

# Digital Marketing & E-Commerce



يشتمل هذا الكتب التعریفی قسمًا باللغة العربية أيضًا



MicroSmart is a Private Limited Company (Ltd.), established in February 2019, specializing in competency-based training for individuals, capacity building for organizations, and the provision of IT and business solutions. The company operates with a strong focus on customer excellence and empowering entrepreneurship and business development.

## Training Program 2026

THIS PROGRAM IS DESIGNED FOR THOSE WITH AMBITION, COMMITMENT, AND A DRIVE TO SHAPE THEIR FUTURE

### MicroSmart Core Values:



Gaza - Omar Al-Mukhtar Street -  
opposite Gaza Municipality Park -  
Opposite Gaza Building - Sixth Floor

Click here to contact us via WhatsApp



Click here to visit our website

# Integrated training milestones to build your competence in Digital Marketing and E-Commerce.

## Course Modules:

### 1- Marketing Foundations:

- Digital vs. Traditional Marketing.
- Marketing in GAZA Context.

### 2- Marketing Strategy:

- Market & Competitor Analysis.
- Target Audience & Buyer Personas.
- Value Proposition Crafting.

### 3- Digital Marketing Planning:

- Setting Goals & KPIs.
- Choosing Channels.
- Linking Marketing to Sales.

### 4- Customer Journey & Funnel:

- Touchpoint Mapping.
- Connecting Funnel to E-Commerce.

### 5- Brand Identity:

- Logo, Colors, Tone of Voice.

- Consistent Cross-Platform Messaging.

### 6- E-Commerce with WordPress:

- Store Setup: Products, Cart, Checkout.
- Payment & Shipping (Gaza-Friendly).
- UX Best Practices for Sales.

### 7- Digital Presence:

- Websites & Landing Pages.

- Intro to CMS Platforms.

### 8- Social Media Marketing:

- Platforms: FB, IG, TikTok, LinkedIn.

- Content Types & Business Page Setup.

### 9- Content Marketing:

- Editorial Calendars.
- Writing & Visual Content Creation.

### 10-Paid Advertising:

- Meta Ads (Facebook & Instagram).

- Google Ads (Search & Display).

### 11- SEO Basics:

- Keywords & On-Page SEO.

- SEO for E-Commerce.

### 12- Email & Remarketing:

- Building Lists & Campaigns.

- Newsletters & Promotions.

### 13- Digital Customer Relationship:

- Loyalty Programs & Feedback.

- Digital Customer Service.

### 14- AI in Marketing:

- Content Creation, Chatbots, Data Analysis.

### 15- Final Project:

- Complete Digital Marketing Plan.

- Budget, Channels, Monitoring & Evaluation.

*The best time to start is always now.*



**MicroSmart**

Corporate for Innovation and Recruitment

**Training Approach:**  
Competency-based, project-based,  
hands-on.

Interactive lectures supported by real case studies from local and regional businesses and online stores.

A main practical project for each trainee/group that includes:

A trial online store built on WordPress + WooCommerce.

A written digital marketing plan.

Sample content and ad creatives.

Short quizzes and evaluation activities to measure progress in knowledge and skills.

Continuous mentoring and feedback from the trainer on trainees practical work.

## Meet the Trainer

**HUSSAM MUHAISEN**

**Accredited By MicroSmart**

Business Trainer and Consultant | Product Owner | WordPress & Flutter Developer | Marketing Manager | IT Project Manager.

Holding a Bachelor's degree in Computer Science and a Master's degree in Applied Marketing Management, as well as several international certificates from Microsoft, Google, and Apple.

**LinkedIn**

For more details, click [here](#)

## The course is designed for:

- Entrepreneurs & Initiative Owners seeking to develop their existing projects or launch new digital businesses.
- Young Men & Women looking for freelance or remote job opportunities.
- Recent University & Institute Graduates eager to enter the digital job market.
- Students & Graduates from fields such as Marketing, Business Administration, Commerce, Information Systems, Media, Information Technology, Graphic Design, and Programming.
- Small & Medium Business Owners or those interested in launching e-commerce stores.
- Individuals interested in careers within the digital economy, including digital marketing, e-commerce store management, or enhancing the online presence of existing brands.

