

# **Graduation project entitled Riyad Abu Salah Auto Spare Parts Company e-Marketing**

## **Members of the group:**

**Alaa Haj Ali  
Tala Abu Salah  
Anaal Dwikat  
Raya Dwikat**

**Project supervisor:  
Dr.Najwan Jamil Deleq**



# About the company

Riyad Abu Salah Company for Spare Parts.

Company location:

The first branch: Araba / Jenin.

Second Branch: Industrial Zone / Jenin.

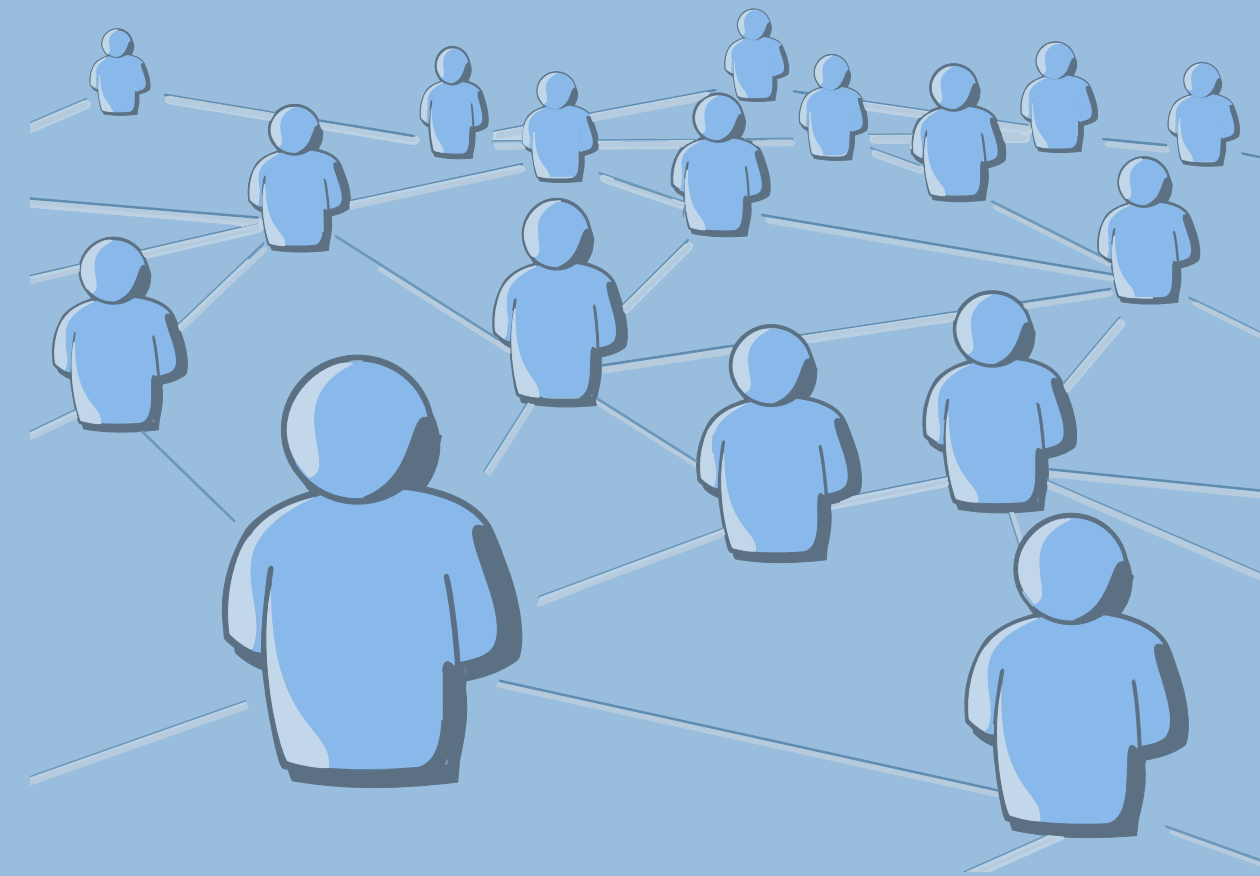
What does the company offer?

Car interior parts products such as batteries, motors, wires, car oils...etc.





# The current status of the company on social media



# What problems does the company face?

1. Too many competitors.
2. The company does not tend to market its products much through social media.
3. The lack of a specialist to manage the company's social media pages.
4. Limit their social media pages to Facebook only.



# What is the marketing plan followed?

for Riyadh Abu Salah Auto Spare Parts.  
By SOSTAC methodology



# What is the marketing plan followed?

- SWOT analysis:

StrengthS	WeaknessesW
<p>1-تعتبر الشركة أحد أكبر شركات قطع السيارات في مدينة جنين هذا ما أدى الى جعلها احد اول الخيارات لدى الزبائن.</p> <p>2-توفير جميع انواع قطع غيار السيارات والغير متوفرة في أماكن أخرى.</p> <p>3-توريد وتوزيع أفضل قطع السيارات الى محلات اخرى</p> <p>4-الموقع الجغرافي المميز لدى الشركة فهي تقع بجانب العديد من محلات تصليح السيارات.</p>	<p>1-عدم وجود مختص في عملية الحملات التسويقية لمنتجات الشركة</p> <p>2-ضعف وإهمال لعملية التسويق بسبب عدم وجود خطة تسويقية ناجحة تتبعها الشركة فالشركة تسوق لنفسها فقط عن طريق تطبيق فيسبوك.</p>
OpportunitiesO	ThreatsT
<p>1-إقبال بعض العملاء الخارجيين بسبب توفر بعض الخدمات التي تُميز الشركة عن غيرها مثل خدمة التوصيل المجاني</p>	<p>1-كثرة المنافسين للشركة في نفس مجال العمل في داخل المنطقة وخارجها .</p> <p>2-ارتفاع أسعار قطع الغيار من المزود .</p> <p>3-خطر المنافسة في الأسعار مع الشركات المنافسة.</p>

