



## «Media Home» للعلاقات العامة والإعلام

### البداية :

تخصصت «منزل الإعلام» في تقديم خدمات العلاقات العامة والإعلام خصوصا الإعلام الرقمي الجديد عبر الوسائل الحديثة من خلال الإنترنت والمليديا، وانطلقت في أبريل ٢٠١٠ لتبهر عملاءها بنتائج حقيقية من حيث جودة الخدمة والسعر المنخفض وتخفيف الأعباء المالية لعملائها مع سعة انتشار وتعريف بمنتجات عملائها وخدماتهم المقدمة لجمهورهم المستهدف؛ وذلك استجابة لحاجة السوق المتزايدة إلى خدمات العلاقات العامة الاحترافية بعد أن أدركت الكثير من المؤسسات الحكومية والخاصة وغير الربحية ماهية وأهمية وقيمة العلاقات العامة، خصوصا أن «منزل الإعلام» تتمتع بكفاءات بشرية وطنية مهنية ذات خبرات متراكمة في هذا المجال.

### الرؤية:

أن تكون «منزل الإعلام» الخيار الأول للعملاء الذين يرغبون في تطوير أعمالهم، ومرجعا استشاريا ذا قدرات متفردة في مجال العلاقات العامة والإعلام، خصوصا للعملاء الذين يبحثون عن الجودة في الخدمة وسعة الانتشار الحقيقي ورفع نسبة المبيعات لمنتجاتهم عبر وسائل الإعلام الرقمي الحديث بأقل التكاليف.

### • المقدمة:

أصبحت «Media Home» محط أنظار العديد من المواقع العالمية بسبب الطريقة التسويقية المبتكرة التي تقوم عليها في التسويق الإلكتروني لعملائها، وبمنظرة بسيطة على موقعنا في الإنترنت:

[www.mediahome.com.sa](http://www.mediahome.com.sa)

## خدماتنا المتميزة لعملائنا

### • العلاقات العامة:

تقديم خدمات العلاقات العامة بفكر استراتيجي باستخدام الوسائل والأنشطة الاتصالية الحديثة عبر البريد الإلكتروني والإعلام الرقمي والملتيميديا في مساراتها الأربعة:

- **الترويج:** للفكر والمنتجات والإنجازات والتطلعات.

- **التوعية:** بالمفاهيم والمعارف والقضايا والمشاكل.

- **الحث:** حث الجهات المعنية لاستكمال اللازم من أجل بيئة خصبة لنجاح المنشأة في تحقيق أهدافها.

- **خدمة المجتمع:** اقتراح رؤية وبرامج المنشأة لخدمة المجتمع.

### \* تنظيم المناسبات:

تتمتع «منزل الإعلام» للعلاقات العامة والإعلام بخبرة تنظيمية متميزة، تؤمن لعملائها جودة في أداء المناسبات والفعاليات على اختلاف نوعياتها ومستوى وعدد حضورها، ابتداء من التخطيط للمناسبة وإعداد وتنسيق الدعوات، وانتهاء بتأمين الخدمات المساندة المختلفة والانتشار الإعلامي لما بعد المناسبة.

### • النشر:

تقدم «منزل الإعلام» للعلاقات العامة والإعلام خدمات التحرير والتصميم والإخراج والتنفيذ لمختلف المطبوعات على أيدي خبراء محترفين لضمان إنتاج بصمة إبداعية خاصة لمطبوعات كل عميل، إضافة إلى الإخراج التلفزيوني على أعلى درجة من المهنية من كتابة النصوص المرئية ومرور الفيلم المرئي بعدة مراحل من تصوير وإخراج وحتى تقديم النسخة النهائية للعميل بعد التعديلات التي يطلبها.

### • الطباعة:

تقدم (منزل الإعلام) للعلاقات العامة والإعلام لعملائها أسعارا خاصة من خلال المطابع التي نتعامل معها وفق ضوابط معينة تضمن لعملائنا طباعة بأعلى جودة وأقل تكلفة.

