأول. ● عشان تشوف هل ليها value حقيقية، ولا هتبوط العيلة كلها. ثانياً: Framework عملي تضيف بيه Channel جديدة الخطوة 1: اعزل الشانيل الجديدة Budget & Audience Audience مختلفة أو مشابهة بس tagged كويس بال UTM tags أو CAPI events. له؛ الخطوة 2: حدد KPIs مختلفة للشانيل دي ● مش لازم تحكم عليها بال Purchase Rate بس. ● ممكن تبص على: ● Time on Site. له؛ لأن مش كل قناة دورها direct response، ممكن تبقى top funnel مساعدة مش اكثر. الخطوة 3: اربط ال Attribution على الأقل بـ Last Click و First Click مع بعض ● يعني تعمل Monitoring على الاتنين. ● لو الشانيل دي بتفتح Awareness كويس، بس مش بتقفل البيعة، مش معناه انها وحشة. زي ما لسه قايلين من شوية Snapchat ممكن يبقى قوي جداً في Top Funnel Awareness لكن ضعيف جداً في Last Click Conversion. الخطوة 4: قيس ال Journey Impact كملوا journey أسرع أو لا؟ ● هل time to convert بقي أقل؟ ● هل frequency of touchpoints بقيت أقل؟