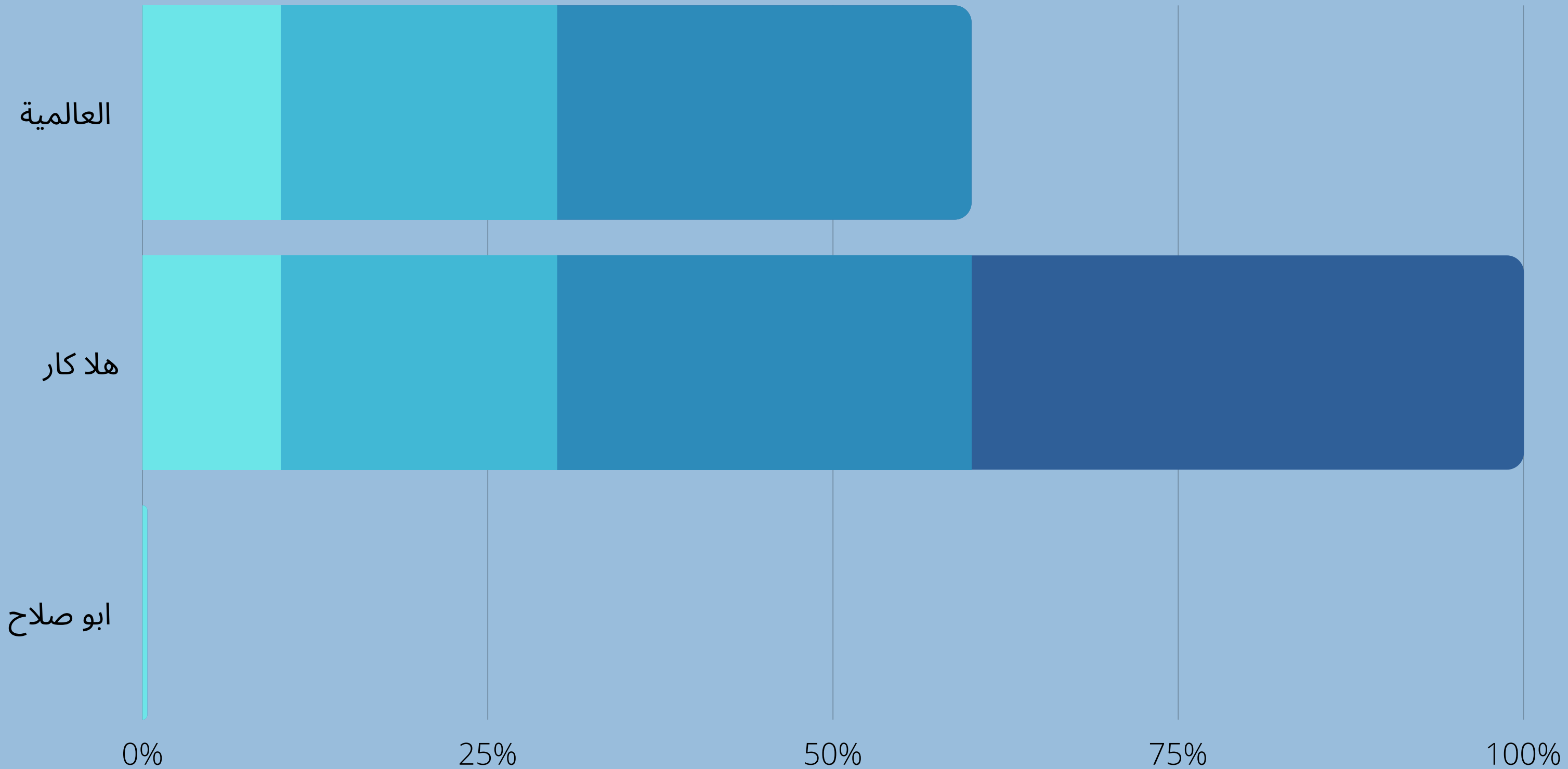
# What is our current goal ?

- Follow a e-marketing plan .
- Expand on social media where the target group is located .
- Increase sales by attracting new potential audience .



# Who are your competitors ?

## Comparing interaction rates with competitors on Facebook





# Who is your audience?

We have three target groups according to certain criteria Identified .

using a tool  
- hubspot

## Ahmad



Age  
18 To +65 Years

Highest Level of Education  
High school degree or equival

Social Networks



### Preferred Method of Communication

- Phone
- Social Media
- Email

### Goals or Objectives

Deliver the product at the right time.  
Attract and retain customers, earn their loyalty

### Biggest Challenges

- Resources
- Professional Development
- Communication

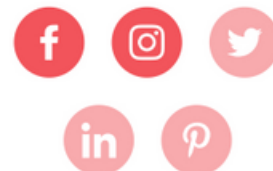
## Roze



Age  
18 To +65 Years

Highest Level of Education  
High school degree or equival

Social Networks



### Preferred Method of Communication

- Phone
- Email
- social Media

### Goals or Objectives

gain customer satisfaction  
Increase sales and revenue

### Biggest Challenges

- Resources
- Communication
- Employee Morale

## Car maintenance locations



Job Title  
Car maintenance

Age  
Under 18 to +60 years

Social Networks



Industry  
Manufacturing

Organization Size  
1-10 employees

### Preferred Method of Communication

- Phone
- Face-To-face
- Social Media

### Goals or Objectives

Provide products to these sites quickly  
Earn their satisfaction and loyalty  
Increase sales and revenue

### Biggest Challenges

- Problem Solving & Decision Making
- Collaboration & Creativity
- Resources

 Ipoke



الذكور  
52.2%

الإناث  
47.8%

الجنس	النسبة المئوية
الذكور	52.2%
الإناث	47.8%

# The tools we used in the analysis, design and scheduling process

Schedule Later 	Social insider 	analisa.io 
facebook insights 	Exolyt 	Napoleon cat 
IconoSquare Tool 	Fanpage karma 	
MaveKite 	TikTok Video 	Facebook Ads 
InShot 	PicCollage 	Motion 
Canva 		






# Content



We started creating content in all its forms

1. **Tips & Educational photos about the company's products**
2. **Videos to show products with music .**
3. **videos for official occasions and holidays**
4. **stories.**
5. **Activate hashtags**