## • كيف تقوم «Media Home» بالتسويق الإلكتروني لعملائها؟

تسعى «Media Home» للبحث الجاد عن كل الطرق التسويقية الحديثة لتقديمها لعملائها ولتحديد الجمهور المستهدف لكل عميل حسب نشاطه التجاري أو المؤسسي، وبذلك نقلل من التكاليف العالية للدعاية والإعلان والنشر الصحفي للعملاء، ونفتح للعميل مجالات أوسع وأرحب في الوصول لعملائه والتعريف بنفسه بحرفية إعلامية من خلال التسويق الإلكتروني واستخدام الإعلام الرقمي للوصول لأكبر الشرائح التي يستهدفها العميل للتعريف بنفسه ونشاطه وخدماته التي يقدمها لعملائه.

### - الآلية المتبعة للوصول للشرائح المستهدفة:

نعتمد في عملنا الإعلامي على الإنترنت ومن خلال أشهر ثلاثة مواقع وأفضلها لإشهار نشاط العميل والتعريف به أو بمنتجه ونشاطه وخدماته التي يقدمها والمواقع الأهم هي:

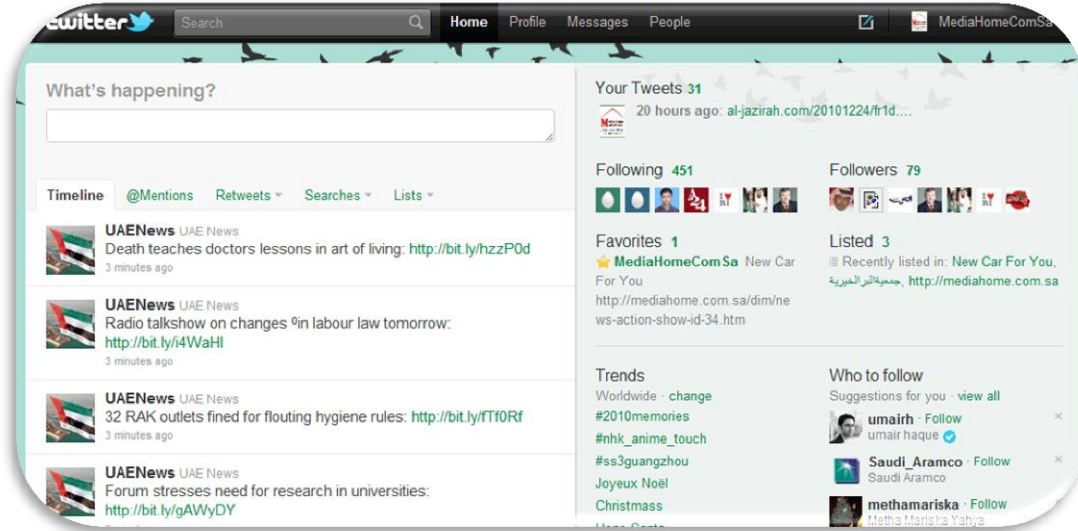


ثم نربط المواضيع الخاصة بعملائنا عبر المواقع الثلاثة بواسطة حساباتنا على المواقع، فمثلا صفحتنا على الـ«فيس بوك» وحدها يتواجد بها أكثر من (٤٠٠٠) صديق مضاف، هذا مع مجموعة متخصصة في الإعلام والعلاقات العامة على موقع الـ«فيس بوك» أيضا يتواجد بها العديد من المهتمين بنشر منتجاتهم وأعمالهم مجانا، ومن ضمن المسموح لهم في صفحة المجموعة شركات متخصصة في الذهب والمجوهرات العالمية والأدوية والرياضة والسيارات والمال والأعمال وغيرها.

