التسويق والإعلان على موقع يوتيوب

The King of all Content Promotions يوتيوب - ملك كل الترويجات المحتوى

معدل وصول إعلانات يوتيوب للمستخدمين المتصفحة يصل إلى 2.5 مليار شخص في العالم شهريا
معدل الوصول هذا يصل إلى 69% من مستخدمي شبكة الإنترنت عالميا
معدل زيادة العملاء المرتقبين للأشياء عن طريق إعلانات اليوتيوب يزيد بمعدل 13 مليون شخص كل شهر
أيضا 46% من يصل إليهم إعلانات يوتيوب من الإناث، وما يقارب من 54% من الذكور
معدل الوصول للشخص الـ 18 فما فوق يصل إلى ما يقارب من 37% من المستخدمين عالميا

سواء كنت شركة قائمة على منتج أو تعلن خدمات فإن جميع أشكال الإعلانات على يوتيوب أنها توفر كثير Potential Customers (Leads) في زيادة جودة العملاء المحتملين Traffic وأيضا حركة المرور
بأقل الطرق فعالية من حيث التكلفة Cost effective way of advertising

بإمكان العلامات التجارية الكبرى والشركات الثالثة والشركات الصغيرة والمتوسطة الربح لحملاتها التجارية بفعالية على يوتيوب من خلال محتوى إعلاني متنوع، وكل يحتاج المحتوى فقط إلى صدق لدى الجمهور بما المستهدفة وهذه على أيضا إجراء يقدر من 37% من المستخدمين عالميا

يبدأ على الإحصائيات المبلغة، فإنه من الملاحظ أن

مثل United Airlines - Xfinity Mobile - Aegon Life في تحمت العلامات التجارية الكبرى على استخدام إعلانات يوتيوب وتحقق نسبة تحويل عالية من Conversions

ما المقصود بـ Google Optimize؟ بالتحسين الذي يقوم به جوجل

أداة مجانية ومبرمجة، جيت تم Google Optimize بعد إطلاقها لأول مرة في أبريل 2012، فأداة التحليل المرفق وإختبار أدائها
باختبار متغيرات Google Optimize يسمح لك Website Variants صفحات الموقع الإلكتروني ومعرفة كفية أدائها خلال الهدف الذي تحدده
توقف أيضا نتائج تم بناء ويتم له تقديم تقدم أو تعديل على أداء الموقع الإلكتروني
وأيضا المتغيرات التي قد تعمل بشكل أفضل إذا تم تطبيقه
يوزعي أيضا إلى اكتشاف ما يحقق نتائج مرضية بشكل على الموقع الإلكتروني، فيتحقق بذلك هدا يوزعي Conversions بالنتيجة إلى زيادة معدل التحويلات

بعد الحكور على أفضل الحلول لتحسين حملات Ongoing Process التسويق الرقمي نشاطا مستمرا

ويظلنا في المقابل، يمكنك تحسين حركة المرور Organic Traffic المجانية على موقعك الإلكتروني وتحسين أداء التسويق أيضا مما يؤدي إلى زيادة ROI العائد الاستثمار

يمكنك تجربة طرق - Google Optimizer باختبار مختلفة للتغيير المحتوى على موقع الويب الخاص به واختبار ما يجذبه لإجراء تغييرات مفيدة على سبيل المثال، يمكنك اختبار إصدارات مختلفة من صفحة ويب لرؤية مقاييس أداء مهمة مثل Performing Metrics معدل الارتداد Bounce Rate النسبة المئوية لزوار موقعك الإلكتروني" والذين ينظرون بعدها عن الموقع بعد مشاهدة "صفحة واحدة فقط

ما المقصود بـ Search Engine Optimization SEO؟

في العملية المستخدمة لتحسين الكلون الفني Technical Configuration بكويبيت من خلال تلبية احتياجات البحث المستخدمين من حيث
الملاءمة ومدة المحتوى Content Relevance & Quality
وتجربة المستخدم User Experience
تحيث يسمح بتحقق الظهور عند بحث المستخدم وتلبية الثقة لرتبها محركات البحث بشكل أفضل، أيضا في ترتيبة ومنصة مفضلة عند Improve Ranking ايضا

