

صندوق النقد: خروج اليونان من اليورو «ممكن الحدوث»

المانيا - فرانس برس: أعلنت المديرية العامة لصندوق النقد الدولي كريستين لاغارد أن خروج اليونان من منطقة اليورو أمر «ممكن» الحدوث، وذلك حسب مقتطفات من مقابلة لها مع صحيفة المانية صدرت أمس. وقالت لاغارد في مقابلتها مع صحيفة فرانكفورت اليعميني زيتونغ «أن خروج اليونان من منطقة اليورو أمر ممكن» الحدوث، معتبرة أن هذا الخروج لن يكون أمرا هيبا لكنه أيضا لن يعني «نهاية منطقة اليورو».

نشر تغريدتين كل 5 دقائق يضمن زيادة المتابعين 4 خطوات تجعل من «تويتر» أداة تسويق لشركتك

نهلة فاروق

تعتبر مواقع التواصل الاجتماعي من اهم الادوات والمنابر التي تستخدمها الشركات للتواصل مع العملاء واستخدامها في مجال الدعايا لمنتجات هذه الشركات. حيث انها غير مكلفة بالمره وتحتوي على شريحة كبيرة من المستهلكين.

وبالنظر الى نشاط مواقع التواصل الاجتماعي نجد ان موقع تويتر مثلا كان قد انشئ لنشر بعض الافكار الصغيرة. ومع ذلك فقد بدأ في الظهور ليصبح واحدا من المنابر الاساسية للتواصل الاجتماعي بجانب الانستغرام والفيسبوك.

وفي بعض الشركات التي تستخدم تويتر في التواصل مع عملائها نجد مثلا شركة yes man للساعات تقوم بنشر تغريدات تحفيزية وملهمة تعتمد على المحتوى الجذاب. حيث ان المتابع لن يضع وقته في صفحتك اذا كانت تغريداتك غير مشوقة. لذا عليك التأكد من ان تغريداتك ملائمة لعلامتك التجارية فكر جيدا. واصبح تويتر منبرا اساسيا لوجود أكثر من 300 مليون مستخدم نشط عليه. لذا يجب عليك عدم تجاهله. وللتأكد من أنك تستفيد الاستفادة القصوى من حسابك الشخصي عليك اتباع هذه الخطوات:

1- استخدام «الهاشتاج» في كل تغريدة

بعد موقع تويتر أول موقع تواصل اجتماعي يتوافق به استخدام «الهاشتاج» وهو أداة تجعل البحث عن اي محتوى والعثور عليه امرا سهلا للغاية، لذلك يجب على الشركات التي تريد الانتشار لتغريداتها وجذب الانتباه لها وسهولة الحصول عليها استخدام «الهاشتاج»، وهو ما يسمح لك بالتفاعل مع اشخاص حقيقين في حين تزيد اعداد المتابعين لك على تويتر بسهولة تامة.

2- التغريد في أغلب الأحيان

للتأكد من نشاط حساب شركتك انصحك بكتابة الكثير من التغريدات يوميا. فلا يوجد حد فعلي للدخول وكتابة التغريدات، فهناك بعض الشركات تقوم بنشر تغريدتين كل 5 دقائق. وذلك لضمان التواجد الدائم وزيادة عدد المتابعين للحساب.

3- التفاعل مع المتابعين

يعتبر الرد على ما يقوله الاشخاص على حساب شركتك بتويتر امرا لا يقل اهمية عن كتابة التغريدات نفسها. لذلك اقام احد الاشخاص بالتغريد على الحساب فعملك التأكد من الرد عليه في الوقت المناسب، وفي أغلب الاوقات تستخدم العلامات التجارية تويتر كامتداد لانشطة خدمة العملاء، فعلى سبيل المثال الخطوط الجوية Delta تستخدم أداة DeltaAssist@ لإدارة تساؤلات العملاء.



10 نصائح لاستغلال عطلة نهاية الأسبوع في تجديد النشاط وزيادة الإنتاجية

- 1 - الانعزال وقطع الاتصال
- 2 - تخفيض الأعمال الروتينية أو المنزلية
- 3 - الحرص على تحسين الأداء
- 4 - الاهتمام بالرياضة
- 5 - ممارسة الهوايات
- 6 - قضاء بعض الوقت مع العائلة
- 7 - التخطيط لقضاء العطلة
- 8 - الاستيقاظ في نفس التوقيت.
- 9 - استغلال صباح يوم العطلة.
- 10 - التخطيط لأعمال الأسبوع المقبل.

أشار موقع «إنتربرينر» إلى الاستراتيجية المتبعة من الأفراد الناجحين لاستغلال عطلات نهاية الأسبوع في الاسترخاء وتجديد النشاط من أجل المساعدة على زيادة الإنتاجية. ووجدت دراسة جديدة صادرة عن «جامعة ستانفورد» أن الإنتاجية في الساعة تنخفض مع زيادة عدد ساعات العمل عن 50 ساعة أسبوعيا، كما أنها تنعدم بعد 55 ساعة عمل في الأسبوع، حيث إن الذين يعملون لنحو 70 ساعة أو أكثر أسبوعيا ينجزوا نفس مقدار الأعمال التي يحققها من يعملون لمدة 55 ساعة، وفيما يلي 10 نصائح يمكنك من



اختيار الأنسب من الملابس عبر «المرأة الذكية»

عبر الإنترنت التي زادت وتيرتها في الفترة الأخيرة بشكل شكل منافسة شرسة بينها وبين بائعي التجزئة. وصممت المرأة الذكية بشكل يجمع بين جوانب التسوق عبر الإنترنت والتسوق الحقيقي لتاجر بيع التجزئة، حيث تصور المرأة الملابس من خلال 360 درجة من جميع الاتجاهات ليبدو الفستان أو البذلة على سبيل المثال من جميع الجهات. ويمكن العملاء بواسطة أصبعهم تصفح كل الزوايا عبر المرأة حتى يتوصلوا لما هو انسب لهم لشراثة. ويمكن للمتسوقين ان يرسلوا صورهم بالملابس التي يودون شراؤها إلى اصداقهم عبر الإنترنت او عبر مواقع التواصل الاجتماعي حتى يحصلوا على تعليق منهم، خصوصا اذا كان احد المتسوقين وحده من دون صحبة. وقال الرئيس التنفيذي لشركة ريبيكا Minkoff أوري مينكوف ان هذه التكنولوجيا زادت من عدد اصناف المبيعات التي يشتريها المتسوقين بنحو 30٪.