# Our presence on social media

	already exists
	newly created
	newly created

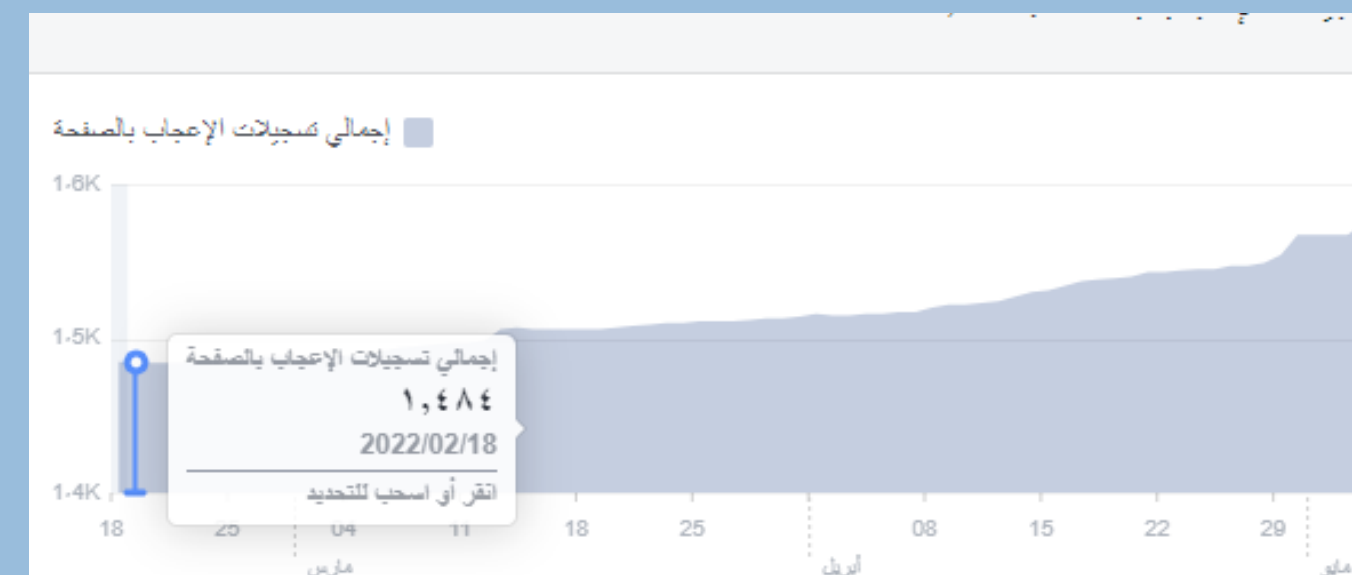
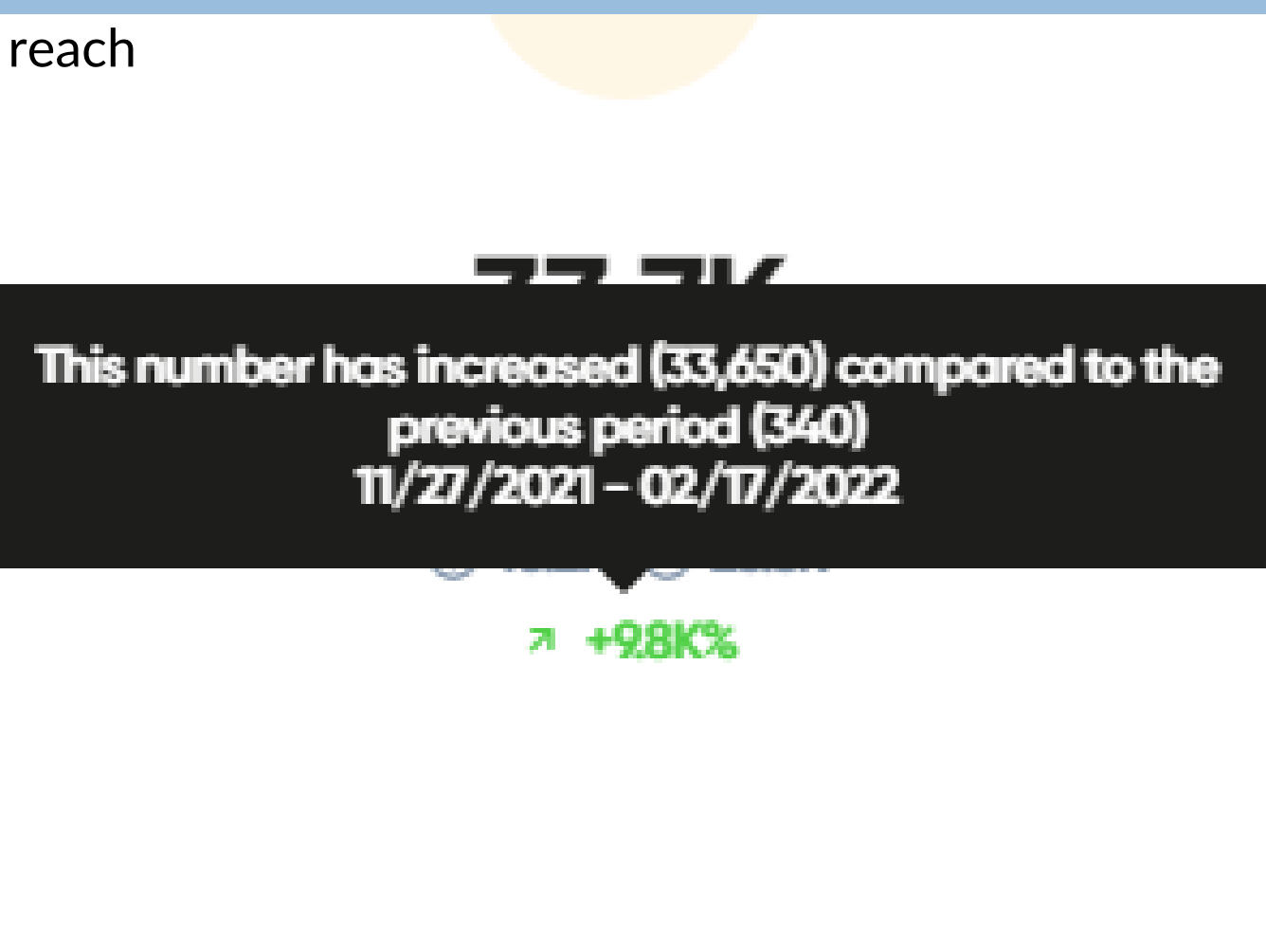




