



7

تحت إشراف: أداعزة عبد العزيز عُثمان عميد كلية الإعلام وفنون الاتصال بجامعة فاروس

أستاذ المقرر: د.حسين على ابو عمر المُدرس بقسم العلاقات العامة والاتصالات التسويقيَّة

مشروع مرتبة أطفال طبية لقياس نسبة الأكسجين و درجة حرارة ونبض الطفل

فريق العمل من الطلاب:

2-حبيبه هاني

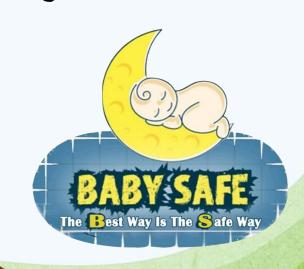
1-عمر عادل

4-رانا أحمد

3-حبيبه شريف

6-ياسمين يوسف

5-حنین سامح



نبذه عن المنتج

تهدف شركة بيبي سيف الي إنتاج مراتب طبيه للأطفال بغرض حمايه الطفل من أي وضع طارئ سواء كان ارتفاع في درجة حرارة الطفل أو عدم انتظام ضربات القلب او خفض مستوي الاكسجين في الدم عن طريق حساسات موجودة في المرتبة تقوم باصدار تنبيهات للام عن طريق مكبر صوت او عن طريق تطبيق خاص بالمرتبه يتم تحميله بهاتف الأم أو الأب لاخبار هم بشكل دوري وفوري عن أى خطر يهدد صحه طفلهم

فتكون الجهات المستفيده هي (المنازل، المستشفيات، الحضانات)

لوجو المنتج ____

the Best way is the Safe way :SLOGAN



الالوان المستخدمة في اللوجو: الازرق و الاصفر كا الوان مبهجة للاطفال

S.T.P First: segmentation

البيانات الديمغرافيه: DEMOGRAPHIC DATA

40: 21 : **AGE**

TYPE: النوع : الذكر و الأنثى

Class level (A&B): الطبقة الاجتماعية:SOCIAL LEVEL

GEOGRAPHICAL DATA: البيانات الجغرافيه

1-المدن

PSYCHOLOGICAL FOUNDATIONS : الأسس النفسيه

MOTIVES(1؛ الدوافع الاطمئنان والراحة

2) LIFESTYLE: اسلوب الحياه ينتج عن وعي الأمهات

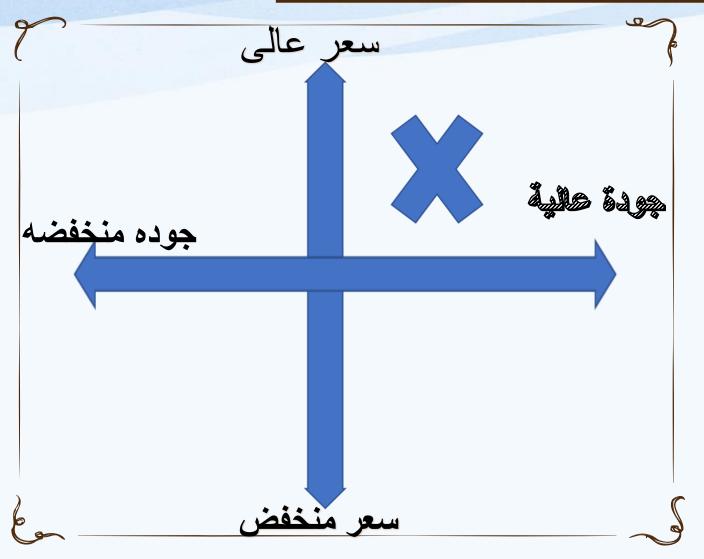
الاسس السلوكية:BEHAVIORAL FOUNDATIONS(3

معدل الاستخدام

SECOND: TARGETING

الفئه الاولى: من عمر 21 إلى عمر 40

THIRD: POSITIONING

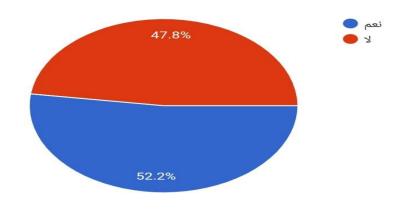


فكره المنتج تؤكد على منح الأباء والأمهات الشعور بالأمان والاطمئنان الدائم على الطفل، وكيفية معرفة حالة الطفل الصحية.