- صفحتنا على الـ«فيس بوك»:

- صفحة المجموعة الإعلامية على الـ«فيس بوك»:

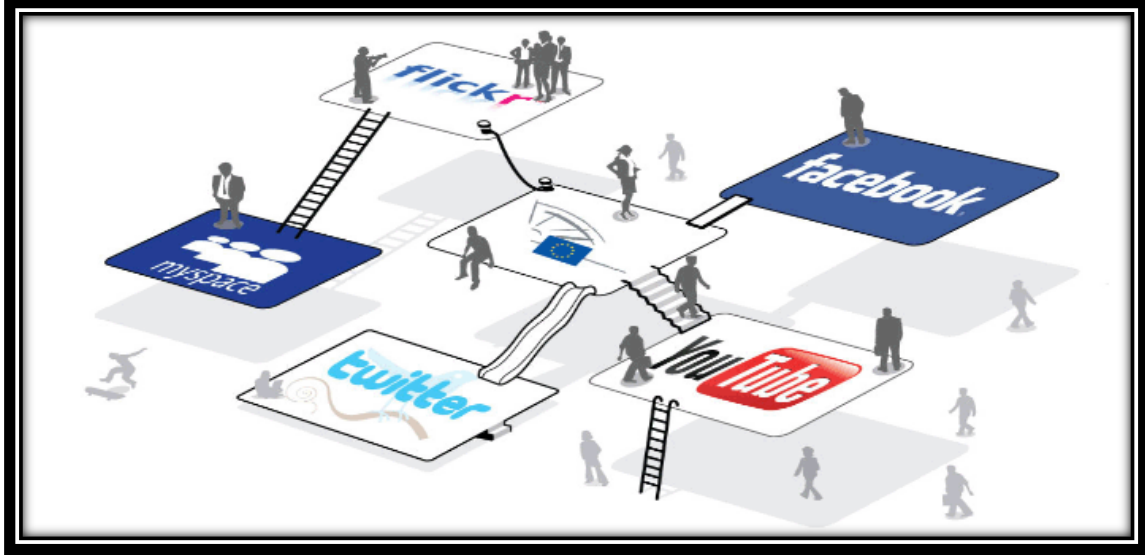
وبعد ذلك نربط مواضيع العملاء على صفحتنا في الـ«تويتر»:



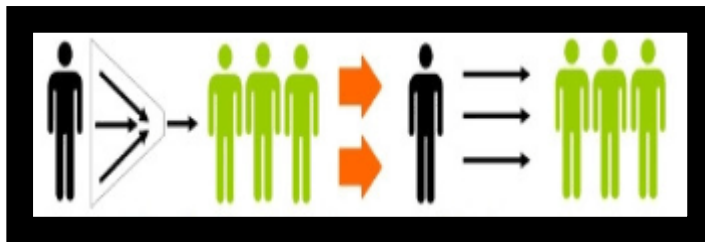
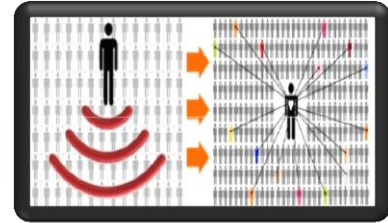
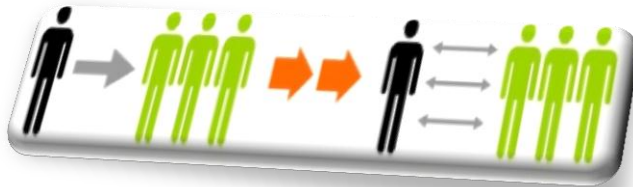
وبعد هذا ننزل مادة مرئية للعميل على قناتنا في الـ«يوتيوب»:



- من هنا نكون قد أكملنا الجزء الأول للتعريف بعملياتنا عبر الإنترنت، وبهذا يتحقق له الانتشار التدريجي وفق خطة إعلامية مدروسة ومتابعة منا لتحقيق الانتشار الفعال لعملائنا والتعريف بهم وبنشاطهم ومنتجاتهم.



ومع مرور الوقت يتحقق الانتشار عبر المواقع الاجتماعية الأخرى وذلك وفق خطط تسويقية ومتابعة مستمرة من «Media Home».