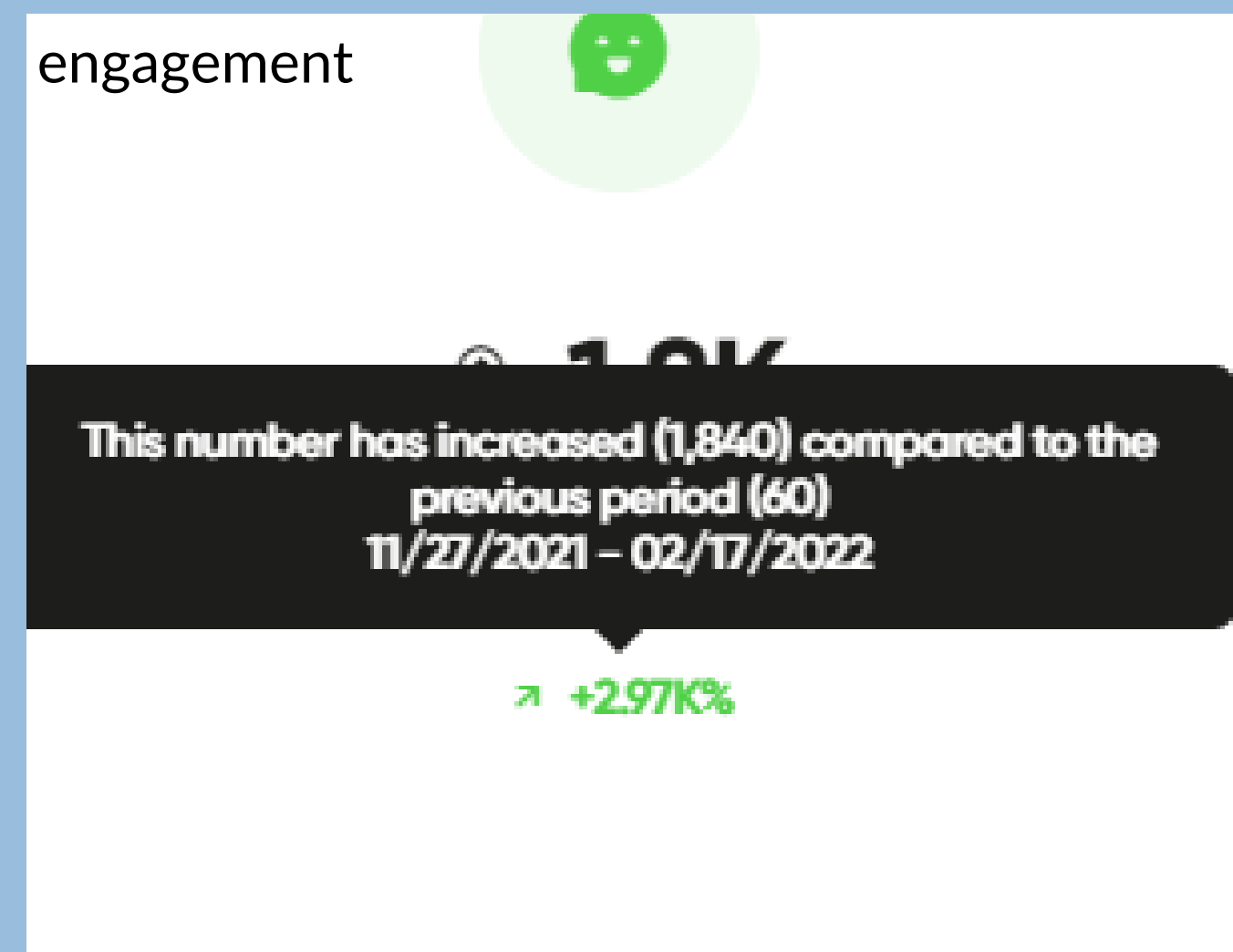
## Previous Facebook Status



reach

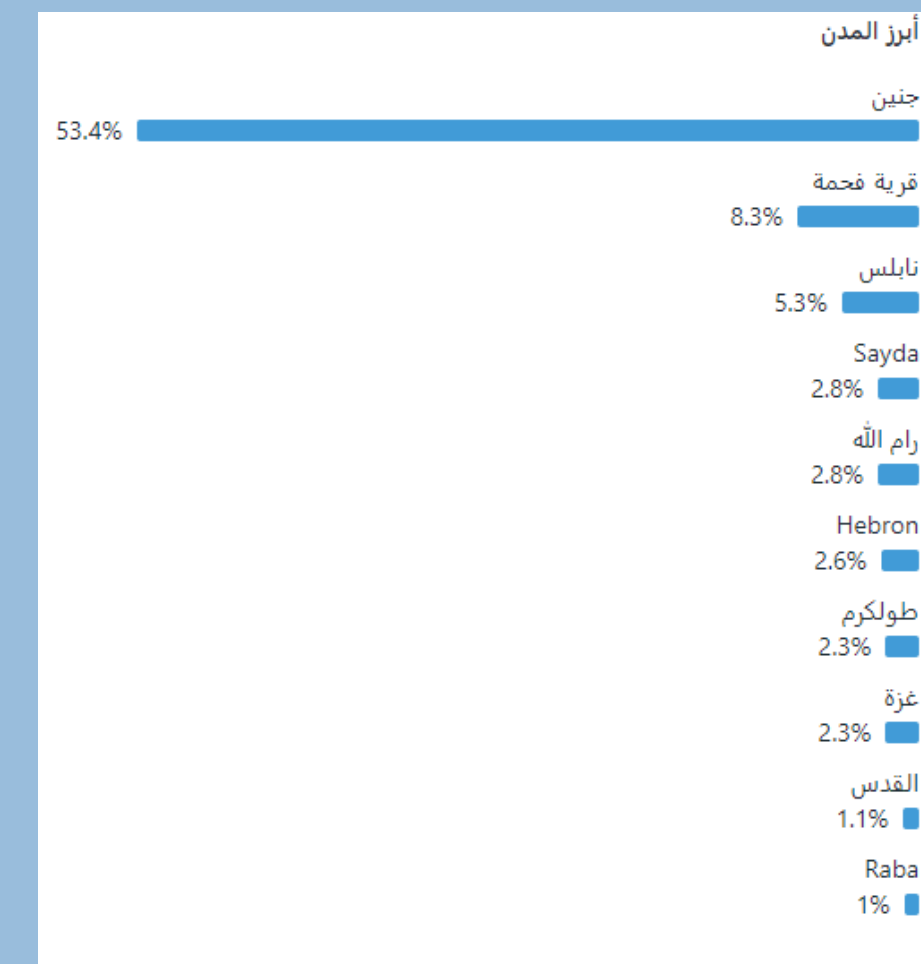
