

الحمّلات الإعلامية للمناصرة

الغوص العميق

اليوم الثاني – الجمهور المستهدف والأهداف المقنعة

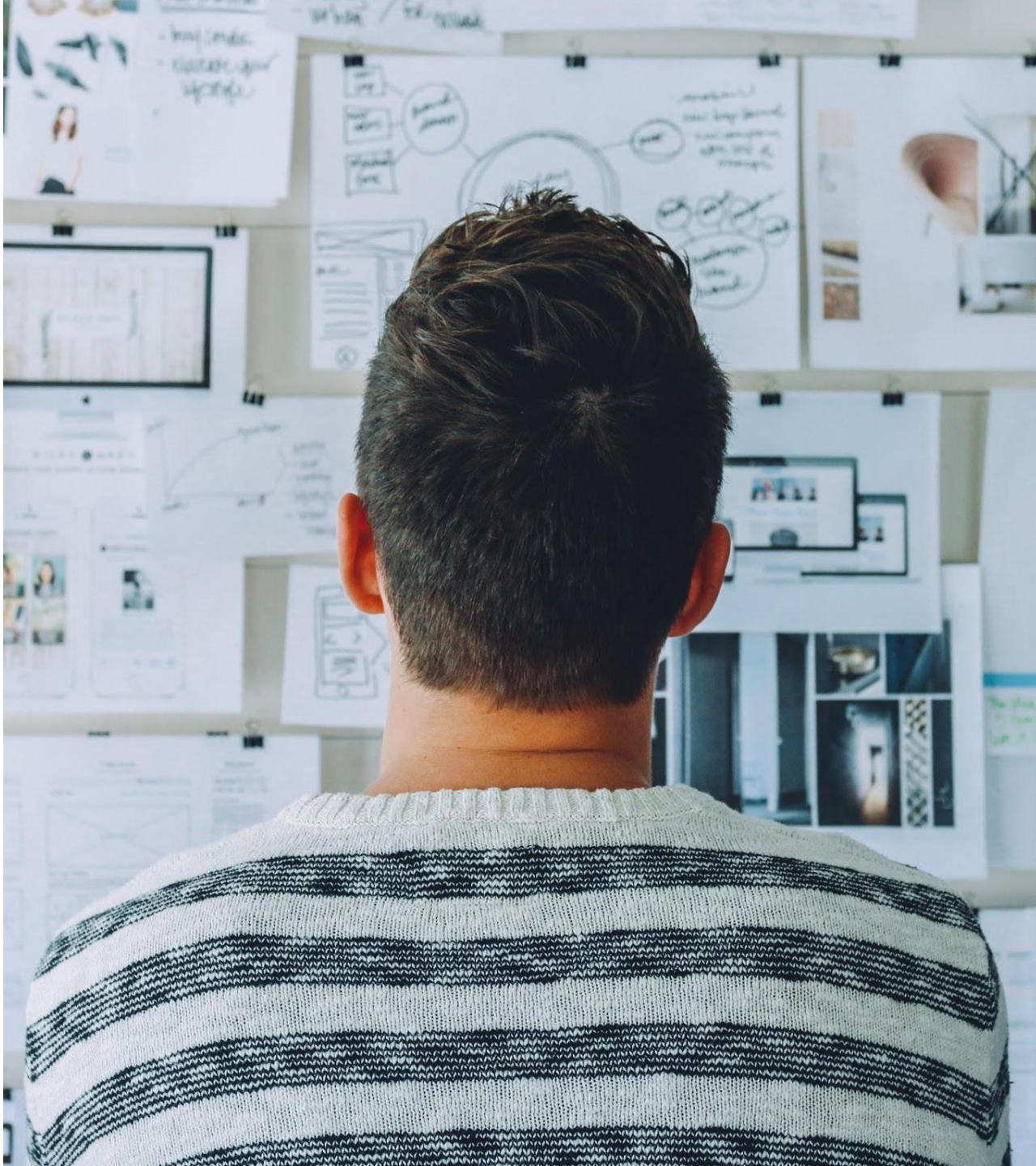
رُزمة أو كانفاس الحملات
4 + 3

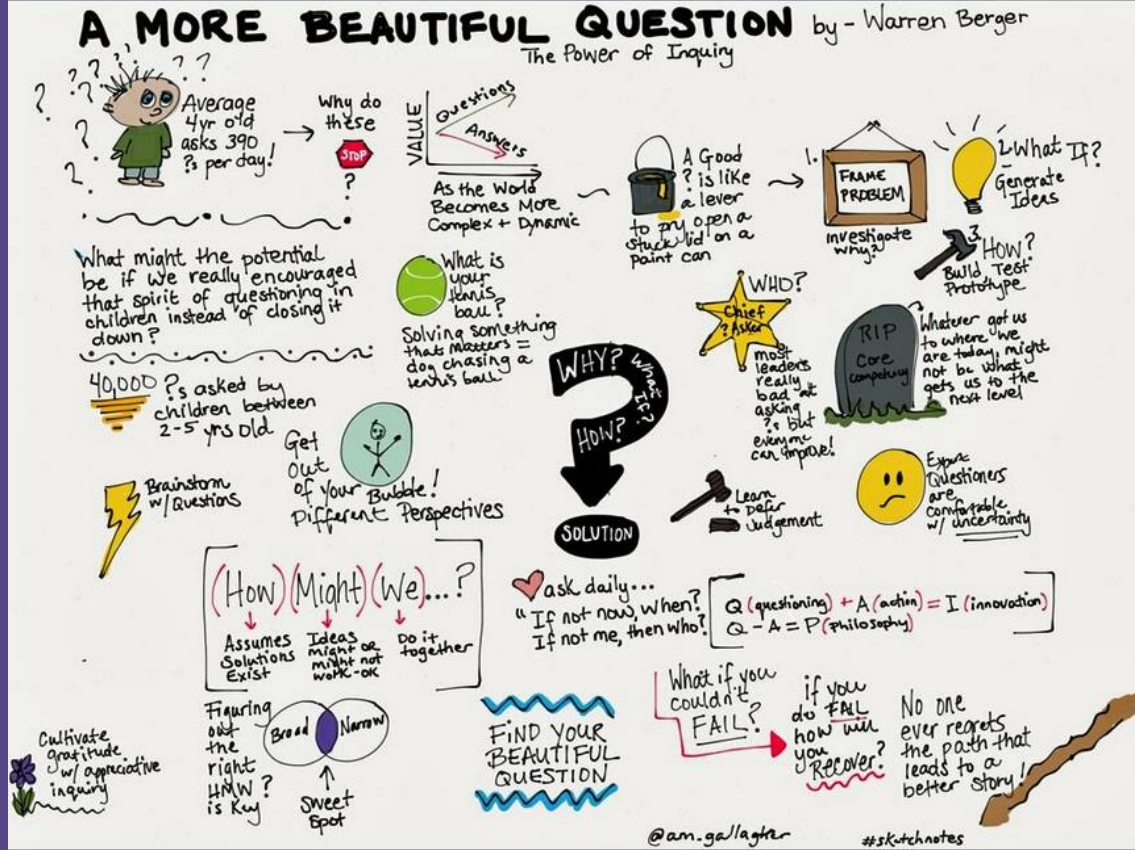
جدول عمل اليوم الثاني

الجمهور المستهدف

الأهداف المقنعة

تلخيص ومراجعة





مراجعة 

ما هي الدروس والمعلومات
المستفادة من اليوم الأول؟



الجمهور المستهدف

الأهداف المقنعة

رجل يمشي في الزحام، ويبدأ في الهاتف قائلاً بأن عنده
فكرة عظيمة

لا يلتفت إليه سوى عدد قليل من الناس ثم يعودون إلى
مشاغلهم

أما هو فيواصل الهاتف محاولاً الترويج لفكرته





تحديد جمهورك المستهدف

