

كورس علم النفس الرقمي

أهم المحفزات النفسية في عالم التسويق الالكتروني

المدرّب اكرم احمد العديني



ماذا ستستفيد من كورس علم النفس الرقمي ؟

- (**ميز نفسك**) نسبة كبيرة جدا من العاملين في مجال التسويق الإلكتروني يملكون شهادات في كيفية ادارة اعلانات فيسبوك وانستقرام وجوجل وغيرها ولكن كم من هؤلاء يملك خبرة أو فكرة أو **شهادة في علم النفس الرقمي** ؟
- (**اعمل بذكاء**) نسبة قليلة جدا من المحترفين في العالم العربي تعتمد على المحفزات النفسية أو استراتيجيات **علم النفس الرقمي** في تطوير الحملات التسويقية أو في تحسين معدلات التحويل وعليه هناك فرصة كبيرة لتعزيز الزيارات والتفاعل والنمو باستخدام مثل هذه الاستراتيجيات والمحفزات
- (**استفد من العمالقة**) عند مراجعتي لمعظم الاستراتيجيات الخاصة باختراق النمو **growth hacking** لأكبر شركات الانترنت في العالم وجدت أن الجانب النفسي يلعب دور كبير في تطبيق مثل هذه الاستراتيجيات وذلك بهدف التأثير على الجمهور المستهدف.
- (**اكسب قلوبهم**) تعزيز إدراك العميل العقلاني والعاطفي مع أي جزء من أجزاء الشركة وخدماتها ومنتجاتها على الانترنت يساهم في التأثير على سلوكيات العملاء بحيث يساعد في بناء تجربة إيجابية تساهم في ولاء العملاء وتفاعلهم ومناصرتهم

ما هو علم النفس الرقمي ؟

هو النظام الذي يدرس استجابات المستهلكين الحسية والمعرفية والعاطفية لمحفزات التسويق المختلفة مثل الرسائل والحملات الاعلانية بشكل مباشر أو غير مباشر

المصدر : researchgate.net

ما هو هدف علم النفس الرقمي ؟

الهدف هو

- فهم الدوافع التي تؤدي إلى قرارات الشراء
- وتوظيف هذه الدوافع
- بهدف تعزيز عملية الشراء أو التفاعل من قبل العملاء والمهتمين

النتيجة النهائية تتمثل في

- تغيير مواقف الجمهور المستهدف من أجل حملهم على اتخاذ إجراء معين ،
- وذلك من خلال **إقناعهم** بالعثور على قيمة معينة في منتجك أو خدمتك ، ولا نعني بالاقناع التلاعب أو المخادعة ،
- وهنا يجب عليك موازنة استراتيجيتك في هذا الإطار وذلك من خلال إعطاء القيمة أولاً ثم تشجيع جمهورك المستهدف على الاستفادة من هذه القيمة



قمع المبيعات sales funnel



ماذا يطلق على علم النفس الرقمي ؟

- علم النفس الافتراضي
- علم نفس الإنترنت
- علم التسويق العصبي Neuromarketing
- القياس النفسي Psychometrics
- سيكولوجية التواصل الرقمي
- الاقتصاد السلوكي
- علم نفس المستهلكين

في نهاية هذه الدورة سوف تكون قادر على:

التعرف على المحفزات النفسية التي تؤثر على العقل اللاواعي وكيف يمكن الاستفادة من هذه المحفزات في تطوير

استراتيجيتك التسويقية من حيث

- جذب الاهتمام
- و كسب الزبائن
- والتسعير
- والالوان
- بالإضافة الى أهم الكتب العربية والانجليزية في هذا المجال

محاور البرنامج التدريبي لعلم النفس الرقمي

