تحديد القطاعات المستهدفة بناءً على التركيبة السكانية والعوامل السلوكية. ● وضع ● :Ooredoo ستراتيجية التسويق لـ كمزود حلول اتصالات سريعة و موثوقة وبأسعار معقولة. ● التمييز من خلال جودة الشبكة والتغطية والخدمات Ooredoo المبتكرة والنهج المتمحور حول العملاء. ● تسليط الضوء على المميزات الرئيسية وعروض القيمة الفريدة في الرسائل والعلامات برضا العملاء والابتكار والمسؤولية الاجتماعية. ● تصميم الرسائل خصيصًا يتردد صداها Ooredoo التجارية. ● أبلغ عن التزام مع شرائح الجمهور المتنوعة والفروق الثقافية الدقيقة. ● الابتكار المستمر وتوسيع مجموعة المنتجات لتلبية احتياجات العملاء المتطورة. ● تطوير العروض المجمعة وفرص البيع المتبادل والخدمات ذات القيمة المضافة. ● تعزيز ميزات المنتج والجودة والموثوقية زيادة رضا العملاء وولائهم. ● استراتيجية التسعير الدينامية التي توازن بين القدرة التنافسية و الربحية. ● خطط تسعير مرنة مصممة حسب قطاعات العملاء وأنماط الاستخدام المختلفة. ● التسعير الترويجي والخصومات والحوافز لدفع اكتساب العملاء والاحتفاظ بهم ● الاستفادة المثلى من قنوات التوزيع من أجل إتاحتها على نطاق واسع وإمكانية الوصول إليها. ● الاستفادة من نهج متعدد القنوات بما في ذلك متاجر البيع بالتجزئة والبوابات عبر الإنترنت والشراكات الاستراتيجية. ● تعزيز قدرات التوزيع الرقمي لتلبية الطلب المتزايد على الخدمات الإلكترونية. الاتصالات التسويقية:● تطوير حملات تسويق متكاملة عبر القنوات التقليدية والرقمية. ● تطبيق تقنيات تسويق قائمة على البيانات من أجل إضفاء الطابع الشخصي عليها وتحسينها. تجربة العملاء:● إعطاء الأولوية لتجارب العملاء الاستثنائية في كل نقطة اتصال. ● الاستثمار في التدريب على خدمة العملاء والتكنولوجيا والعمليات. ● التماس تعليقات العملاء والعمل بناءً عليها لتحسين المنتجات والخدمات باستمرار. الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية للشركات: ● إدماج مبادرات الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية للشركات في استراتيجية التسويق. ● تسليط الضوء على المبادرات البيئية والشراكات المجتمعية وبرامج التأثير الاجتماعي. ● إشراك العملاء في جهود الاستدامة من خلال حملات التوعية وفرص المشاركة. قياس الأداء وتحسينه:● إنشاء مؤشرات أداء رئيسية تتماشى مع أهداف التسويق وتتبع مقاييس الأداء. ● تنفيذ نظم التحليل والإبلاغ لرصد فعالية الحملات.

Summarized by © lakhasly.com