جمهورك المستهدف سيؤثر على كل قرار تتخذه بدءاً
بالقناة أو المنصة، مروراً بالرسالة والشكل والبناء
والمحتوى، وصولاً إلى الكلمات واللغة التي تستخدمها
لترويج ووصف فكرتك

معلومات ديموغرافية

العمر	المنصب
الجنس	الديانة
العرق	الجنسية
الدخل	اللغة
المؤهلات	السلالة
الحالة الاجتماعية	استخدام
	الوسائط

معلومات جغرافية

الموارد
الثقافات
الجيرة
المدينة
المنطقة
البلدان
المناخ



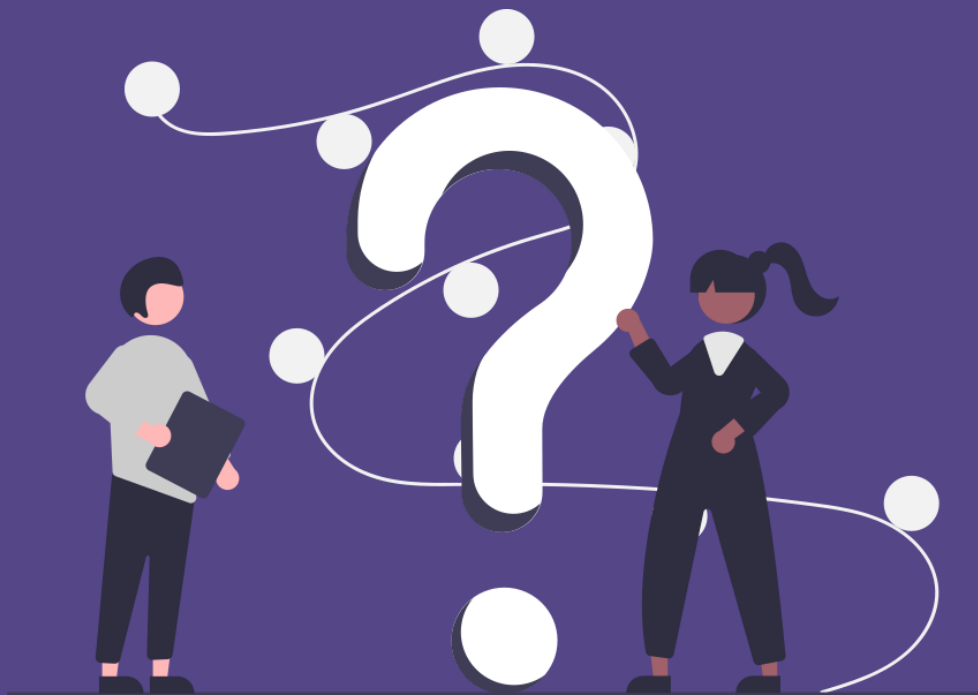


الجمهور المستهدف شديد التجزئة

- من يؤثر عليهم؟
- الحقائق المتفق عليها تبعاً لهم
- العوامل التي تجذب عواطفهم



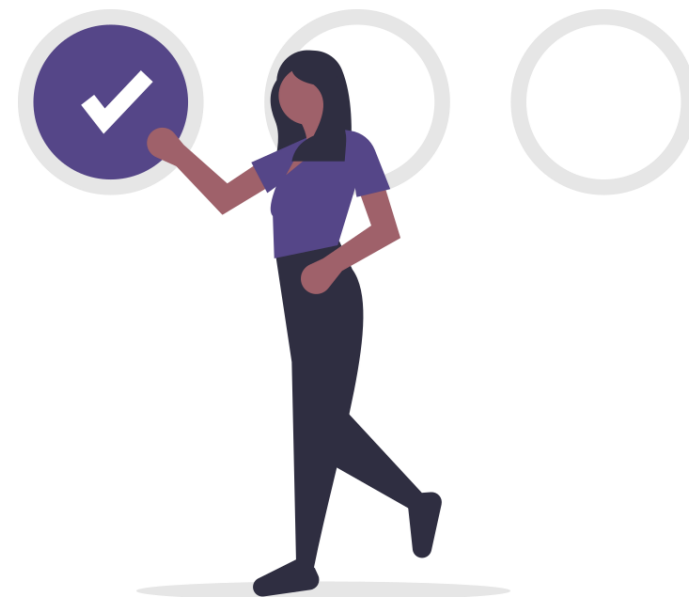
pinching it between your two fingers.