## خدمات البريد الإلكتروني من «Media Home»:

كثيرة هي المواقع والشركات التي تقدم خدمة إرسال الإعلانات عبر البريد الإلكتروني، ولكن العديد منها يفقد المصداقية في تعامله مع العملاء، فمن مواقع رخيصة التكلفة تعد العميل بأنها ترسل حتى ١٠٠,٠٠٠ بريد إلكتروني مقابل تكلفة ربما لا تتجاوز ١٠٠ دولار، وفي النهاية يفاجأ العميل بأن حملته عبر البريد الإلكتروني قد فشلت تماما ويفقد الأمل في فاعلية الدعاية والإعلان عبر البريد الإلكتروني.

إضافة إلى أن العديد من المواقع يعتذر عن تسليم العميل تقريرا بالبريد المرسل، وهذا يخالف مبدأ الثقة التي يجب على الشركة المرسله للعميل أن توضح لعميلها ما تم بشأن إعلانه المدفوع مسبقا.

وبعض المواقع والشركات تملك مصداقية في إرسال البريد الإلكتروني لإعلانات العميل، ولكن التكلفة تكون عالية جدا وقد تصل في بعض الأحيان إلى أكثر من ٧٠٠٠ ريال سعودي، والبريد الإلكتروني أيضا غير مخصص فيجد العميل أن أكثر رسائله قد وجهت لمناطق بعيدة عنه، بل إنها أحيانا قد تكون خارج الدولة التي يستهدفها العميل، وبهذا يفضل العميل أن يعلن عبر الصحف المحلية لأنه يرى شيئا ملموسا من خلال الإعلان ويعرف مدى انتشار الصحيفة وعدد قرائها التقريبي.



