



إعداد عرض باور بوينت احترافي

PowerPoint Presentation Design

نفذلي
nafezly.com

PowerPoint
Resistant skin

PowerPoint Chart

عرض تقديمي تسويقي

إعداد / سامي عيسى

موجز العرض التقديمي

الجدول الزمني لتنفيذ الخطة الموضوعية
مراجعة الفرق بين المستهدف والمحقق
إتخاذ الإجراءات اللازمة لتصحيح المسار

المشكلات
تعريف المنتج أو الخدمة
دراسة تجارب وآراء العملاء عن المنتج
الحل
الحملات الاعلانية والدعائية لزيادة حجم
المبيعات

المشكلة

كيفية تسويق منتجات
الشركة , وزيادة المبيعات
والانتشار علي المستوي
المحلي والأقليمي

المنتج أو الخدمة



كافة التفاصيل الخاصة بالمنتج او الخدمة

أراء العملاء عن المنتج

العميل 1

رأي العميل رقم 1 في المنتج



العميل 2

رأي العميل رقم 2 في المنتج



العميل 3

رأي العميل رقم 3 في المنتج



الحل



تحليل تجارب وآراء العملاء عن المنتج .

العمل علي إصلاح المشكلات إن وجدت

وضع خطة تسويقية لزيادة حجم المبيعات

الحملة الاعلانية والدعاية لزيادة حجم مبيعات المنتج

الحملة 1

حملة إعلانية للمنتج علي منتصات التواصل الاجتماعي

الحملة 2

التسويق عبر اللافتات والبوسترات والبنارات لمرئية والمثبتة في الأماكن المرئية بوضوح

الحملة 3

كورسات تدريبية لمندوبيين البيع لزيادة قدرتهم علي شرح اللقناع , وشرح مميزات المنتج للعميل

الجدول الزمني للخطة الموضوعية

الربع الأول

المبيعات المستهدفة في الربع الأول من العام ،
ومقارنتها بالمبيعات المحققة فعلياً

الربع الثاني

المبيعات المستهدفة في الربع الثاني من العام ،
ومقارنتها بالمبيعات المحققة فعلياً

الربع الثالث

المبيعات المستهدفة في الربع الثالث من العام ،
ومقارنتها بالمبيعات المحققة فعلياً

الربع الرابع

المبيعات المستهدفة في الربع الرابع من العام ،
ومقارنتها بالمبيعات المحققة فعلياً

مراجعة الفروق بين المستهدف والمحقق

التأكد من تنفيذ الخطة الموضوعية
في الجدول الزمني الموضوع وبالشكل المطلوب

وفي حالة وجود أي خلل
البحث عن الأسباب
ومعالجتها