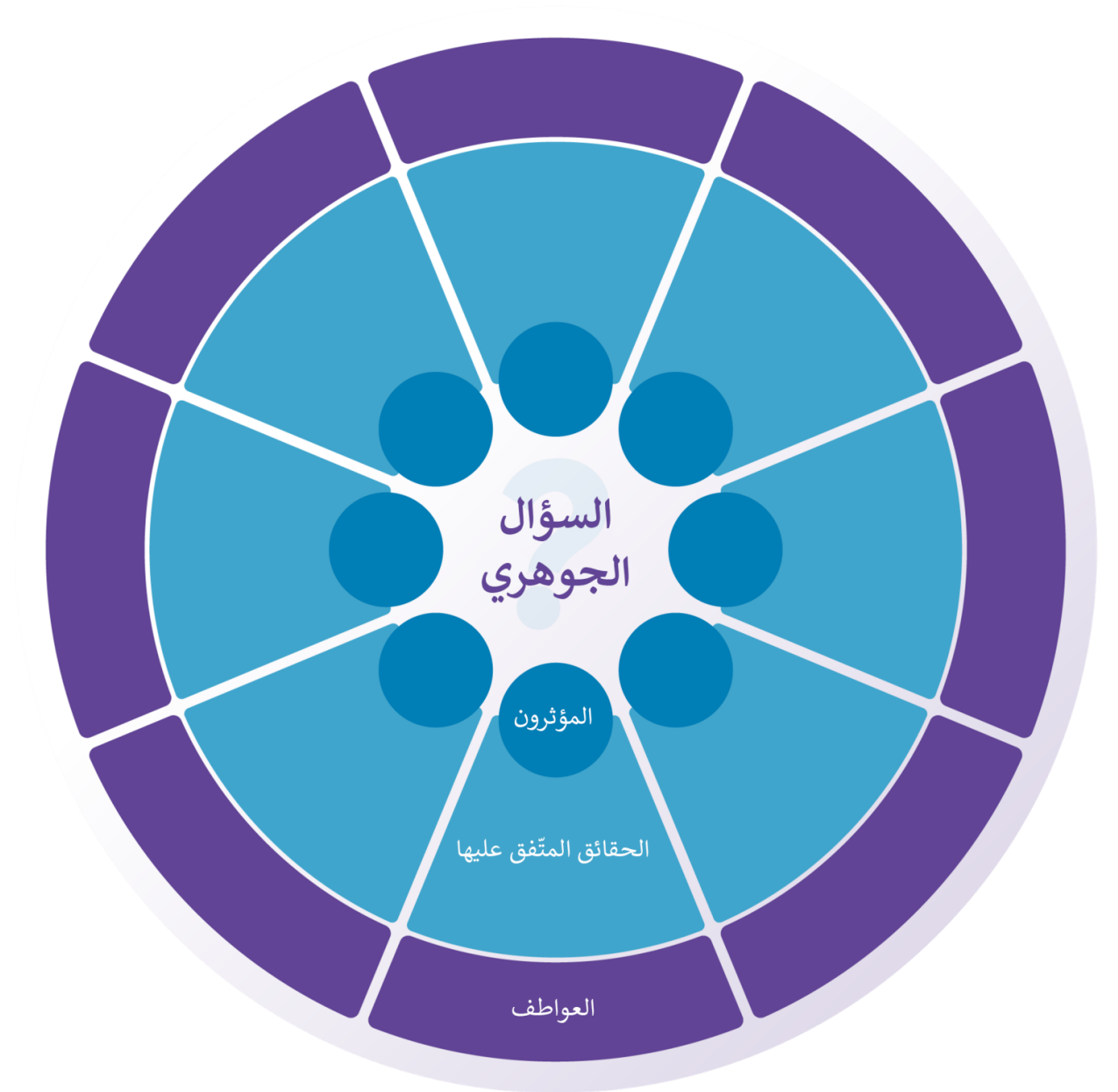
أسئلة

خطوة بخطوة

رسم خريطة الجمهور المستهدف

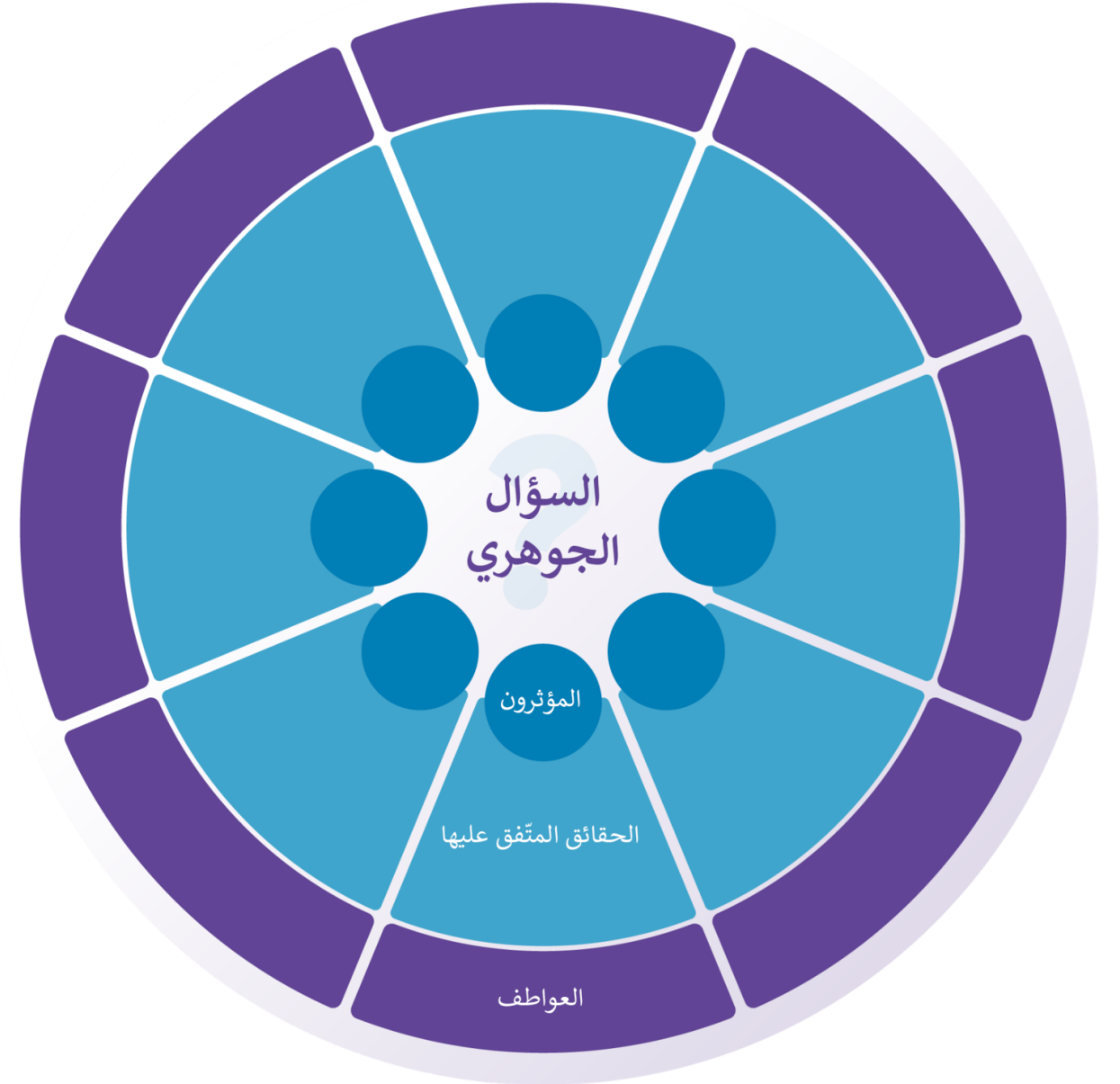


خريطة الجمهور المستهدف



الأسئلة الجوهرية

- هي أسئلة تبدأ بسؤال لماذا، ومبنية على سلوك ما.
- هذا السلوك يميّز جماعة محدّدة
- لا بدّ أن يكون هذا السلوك باختيار حر



لماذا يلجأ مزارعو جنوب افريقيا الفقراء إلى زراعة الذرة التي تحتاج إلى مياه كثيرة كمحصول رئيسي؟

لماذا يطلق بعض الآيسلنديين الرصاص على الدببة القطبية المهددة بالانقراض كلما رأوها؟

