

دليل سناب شات لإعلاناتكم بموسم التسوق 2023

إن منصة سناب شات تقوم بشكل كبير على منطق التأثير، التأثير الحقيقي الصادق. في الواقع، إن 80% من مستخدمي ومستخدمات سناب شات في العالم يستخدمون منصة "اكتشف" ومنصة القصص للاطلاع على أفكار جديدة وملهمة عند التسوق. وهذا ما يجعل سناب شات المكان الأنسب للشركات والأعمال لتوسيع قاعدتها من العملاء وزيادة التحويلات مع حملات إعلانية تحمل طابعاً يحاكي الموسم وأجواءه. أما هذا الدليل فاعتبروه خارطة الطريق لتحقيق النجاح في هذا الموسم الحافل.



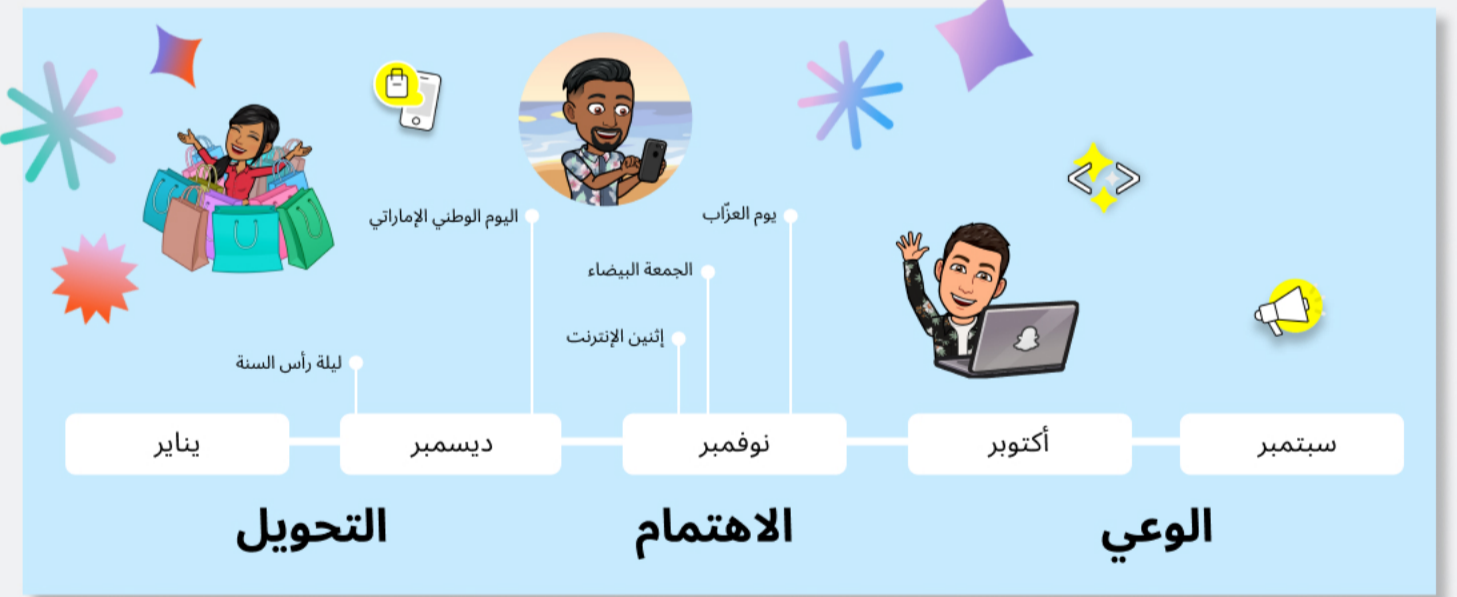
حققوا النجاحات مع أفضل الممارسات

- **اختبروا وجربوا كل شيء:** أطلقوا إعلاناتكم في وقت مبكر كي يتسنى لكم اختبار مختلف المقوّمات المتغيرة وقياسها إن كان على مستوى التصميم أو الجمهور المستهدف أو حتى موضع عرض الإعلان لمعرفة أيها يقدم أداءً أفضل من غيره لتخفيض تكلفة كل نقرة.
- **ميزانية للنجاح:** استغلوا الفرصة لتوفر تكاليف الإعلان المنخفضة عند بدء الإعلانات والحملات مبكراً. ولكن عليكم التخطيط لميزانية إضافية في فترات معينة لمناسبات مثل الجمعة البيضاء واثنين الإنترنت وغيرها من المناسبات.
- **أطلقوا العنان لإبداعكم:** استخدموا تشكيلة متنوعة من التصاميم (مثل صور المنتجات أو صور من وحي الأجواء والمناسبات) لجذب انتباه العملاء والبقاء في أذهانهم.



احصدوا النتائج طوال الموسم

الجدير بالذكر أن التسوق يبدأ حتى من شهر سبتمبر ويستمر حتى بداية العام الجديد. ومع أهداف الإعلان على سناب شات يمكنكم بكل سهولة الوصول إلى جمهوركم المستهدف في كل مرحلة من مراحل مسيرة الشراء بدءاً من الوعي مروراً بالاهتمام ووصولاً إلى التحويل.



شهر نوفمبر: زيادة الاهتمام

اختبار عدة أشكال من الإعلان ومن التصاميم وفقاً للبيانات التي تحصلون عليها من منصة إدارة الإعلانات ومن رمز Snap Pixel. التركيز على التسويق للعروض والتخفيضات التي تقدمونها بمناسبة الجمعة البيضاء مع التركيز في الوقت نفسه على الفرصة السانحة للتوفير. إعداد إعلاناتكم Snap Pixel الاستفادة من كتالوج منتجاتكم ومن رمز آلياً وتحسين الإجراءات التي تؤثر أكثر على أعمالكم.

شهر أكتوبر: زيادة الوعي

لرصد الأحداث على موقعكم الإلكتروني وإحالتها Snap Pixel إعداد رمز إلى حملتكم الإعلانية. التحقق من كتالوج منتجاتكم على منصة إدارة الإعلانات على سناب شات ومن جودة إشاراتكم. إطلاق الإعلانات منذ الآن للاستفادة من تكاليف أقل بـ 20% مثل تكلفة كل ألف ظهور وزيادة احتمال ظهوركم أمام الجمهور.²

ما بعد الموسم: حصد مبيعات الربع الخامس

متابعة أداء الإعلان وتعديله بحسب عدد النقرات التي يحصل عليها والمبيعات وعمليات التحميل. التخفيف من الرسائل المتعلقة بالمناسبة والتركيز عوضاً عن ذلك على الأحداث والمناسبات المقبلة في العام الجديد. تشجيع العملاء غير النشطين أو الذين لم يقوموا بعملية شراء منذ فترة بحملة إعادة استهداف.²

شهر ديسمبر: زيادة التحويلات

إنشاء شرائح الجمهور التي تعتمد على إجراءات معينة قام بها مستخدمو ومستخدمات سناب شات لدى زيارتهم لموقعكم الإلكتروني. تحديث الحملة الإعلانية برسائل وصور من وحي المناسبات والموسم. وتركز على الخصومات والتخفيضات والشحن المجاني. البدء بالتخطيط لحملات ما بعد موسم التسوق للوصول إلى المتسوقين الذين تأخروا في الشراء أو لم يقوموا بالشراء منذ فترة.