**ONE STEP TODAY COULD CHANGE YOUR ENTIRE FUTURE...**

**DON'T WAIT, START NOW**



**MicroSmart**

Corporate for Innovation and Recruitment

**Training hours:**  
A total of (70) training hours, (5) hours per session, over (14) training sessions.

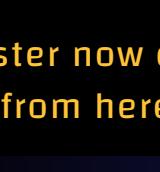
## Training Cost:

- Option 1: In-House Training (Face-to-Face) includes (70) training hours held in a physical training hall, at a fee of (285\$). This covers refreshments, venue costs, and other operational expenses
- Option 2: Blended Training includes (30) hours of in-house training and (40) hours of online training, at a fee of (179\$).
- Option 3: Online Training includes (70) hours of fully online training, at a fee of (105\$).

## Training Time and Location:

**Time:** Training sessions are scheduled based on the preferences of the trainees to ensure maximum engagement and benefit.

**Place:** The training venue is selected to best suit the geographical distribution of the trainees, aiming to accommodate the largest possible number based on their place of residence.



The priority will be given to early applicants.

**SEATS  
LIMITED**

Register now easily  
from here



## Test & Performance Assessment:

- The trainer's observations of each trainee's performance and engagement with practical activities are taken into account.
- Successfully passing the course requires the submission of a trial online store built on WordPress + WooCommerce, a written digital marketing plan, and sample content or ad creatives.
- Short theoretical and/or practical tests may be conducted to assess understanding of key concepts and the ability to apply them effectively.
- The trainee's commitment to attendance (based on the required percentage), active participation, and timely submission of assignments and the final project will impact the final evaluation.

## Ready For the Competition?

## Benefits and Privileges:

1. The trainee will be awarded a MicroSmart-certified certificate with a QR code for verification, indicating the final performance level (Excellent, Very Good, Good, Acceptable), based on commitment, participation, project quality, and assessments.
2. The top two trainees will be rewarded for their excellence: The first-place trainee will receive a full (100%) refund of the course fee, while the second-place trainee will receive a partial refund of (50%).
3. Outstanding trainees may be selected for paid freelance tasks with MicroSmart or be invited to join the team if relevant opportunities arise.



Click the icon to preview the certificate you will receive upon completion.



**MicroSmart**

Corporate for Innovation and Recruitment™

## Expected Training Outcomes

### (Competency-Based):

WE DON'T JUST TRAIN, WE UNLOCK YOUR POTENTIAL AND TURN IT INTO REAL-WORLD SUCCESS

#### Knowledge-Based Outcomes

Trainees will be able to:

- Understand the basics of marketing, digital marketing, e-commerce, and online business models.
- Know key elements of digital marketing strategies: audience analysis, customer journey, sales funnel, and brand identity.
- Be familiar with main digital channels and tools: websites, social media, email, ads, SEO, Google Ads.
- Understand e-commerce management basics: products, pricing, inventory, shipping, and user experience.
- Learn fundamentals of E-CRM, customer loyalty, and how AI supports content and planning.

#### Skill-Based Outcomes

Trainees will be able to:

- Analyze a business and define its audience, message, and value proposition.
- Develop a full digital marketing plan (goals, channels, messages, content, budget, KPIs).
- Set up or enhance digital presence on platforms like Facebook, Instagram, and X.
- Create relevant marketing content (posts, copy, basic videos).
- Build and structure a basic e-commerce store with WordPress + WooCommerce.
- Plan marketing for the store (objectives, channels, content, budget).
- Launch a basic Meta Ads campaign and understand key metrics.
- Use basic analytics tools to track performance.
- Apply AI tools to support content creation and simple data analysis.

#### Attitudinal Outcomes

Trainees will be able to:

- Make marketing decisions based on data.
- Commit to ethical practices and respect user privacy.
- Take responsibility for brand image and maintain consistent online presence.
- Show creativity and initiative in testing new content and strategies.
- Stay updated and committed to continuous learning in digital marketing and e-commerce.