لماذا لا يشارك بعض طلبة المدارس العليا في البرازيل في الاحتجاجات على التغير المناخي؟

لماذا؟

جماعة

سلوك باختيار حر





يرجى الذهاب إلى موقع

menti.com

وإدخال الرمز

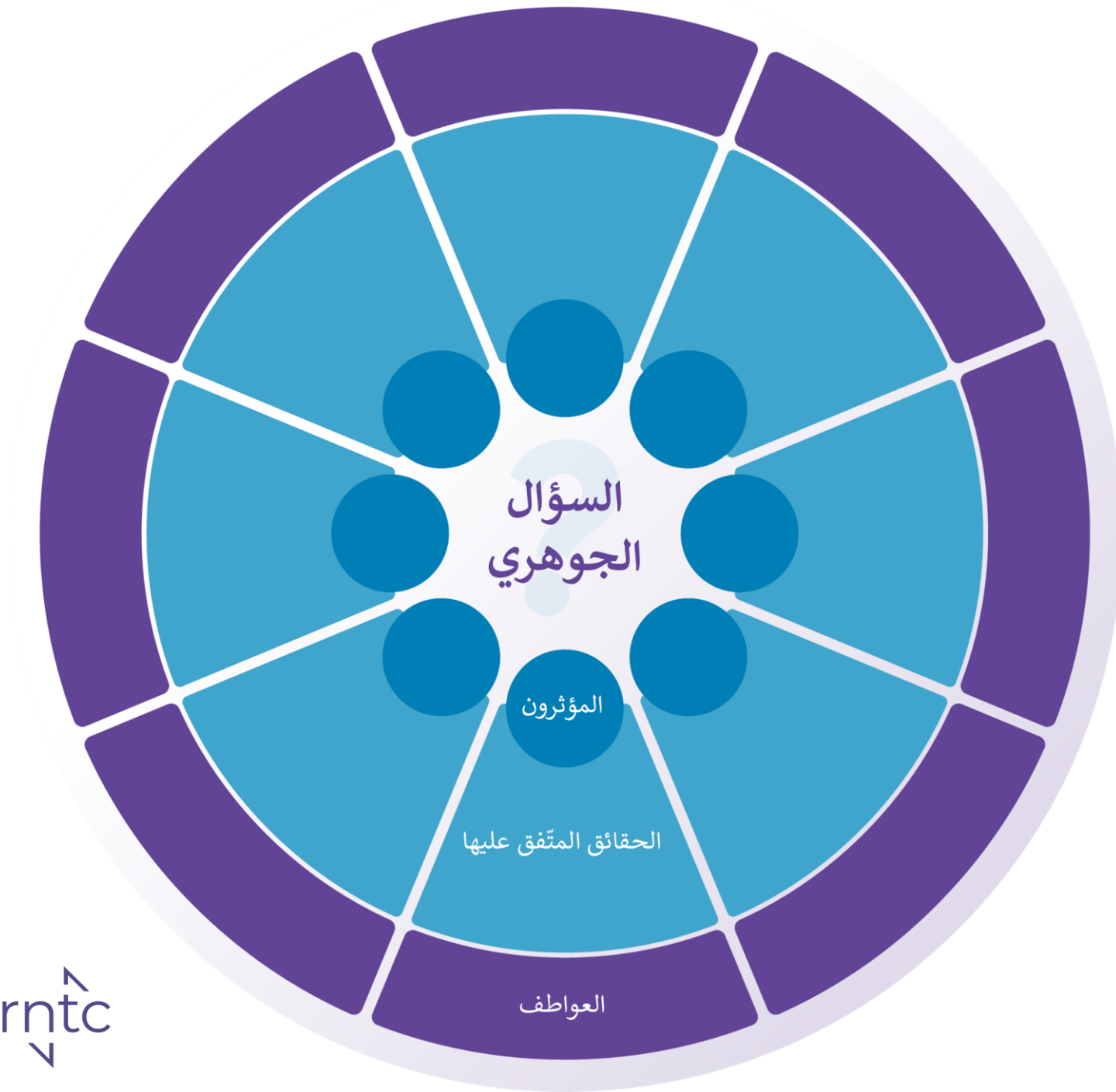
والاجابة على سؤال

هل هذه الأسئلة قابلة لأن نضعها
على الخريطة كما تعلمنا؟ إذا كان
الجواب لا لماذا؟



مثال

لماذا يبدأ بعض الشباب
بتدخين السجائر؟



المؤثرون

هم أشخاص أو أشياء ذات تأثير على
سلوك الجماعة التي يرتبط بها السؤال
الجوهري على افتراض أن السلوك يتم
باختيار حر