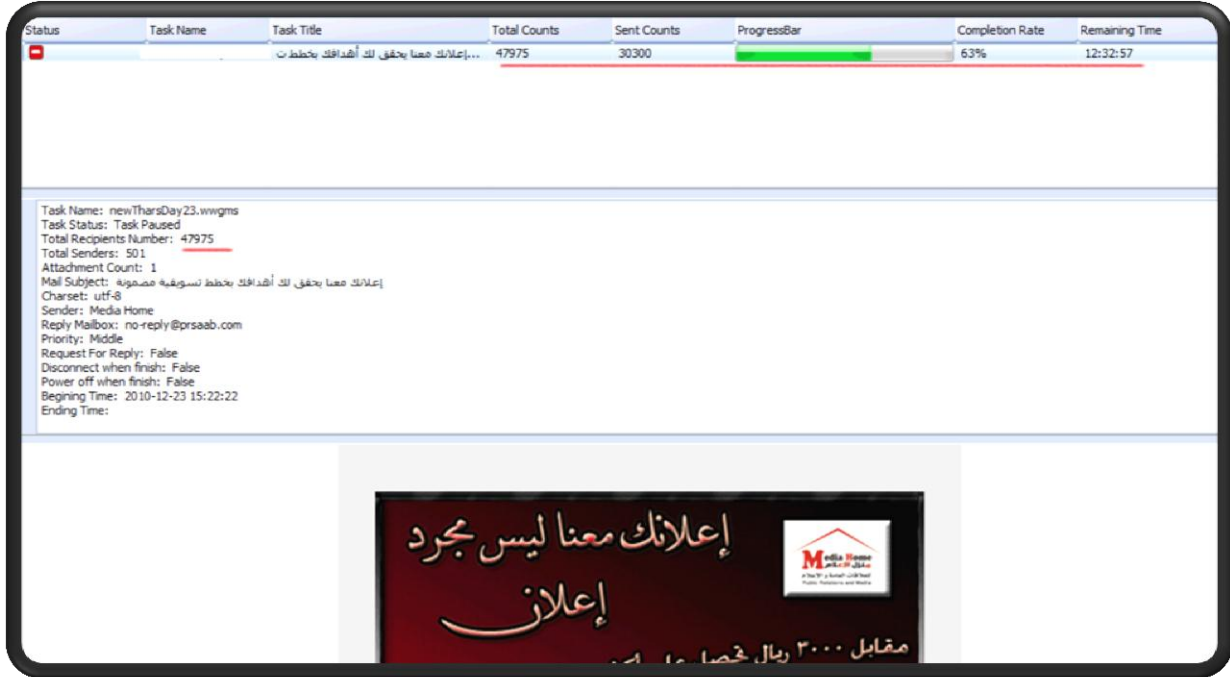
## - ماذا يميز «Media Home» إذا؟

تتميز «Media Home» بالمصداقية في تعاملها مع كافة العملاء، وبتقنة تجربة القائمين عليها وخبرتهم الإعلامية الاحترافية تقدم «Media Home» تقريرا مفصلا عن عدد البريد المرسل من خلال السيرفرات التي تمتلكها وترسل للعميل التقرير كاملا عبر رسالة بالبريد الإلكتروني، ليس هذا فحسب بل يحق للعميل أن يزور موقع «Media Home» في مدينة الرياض ويطلع بنفسه على البرنامج والسيرفرات بعد الحملة الاعلانية خلال أسبوع واحد من نهاية إرسال بريده الاعلاني، وبعد أسبوع سيتم حذف كافة التقارير وذلك لخدمة عملاء جدد.

- أيضا يميز «Media Home» بأنها لا ترسل بريدا إلكترونيا عبثيا بل حسب ما يطلبه العميل وحسب جمهوره المستهدف، مع عدم إهمال قائمة البريد الإلكتروني العامة لضمان الانتشار الإعلامي لإعلان العميل.



- قوائمنا البريدية تصل إلى أكثر من ٣٠٠,٠٠٠ بريد إلكتروني نضمن لعملائنا ما لا يقل عن ٨٠,٠٠٠ بريد إلكتروني داخل السعودية تضم قائمة لرجال وسيدات الأعمال، مهندسين، أطباء، مديري تنفيذيين، معلمين ومعلمات، طلاب وطالبات وغيرها.

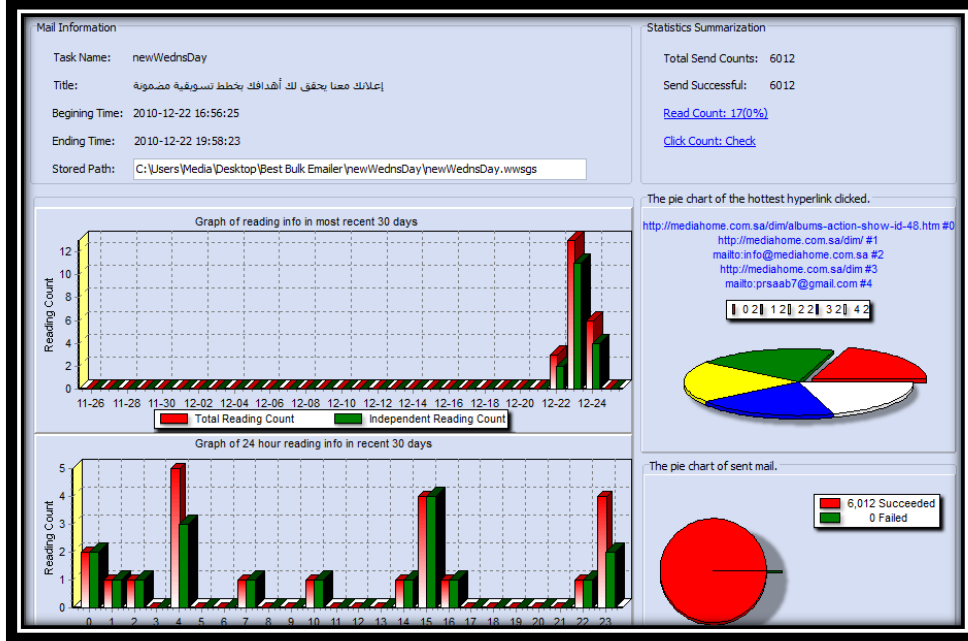


الصورة أعلاه توضح أن عدد البريد الإلكتروني المرسل المختار من قائمة تضم ٤٧.٩٧٥ بريدا إلكترونيا تم إنهاء ٦٣ % منها وتم وصول ٣٠.٣٠٠ بريد إلكتروني.