متسوقة تستعرض فستانا عبر المرأة الذكية وتحركه بأصبعها

والملابس الجديدة التي ينوي شراها، ما يتيح للمتسوق مقارنة الملابس جنباً إلى جنب من خلال الصور، ويساعده في الاختيار الأنسب له. وأعلنت نيومان ماركوس ان المرأة الذكية تم اختبارها وتطويرها في سرية تامة في في احد المختبرات في ولاية دالاس الأميركية، حيث تم وضعها في احد طوابق عرض الملابس

محدث فاخوري
غرف القياس او تجربة الملابس لم تعد عصرية في ظل ما يشهده العالم من تطور تكنولوجيا عصف بكل شيء قديم. والأن في ظل هذه الطفرة في كل المجالات وفي ظل اجهزة الهواتف الذكية، هناك منتج جديد قادم للأسواق وهو المرأة الذكية التي قد تغني المتسوق عن اللجوء إلى تجربة الملابس قبل شراؤها داخل غرف القياس. فالأبحاث كشفت ان غرف الملابس التقليدية خصوصا ذات الإضاءة السيئة والتجهيز الجيد قد تضعف تسويق الملابس في كثير من الاحيان، وفقا لصحيفة CBS نيوز. ويعتقد ان المرأة الذكية قد تكون مناسبة وعصرية لتحفيز مبيعات الملابس، وتقوم فكرة المرأة الذكية بأخذ صورة للمتسوق ومن ثم تعرضها في صور ثلاثية الأبعاد وهو يرتدي ملابسها،

الاقتصادية

آخر أخبار الاقتصاد المحلية والعالمية زوروا موقعنا على www.alanba.com.kw/Business

على مدير الحساب تسويق المنتج وتحسين الصورة وتحمل الرسائل السلبية تواصل صعب مع العملاء بالكويت عبر الـ Social media



- شباب كويتيون يديرون الحسابات من منازلهم
- وبدوامات جزئية
- أغلب التعليقات سكاوى وملاحظات.. لكن على الشركة الرد دائما بإيجابية
- أقسام خاصة بالشركات للعناية بمروجي الشائعات السلبية

صناع القرار داخل الشركة للعلامة التجارية المستهدفة يتعاملون بحذر وحكمة ازاء هذه الردود المجهولة المصدر المتخفية باسم وهمي لكي لا تؤثر سلبا على علامتهم. وتنوه السى ان تلقي ردود الفعل من العملاء والعملاء المحتملين على وسائل الاعلام الاجتماعية يمثل فرصة كبيرة للشركات. لكن العديد من العلامات التجارية تتلقى كمية كبيرة من ردود الفعل وغالبا ما يؤدي إلى كمية كبيرة من مدخلات تم تجاهلها والذي يمكن أن يؤدي إلى قطعة أو فجوة كبيرة بين العلامة التجارية وجمهورها.

الاجتماعي لان غالبية ملاحظاتهم هي انتقادات أو شكاوى في الكثير من الحالات ونتيجة لذلك قد يحدث نقص في التواصل بين العلامة التجارية والجمهور بشأن القضايا التي تنطوي على خدمة العملاء ويمكن أن تشمل هذه القضايا: مشاكل الفواتير والمطالبات، ونقص الخدمات التقنية عيب في مركز خدمات الاتصالات. وتضيف: غالبا ما تكون ردود الفعل المجهولة المصدر تحديا صعبا، حيث ان كثيرا من الناس يحملون ضغينة ضد الماركات المعروفة لظاعات حساسة ويحاولون إلحاق الضرر بها مما يجعل

لكن الخطأ قد يؤدي إلى نتيجة عكسية او ما يطلق عليه في علم التسويق «negative feedback on Social Media» ومن هنا تبرز الحاجة إلى اياء عناية خاصة بما يصدر عن حساب الشركة. ولهذا السبب، اضطرت أغلب الشركات إلى احدث قسم خاص يعني برصد أي مقترحات او ملاحظات او شكاوى ليكون الرد مباشرة عليها ومعالجة الموقف قبل فوات الأوان. وتقول دراسة لموقع «Hot Potato» المختص بالتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي ان جمهور وسائل التواصل



شكوى احد العملاء، والتفاعل الايجابي من طرف البنك الوطني



مقترح من احد المسافرين لـ «طيران الجزيرة»... والتفاعل الذكي معه



استجابة لاستفسار احد العملاء من طرف ooredoo



تعليق سلبى من احد المستهلكين تم الرد عليه من طرف Costa coffee ايجابيا والنتيجة استجابة ايجابية

تجار التجزئة يلجأون إليها لرفع مبيعات الألبسة

المرأة الذكية.. أحدث طرق تسوق الملابس

بكبسة زر اعرفوا ما يناسب أجسامكم بصور ثلاثية الأبعاد منافسة مع مواقع الإنترنت حفزت الصناعة الجديدة حركوا المرأة بأصبعكم وأرسلوا الصور لأصدقائكم