عصف أفكار  rntc

الرجاء التوجه إلى موقع
menti.com
وادخال الرمز
[xxxxxxxxxx]
والإجابة على السؤال التالي

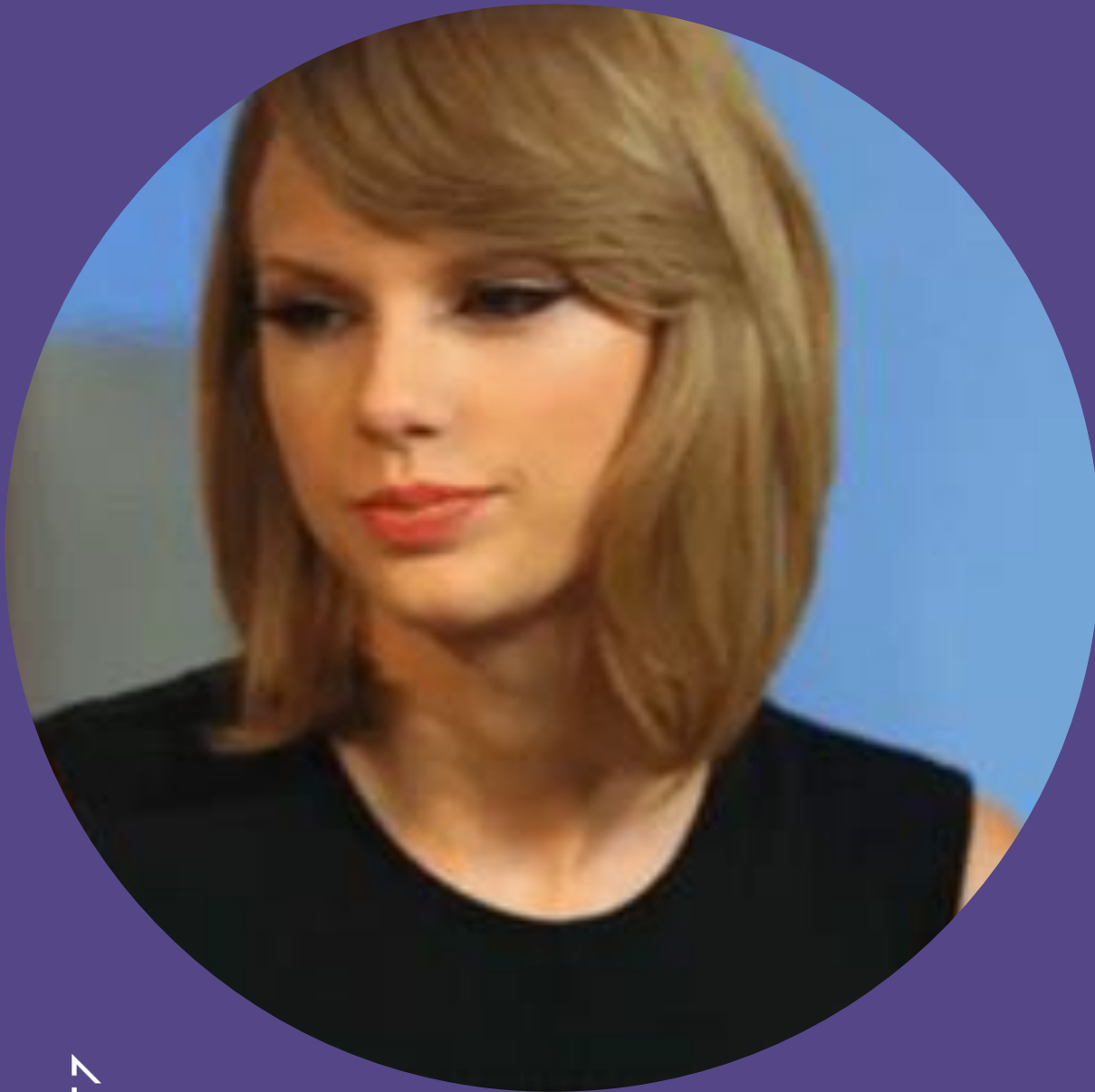
في رأيك من أو ماذا سيؤثر
على شاب يافع من مجتمعك
ليبدأ بالتدخين؟



الحقائق المتفق عليها

ما هي معتقدات مجتمعك المستهدف
حول المؤثرين أو العوامل المؤثرة؟

وما هو المنطق الذي يستخدمونه؟



المكافآت العاطفية

ما هو العائد العاطفي الذي يحصلون عليه
عندما يشعرون بما يشعرون؟







بيان الجمهور المستهدف

بمجرد إكمال الخريطة، يمكن اختيار شريحة واحدة منها: هذه الشريحة هي جمهوركم شديد الدقة والتحديد.

بإمكانكم الآن إنشاء بيان حول هذه المعلومات

(أستهدف الشباب الصغار سنّاً الذين يبدوون بالتدخين، لأنهم يعتقدون أن الفتيات يعجبن بالمدخن ويرون في ذلك نوعاً من الرجولة وبالتالي يشعرون بأنهم مرغوبون أكثر).