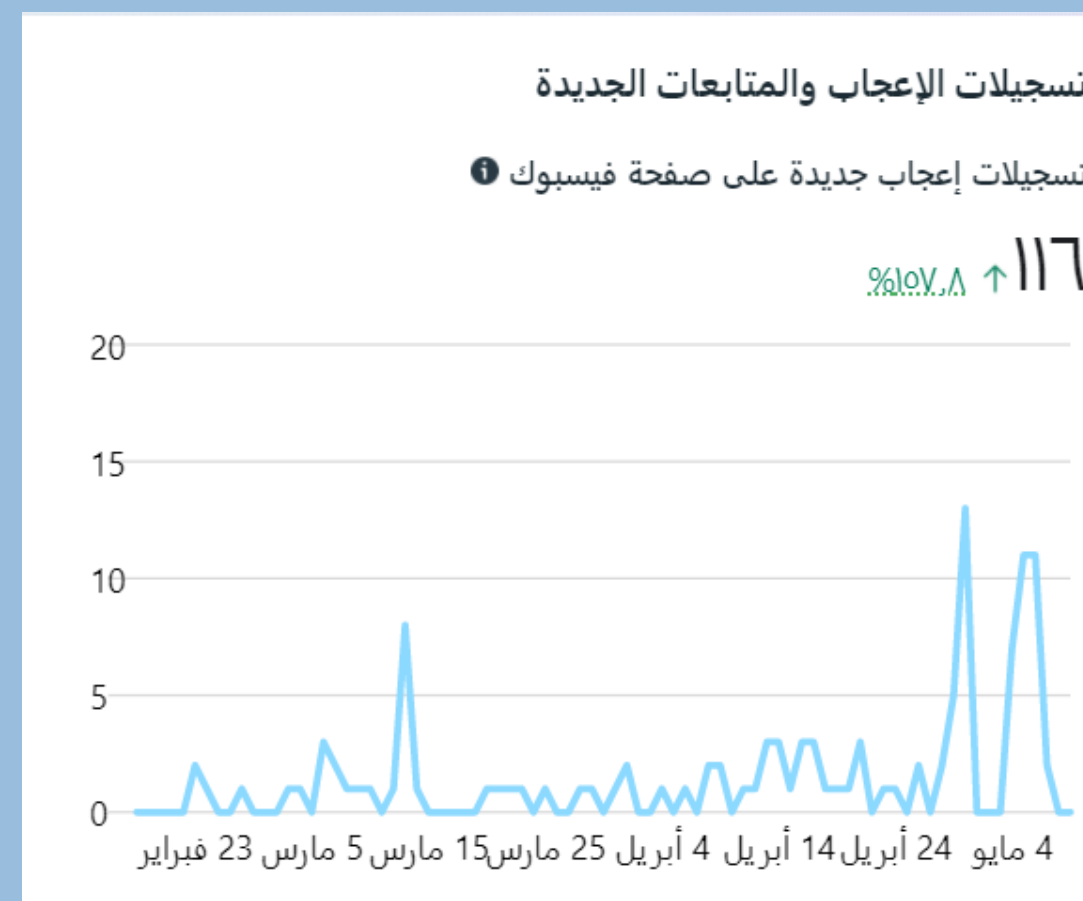
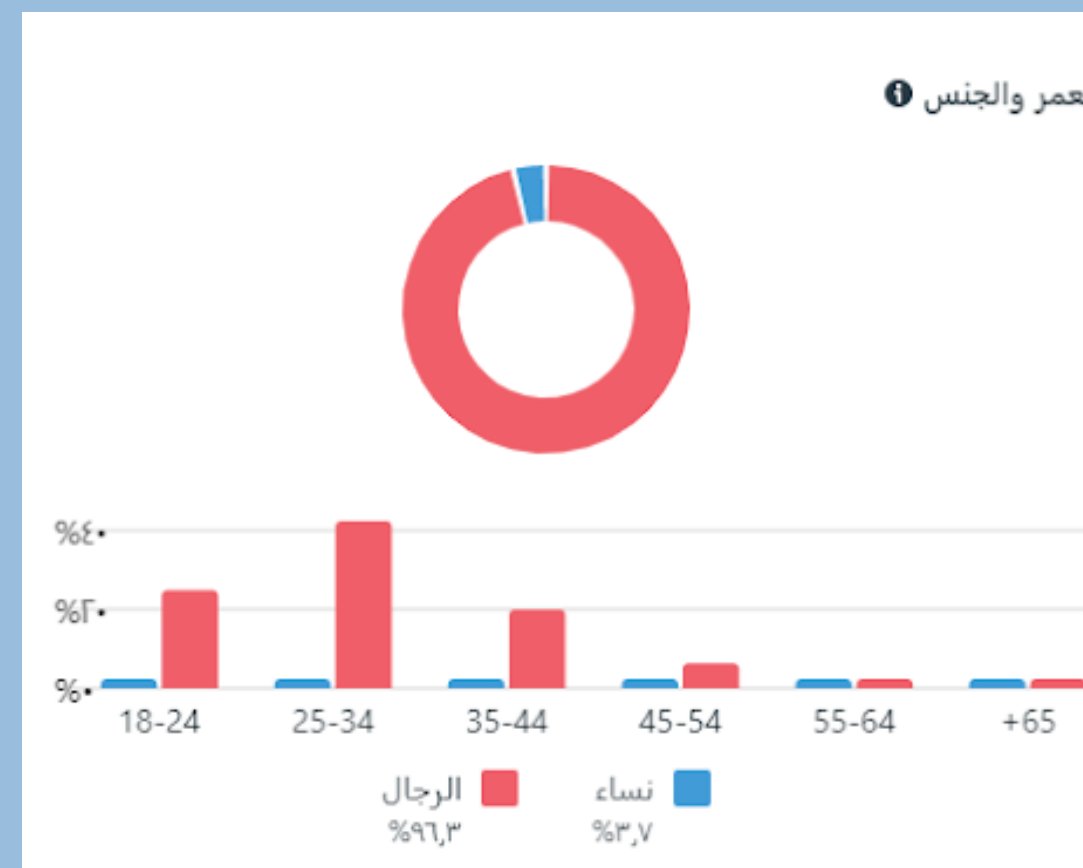
