



تحليلات التسويق وإسناد التحويلات وقياس العائد على الاستثمار التسويقي

28 Sep - 02 Oct 2026
أهستردام - فندق حي النعمال زوداس



تحليلات التسويق وإسناد التحويلات وقياس العائد على الاستثمار التسويقي

المرجع: 1221_7035 التاريخ: 28 Sep - 02 Oct 2026 الموقع: أمستردام - فندق حي النعمال زوداس الرسوم: SAR 23500

العوق التقني: مهارس - أسلوب التطبيق: بناء نموذج

مقدمة

تطالب الإدارات المالية التسويق بإثبات عائد بصورة متزايدة، في وقت تتشتت فيه البيانات اللازمة لهذا الإثبات مع تراجع تعريف الارتباط وتشدد متطلبات الموافقة وادعاء كل منصة إعلانية الفضل في عملية البيع نفسها. تزود هذه الدورة من كور كونسبت مديري التسويق والتحليلات بالقدرة على قياس المساهمة الفعلية للحملات، بالجمع بين إسناد التحويلات في المنصات ونهضة المزيج التسويقي والتجارب المضبوطة في رؤية واحدة قابلة للدفاع عنها. ويطبق المشاركون كل أسلوب على بيانات من قطاعات متعددة، ويبنون إطار قياس الأداء التسويقي ونموذجاً عملياً لإسناد العائد على الاستثمار لحفظة قنواتهم.

أهداف الدورة

- إعداد خطة قياس تربط أهداف النعمال بمؤشرات الأداء الرئيسية KPIs وأحداث التحويل وخواصات التتبع
- ضبط إعدادات الإسناد في GA4 وتفسيرها، ومقارنة نتائج الإسناد المستند إلى البيانات والنقرة الأخيرة والإسناد القائم على الموضوع عبر القنوات
- احتساب العائد على الاستثمار التسويقي وتكلفة اكتساب العميل والقيمة الدائمة للعميل ونسبة الكفاءة التسويقية من بيانات الحملات والبيانات المالية
- تصميم اختبارات النثر الإضافي، ومنها التجارب الجغرافية ومجموعات الاستبعاد، للتحقق مما تدعيه تقارير الإسناد
- تفسير مخرجات نهاذج المزيج التسويقي، ومنها منحنيات الاستجابة والنثر المهمت، لاقتراح إعادة توزيع الميزانية
- إعداد إطار قياس الأداء التسويقي ونموذج إسناد العائد على الاستثمار بصيغة تتيح للإدارة المالية والقيادة تحقيقها

الفئة المستهدفة

- مديرو التسويق المسؤولون عن ميزانيات القنوات وعائد الحملات
- مديرو التسويق الرقمي والتسويق بالأداء المسؤولون عن تحسين الإعلانات المدفوعة
- مديرو تحليلات التسويق والرؤى الذين يعدون تقارير الأداء
- شركاء النعمال في الإدارات التجارية والمالية الذين يراجعون مبررات الاستثمار التسويقي
- مديرو إدارة علاقات العملاء والتجارة الإلكترونية المسؤولون عن نتائج التحويل والاحتفاظ بالعملاء
- قادة الحسابات في الوكالات الذين يرفعون نتائج الحملات إلى فرق التسويق لدى العملاء

محاور الدورة

اليوم الأول: أسس قياس الأداء التسويقي وتقييم الوضع الراهن

- تقييم نضج القياس التسويقي بنموذج المراحل الخمس
- خطة القياس: الأهداف ومؤشرات الأداء الرئيسية وأحداث التحويل والمستهدفات
- تصنيف معلمات UTM ومعايير تجميع القنوات
- تحقيق التتبع باستخدام Manager Tag Google وأداة DebugView في GA4
- تقييم فقد الإشارات: قيود ملفات تعريف الارتباط ووضع الموافقة v2 Mode Consent والتحولات المقدرية بالنموذج