بيان الجمهور المستهدف

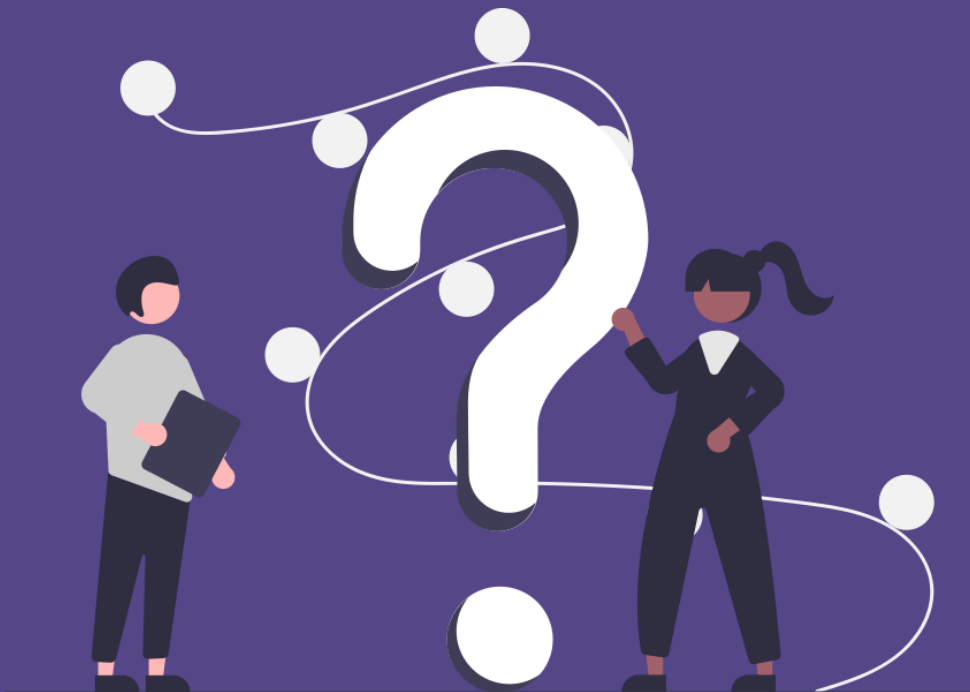
قراءة السؤال الجوهرى + المؤثر + الواقع المتفق عليه + عام
ل الجذب العاطفي أو العاطفة المتولدة.

مثال :يعتقد بعض الفتيان المراهقين أن التدخين يجعل أقرانهم يعتقدون أنهم رائعون ،
و انهم ينتمون لى نفس المجموعة وهذا يجعلهم يشعرون بالقبول

بيان الجمهور المستهدف

قراءة السؤال الجوهري + المؤثر + الواقع المتفق عليه + عامل الجذب العاطفي أو العاطفة المتولدة.

#لا تصغرش نفسك: يعتقد بعض الشباب الجامعيين أن التحرش يجعل أقرانهم ينظرون اليهم كأشخاص ذوي شأن كبير، وهذا يجعلهم يشعرون بالقوة .



أسئلة



سنعود بعد
20 دقيقة



كيف تشعر الآن؟

الشخصية

• الاسم والعمر والجنس والمكان والعرق والدين والتعليم والدخل.

• اطرح الأسئلة التالية أيضاً :

• ما هي اهتماماته، هواجسه وتطلعاته؟

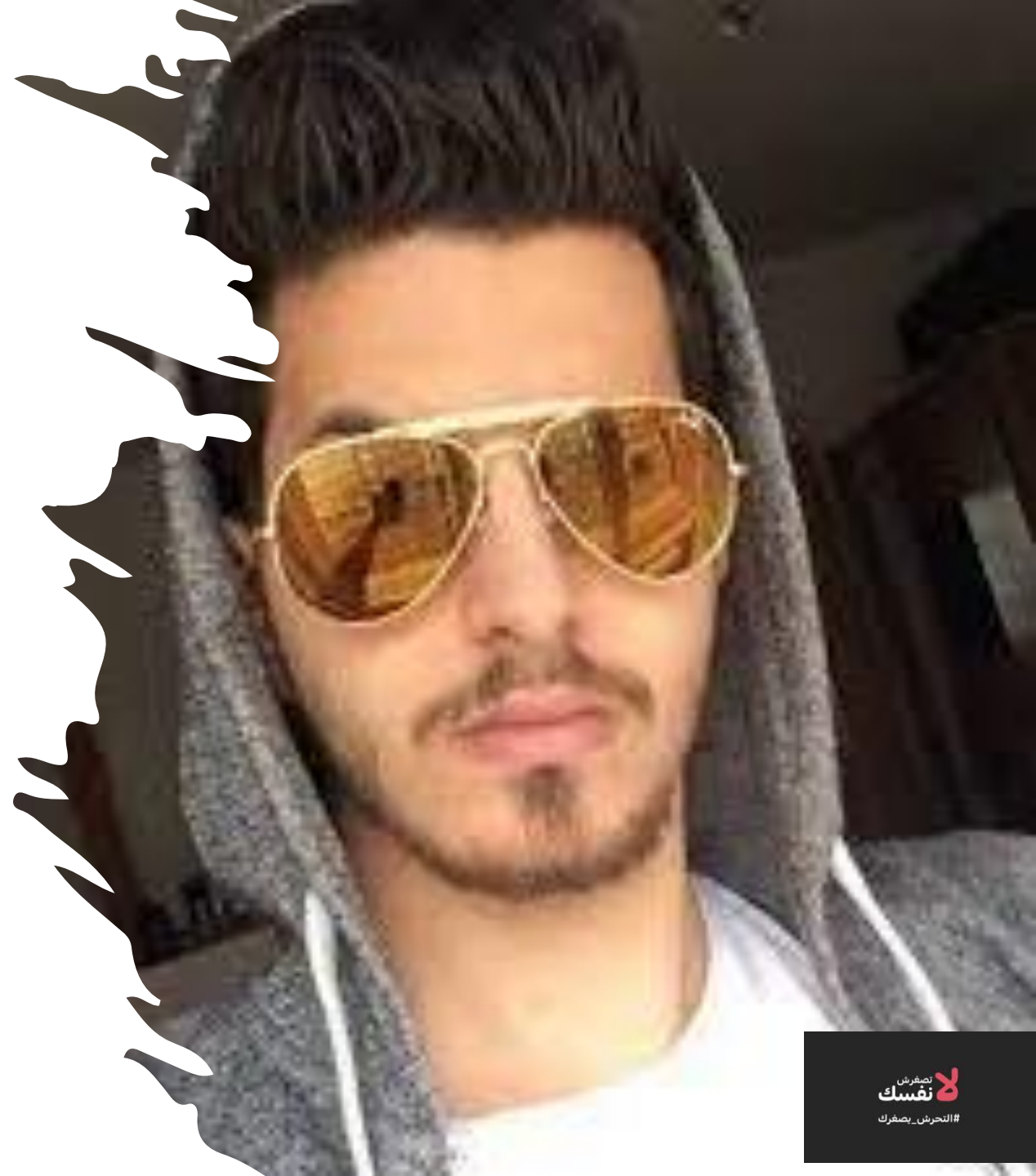
• ما هي الآراء الأخرى التي يسمعها؟

• ماذا يفعل؟ وهذا يشمل المواقف والمظهر والسلوك تجاه الآخرين والسلوك عبر الإنترنت .