ما المقصود بـ Bidding Options؟

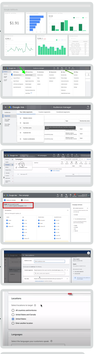
يقصد به كيف سيتم تحصيل الرسوم منك عند تشغيل إعلانك
التكلفة المستهدفة لكل ألف ظهور Target CPM
التكلفة المستهدفة لمشاهدات Target CPV
زيادة التحويلات Maximize Conversions
التكلفة المستهدفة للإجراء الفعلي Target CPA (للكاسب)

ما المقصود بـ Placement Targeting

هو عندما تختر أنت يوتيوب أحيانا يمكن عرض إعلانك الذي تريده أو ترشحه بشكل أساسي
لليوتيوب إلى استهداف URL إذا أضفت عنوين المواضع أو عن قنوهات إعلانك، فسيتم عرضها على مقطع الفيديو والقوات التي قمت بتحديدها أو إستهدافها فقط
يمكنك الحزم من حركة المرور
يمكنك بدايات أفضل

إعلانات يوتيوب الجديدة 2023

- التعبيرات التي حدثت في Google Optimize التحسين الذي يقوم به جوجل
- Targeting Options التعبيرات التي حدثت في الاستهداف
- من اختيارات الاستهداف-Google أمثلة التخصص الفرعي
  - أن أية أن الذكاء الاصطناعي Google تعتقد يعطي Google Algorithm مرور رسمية الفيديو بالفعل الجمهور على تحدد وسعر أرخص من حملات Placement Targeting استهداف مواضع العرض Keywords Targeting والكلمات الرئيسية
  - التكثير عن الأشخاص أعتقد أن هنا سيسيح، أعتقد أن تعرف عملائك ويتفاعلهم أفضل بكثير من Google Marketer أي سيجيز بقوره للسوق الفرعي
  - Initial Data لكل الحصول على البيانات الأولية في حساب إعلاني جديد تمامًا يعتبر أصعب قليلاً. وتكثر سعر أيضا، ولكنه يصبح بحصولك على هذه البيانات الأولية تكون هوارزميات جوجل قريبة جدًا من توجهة أنها في نهاية المطاف تعمل بك أي ربحية Targeted Placement اكثر من لك للحملات تقديمة
  - لأن مرة التكلفة المستهدفة-Google عندما قمت قبل بضع سنوات، كان Target CPA الاكتساب الجمع مستخدمين خلال عرض أسعار التحويلات أي وكانوا ، Maximize Conversions الحد الأقصى يحصلون على نتائج جيدة ومرضية جدا
  - وبعد ذلك عندما ظهرت تكلفة الاكتساب المستهدفة ، كانت متجهة بعض الشيء Target CPA لأن مرة ولم يكن أنتها جيدا مثل زيادة التحويلات Maximize Conversions
  - أصبح - Google وتكثر بعقد ومع زيادة قوة هوارزمية وأصبح Target CPA عرض التسعير المفضل هو أكثر ملاءمة من معظم حملات تجارة الشيفوف الأخرى أيضا متوقع حدوث مثل ذلك مع الذكاء الاصطناعي الذي سيقدمه تجاهه وإقامة مع هوارزميات جوجل بمرور الوقت أكثر فأكثر
- Demographic Targeting الاستهداف الديموجرافي
- الاستهداف للمواضع المبلغة
- استهداف سلطة العملاء
- Similar Segments استهداف شرائح مشابهة
- الوجهة جوجل للتحكم في الإعلانات



- اختيار الاستهداف القائم على الاهتمامات
- In-Market Audiences الجماهير في السوق
- Affinity Audiences الجماهير المتقاربة أو المشتركة
- الجماهير في السوق

أشكال الإعلانات المختلفة على يوتيوب

وهنا ما نعرف رسميا In-feed أنها الإعلانات فيديو Discovery Ads أساسا الإعلانات الاكتشاف
بمعنى أنها لا تقطع Static فيها إعلانات ثابتة الفيديو الذي تقوم بمشاهدته
فإنها على نتائج البحث على يوتيوب أو على الصفحة الرئيسية أو على الشريط الجانبي على الجهاز الآخر