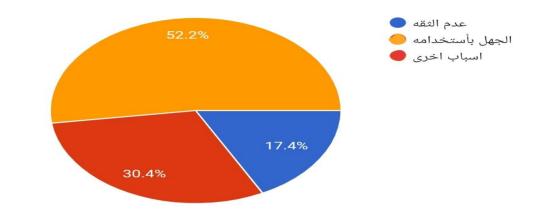
نتائج الاستبيان

هل لديك تخوف من الأعتماد على التكنولوجيا رغم دقتها؟

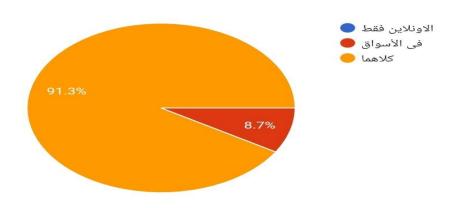
23 responses



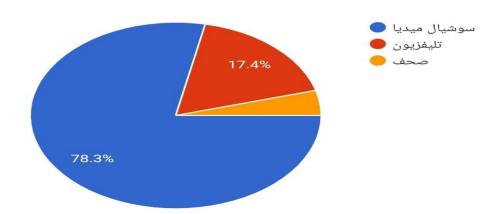
من وجهه نظرك ما الاسباب التى تمنعك عن شراء المنتج؟ 23 responses



هل تحب ان یکون المنتج متوفر فی؟ 23 responses



تفضل مشاهده أعلان المنتج من خلال؟ 23 responses



SWOT ANALYSIS

نقاط القوه STRENGTHS

١-تكنولوجيا حديثة

٢-توفير متاجر للبيع

٣-سهولة و سرعة التواصل مع العملاء

ر٤-شبكه توزيع قوية

:Opportunities کے

۱-تطور التكنولوجيا يوميا ۲-عدم وجود منافس ۳-قوانين و سياسات الدولة في الحفاظ على حقوق المستهلك ٤-نمو سوق الإعلانات

WEAKNESS نقاط ضعف

١-ارتفاع سعر المنتج

٢-صعوبه ترويج المنتج في جميع المحافظات

٣-علامة تجارية جديدة

:Threats clus

1-جائحه كوفيد 19 ___ 2 سرقه الهويه 3-التغيير التكنولوجي السريع 4-ارتفاع اسعار المواد المستخدمه للانتاج

5- التخوف من الاعتماد على التكنولوجيا

MARKETING MIX-المزيج التسويقي

PRODUCT المنتج

(BABY SAFE) المنتج

تهدف شركة بيبي سيف إلى إنتاج مراتب طبية للأطفال و الغرض منها حماية الطفل من أي وضع طارئ سواء كان ارتفاع في درجة حرارته أو عدم انتظام ضربات قلبه أو انخفاض مستوي الأكسجين في الدم لديه، ويتم ذلك عن طريق 9 حساسات موجودة في المرتبة تقوم باصدار تنبيهات للام عن طريق مكبر صوت او عن طريق تطبيق خاص بالمرتبه يتم تحميله بهاتف الأم أو الأب لاخبار هم بشكل دوري وفوري عن أي خطر يهدد صحه طفلهم.

الألوان المستخدمة في اللوجو:

الازرق و الاصفر كا اللوان مبهجة للاطفال







PRICE STRATEGY السعر 2

(SKIMMING PRICING)

استراتجية تسعيرية يقوم خلالها خبير التسويق بتحديد سعر عالي نسبيا للمنتج أو الخدمة في البداية ثم يقوم بعد ذلك بتخفيض السعر بمرور الوقت

DISTRIBUTION STRATEGY: التوزيع)

(SELECTIVE DISTRIBUTION)

التوزيع في أماكن محددة كالمدن الكبري و العاصمة.

