ماجد جان
قيادة تسويقية تنفيذية بدوام جزئي

قيادة تسويقية تنفيذية.
بدون راتب تنفيذي.

خدمة القيادة التسويقية التنفيذية بدوام جزئي للشركات في السعودية والخليج. مدير تسويق تنفيذي كبير داخل شركتك بدوام جزئي: استراتيجية، انضباط في الأرقام، وتوجيه للفرق والوكالات.

الاستراتيجية والتموضع
تقارير مؤشرات الأداء
قيادة الوكالات
توجيه الحملات
المواءمة مع المبيعات

المشكلة الحقيقية

أنت لا تحتاج مزيداً من النشاط التسويقي. تحتاج غرفة قيادة.

معظم الشركات تدير إعلانات وتنشر محتوى وتدفع لموردين. نقطة الضعف نادراً ما تكون الجهد. نقطة الضعف هي تشتت الاتجاه، وغموض الأولويات، وضعف المساءلة.

- إنفاق تسويقي بلا منطق أداء واضح خلفه.
- وكالات تنتج أعمالاً بدون توجيه استراتيجي من طرفك.
- ارتباط ضعيف بين النشاط التسويقي ونتائج المبيعات.
- غموض في التموضع والعرض والجمهور المستهدف.
- قيادة لا تستطيع قراءة أداء التسويق بثقة.
- راتب مدير تسويق كامل لا تبرره مرحلتك بعد.

24+	2.7M+	90	1
عاماً من القيادة التسويقية	عميل وصلت إليهم الحملات	يوماً لنظام تسويق يعمل	قائد مسؤول عن النتائج

الحل

ما هي القيادة التسويقية التنفيذية بدوام جزئي؟

مدير تسويق تنفيذي كبير ينضم إلى شركتك بدوام جزئي. يضع الاستراتيجية، يوجه الفرق والوكالات، يبني انضباط المؤشرات، ويرفع تقارير تنفيذية للقيادة. تحصل على مستوى تفكير المدير التنفيذي بجزء من تكلفة توظيفه. التنفيذ يبقى مع فريقك ومواردك، تحت أوامر عمل واضحة ورقابة جودة.

آلية العمل

ثلاث مراحل: التشخيص، التوجيه، القياس.

01

التشخيص

تدقيق شامل: رحلة العميل، الحملات، الموقع، المحتوى، المنافسون، وأداء الموردين.

02

التوجيه

وضع الاستراتيجية، تحديد الأولويات، مواءمة الإدارة، وإبقاء الوكالات مركزة على النتائج.

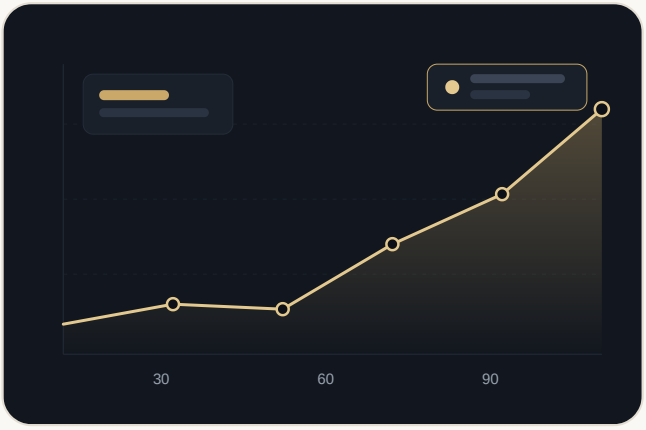
03

القياس

انضباط المؤشرات، إيقاع تقارير ثابت، ومراجعات أداء تحدد ما يُوسَّع وما يُوقَف.

أول 90 يوماً

خارطة طريق ثابتة.



اليوم 1 – 30

تدقيق شامل ومكاسب سريعة

تقرير تدقيق، قائمة أولويات، وإصلاحات فورية لأكبر نقاط استنزاف المال.

اليوم 31 – 60

الاستراتيجية والتوجيه

التموضع، تركيز الجمهور، خطة حملات 90 يوماً، وأوامر عمل واضحة للفرق.

اليوم 61 – 90

النظام والتقارير

لوحة مؤشرات تعمل، إيقاع اجتماعات ثابت، وأول تقرير تنفيذي مُسلَّم.

نطاق الخدمة

ستة محاور قيادية داخل إدارة التسويق.

التدقيق التسويقي
الموقع، القنوات، الحملات، العروض، المنافسون، والموردون.

الاستراتيجية والتموضع
وضوح الجمهور، القيمة المقترحة، وأولويات 90 يوماً.

قيادة الحملات
التخطيط، مراجعة الإطلاق، التحسين، وقرارات التوسع.

تقارير المؤشرات
لوحات تنفيذية للعملاء المحتملين والتحويل وكفاءة القنوات.

توجيه الفرق والوكالات
نطاقات أدق، أوامر عمل أفضل، ومتابعة أقوى.

