



Co-Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Traditional Craft Heritage Training , Design & Marketing in Jordan and Syria
(HANDS)

Project Number: 610238-EPP-1-2019-1-JO-EPPKA2-CBHE-JP

Marketing and e-marketing

The course is offered by: ZUJ,UJ,HU,JUST,MU,ABU,TU

Module 7

Responsible partner(s):

Training and Technical Group (TTG)

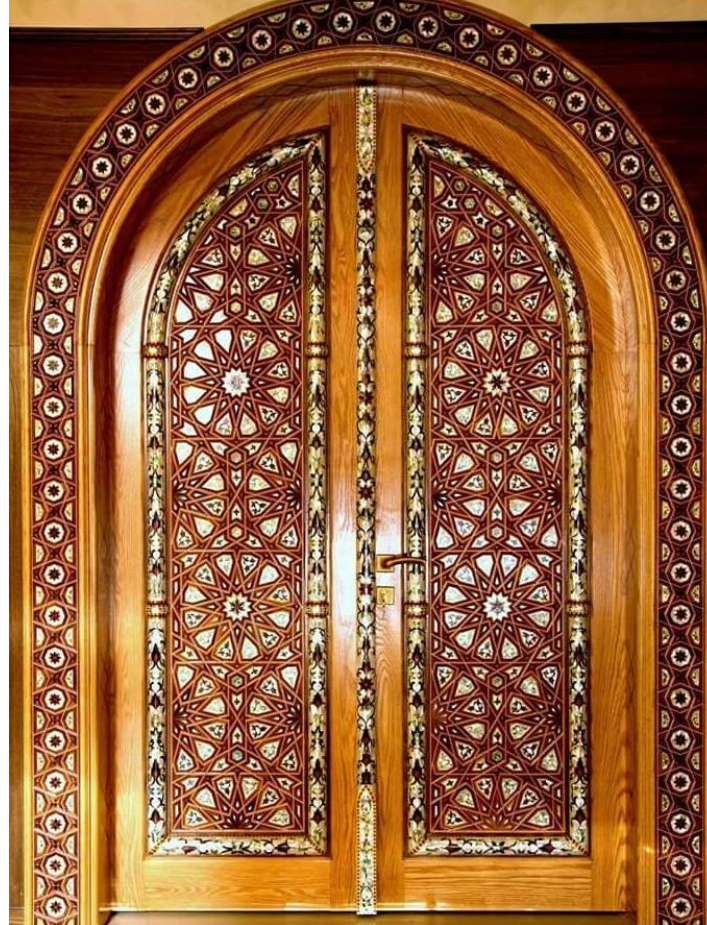
Scientific and Supervising Committee (SC)

التسويق والتسويق الإلكتروني Marketing and e-marketing

تراث الحرف التقليدية من ناحية التدريب والتصميم والتسويق في الأردن وسورية

لماذا علم التسويق؟ Why the science of marketing?

- Marketing is the **interface** of world economies...
- The marketing neglected person is neglected by the markets...
- What benefit does the merchant, industrialist, or craftsman build a store, factory, or workshop if there is no market to **sell** his products?
- How many products were not known and remained in the minds, warehouses, or workshops of their owners because they did not find their way to the **market**!
- Even great products need **good marketing**



- التسويق واجهة اقتصادات العالم...
- من يهمل التسويق تهمله الأسواق...
- ماذا ينفع التاجر أو الصناعي أو الحرفي بناء المتجر أو المعمل أو الورشة إن لم يكن هناك سوق لتصريف منتجاته؟!
- كم من منتجات لم تُعرف وبقيت في عقول أو مستودعات أو ورشات أصحابها لأنها لم تجد طريقها للسوق!
- حتى المنتجات العظيمة تحتاج إلى

تسويق جيد

ما هو علم التسويق؟ What is the science of marketing?

Based on the foregoing came the importance of marketing and developed the science of marketing and its approaches

What are the most important pillars of marketing?

- Elements of the Marketing Mix
- Market Research
- Study consumer behaviour



بناء على ما سبق جاءت أهمية التسويق وتطورت علوم التسويق ومداخله

ماهي أهم أعمدة التسويق؟

- عناصر المزيج التسويقي.
- بحوث السوق.
- دراسة سلوك المستهلك.

بيئة الأعمال الإلكترونية - The electronic business environment

Because of the emergence of a new environment (Electronic Business Environment) Marketing science has evolved.

New business environment:

- Changes in space-time issues
- Changes in consumer / user behaviour.
- Changes in marketing research mechanisms.
- Virtualization and simulation.
- The evolution of the marketing mix elements.



بسبب نشوء بيئة جديدة (بيئة الأعمال الإلكترونية) تطوّرت علوم التسويق

بيئة الأعمال الجديدة:

- تغيرات في مسائل الزمكان.
- تغيرات في سلوك المستهلك/المستخدم.
- تغيرات في آليات بحوث التسويق.
- الافتراضية والمحاكاة.
- تطور عناصر المزيج التسويقي.

عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني - Electronic Marketing Mix Elements

It has significantly improved in effectiveness, efficiency and number and still due to many reasons:

- The new environment that imposed new products.
- Moore's Law which is very effective (successive technological revolutions)



تطورت بشكل كبير بالفعالية والكفاءة والعدد وماتزال، بسبب:

- البيئة الجديدة التي فرضت منتجات جديدة

- قانون مور الذي يعد فعلا جدا

(الثورات التقنية المتلاحقة)

Electronic Marketing Mix Elements - عناصر المزيج التسويقي الإلكتروني

there are several classifications of the electronic marketing mix elements, including:

- the product
- price.
- distribution.
- Promotion
- Website design.
- Security
- Virtual community.
- Customer service.
- Privacy.
- Personalization.



هناك تصنيفات عدة لعناصر المزيج التسويقي الإلكتروني منها:

- المنتج
- السعر.
- التوزيع.
- الترويج
- تصميم الموقع.
- توفير الأمن
- المجتمع الافتراضي.
- خدمة الزبون.
- الخصوصية.
- التخصيص.

لماذا تحتاج الحرف إلى التسويق؟ Why do crafts need marketing?

Why do crafts need marketing?

Of a special nature (indigenous - confined - sometimes remote - production is atypical - lack of production)

The Hands project realized this so his title was:

Traditional Craft heritage: Training, design and marketing in Jordan and Syria



He noted the importance of marketing in the title

لماذا تحتاج الحرف إلى التسويق؟

ذات طبيعة خاصة (أهلية - محصورة - أحيانا نائية - إنتاجها غير نمطي - قلّة في الإنتاج)

ومشروع هاندز تلمس ذلك فكان عنوانه:

تراث الحرف التقليدية: التدريب والتصميم والتسويق في كلّ من الأردن وسورية

فهو لحظ أهمية التسويق في العنوان

لماذا تحتاج الحرف إلى التسويق الإلكتروني؟ Why do crafts need E-marketing?

Marketing in general and electronic marketing, especially in marketing traditional crafts, can be used for the following reasons:

E- marketing can be a strong **supporter** at the outset of the well-known traditional marketing cost saving effort.

E-marketing can contribute to reaching many **interested** groups in remote geographical areas if electronic marketing strategies are used for this.



يمكن الاستعانة بالتسويق عموما والتسويق الإلكتروني خاصة في التسويق للحرف التقليدية التراثية للأسباب الآتية:

- يمكن أن يكون التسويق الإلكتروني داعما قويا في البداية لجهد توفير تكاليف التسويق التقليدي المعروفة.

- يمكن أن يسهم التسويق الإلكتروني في الوصول إلى مجموعات مهتمة كثيرة في مناطق جغرافية بعيدة إذا تم استخدام استراتيجيات التسويق الإلكتروني لذلك.

لماذا تحتاج الحرف إلى التسويق الإلكتروني؟ Why do crafts need E-marketing?

- E-marketing can show the special features by using its electronic tools: videos - accurate images - integrated files more than relying on traditional brochures.
- May contribute to reaching markets with high purchasing power that can acquire this type of special products.
- May contribute to finding someone to support this type of private production.



- يمكن أن يظهر التسويق الإلكتروني الميزات الخاصة عبر استخدام أدواته الإلكترونية: الفيديوهات - الصور الدقيقة - الملفات المتكاملة أكثر من الاعتماد على البرشورات التقليدية.

- يمكن أن يسهم في الوصول إلى أسواق ذات قدرات شرائية عالية يمكنها اقتناء هذا النوع من المنتجات الخاصة.

- يمكن أن يسهم في إيجاد من يتبنى دعم هذا النوع من الإنتاج الخاص.

E-Marketing Strategies - استراتيجيات التسويق الإلكتروني

Among the digital marketing strategies that can be followed:

- Search Engine Optimization strategy (On-page SEO/ Off-page SEO)
- an email marketing strategy (creating and testing targeted email lists)
- the influencer marketing strategy (focusing on influencers)
- a paid advertising strategy (general - programmed)



من استراتيجيات التسويق الإلكتروني التي يمكن اتباعها:

- استراتيجية التسويق عبر محركات البحث (العوامل الداخلية والخارجية)

- استراتيجية التسويق عبر البريد الإلكتروني (إنشاء قوائم الإيميلات المستهدفة واختبارها)

- استراتيجية التسويق عبر المؤثرين (التركيز على المؤثرين)

- استراتيجية التسويق عبر الإعلانات المدفوعة (العام - المبرمج)

E-Marketing Strategies - استراتيجيات التسويق الإلكتروني

- Social media marketing **strategy** (choosing the right channel - interacting)
- The marketing **strategy** by conversion-rate-optimization (Number and orientation of visitors)
- Content marketing **strategy** (blogging - creating content)



- استراتيجية التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي (اختيار القناة الملائمة - التفاعل)
- استراتيجية التسويق عبر تحسين معدل التحويل (عدد الزوار وتوجيههم)
- استراتيجية التسويق عبر المحتوى (التدوين - إنشاء المحتوى)

شكرا لحسن إصغائكم

Thank you

