Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

الاستراتيجية المتنوعة للاشتراكات

8 - 12 سبتمبر 2025

امستردام (هولندا)

الاستراتيجية المتنوعة للاشتراكات

رمز الدورة: LS12604 تاريخ الإنعقاد: 8 - 12 سبتمبر 2025 دولة الإنعقاد: امستردام (هولندا) - رسوم الإشتراك: 5500 Euro

مقدمة

تعتبر الاشتراكات وسيلة مهمة لتوليد الإيرادات وتحقيق الاستدامة المالية للشركات في مجالات متنوعة، سواء كانت للخدمات الإلكترونية، الإعلامية، أو غيرها. ومن أجل الاستفادة القصوى من الاشتراكات، تحتاج الشركات إلى وضع استراتيجيات متنوعة وفعالة لجذب العملاء وتحفيزهم على الاشتراك في خدماتها.

اهداف البرنامج:

- تعريف المشاركين بمفهوم الاشتراكات وأهميتها في تحقيق الاستدامة المالية للشركات.
- تحديد أنواع الاشتراكات وتطبيقاتها في المجالات المختلفة.
- تعريف المشاركين بأهم الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها لجذب العملاء وتحفيزهم على الاشتراك في خدمات الشركة.
- تطوير مهارات المشاركين في وضع استراتيجيات متنوعة وفعالة للحصول على أعلى مستوى من الاشتراكات.
- تدريب المشاركين على تحليل البيانات واستخدامها في تحسين استراتيجيات الاشتراكات.

الفئات المستهدفة:

- المدراء والمسؤولون في الشركات العاملة في مجال الاشتراكات.
- الخبراء والمهتمون في مجال إدارة الاشتراكات وتحقيق الاستدامة المالية.

المحاور العامه:

اليوم الأول:

- مفهوم الاشتراكات وأهميتها في تحقيق الاستدامة المالية.
- أنواع الاشتراكات وتطبيقاتها في المجالات المختلفة.
- أهمية تحليل البيانات في إدارة الاشتراكات.

اليوم الثاني:استراتيجيات الاشتراكات المتنوعة

- تحليل السوق والمنافسة: تقييم ميزة تنافسية الشركة وتحليل السوق وتحديد المستهلكين المحتملين والمنافسين والمجموعات المستهدفة الأخرى.
- استراتيجيات السعر: دراسة أساليب التسعير وتحديد الأسعار الأمثل والخيارات المختلفة التي يمكن استخدامها.

- استراتيجيات الترويج: التعرف على أنواع الإعلانات المختلفة والخيارات الإعلامية وكيفية استخدامها بشكل فعال للترويج للمنتجات والخدمات المشتركة.

اليوم الثالث: الإدارة الفعالة للعملاء

- مفهوم إدارة العملاء: تعريف العملاء ودورهم في الشركة وأهمية العملاء في الحفاظ على النمو المستدام والنجاح التجاري.
- إدارة العلاقات مع العملاء: كيفية إنشاء علاقات قوية ومستدامة مع العملاء وتطوير استراتيجيات للتواصل معهم وتلبية احتياجاتهم وتحسين رضاهم.
- الإدارة الفعالة لخدمة العملاء: كيفية تقديم خدمات عالية الجودة للعملاء وتوفير الدعم والمساعدة لحل مشاكلهم بشكل سريع وفعال.

اليوم الرابع: إدارة العمليات للإشتراكات

- مفهوم إدارة العمليات: تعريف إدارة العمليات وأهميتها في تحقيق أهداف الشركة وتحسين الكفاءة والفعالية.
- تصميم العمليات: كيفية تصميم العمليات بشكل فعال وتطوير الإجراءات والممارسات المثلى لتحسين جودة الخدمات والإنتاجية.

اليوم الخامس:تحليل البيانات واستخراج الأداء:

- تحليل البيانات المتعلقة بالاشتراكات وتفسيرها.
- الكشف عن الأنماط والاتجاهات في البيانات واستخدامها لتحسين الأداء.
- تحويل البيانات إلى معلومات مفيدة لاتخاذ القرارات.