• ما هي هواياته ، ما نوع الموسيقى التي يستمع إليها؟

• ما هي علامته التجارية المفضلة، وكيف يمكنني التعرف عليه أو عليها في الشارع؟

• القيم :المجتمع والتقاليد والإيديولوجيا .





الجمهور المستهدف

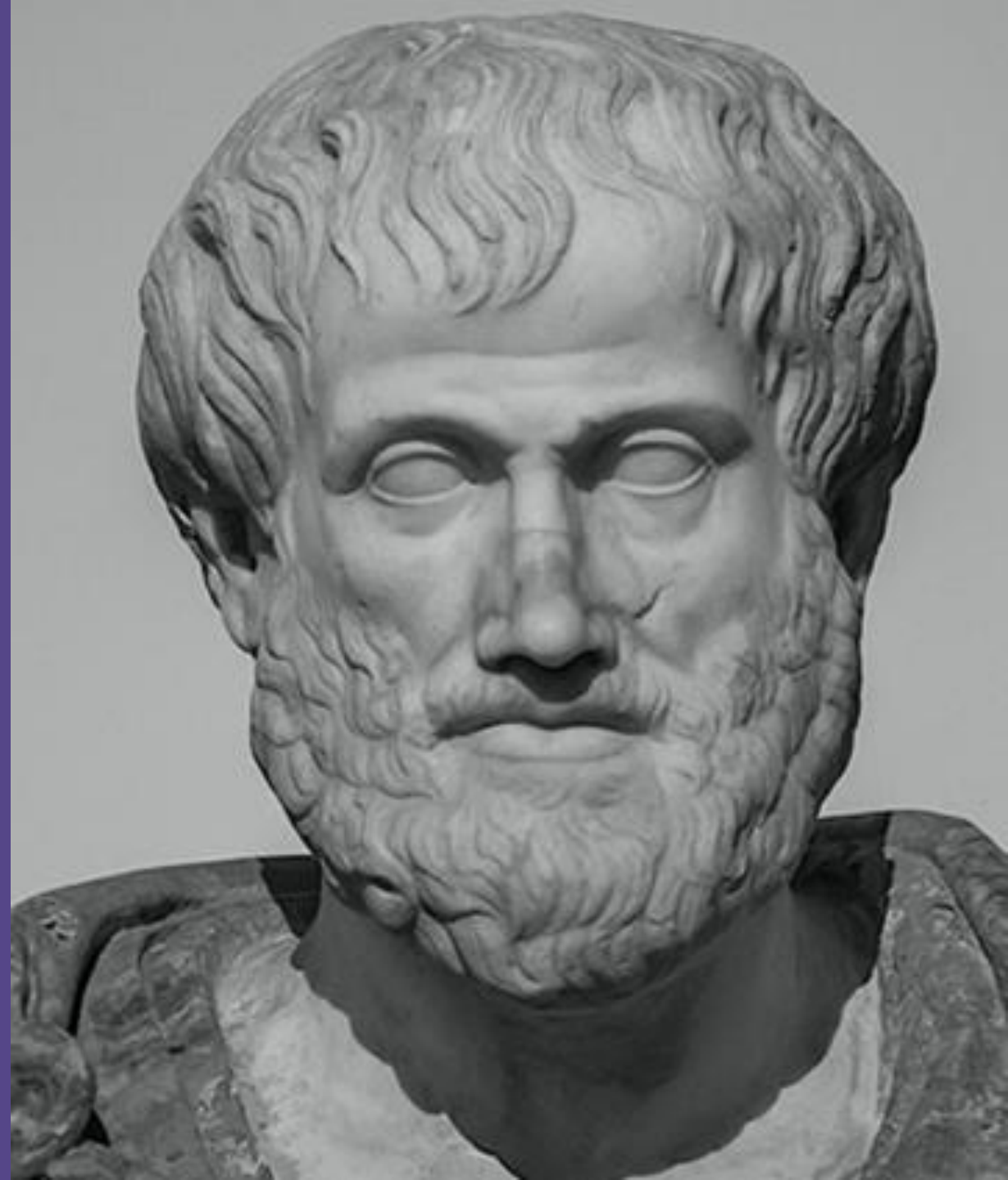
الأهداف المقنعة

الإقناع

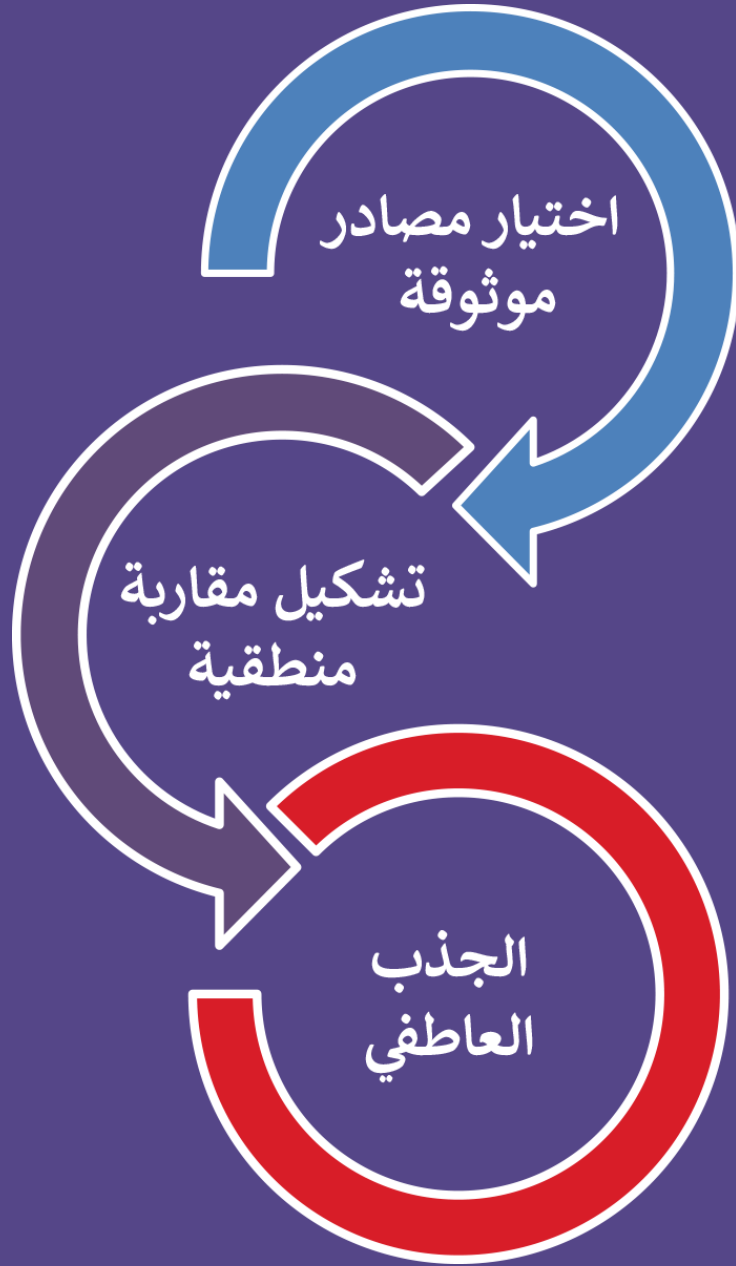
لكي نغيّر سلوكاً ما علينا أن نلجأ إلى الإقناع

