

## المقدمة:

في ظل التطورات المتسارعة في التقنيات الرقمية، أصبح الذكاء الاصطناعي حجر الزاوية في التحول النوعي الذي يشهده قطاع التسويق. تهدف هذه الدورة التدريبية إلى تمكين المشاركين من فهم آليات توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي في تخصيص المحتوى التسويقي وتحسين كفاءة الحملات الإعلانية، إضافة إلى استخدام النماذج التنبؤية لاتخاذ قرارات تسويقية أكثر دقة وفعالية.

تركز الدورة على الأدوات والتقنيات الحديثة لتحليل البيانات الضخمة، مما يتيح فهماً أعمق لسلوك المستهلك وتوجهاته. كما تقدم استراتيجيات متقدمة لتوقع الاتجاهات المستقبلية في السوق باستخدام تقنيات التعلم الآلي، إلى جانب تطبيقات عملية واقعية ودراسات حالة تساهم في ترسيخ المفاهيم وتعزيز الكفاءة التطبيقية.

ومن خلال محتوى متكامل يجمع بين النظرية والتطبيق، تهدف الدورة إلى تمكين المسوّقين من دمج الذكاء الاصطناعي بشكل فعال ضمن الاستراتيجيات التسويقية الشاملة، بما يعزز من قدرتهم على اتخاذ قرارات مدروسة قائمة على تحليل دقيق للبيانات.

## الفئات المستهدفة:

تستهدف الدورة التدريبية فئات متعددة من المهنيين والمهتمين بتطوير أدائهم في التسويق، بما في ذلك:

- مدراء التسويق في الشركات والمؤسسات.
- محللو البيانات العاملون في التسويق.
- المتخصصون في التسويق الرقمي.
- المطورون المهتمون بتطبيقات الذكاء الاصطناعي.
- مسؤولو الحملات الإعلانية في المنصات الإلكترونية.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الناشئة.
- المهتمون بتخصيص التجربة التسويقية لعملائهم.
- العاملون في تحليل سلوك المستهلك وتوقع ردود أفعاله.
- طلاب وخريجو كليات إدارة الأعمال والتقنيات الرقمية.
- جميع الراغبين في استخدام الذكاء الاصطناعي لتحسين الأداء التسويقي.

## الأهداف التدريبية:

بنهاية الدورة التدريبية، سيتمكن المشاركون من:

- فهم المبادئ الأساسية لتطبيقات الذكاء الاصطناعي في التسويق.

- تحليل البيانات السلوكية لتطوير حملات موجهة أكثر تخصيصًا.
- التمييز بين أساليب التخصيص التقليدية وتلك المعتمدة على تقنيات الذكاء الاصطناعي.
- استخدام خوارزميات تعلم الآلة للتنبؤ بأنماط الشراء وسلوك المستهلك.
- تصميم استراتيجيات تسويق تعتمد على التوصيات الذكية والمؤتمتة.
- تفسير مخرجات النماذج التحليلية واتخاذ قرارات مدعومة بالبيانات.
- استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي لأتمتة المحتوى والحملات الإعلانية.
- تقييم أداء الحملات التسويقية باستخدام أدوات تحليل ذكية.
- بناء حملات تسويق رقمية مخصصة استنادًا إلى تقسيم العملاء وتحليلهم.
- توظيف الذكاء الاصطناعي لتحسين تجربة العملاء الرقمية.
- تطوير استراتيجيات مرنة قابلة للتعديل تبعًا للبيانات الآنية.
- الاستفادة من تقنيات متقدمة مثل معالجة اللغة الطبيعية والرؤية الحاسوبية لأغراض تسويقية.
- اختيار وتوظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي الأكثر ملاءمة للسياقات المختلفة.
- تعزيز مؤشرات الأداء التسويقي باستخدام تحليلات لحظية متقدمة.
- إدارة التحديات الأخلاقية والخصوصية المرتبطة باستخدام الذكاء الاصطناعي في التسويق.

### الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون في هذه الدورة الكفاءات التالية:

- التفكير التحليلي القائم على البيانات.
- تطوير استراتيجيات تسويق مدعومة بالذكاء الاصطناعي.
- استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي للتخصيص والتنبؤ.
- تحليل وتقييم أداء الحملات التسويقية المعززة بالذكاء الاصطناعي.
- إدارة وتحليل البيانات الضخمة.
- تصميم نماذج تنبؤية دقيقة لسلوك المستهلك.
- تطوير محتوى تسويقي مؤتمت.
- تطبيق خوارزميات تعلم الآلة في التسويق الرقمي.
- إدراك الجوانب الأخلاقية لتطبيقات الذكاء الاصطناعي في التسويق.

### محتوى الدورة التدريبية:

#### الوحدة الأولى: مدخل إلى الذكاء الاصطناعي في التسويق

- التعريف بالذكاء الاصطناعي وتطوره في المجال التسويقي.