اليوم الثاني: نماذج الإسناد ونهضة المزيج التسويقي وأساليب التجارب

- نماذج الإسناد القائمة على القواعد: النقطة الأخيرة والنقطة الأولى والخطي والتناقض الزمني والقائم على الموضوع
- الإسناد المستند إلى البيانات في GA4 وتقارير مسارات التحويل
- مبادئ نهضة المزيج التسويقي MMM: الأثر المهمد Adstock والتشبع والمبيعات الأساسية مقابل الإضافية
- مقارنة أدوات MMM مفتوحة المصدر: Robyn Meta و Meridian Google
- أساليب اختبار الأثر الإضافي: التجارب الجغرافية واختبارات رفع التحويل ومجموعات الاستبعاد

اليوم الثالث: احتساب العائد وبناء النموذج

- مصنف احتساب العائد على الاستثمار التسويقي ROMI والعائد على الإنفاق الإعلاني ROAS ونسبة الكفاءة التسويقية
- تحليل تكلفة اكتساب العميل وفترة الاسترداد
- نموذج القيمة الدائمة للعميل بمنحنيات الاحتفاظ حسب الفئات الزمنية
- تحليل التحويل عبر مسار الشراء في أداة Explorations ضمن GA4
- بناء لوحة معلومات الأداء التسويقي في Studio Looker

اليوم الرابع: مخاطر القياس وجودة البيانات وتحسين الميزانية

- تشخيص تحيز الإسناد: مبالغة المنصات في نسب النتائج إليها والاحتساب المزدوج
- ضوابط جودة البيانات المتوافقة مع متطلبات عمليات البحث في المواصفة ISO 20252 لأبحاث السوق وتحليلات البيانات
- منحنيات الاستجابة في نماذج MMM وسيناريوهات إعادة توزيع الميزانية
- أخطاء تصميم التجارب: حجم العينة والتداخل بين المجموعات والموسمية
- القياس الزمني للخصوصية: معدلات الموافقة والتتبع من جهة الخادم وغرف البيانات النظيفة

اليوم الخامس: بناء النموذج وإطار قياس الأداء التسويقي

- حالة شركة تجزئة متعددة القنوات: مطابقة الإسناد مع الإيرادات في التقارير المالية
- حالة شركة خدمات بين الشركات: إسناد الفرص البيعية عبر دورات بيع طويلة
- بناء نموذج إسناد العائد على الاستثمار لحفظ قنوات المشاركون
- إعداد مسودة إطار قياس الأداء التسويقي
- عرض توصية الميزانية أمام لجنة مراجعة مالية

المهارات المكتسبة

- تخطيط القياس التسويقي
- تحليل إسناد التحويلات
- تفسير نماذج المزيج التسويقي
- تصميم اختبارات الأثر الإضافي
- نهضة القيمة الدائمة للعميل
- حوكمة التتبع والوسوم
- تحسين توزيع الميزانية التسويقية
- تصميم لوحات معلومات الأداء

لهذا تحضر هذه الدورة

- تعود إلى عملك بإطار قياس الأداء التسويقي ونموذج عملي لإسناد العائد على الاستثمار مبني على قنواتك الفعلية
- تجيب عن أسئلة الإدارة المالية حول عائد التسويق بأرقام تتطابق مع الإيرادات المعلنة
- تكتشف وتبلغ منصة إعلانية في نسب النتائج إليها، وتعرف الاختيار الذي يحسم المسألة
- تقارن ممارسات القياس مع نظراء من قطاعات التجزئة والخدمات والقطاع العام وقطاع الأعمال بين الشركات

الخاتمة

يكسب التسويق ميزانيته حين يستطيع إثبات مساهمته بلغة تقبلها الإدارة المالية. تنتقل هذه الدورة من تدقيق التتبع وإعداد خطة القياس، مروراً بإسناد التحويلات ونموذج المزيج التسويقي والتجارب المضبوطة، وصولاً إلى حسابات العائد واختبارات التحيز التي تجعل النتائج قابلة للدفاع عنها. ويجمع اليوم النخيل هذه النساليب في إطار قياس الأداء التسويقي ونموذج لإسناد العائد مبني على قنوات المشاركين، جاهز لدور دورة إعداد الميزانية القادمة والنقاش الذي يرافقها مع الإدارة المالية.