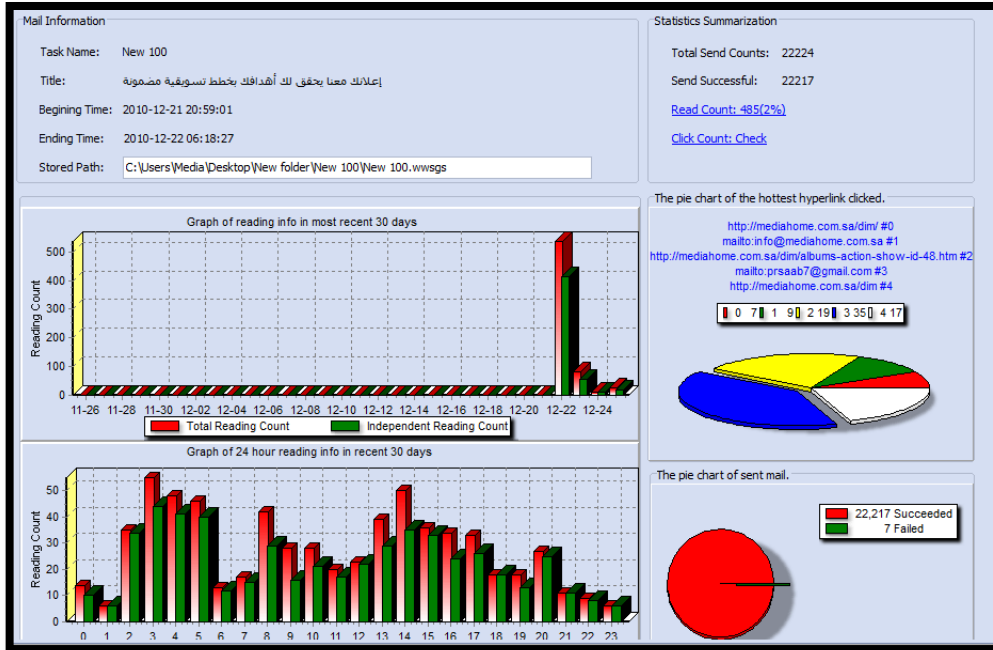


## التقارير التي نرسلها للعميل كالتالي:

١ - «التقرير من حملة سابقة خصص لها ٦٠١٢ بريدا إلكترونيا للشركات والمديرين التنفيذيين ورجال وسيدات الأعمال وصلت جميعها بنجاح لصندوق Inbox».



٢ - «التقرير من حملة سابقة خصص لها ٢٢.٢٢٤ بريدا إلكترونيا لإعلاميين ومعلمين ومعلمات وهيئات وشركات وأفراد داخل السعودية لصندوق Inbox»:



## خدمات العلاقات العامة والإعلام والدعاية والإعلان

- ١- إدارة الحملات الإعلامية والإعلانية والتسويقية.
- ٢- إدارة العلاقات العامة وتنظيم المؤتمرات الصحفية.
- ٣- الدعاية والإعلان في الصحف المحلية والدولية.
- ٤- تقديم الخطط التسويقية حسب الجمهور المستهدف.
- ٥- استطلاعات الرأي والبحث.
- ٦- الرصد الإعلامي والصحفي.
- ٧- الأفلام الوثائقية.
- ٨- النشر الصحفي في الصحف المحلية والإلكترونية.
- ٩- الإعلان بالبريد الإلكتروني.
- ١٠- الإعلام الرقمي والملتيميديا.