**MicroSmart's mission is to consistently create meaningful opportunities for those who truly deserve them**



Register now easily  
from here

# التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية



E-COMMERCE  
DIGITAL  
MARKETING



ميكروسمارت شركة خصوصية محدودة، تأسست في فبراير 2019، متخصصة في التدريب القائم على الكفاءة للأفراد، وبناء قدرات المؤسسات، وتقديم حلول تقنية المعلومات والأعمال. تعمل الشركة برؤية تركز على

## برنامِج التدريب 2026

هذا البرنامج مُخْصَص لأولئك الذين يملكون الطموح والالتزام

والعزيمة لصنع مستقبلهم

**القيم الأساسية لميكروسمارت:**



نحوّل الأفكار إلى إنجاز، والتحديات إلى فرص.



الشغف يُشعل دافعنا ويلهم إبداعنا.



نتصرّف بأمانة وشفافية وحيادية.

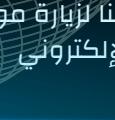


أعمالنا كتاب مفتوح، تعكس كل صفحة منه الشفافية والمصداقية.



اضغط هنا للتواصل عبر

واتساب



اضغط هنا للتواصل معنا

الإلكتروني

## وحدات الدورة التدريبية:

### 4- رحلة العميل وقمع المبيعات:

- تخطيط نقاط التواصل.
- ربط القمع بالتجارة الإلكترونية.

### 5- هوية البصرية للعلامة التجارية:

- الشعار، الألوان، نبرة الصوت.
- رسالة متسقة عبر المنصات.

### 6- التجارة الإلكترونية باستخدام WordPress:

- إعداد المتجر: المنتجات، السلة، الدفع.

- الدفع والشحن (خيارات مناسبة لغزة).

### 7- أفضل ممارسات تجربة المستخدم لزيادة المبيعات.

### 10- الإعلانات المدفوعة:

- إعلانات ميتا (فيسبوك وإنستغرام).

### 11- إعلانات جوجل (بحث وعرض).

### 12- أساسيات تحسين محركات البحث (SEO)

### 13- الكلمات المفتاحية وتحسين الصفحات.

### 14- SEO للمتاجر الإلكترونية.

### 15- التسويق عبر البريد الإلكتروني وإعادة الاستهداف:

- بناء القوائم والحملات.

### 16- النشرات الإخبارية والعروض الترويجية.

### 17- إدارة العلاقة مع العملاء رقمياً:

#### • برامج الولاء وجمع التغذية الراجعة.

#### • خدمة العملاء الرقمية.

### 18- الذكاء الاصطناعي في التسويق:

- إنشاء المحتوى، روبوتات الدردشة، تحليل البيانات.

### 19- المشروع النهائي:

#### • إعداد خطة تسويق رقمية متكاملة.

#### • الميزانية، القنوات، المتابعة والآليات.

### 1- أساسيات التسويق:

- التسويق الرقمي مقابل التقليدي.

### 2- التسويق في سياق غزة:

- تحليل السوق والمنافسين.

### 3- تحديد الجمهور المستهدف وشخصية المشتري.

- صياغة القيمة المقدمة.

### 4- تخطيط التسويق الرقمي:

- تحديد الأهداف ومؤشرات الأداء.

### 5- اختيار القنوات.

### 6- ربط التسويق بالمبيعات.

### 7- الحضور الرقمي:

- المواقع الإلكترونية وصفحات الهبوط.

### 8- مقدمة عن منصات إدارة المحتوى.

### 9- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي:

- المنصات: فيسبوك، إنستغرام، تيك توك، لينكدإن.

### 10- أنواع المحتوى وإعداد الصفحات التجارية.

### 11- تسويق المحتوى:

- التقويم التحريري.

### 12- كتابة وإنشاء المحتوى المرئي.

### 13- إدارة العلاقة مع العملاء رقمياً:

#### • برامج الولاء وجمع التغذية الراجعة.

#### • خدمة العملاء الرقمية.

### 14- الذكاء الاصطناعي في التسويق:

- إنشاء المحتوى، روبوتات الدردشة، تحليل البيانات.

### 15- المشروع النهائي:

#### • الميزانية، القنوات، المتابعة والآليات.

منهجية التدريب: قائم على الكفاءة، ومبني على المشاريع، ويعتمد على التطبيق العملي.