التسويق والمبيعات
جودة العملاء، آلية التسليم، ورؤية أوضح للإيراد.

المخرجات

ما يصل إلى مكتبك.

تقرير التدقيق مراجعة كاملة للقنوات والميزانيات والموردين مع قائمة أولويات.

وثيقة الاستراتيجية التموضع والجمهور والقنوات ومحاور الحملات في ملف واحد.

خطة 90 يوماً أولويات، مسؤولون، مواعيد، ونتائج متوقعة.

لوحة المؤشرات صفحة واحدة: العملاء المحتملون، التحويل، تكلفة النتيجة.

التقرير التنفيذي الشهري ما نجح، ما فشل، وما يتغير الشهر القادم.

المقارنة

ثلاث طرق لقيادة التسويق.

	مدير بدوام كامل	وكالة فقط	مدير تنفيذي بدوام جزئي
في صف من يجلس	صفك	صفها هي	**صفك**
يملك الاستراتيجية	نعم	نادراً	**نعم**
يوجه الوكالات	نعم	لا، هي الوكالة	**نعم، ويدقق أعمالها**
تقارير تنفيذية	نعم	تقارير نشاط	**تقارير بمستوى مجلس الإدارة**
سرعة البدء	3–6 أشهر للتوظيف	أسابيع	**أيام**
الالتزام	عقد طويل	ارتباط بعقد شهري	**مرن، يتوسع معك**

مستويات التعاون

الأساسية

للشركات الأصغر التي تحتاج توجيهاً منظماً ونظرة تنفيذية شهرية.

- اجتماعان استراتيجيان شهرياً
- مراجعة شهرية للمؤشرات
- توجيه الحملات والمحتوى
- ملخص تنفيذي شهري

الأكثر طلباً

النمو

للشركات التي لديها فرق أو وكالات وتحتاج قرارات أسرع.

- اجتماع قيادي أسبوعي
- تخطيط نمو ربع سنوي
- إشراف على تحسين الحملات
- توجيه الفرق والوكالات
- تقرير تنفيذي شهري

التنفيذية

لفرق القيادة التي تريد مقعداً على الطاولة ومشاركة عميقة.

- حضور قيادي مدمج
- تقارير لمجلس الإدارة
- تخطيط سنوي للاستراتيجية
- دعم التوظيف والموردين

نطاق كل مستوى يُحدد حسب حجم الشركة والقنوات وإيقاع الاجتماعات، بعد مكالمة استكشافية قصيرة.

كيف نبدأ

أربع خطوات من أول مكالمة إلى أول تقرير.

1

مكالمة استكشافية

30 دقيقة. تصف عملك وأحدد هل الخدمة تناسب مرحلتك.

2

تحديد النطاق

مستوى التعاون، إيقاع الاجتماعات، والأولويات الأولى.

3

التدقيق

أول 30 يوماً: مراجعة شاملة وقائمة أولويات ومكاسب سريعة.

4

القيادة

استراتيجية، توجيه، وتقارير تنفيذية شهرية منتظمة.

مبادئ العمل

الأرقام قبل الرأي

كل توصية مربوطة بمؤشر. لا قرارات مبنية على الانطباع.

في صفك أنت

أمثل مصلحة الشركة أمام الوكالات والموردين، لا العكس.

لا مقاييس شكلية

الإعجابات لا تدفع الرواتب. التركيز على العملاء المحتملين والتحويل والإيراد.

سرية تامة

بياناتك واستراتيجيتك وأرقامك محمية باتفاقية سرية من اليوم الأول.

أسئلة شائعة

هل تنفذ أم توجه فقط؟

أقود. التنفيذ يبقى مع فريقك أو وكالاتك تحت أوامر عمل ورقابة جودة. وعند وجود فجوة أساعدك في اختيار المورد المناسب.

كم من الوقت تقضي معنا؟

حسب المستوى. عادةً بين يوم وثلاثة أيام عمل مركز أسبوعياً مع إيقاع اجتماعات ثابت.

متى نرى النتائج؟

وضوح القرار خلال 30 يوماً. التحرك الملموس في الأداء خلال ربع إلى ربعين حسب دورة مبيعاتك.

ماجد جان

قيادة تسويقية تنفيذية بدوام جزئي

القيادة خلف الخدمة

24 عاماً في بناء أنظمة وفرق ونتائج تسويقية.

بناء إدارات تسويق كاملة من الصفر. قيادة الاستراتيجية والفرق والميزانيات بمستوى مدير إدارة. حملات وصلت إلى ملايين العملاء. قيادة ثنائية اللغة بفهم عميق للسوق العربي ومعايير تنفيذية عالمية.

احجز استشارة مجانية — 30 دقيقة

واتساب / جوال: **+966 50 463 2057**

البريد: **info@majedjan.com**

الموقع: **www.majedjan.com** — جدة، المملكة العربية السعودية