خطة الاتصالات التسويقية المتكاملة 360DEGREE

ONLINE

1-SOCIAL MEDIA

2-WEBSITE

OFFLINE

1- بيع شخصي

(SCRIPT) الاعلان-2

3-(المطبوعات)

OFFLINE

1- (البيع الشخصى) PROMOTION

نظراً إلى أن المنتج جديد من حيث الفكرة و الاستخدام و التكنولوجيا و ايضا يحتاج لتكلفة مادية مرتفعة فيجب علينا اقناع العملاء

بشراء منتاجنا

SCRIPT2- וציבעני

الصوت	المصورة	رقم المشهد
صوت صريخ الطفل في الخلفيه	تستيقظ الأم على صريخ الطفل فجرا فتتفاجأ بأن طفلها يجد صعوبه في التنفس مع ارتفاع درجه الحراره ، فتأخذه و تذهب الى المستشفى مسرعة	المشهد الأول داخل المنزل فى الليل الساعه ٣ فجرا
صوت اعلان المرتبه على الموبيل في الخلفيه	تجلس الأم بعد يوم شاق تتصفح مواقع التواصل الاجتماعي فيظهر امامها اعلان لمرتبه اطفال تحت اسم بيبي سيف و هي مرتبه طبيه تقوم بقياس حراره الطفل ، نبض قلب الطفل ، نسبه اكسجين الطفل و اذا حدث خلل يقوم بتنبيه الام و طرح حلول للمشكله التي تواجه طفلها	المشهد الثانى داخل المنزل فى النهار الساعه ١٢ ظهرا
صوت موسيقى سعيده فى الخلفيه	تقوم الام مسرعه بالذهاب الى احدى متاجر بيبى سيف القريبه اليها لتعرف اكثر عن المنتج بعد ان اتصلت بالخط الساخن الخاص بالشركه لمعرفه اقرب مكان لبيع مرتبه بيبى سيف	المشهد الثالث خارجى الى المتجر فى النهار الساعه ٢ ظهرا
صوت موسيقى اطفال هادئه فى الخلفيه	بعد ان قامت الام بشراء مرتبه بيبى سيف و ذهب معاها احد العاملين ليشرح لها كيفيه تركيب و تشغيل المنتج و تحميل البرنامج الخاص بالمرتبه على هاتفها ، ثم تذهب الام الى غرفه طفلها لتطمئن عليه فتجد طفلها فى نوم عميق فتذهب الام الى النوم مطمئنه على طفلها	المشهد الرابع داخل المنزل فى الليل الساعه ٩ مساءا
ساوند ايفيكت في الخلفيه	غلق الشاشه على لوجو الشركه و ارقام التواصل معاها و صفحات التواصل الاجتماعى الخاصه بالشركه مع توفر المنتج في اشهر المتاجرفي معظم المحافظات	لمشهد الخامس والاخير