محاضرات تفاعلية مدعومة بدراسات حالة حقيقة من شركات ومتاجر إلكترونية محلية وإقليمية. مهام فردية وجماعية بين الجلسات، تؤدي إلى تنفيذ مشروع تطبيقي متكامل.

مشروع عملي رئيسي لكل متدرب/ مجموعة، يشمل:

- إنشاء متجر إلكتروني تجريبي باستخدام WordPress و WooCommerce.
- إعداد خطة تسويق رقمي مكتوبة.
- إعداد محتوى وعينات من الإعلانات الترويجية.
- اختبارات قصيرة وأنشطة تقييمية لقياس التقدم في المعرفة والمهارات.
- متابعة وإرشاد مستمر من المدرب على أعمال المتدربين العملية.

**تعرف على المدرب**

**حسام محيى**

**مدرب معتمد من قبل ميكروسمارت**

**مدرب ومستشار أعمال  
مالك منتج | مطور ووردبريس  
وفلاتر | مدير تسويق | مدير  
مشاريع تكنولوجيا  
معلومات.**

حاصل على بكالوريوس في علوم الحاسوب وماجستير في إدارة التسويق التطبيقي، بالإضافة إلى عدة شهادات دولية من مايكروسوفت وجوجل وأبل.

**LinkedIn**

لمزيد من التفاصيل اضغط هنا

## الدورة موجهة إلى

- رواد الأعمال وأصحاب المبادرات الذين يسعون لتطوير مشاريعهم الحالية أو إطلاق أعمال رقمية جديدة.
- الشباب والفتيات الباحثين عن فرص عمل حر أو عن بعد.
- خريجو الجامعات والمعاهد الجدد الراغبون في دخول سوق العمل الرقمي.
- الطلاب والخريجون من تخصصات مثل: التسويق، إدارة الأعمال، التجارة،نظم المعلومات، الإعلام، تكنولوجيا المعلومات، التصميم الجرافيكي، والبرمجة.
- أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة أو المهتمون بإطلاق متاجر إلكترونية.
- الأفراد المهتمون بمسارات مهنية ضمن الاقتصاد الرقمي، مثل التسويق الرقمي، إدارة المتاجر الإلكترونية، أو تعزيز الحضور الرقمي للعلامات التجارية القائمة.

**خطوة واحدة اليوم قد تغير مستقبلك بالكامل... لا تنتظر،  
ابداً الآن**



**MicroSmart**

Corporate for Innovation and Recruitment

## ساعات التدريب:

(70) ساعة تدريبية، بواقع (5) ساعات للجلسة الواحدة، على مدار (14) جلسة تدريبية.

## سعر الدورة:

- الخيار الأول: تدريب وجاهي داخل قاعة التدريب، يتضمن (70) ساعة تدريبية في قاعة التدريب، بسعر (\$285)، يشمل الضيافة، القاعة، التكاليف التشغيلية الأخرى.
- الخيار الثاني: تدريب مدمج يتضمن (30) ساعة وجاهي، و(40) ساعة عن بعد، بسعر (\$179).
- الخيار الثالث: تدريب عن بعد يتضمن (70) ساعة تدريبية عبر الانترنت، بسعر (\$105).

## وقت ومكان التدريب:

الوقت: يتم تحديد مواعيد التدريب بما يتناسب مع تفضيلات المتدربين لضمان أعلى درجات التفاعل والاستفادة.

المكان: يختار موقع التدريب بما يتناسب مع التوزيع الجغرافي للمتدربين، وذلك لتسهيل الوصول وخدمة أكبر عدد ممكن وفقاً لمناطق سكنهم.

**SEATS  
LIMITED**

المقاعد محدودة، وستُمنح الأولوية حسب  
أسبقية تقديم طلب التسجيل.



سجل الآن بسهولة  
من هنا

## اختبار وتقدير الأداء:

- تؤخذ ملاحظات المدرب حول أداء المتدرب وتفاعله مع الأنشطة العملية بعين الاعتبار.
- إنشاء متجر إلكتروني تجاري على منصة WordPress + WooCommerce، بالإضافة إلى نماذج محتوى وإعلانات إبداعية تُعد متطلبات أساسية لجذب الدورة بنجاح.
- قد تُجرى اختبارات قصيرة نظرية و/أو عملية لقياس فهم المفاهيم الرئيسية وقدرة المتدرب على تطبيقها.
- يؤثر التزام المتدرب بالحضور (وفق النسبة المطلوبة)، والمشاركة الفعالة، وتسليم الواجبات والمشروع النهائي على التقييم النهائي.