### • التسويق الإلكتروني والتفاعلي:

تتمتع «منزل الإعلام» للعلاقات العامة والإعلام بنهج مخصص وفق خطط تسويقية احترافية للتسويق الإلكتروني والتسويق التفاعلي؛ حيث إن التسويق الإلكتروني يضم كل الوسائل المتاحة من خلال الإنترنت للتسويق للعملاء، أما التسويق التفاعلي الذي تنتهجه «منزل الإعلام» فهو جزء من التسويق الإلكتروني الأشمل، وكلاهما يكملان التسويق الفاعل عبر الإنترنت لضمان الانتشار الكبير لعملاء «منزل الإعلام» للعلاقات العامة والإعلام.

### • الخطة الاستراتيجية:

لكل عميل من عملاء «منزل الإعلام» خطة استراتيجية مختلفة تعتمد على عدة عناصر أساسية منها:

#### ١ - تحليل الوضع:

حيث تقوم «منزل الإعلام» بتحليل الوضع الراهن للعميل من عدة نواح؛ منها دراسة أسعار العميل والمنافسين في السوق وفق البيئة التي يتواجد فيها العميل، ودراسة الوضع الاقتصادي العام، وتكوين رأي عام في صالح العميل على مدى طويل وفق السياسات الاقتصادية والقانونية حتى يكون انتشار العميل بشكل تدريجي دون تصادم مع الأنظمة والقوانين المعمول بها.

## ٢ - تحليل المنافسين:

دراسة السوق والبيئة الاقتصادية التي يتواجد بها عميل «منزل الإعلام» وحصر المنافسين ومعرفة ولو جزءا معينا من طرقهم التسويقية عبر البحث الميداني ومن ثم تقديم النصائح المهمة للعميل في تحسين الأسعار أو وضع حملات إعلانية وإعلامية منخفضة التكاليف وأكثر فائدة.

## ٣ - التسويق الإلكتروني:

### - الخطوة الأولى:

بعد أن تحلل «منزل الإعلام» الوضع والمنافسين تبدأ خطة العمل الفعلي في التسويق الإلكتروني وتختلف الخطة حسب نشاط كل عميل سواء كان لبيع سلعة معينة أو تقديم خدمات للمجتمع بشكل عام أو خاص.

وتعتمد «منزل الإعلام» على دراسات ميدانية عبر البحث الإلكتروني في الإنترنت لمعرفة المواقع الأفضل لإعلان العميل واستهداف الجمهور الأبرز والأشمل الذي يبحث عنه العميل، ومن ثم تقوم «منزل الإعلام» باستخدام الصورة والصوت عبر الملتيميديا أو الصورة وحدها عبر التصاميم الاحترافية لصناعة إعلان يخدم أهداف العميل، ومن خلال قوائم بريدية عملاقة تمتلكها «منزل الإعلام» للعلاقات العامة جمعها عبر مصادرها الخاصة ومن خلال مهنية عالية، تبدأ «منزل الإعلام» بأول خطوة من خطوات التسويق الإلكتروني عبر البريد الإلكتروني لوضع قاعدة متينة لانتشار العميل مستقبلا.

### - الخطوة الثانية:

وضع خبر للعميل في موقع «منزل الإعلام» على الإنترنت، وهنا تكمن أهمية الموضوع؛ حيث إن موقع «منزل الإعلام» الإلكتروني تم إعادة برمجته ليكون مرتبطا بأكثر المواقع شعبية على الإنترنت مثل «Facebook» و«YouTube» و«twitter»، إضافة إلى العديد من المواقع التفاعلية، فبمجرد نزول الخبر بالموقع وخلال ثوان يكون منتشر في المواقع الإلكترونية الأخرى.

## - الخطوة الثالثة:

صناعة التميز للعميل وذلك عن طريق موقع العميل نفسه على الإنترنت بحيث يكون نشيطا ويتوجه له الجمهور المستهدف بشكل مباشر، وهذا يكون عن طريق البريد الإلكتروني المرسل مسبقا، فبعد أن تم نشر الموقع في المواقع التفاعلية وتأسيس القاعدة لانتشار العميل مستقبلا بشكل كبير أصبح لدى الجمهور المستهدف فكرة أشمل عن العميل وخدماته.

