

دليل إعلانات سناب شات لموسم التسوق لعام 2024

سناب شات قائم على التأثير الفعّال. في الواقع، يتفق 88% من مستخدمي مستخدمي ومستخدمات سناب شات على أنهم يحصلون على النصائح التي يتقنون بها لأقصى درجة بشأن مشترياتهم من سناب شات. وهذا يجعل من سناب شات المكان المثالي للشركات من أجل توسيع قاعدة عملائها. إذا كنتم تفكرون في استخدام إعلانات سناب شات في نشاطكم التجاري، فسيساعدكم دليل الاستخدام السريع هذا على البدء في الوقت المناسب لموسم التسوق.

التسوق عبر وسائل التواصل يزداد على سناب شات

%88

من مستخدمي مستخدمي ومستخدمات سناب شات يقولون إنهم يحصلون على النصائح التي يتقنون بها أكثر بشأن مشترياتهم من سناب شات.¹

%89

من مستخدمي مستخدمي ومستخدمات سناب شات يقولون إن سناب شات هو أفضل طريقة للتسوق مع الأصدقاء، حتى وإن لم يكونوا معًا في الواقع.¹

%89

من مستخدمي مستخدمي ومستخدمات سناب شات يشاركون المنتجات أو العلامات التجارية التي يشترونها أو يوصون بشرائها مع أصدقائهم أو أفراد عائلاتهم على سناب شات.¹

قصة نجاح مع إعلانات سناب شات: ماي واتشز

%319

نسبة الزيادة في عائد الإنفاق على الإعلانات (ROAS)

x13

هو مقدار الزيادة في عمليات الشراء الإجمالية

منصة إدارة الإعلانات على سناب شات، للفترة من 16 نوفمبر 2023 حتى 17 أبريل 2024.

من المتوقع أن ينفق مستخدمي مستخدمي سناب شات أكثر من المعتاد في موسم التسوق هذا

من المتوقع أن ينفق ما يزيد على 90% من مستخدمي مستخدمي ومستخدمات سناب شات القدر ذاته أو أكثر مقارنة بالعام السابق.¹ اضمنا حستكم من عوائد موسم التسوق بالتركيز على هذه الفئات الرائجة من المنتجات.



الأجهزة الإلكترونية الشخصية

الأجهزة الإلكترونية المنزلية

الإكسسوارات

الملابس



منتجات العناية الشخصية
ومستحضرات التجميل

السفر

تقويم موسم التسوق

من سبتمبر إلى أكتوبر

أطلقوا حملاتكم مبكرًا لزيادة الوعي.

ابدأوا مبكرًا لتتمتعوا بظهور متواصل وتزداد احتمالية التحويل. قال 89% من مستخدمي مستخدمي ومستخدمات سناب شات إن مشاهدة العروض الترويجية مرارًا وتكرارًا تحفزهم على الشراء.¹

يوم الغُرَاب | بلاك فرايدي | الإثنين الإلكتروني

نوفمبر

كثفوا من إعلاناتكم لاستهداف المتسوقين الباحثين عن الخصومات.

اجذبوا انتباه المتسوقين الباحثين عن هدايا للمناسبات باستخدام محتوى الأنيوكستج أو من خلال تسليط الضوء على آراء العملاء في إعلاناتكم. اشرحوا ما يجعل منتجاتكم هدايا رائعة!

ركزوا على التخفيضات والتوفير في إعلاناتكم بمناسبة يوم الغُرَاب وبلاك فرايدي والإثنين الإلكتروني. يخطط 93% من مستخدمي مستخدمي ومستخدمات سناب شات للشراء خلال موسم التخفيضات هذا العام.¹

ديسمبر

اجذبوا المتسوقين الذين يشترون في نهاية الموسم ليصبحوا عملاء

ابدأوا التخطيط لحملات ما بعد الموسم لجذب المتسوقين الذين توقعوا عن الشراء أو الذين يشترون بعد الموسم.

ركزوا على التخفيضات والعروض في رسالتكم الترويجية.

العام الجديد

موسم رأس السنة

استفيدوا من فترة ما بعد الموسم لتقليل تكاليفكم.

أوقفوا الإعلانات التي تركز على موسم التسوق مؤقتًا وانشروا محتوى إبداعيًا يسلط الضوء على البدايات الجديدة ويقع منتجاتكم.

تابعوا أداء الإعلانات وأدخلوا التعديلات بناءً على النقرات والمبيعات وعمليات التنزيل.

أفضل الممارسات لنجاح الإعلانات

2. حددوا ميزانية تحقق النجاح

قلّوا تكاليف الإعلانات بإطلاق حملاتكم مبكرًا. ولكن خُطّطوا لإنفاق مبالغ إضافية من ميزانيتكم على مواسم التخفيضات الرائجة مثل يوم الغُرَاب والجمعة البيضاء والأتنين الإلكتروني.

4. ركّزوا على رسالة واحدة

اعرضوا مزاياكم الرئيسية في أول إطار أو صورة من إعلانكم وقلّوا النصوص الظاهرة على الشاشة. إذا كان لديكم أكثر من رسالة ترويجية، فصمّموا عدة تصاميم مختلفة.

1. حسّنوا حملاتكم من البداية

حلّوا البيانات المستمدة من الحملات السابقة لمعرفة جوانبها التي أثرت في جمهوركم تأثيرًا كبيرًا. مثل عناصر مرئية محددة ورسائل وإعدادات الاستهداف ومواضع ظهور الإعلانات.

3. فكّروا مثل المستهلك

جزّروا تصميم إعلاناتكم بأسلوب يحاكي أسلوب المحتوى الذي ينشئه المُستخدَمون (UGC). فقد تبين أن بعض إعلانات سناب شات التي حققت أعلى أداء لها مصممة لتشبه المحتوى المجاني. ولا تنشروا تحسين إعلانكم ليناسب الشكل العمودي على سناب شات.



كيف تبدأون في استخدام إعلانات سناب شات

الخطوة 1

سجّلوا الاشتراك للحصول على [حساب سناب شات تجاري](#)



أنشئ ملفك التعريفي

الخطوة 2

استفيدوا من الرصيد المجاني المقدم للمعلنين لأول مرة

احصل على رصيد مجاني، علينا.

75 رس

375 رس

الخطوة 3

أنشئوا إعلانكم على منصة إدارة الإعلانات على سناب شات

إنشاء الإعلانات

كيف تزيد التصميم اليوم؟



وضع الإنشاء الفوري



وضع الإنشاء المتقدم

جاهزون لتبدأوا؟

إنشاء حساب إعلاني