تم تحمل أخيرا أي نوع الإعلان الذي يرغبه معظم الأشخاص وإعلانات يوتيوب، وهي إعلانات الفيديو القابلة للتخطي Skippable video ads

الهيكل الإعلاني على يوتيوب

- مفتاح إلى Youtube للتفعيل أي إعلان على Google حساب
- فـ Google Ads Manager داخل حسابك الإعلاني لكل حملة حسابك Adwords تقلده
  - محافظة في عملك والحسب في تلك
  - أحد العلامات التجارية قد تستهدف شريحة من العملاء، ربما تختلف عن الشريحة المستهدفة لحملاتها التجارية الأخرى، لذلك فأنت لا تريد خلط بيانات Adwords Account الإعلانات في تلك بالإعلانات التي تعلن بها وتصميح لكل حملة الاستهداف الخاص بها
  - السبب الثاني هو أنه إذا كانت إحدى العلامات التجارية الخاصة بك، بكل بشكل أو بمفاهمات مع Google Policy سياسة جوجل فأنت تريد لذلك نفسك من حظر الحساب Account Ban من أنك فقط نفسك من حظر الحساب
- توجد 3 مستويات
  - أنها المستويات Campaigns فكر في الحملات الترتيبي لإعلاناتك، هناك مستوى قادر أعلى تحديد الأهداف Different Marketing التسويقية المختلفة التي ستتم تشغيل إعلاناتك عليها Objectives
  - إذا كانت تحاول القيام بحملة ذات أهداف محددة مثل أن تحاول القيام بحملة مبيعات فإنصاء فيتقوم Campaign بتجهيز كل الأهداف على مستوى الحملة وهنا هو السبب في أن هذا المستوى مهم للغاية
  - سيأتي أيضا أخيره Campaigns بأمل محدثك وهنا هو Ad Groups التي تصمم ملت الإعلانية الشكل الذي تذهب إليه وتقرر استهدف إعلاناتك وهنا هو الإستهداف الذي Placement Targetings يرسمه بها يمكنك من خلاله معرفة من سيشاهد إعلانك

هيكل الحساب الإعلاني لجوجل

هيكل 1-1-1

أهداف الحملات الإعلانية على يوتيوب

- يوجد أهداف تسويقية مختلفة والتي يمكنك إعدادها Campaign Level على مستوى الحملة
  - إذا دعنا نلقي نظرة على الاختلافات بين كل هذه الأهداف والتي سنقوم باستخدام أي منها عندما نقوم ببناء حملة جديدة
- ستظهر لك New Campaign عند إنشاء حملة جديدة
  - هذه الأهداف للختار من بينها

- Targeting أنوه مهم يجب ملاحظته، هو أن الاستهداف من بين جميع أهداف الحملات يظل كما هو يعني الظهر من خلال الذي تختار
  - الأمثلة الوحيدة التي تتغير هي كيفية عمل لهذه الحملات وما الذي سيتم تحسينه Optimization توقيعه سيتم تحصيل رسوم منك
  - ونوع الإعلانات التي يمكنك تشغيلها
  - أيضا لا يمكن أيضا أنني الحملة أن تحمل هدفين لأن وهنا يصعب Variable عليك ما يعد المتغيرات فإنني نتائج الحملة
- أهداف الحملات
  - حركة مرور على موقعك الإلكتروني
  - تحفيز التفاعل مع المنتج أو العلامة التجارية
  - إلى من بالعلامة التجارية والوصول إليها
  - الترويج للتطبيق
  - الزيارات الفعلية للمتاجر

نتيج التحويلات

- إنه يتبع بشكل أساسي عملائك ورحلتهم بالكامل فيما يتعلق بك خارج وداخل موقعك الإلكتروني Customer Journey

- التحويل الدولي

تشغيل الإعلانات على يوتيوب

Grow your
business with
Google Ads.
Google
Sign up
Sign in
What should we call you?
What is your business name?
What do you sell or advertise?
Google Ads
Campaign Manager
Campaign Manager
Campaign Manager