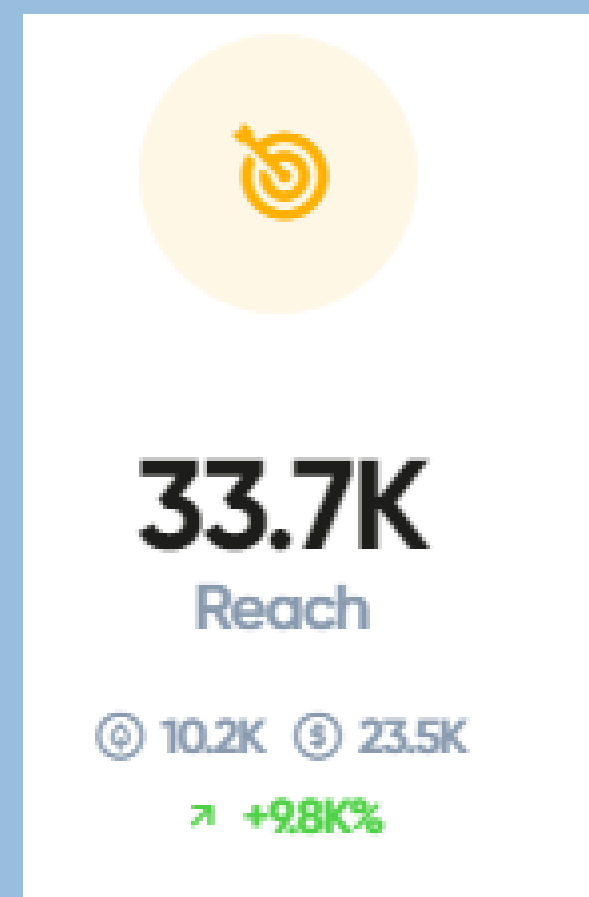
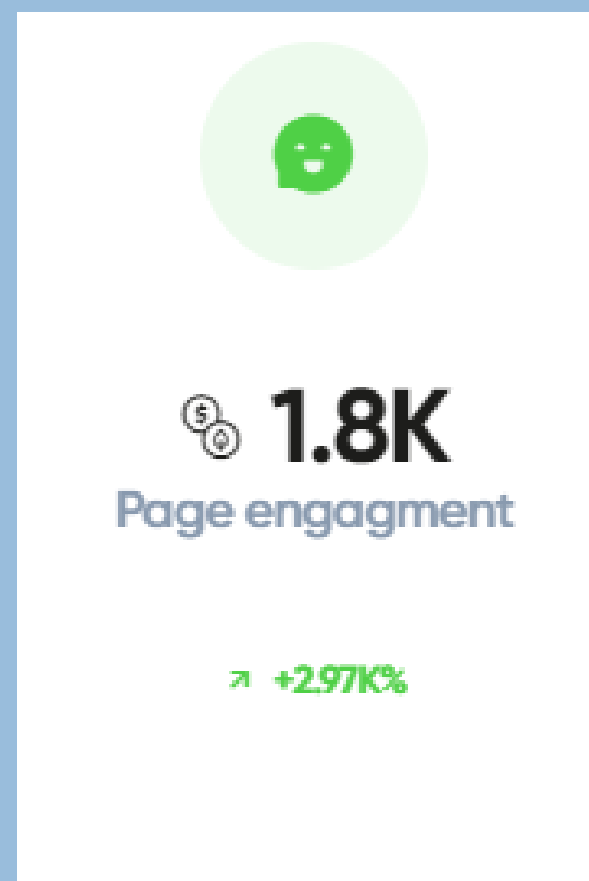
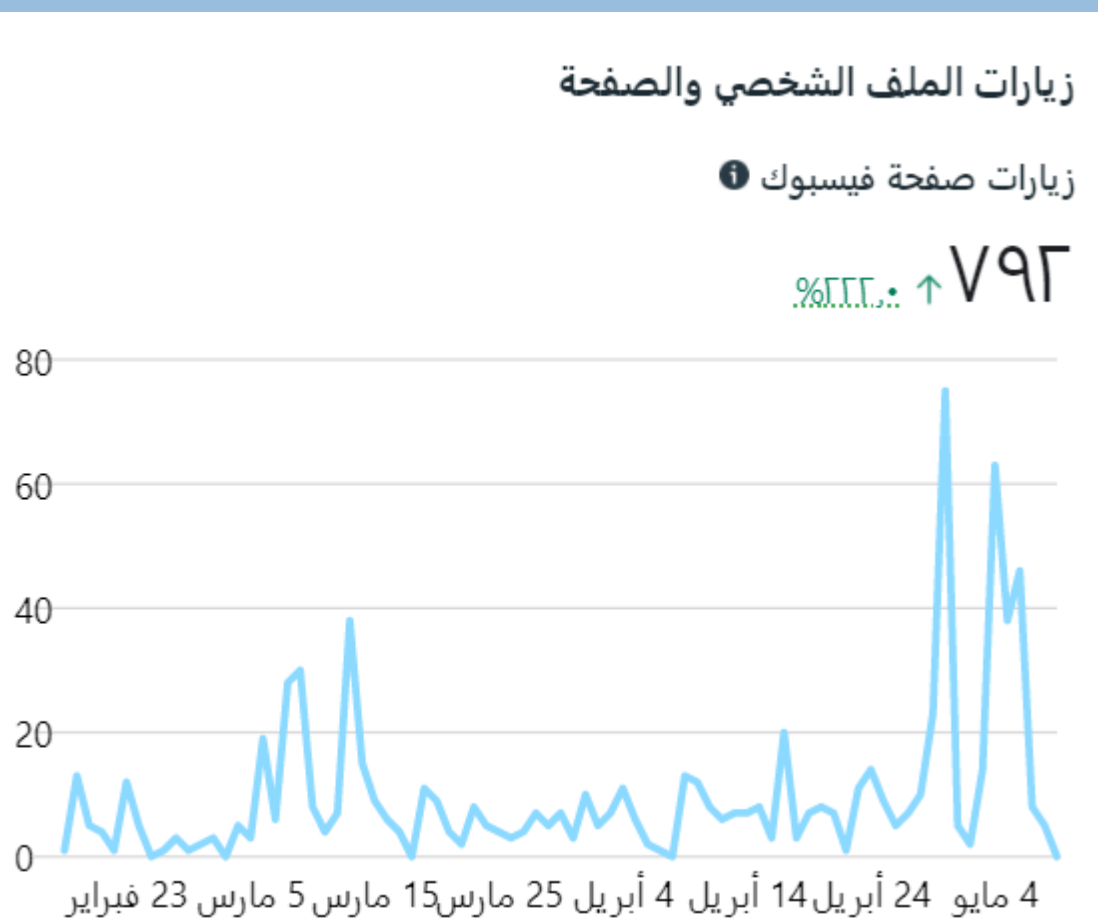