Adress and Adress and

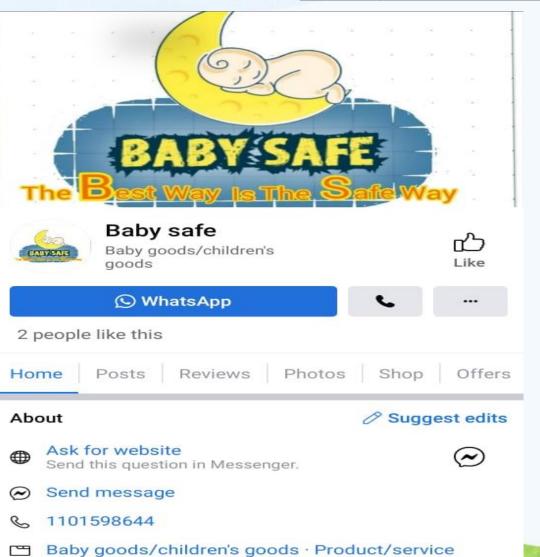




ONLINE 1-SOCIAL MEDIA



تم انشاء صفحات على مواقع التواصل الاجتماعي للمنتج







Posts

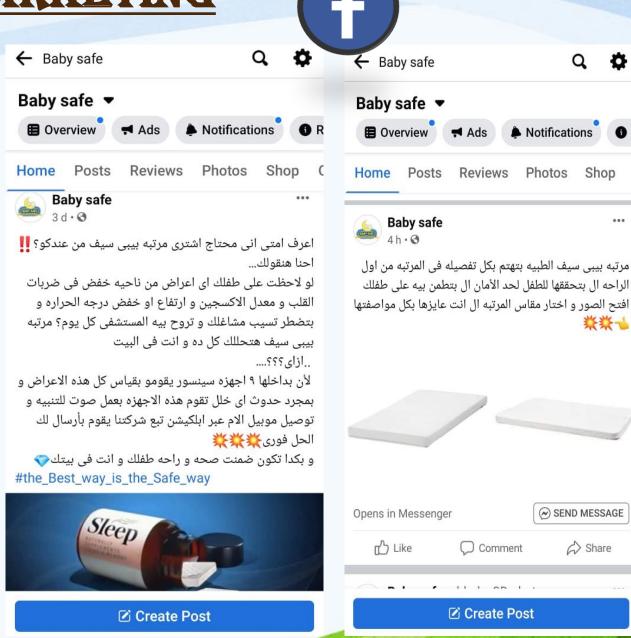
babysafe72

View Insights

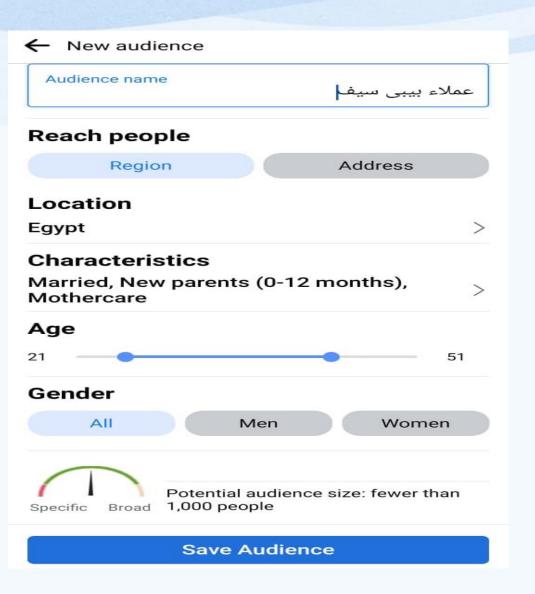
OOA

1400 EGP # #

1 hour ago . See translation



PROMOTE





Boost Post Now

By tapping Boost Post Now, you agree to Facebook's Terms and Conditions.

2-WEBSITE

تم تقسيم الويب سايت إلى الآتى:



- 1- الصفحة الرئيسية
 - 2-عن بيبي سيف
 - 3- الأسئله الشائعة
- 4-مواصفات المرتبة
- 5-عروض بيبي سيف
 - 6-الخدمات
 - 7-سياسة الارجاع
 - 8-المتجر
 - 9-كيفية التواصل

3-عمل عقود مشاركه مع البراندات الكبرى المتخصصه للاطفال للاعلان عن منتجاتنا خلال صفحاتهم الالكترونية

صخرکىير mothercare

2-القيام بعمل اعلانات للمنتج عبر اعلانات اليوتيوب المثبته وإعلانات





4- تقنية اعادة الاستهداف عبر الويب سايت



المقترحات والتوصيات

- ١- يجب علينا تعزيز ثقه العملاء أكثر في التكنولوجيا الحديثة
- ٢- يجب علينا عمل شرح تفصيلي للمنتج و كيفيه استخدامه بخطوات بسيطة.
 - ٣- التوفير الدائم للمنتج في الاسواق و الاونلاين.
 - ٤- التركيز على الترويج أكثر للمنتج من خلال السوشيال ميديا.
 - 5- التوافق بين سعر المنتج و السعر الذي يريد المشترى الشراء به.

