

### النموذج رقم (3): التسويق الاجتماعي Social Marketing

بعد قراءتك للنص الموالي حول أهمية التسويق الاجتماعي وبعض الأمثلة عن كيفية تطبيقه، قم بإعطاء أمثلة أخرى حسب تصورك الشخصي تساهم في تحقيق فوائد التسويق الاجتماعي

إن رائد الأعمال الجيد هو ذلك الشخص الريادي الذي يعلم بالإضافة إلى كيفية تطوير عمله التجاري والحصول على الأرباح، كيفية إحداث تحويل في المجتمع من حوله.

لا يمكن اعتبار علامة تجارية ناجحة جداً إذا لم تفكر في طرائق تعمل بها على تذليل المشكلات الصغيرة الروتينية لمن يمر بها.

وعندما نتحدث عن ذلك، لا نفكر فقط في العملاء. من المهم أن نأخذ بعين الاعتبار المجتمع بالكامل، أو على الأقل، جزءاً منه.

وفي هذا السياق يأتي موضوع التسويق الاجتماعي *Social Marketing* ، والذي يستخدم المعارف والتقنيات السائدة في السوق لإعداد الإجراءات التي تساعد على الترويج للعيش الرغيد والجيد لوسط أو بيئة ما في المجتمع.

إذا كان لديك عمل تجاري ، سواء أونلاين أم مادي، اعلم أن التسويق الاجتماعي يعتبر طريقة ممتازة تساعد بطريقة إيجابية الناس، وفي نفس الوقت، الترويج لماركتك التجارية أكثر.

يرمي التسويق الاجتماعي، وبشكل أساسي، إلى الترويج ونشر فكرة ما تحاول القضاء على مشكلات اجتماعية يعاني منها المجتمع. بالطبع، من خلال ذلك، يتم الترويج والتسويق للعلامة التجارية، لكن ذلك ليس الهدف الوحيد لهذا النوع من التسويق. *Social Marketing*

بشكل أساسي، يهدف هذا النوع من الاستراتيجيات إلى إقناع الجمهور المستهدف *target* *audience* لعلامة تجارية ما من أجل المساهمة بحلول على المشكلات التي تتعلق بالصحة، النقل، الوسط البيئي، التعليم والعديد من الموضوعات الأخرى التي تتعلق بالسياق الاجتماعي. هكذا عندما يقوم رائد أعمال أو شركة معينة بإعداد إجراءات وأعمال لتقليل هذه الأنواع من المشكلات، يتم النظر إلى هذه الشركة على أنها علامة تشعر وتتبنى مسؤولية اجتماعية. بمعنى آخر، لا يهدف العمل التجاري فقط إلى تحقيق الأرباح، بل أيضاً إلى مساعدة الناس المتواجدين من حوله. هي شركة يمكن النظر إليها على أنها عامل يبعث على التحويل في الوسط والمحيط الاجتماعي، وهذا يعتبر أمراً ممتازاً سواء من أجل الأشخاص الذين يستفيدون من هذه الإجراءات والأعمال، وكذلك من أجل العمل أو النشاط الريادي، والذي يتم النظر إليه على أنه علامة تجارية تتمتع بالتعاطف *empathy* وتهتم حقاً بالمجتمع!

واليوم، لا يريد المستهلكون فقط شركة تحقق المبيعات بأي ثمن. بل شركة تعد مسؤولة من الناحية الاجتماعية، وتعتبر عن قيمتها وأهميتها ليس فقط في المنتجات والخدمات المقدمة، بل أيضاً في أنها تشكل جزءاً من التغييرات التي تقترحها.

من خلال وجود استراتيجيات معدة بشكل جيد في مجال *Social Marketing* يمكن إقناع جمهورك بالقيام بتغييرات معينة في السلوك، تلك النقاط التي تعيق التعايش الجماعي وفي ظل مجموعات. لكن، لا ينفع أبداً الإرشاد إلى الطريق وحسب، بل من الضروري أن تشكل الشركة أو رجل الأعمال جزءاً أساسياً وشاملاً من كامل التحولات.

إذاً، يمكننا التوصل إلى أن الشركة التي تتمتع بمستوى جيد من التسويق الاجتماعي *Social Marketing* هي تلك التي تبرز وتقدم ذاتها في عدة موضوعات تحيط بها، وبالأخص، تعمل على تطوير فرص، استثمارات وإجراءات اجتماعية للمساهمة بشكل إيجابي في نمو المجتمع

### أمثلة عن التسويق الاجتماعي *Social Marketing*

لكي تفهم أكثر وبشكل أفضل كيف يمكن لشركة ما القيام بالتسويق الاجتماعي، خصصنا لك بعض الأعمال والأمثلة، والتي من المحتمل أن تكون قد سمعت بها!

#### 1 - مطعم يقدم وجبات طعام لجميع العاطلين عن العمل بدون أن يدفعوا

نعم يا عزيزي، إن الأمر تماماً كما سمعت، فهناك مطعم في دبي، قام بنشر لوحة يدعو فيها كل شخص عاطل عن العمل، ويرغب في تناول الطعام، أو ليس لديه المال لشرائه، إلى المجيء إلى هذا المطعم والحصول على وجبة!

حقاً بهذا يكون المطعم المذكور قد قام بعمل من أعمال التسويق الاجتماعي *Social Marketing* فهو لم يربح المال من ذلك، ولكن بالتأكيد سوف يكسب الكثير والكثير من الزبائن.

## 2- مبادرة من شركات التنظيف لجمع الملابس وتوزيعها على الفقراء

قامت بعض شركات التنظيف في الخليج العربي من خلال مبادرة بالتعاون مع الهلال الأحمر الإماراتي، بجمع حوالي 295122 قطعة ملابس مستعملة، في ظل جهود استمرت حوالي 7 سنوات من التعاون والجهد المشترك، ليتم توزيعها على الفقراء والمحتاجين عبر العالم بالتعاون مع منظمة الهلال الأحمر في الخليج العربي.

حيث قامت شركات التنظيف بجمع قطع الملابس من الناس، وأخذت على عاتقها غسل تلك القطع، ومن ثم سملتها إلى الهلال الأحمر لتوزيعها على الفقراء والمحتاجين عبر العالم.

هذا المثال يجسد عملاً نبيلاً من أعمال التسويق الاجتماعي *Social Marketing* الذي ينشر التوعية و الفائدة. من الجدير بالذكر أن هذه المبادرة قد دخلت كتاب (غينيس) للأرقام القياسية.

[من الموقع الإلكتروني: https://blog.hotmart.com/ar/social-marketing](https://blog.hotmart.com/ar/social-marketing)