engagement





# The final status of Facebook





## Previous Tik Tok Status

يومياً @s11822360 يتم تحديث بيانات الحساب

-exolyt

متابعون

0

الفيديوهات

0

إجمالي الإعجابات

0

إجمالي التعليقات



إجمالي مشاركات الفيديو



-exolyt

متوسط الآراء



متوسط الإعجابات



متوسط التعليقات



متوسط مشاركات الفيديو



-exolyt

نقاط إكسو

0.0 / 10

النتيجة بناءً على تحليلنا للملف الشخصي

التفاعل

NaN%

يسجل بناءً على جميع مقاطع الفيديو في الملف الشخصي



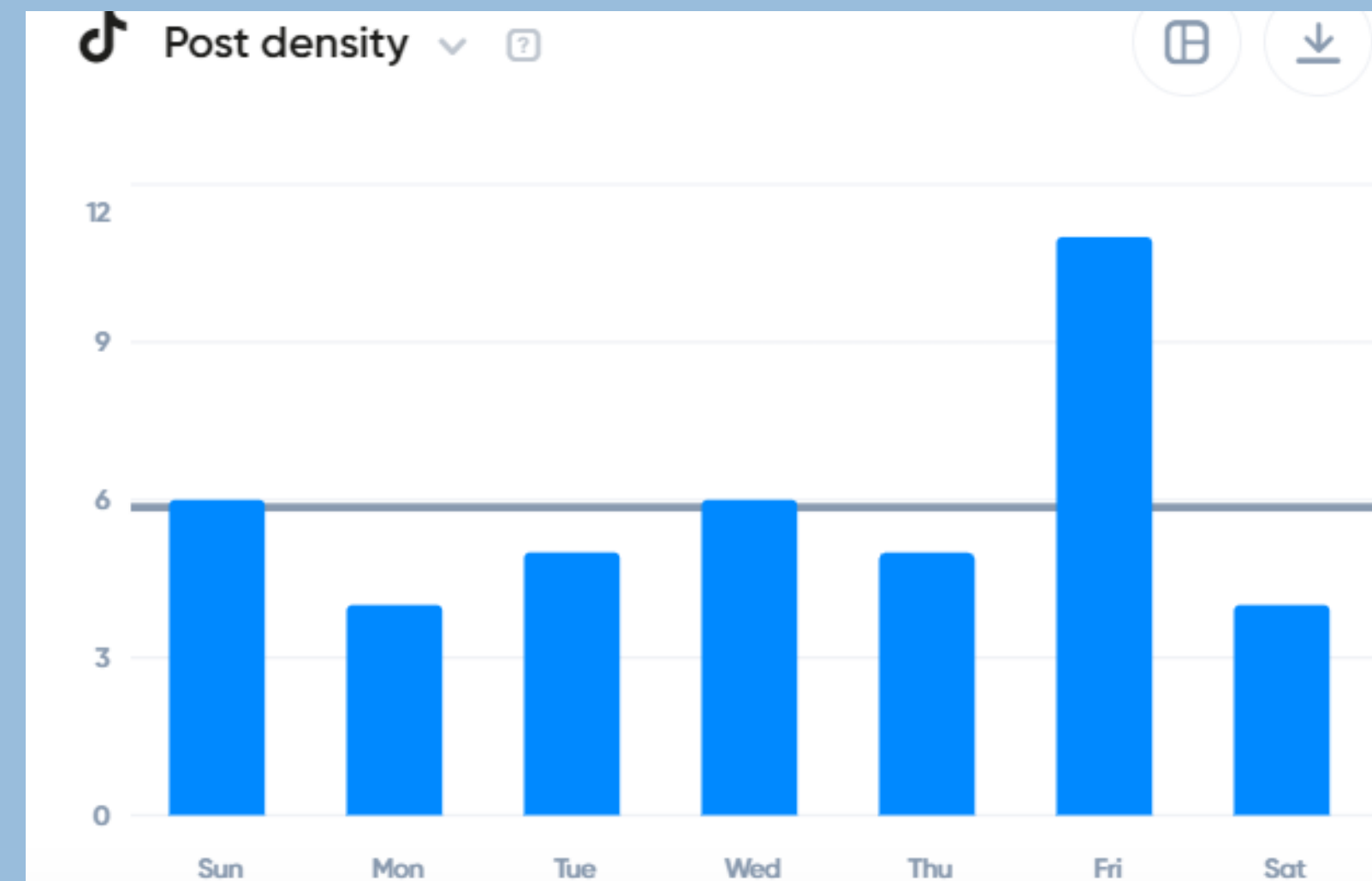
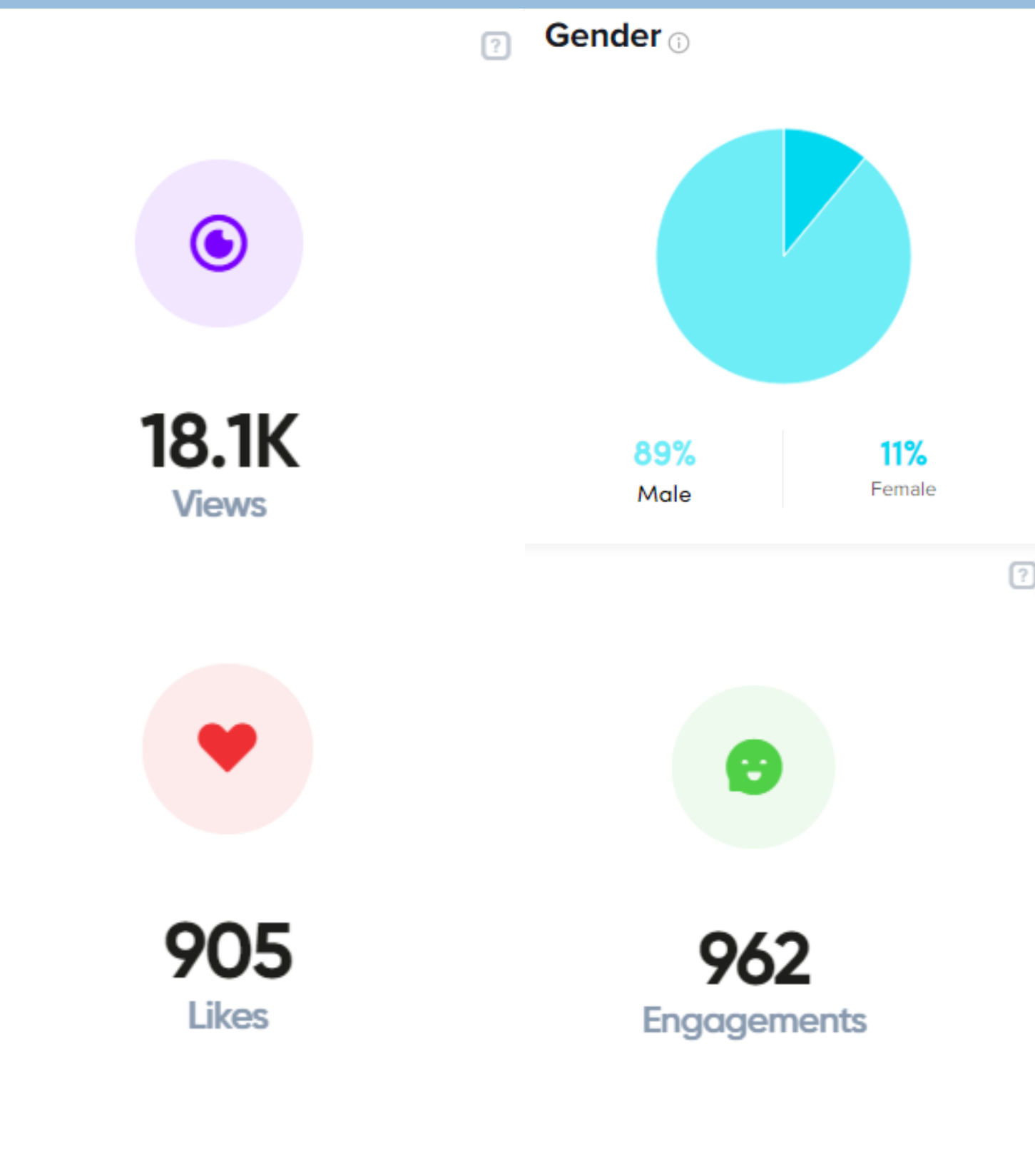
نسبة المتابعين إلي الإعجاب