الإقناع هو التعلّم بالعاطفة

نحتاج إلى إقناع الناس إذا كنا نريد أن نطور
مهارات أو أن نحدث تغيير في المواقف



ثلاث خطوات لإقناع الناس



1. اختيار مصادر موثوقة

2. تشكيل مقارنة منطقية

3. الجذب العاطفي

المصادر الموثوقة

- هم أناس نثق في أن بإمكاننا الحصول منهم على المعلومات
- من هي المصادر الموثوقة لدى جمهوركم؟





الأعلى
العالي
المتوسط
القليل
الأقل



أناس يشبهوننا
المشاهير
الأشخاص القدوة
قادة المجتمع
الخبراء والمختصين



المقاربة المنطقية

- نقطة البداية جوهريّة
- يجب أن نفهم منطق جمهورنا المستهدف.
- ما هي معتقداته الحالية؟

ال جذب العاطفي

- السلوك هو اعتقاد وعائد عاطفي
- العواطف تقنعنا
- الرسائل المحملة بمشاعر إيجابية محببة
أكثر من تلك المحملة بمشاعر سلبية





عوامل جذب تُستخدم بانتظام في الإعلانات

الجذب الاجتماعي

جذب الندرة

الجذب الجنسي

الجذب الطبقي

جذب المغامرة

الجذب الشبابي



الهدف الاقناعي

قراءة السؤال الجوهرى + المؤثر + الواقع المتفق علي
ه + عامل الجذب العاطفي أو العاطفة المتولدة.

+العاطفة الجديدة +الواقع الجديد +المؤثر

هدفى هو إقناع :بعض الفتيان المراهقين الذين يعتقدون أن التدخين يجذب الفتيات، و يجعلهم أولادا ومثيرين وبالتالي يشعرون بالرغبة ، إقناعهم أن التدخين يجعلهم غير جذابين للفتيات اللاتي يرونهم قذرين وضعفاء بسبب ضغط الأقران ، وبالتالي سيشعر هؤلاء الفتيان بالعار.

الهدف المقنع

ما هو هدفك المقنع؟

بيان الجمهور المستهدف
الحقيقة الجديدة المتفق عليها
المؤثر الجديد
عامل الجذب العاطفي الجديد



CANVAS

ما هي الأهداف المقنعة؟



استراحة غداء ساعة واحدة

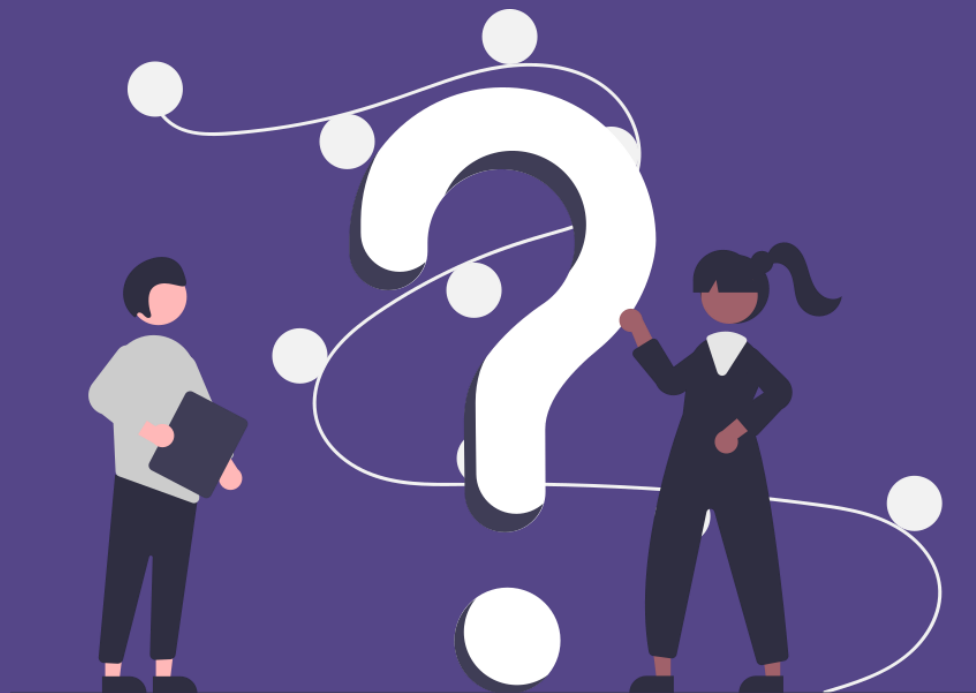


عمل جماعي

تطوير خريطة الحملة و وضع هدف مقنع



 <p>٣. الجمهور المستهدف ما هو بيان الجمهور المستهدف الخاص بك ؟</p> <p>كيف سيبدو العضو النموذجي من جمهورك ؟</p> 	<p>٤. الإقناع والقصة ما هي خطابات / سرديات جمهورك الحالية ؟</p> <p>من هم المؤثرون عليهم ؟</p> <p>ما هو هدفك الإقناعي ؟</p>
---	--



أسئلة

نشاط: ساعة

مع الشّكر والتقدير

WWW.RNTC.COM

