

نموذج خطة تسويقية جاهزة

3. وسائل الإتصال لسوقي المستهدف	2. رسالتي لسوقي المستهدف	1. سوقي المُستهدفة	ما قبل (الزبائن المحتملون)
6. تحويل الزبون المحتمل إلي عميل	5. تنمية الزبائن المستدرجين	4. نظامي للإمساك بالزبائن	في أثناء (الزبائن المستدرجون)
6. كيف نجعل العميل ينقل تجربتنا لمعارفه	8. زيادة القيمة في عمليات الشراء	7. كيفية إيصال تجربة فريدة للعميل	مرحلة ما بعد الشراء