## جاهز للمنافسة؟

### الفوائد والامتيازات

- يُمنح المتدرب شهادة معتمدة من ميكروسمارت مزودة برمز QR للتحقق، توضح مستوى الأداء النهائي (ممتاز، جيد جداً، جيد، مقبول)، بناءً على الالتزام، المشاركة، جودة المشروع والتقييمات.
- يُمنح أفضل متدربين مكافأة على تميزهم، حيث يحصل الأول على استرداد كاملٍ (100%) من رسم الدورة، بينما يحصل الثاني على استرداد جزئي (50%).
- قد يتم اختيار المتدربين المتميزين لأداء مهام عمل مدفوعة الأجر مع ميكروسمارت، أو يتم دعوتها للانضمام إلى الفريق، إذا توفرت الفرص المناسبة.





## الإصدارات التدريبية المتوقعة (المبنية على الكفاءة):

نحن لا نقدم تدريباً فحسب، بل نطلق العنوان لقدراتك ونحوها  
إلى نجاح حقيقي في العالم الواقعي.

### مستوى المهارة:

سيتمكن المتدربون من:

- تحليل المشروع أو المنتج وتحديد الجمهور المستهدف، والرسالة التسويقية، والقيمة المقترحة.

• إعداد خطة تسويق رقمي متكاملة (الأهداف، القنوات، الرسائل، المحتوى، الميزانية، مؤشرات الأداء).

• إنشاء أو تحسين الحضور الرقمي عبر منصات مثل فيسبوك، إنستغرام، وX.

• إنتاج محتوى تسويقي مناسب (منشورات، نصوص، أفكار فيديوهات أساسية).

• بناء متجر إلكتروني باستخدام WooCommerce و WordPress و تنظيم صفحات المنتجات.

• وضع خطة تسويقية للمتجر تشمل الأهداف والقنوات والمحتوى والميزانية.

• تنفيذ حملة إعلانية بسيطة عبر إعلانات Meta وفهم المؤشرات الأساسية.

• استخدام أدوات تحليلات أساسية لمتابعة الأداء.

• توظيف أدوات الذكاء الاصطناعي لدعم إنشاء المحتوى وتحليل البيانات البسيطة.

### مستوى المعرفة:

سيتمكن المتدربون من:

- فهم أساسيات التسويق التقليدي والرقمي، والتجارة الإلكترونية، ونماذج الأعمال عبر الإنترنت.

• معرفة عناصر استراتيجية التسويق الرقمي: تحليل الجمهور، رحلة العميل، قمع المبيعات، والهوية الرقمية للعلامة التجارية.

• الإلمام بالقنوات والأدوات الرقمية الأساسية: المواقع، المتاجر الإلكترونية، وسائل التواصل، البريد الإلكتروني، الإعلانات المدفوعة، SEO، إعلانات Google.

• فهم أساسيات إدارة المتاجر الإلكترونية: المنتجات، التسعير، المخزون، الشحن، سياسات البيع والمرتجعات، وتجربة المستخدم، والتعرف على مبادئ إدارة علاقات العملاء الإلكترونية وبرامج الولاء.

• فهم أولي لدور أدوات الذكاء الاصطناعي في دعم المحتوى والتحليل بالتسويق الرقمي.

### مستوى السلوك:

سيتمكن المتدربون من:

- اعتماد التفكير المبني على البيانات في اتخاذ قرارات التسويق.

• الالتزام بالمعايير الأخلاقية واحترام خصوصية وبيانات المستخدمين.

• تحمل المسؤولية في الحفاظ على صورة وهوية العلامة التجارية عبر القنوات الرقمية.

• إظهار المبادرة والإبداع في تجربة أساليب ومحظى وعرض جديدة.

• الاستعداد الدائم للتعلم الذاتي ومتابعة أحدث اتجاهات التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية.

**رسالة ميكروスマارت الاستمرار في خلق فرص ذات معنى لأولئك الذين يستحقونها حقاً**