- الدور المتنامي للذكاء الاصطناعي في تحسين استراتيجيات التسويق.
- المفاهيم الأساسية: تعلم الآلة، تحليل البيانات، ومعالجة اللغة الطبيعية.
- المقارنة بين منهجيات التسويق التقليدية والتسويق الذكي.
- نماذج تطبيقية من مؤسسات كبرى اعتمدت الذكاء الاصطناعي في استراتيجياتها التسويقية.
- الفرص والتحديات المرتبطة بتكامل الذكاء الاصطناعي في الحملات الرقمية.
- المبادئ الأساسية لتخصيص المحتوى بناءً على سلوك المستخدم.
- دور الذكاء الاصطناعي في تحسين تجربة المستخدم الرقمية.
- الاتجاهات العالمية في الذكاء الاصطناعي والتسويق المعتمد على البيانات.

#### الوحدة الثانية: تخصيص المحتوى والإعلانات باستخدام الذكاء الاصطناعي

- تقنيات تحليل السلوك الرقمي للمستخدمين.
- أدوات تخصيص المحتوى الديناميكي وفقاً لتفضيلات العملاء.
- تصميم حملات تسويقية تعتمد على توصيات ذكية.
- استخدام الخوارزميات في تقديم اقتراحات مخصصة.
- خوارزميات التصنيف والتجميع ودورها في التسويق.
- تخصيص الرسائل التسويقية عبر البريد الإلكتروني ومنصات التواصل.
- تكامل الذكاء الاصطناعي مع أنظمة إدارة علاقات العملاء.
- تحليل رحلة العميل وتحسين نقاط التفاعل.
- دراسة حالة واقعية لتخصيص تجربة مستخدم في منصة تجارة إلكترونية.

#### الوحدة الثالثة: التنبؤ بسلوك المستهلكين باستخدام التعلم الآلي

- الأساسيات النظرية لتعلم الآلة في التسويق.
- تطوير نماذج تنبؤية لفهم نية الشراء وتوقيتها.
- تحليل الاتجاهات الموسمية وسلوكيات الشراء المتكررة.
- استخدام تقنيات الانحدار اللوجستي لتقييم الاستجابات التسويقية.
- توظيف الشبكات العصبية العميقة لتوقع السلوك الاستهلاكي.
- تحليل ميول العملاء وتوقع ولائهم للعلامة التجارية.
- تحسين دقة النماذج من خلال تقنيات المعايرة والتحقق.
- معالجة البيانات غير المتوازنة لتحقيق نتائج أكثر اتساقاً.
- عرض حالات تطبيقية متنوعة على التنبؤ بسلوك العملاء.

#### الوحدة الرابعة: أدوات الذكاء الاصطناعي لتسويق رقمي متطور

- نظرة شاملة على أبرز أدوات الذكاء الاصطناعي في التسويق.
- استخدام روبوتات المحادثة Chatbots لتعزيز التفاعل الفوري مع العملاء.
- أدوات إنشاء المحتوى المؤتمت وتحسينه لمحرركات البحث.

- استثمار تقنيات الرؤية الحاسوبية في الحملات المرئية والبصرية.
- أدوات تحليل المشاعر على شبكات التواصل الاجتماعي.
- إدارة الحملات الإعلانية الذكية عبر منصات Meta و Google.
- تقييم الأداء باستخدام حلول ذكاء الأعمال BI.
- الأتمتة الذكية لسير العمل التسويقي وتحسين العمليات.
- أدوات مراقبة العلامة التجارية ورصد الانطباعات الرقمية.

#### الوحدة الخامسة: تصميم استراتيجية تسويق متكاملة مدعومة بالذكاء الاصطناعي

- خطوات إعداد استراتيجية تسويق تعتمد على الذكاء الاصطناعي.
- اختيار الأدوات التقنية بما يتناسب مع الأهداف الاستراتيجية.
- دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي في دورة حياة العميل.
- تطوير مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs باستخدام الذكاء الاصطناعي.
- إعداد محتوى تسويقي ذكي وقابل للتخصيص والتحديث الآني.
- توزيع الميزانيات بناءً على التحليل التنبؤي للسوق.
- التكيف السريع مع تغيرات السوق عبر البيانات اللحظية.
- إدارة الاعتبارات الأخلاقية وقضايا الخصوصية المرتبطة بالتسويق الذكي.
- وضع خطة تنفيذ عملية وقابلة للقياس والتطوير المستمر.

#### الخلاصة والتوصيات:

تتوزع دورة "الذكاء الاصطناعي في التسويق: من التخصيص إلى التنبؤ" المشاركين بمعرفة عملية وتطبيقية في استخدام الذكاء الاصطناعي لرفع كفاءة الأداء التسويقي. وباستخدام الأدوات والنماذج الحديثة، سيتمكن المشاركون من تصميم حملات تسويقية أكثر تخصيصًا وتأثيرًا.

ينصح بتطبيق المفاهيم المكتسبة في بيئات العمل الحقيقية لتعزيز الأثر، ومتابعة التطورات المستمرة في الذكاء الاصطناعي لضمان الاستمرارية والمنافسة في سوق دائم التغير.