## - الخطط المستقبلية:

كل ما ذكر عن التسويق الإلكتروني هو معلومة من الممكن لأي شخص أن يستخدمها ويستفيد منها ولكن تميز «منزل الإعلام» هو في الخطط الاستراتيجية التي يتم بها تنفيذ العمل الإعلامي والإعلاني لتحقيق الفائدة القصوى للعميل بأقل التكاليف وفق توجهات العميل وخدماته أو بضاعته وسلعه المختلفة والتي يستهدف بها جمهورا معينا.

حيث إن تميزنا الحقيقي هو في تحليل الوضع وتحليل وضع المنافسين، ووضع الخطة الاستراتيجية طويلة المدى حتى يتمكن العميل من الانتشار بشكل تدريجي مضمون بعيدا عن حرق المنافسين لخطته الإعلانية والإعلامية، فكم من شركة أو مؤسسة تجارية قامت بحملة إعلانية معينة وخلال يوم أو يومين يحرق المنافس له حملته بحملة منافسة أفضل سعرا أو تقديم تنازلات لا لشيء إلا لحرق حملة المنافس له.

فمن خلال الخطة التسويقية نضمن للعميل أن طريقته من الصعب تجاوزها أو حرقها من المنافسين على المدى الطويل بسبب طريقتنا في تحليل المنافسين ومعرفة إمكانياتهم المستقبلية من خلال دراسات تأخذ في بعض الأحيان شهرا أو شهرين من خلال الرصد الميداني والبحث المستمر عن عروض من الممكن أن تكون مستقبلية للمنافسين.

## أسعار خدمة الإعلان بالبريد الإلكتروني

عدد الرسائل	السعر	SMS
٣٠,٠٠٠	١,٠٠٠ ريال	-
١٠٠,٠٠٠	١,٥٠٠ ريال	١,٠٠٠
١٠,٠٠٠ + ٣٠,٠٠٠	٢,٢٠٠	٥,٠٠٠ رسالة + إعلام رقمي
تحديد الجمهور المستهدف بدقة		تحديد الجمهور المستهدف بدقة
حملة إعلانية متكاملة	٤,٥٠٠ ريال	تحديد الجمهور المستهدف بدقة
حتى ٣٠٠,٠٠٠ بريد		١٥,٠٠٠ رسالة

### - خدمات إضافية لحملة التسويق الإلكتروني:

تقدم «منزل الإعلام» للعلاقات العامة والإعلام لعميل التسويق الإلكتروني العديد من الخدمات المضافة منها النشر الصحفي في الصحف، تأمين الانتشار عبر وسائل الإعلام المختلفة، إذاعة وتلفزيون، الرصد الإعلامي لكل ما يكتب عن العميل في وسائل الإعلام أو الإنترنت والمنشآت وتنظيم المؤتمرات والمناسبات للعميل.

تقديم خطة الطوارئ الخاصة بالمشاكل الإعلامية أو التصاريح من المنافسين أو الأخبار والإعلانات الكيدية التي تنتشر أو تبت لغرض تشويه سمعة العميل.

توجيه العاملين وتدريبهم في حال وجدت صعوبات داخل مؤسسة أو شركة العميل تتعلق بالتسويق أو تقديم الخدمات من خلال برامج مقترحة أو برمجيات مساندة للعملية التسويقية.

هذا، إضافة إلى العديد من الخدمات التي يتميز بها عملاؤنا عن غيرهم من خلال تطوير الخطط الاستراتيجية وترقية وتطوير الخدمات من خلال البحث عن كل جديد لتطوير سير عمل عملاء «منزل الإعلام» للعلاقات العامة والإعلام.



[www.MEDIAHOME.com.sa](http://www.MEDIAHOME.com.sa)

المملكة العربية السعودية

الرياض - العليا

مركز سدا الأعمال

هاتف: ٤٦٢٨٠٠٠، تحويلة ٤٠٤، فاكس ٢٩٣٥٨١٤، جوال ٥٤٦٤٥٦٥٣٧

Email: [info@mediahome.com.sa](mailto:info@mediahome.com.sa)