0.0%

تشير النسب الأكبر إلى أن الإعجابات تجلب المتابعين أيضًا



# The final status of Tik Tok :



## Total followers

**197** in total

Net +181 (Mar 09 - May 07)

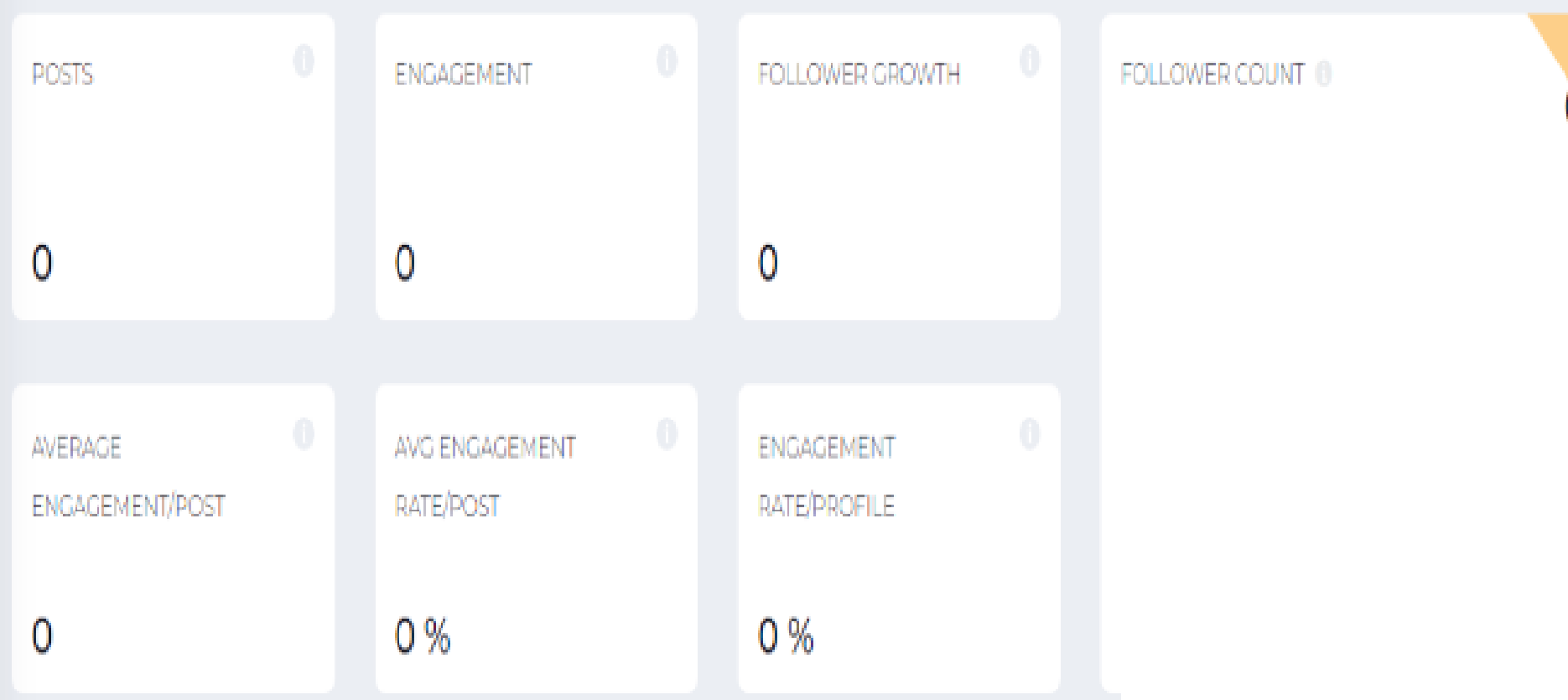
Growth rate >999% ( vs. Jan 08 - Mar 08)





# Previous Instagram Status

## Key Metrics



## POSTS EVOLUTION <sup>1</sup>

# of posts

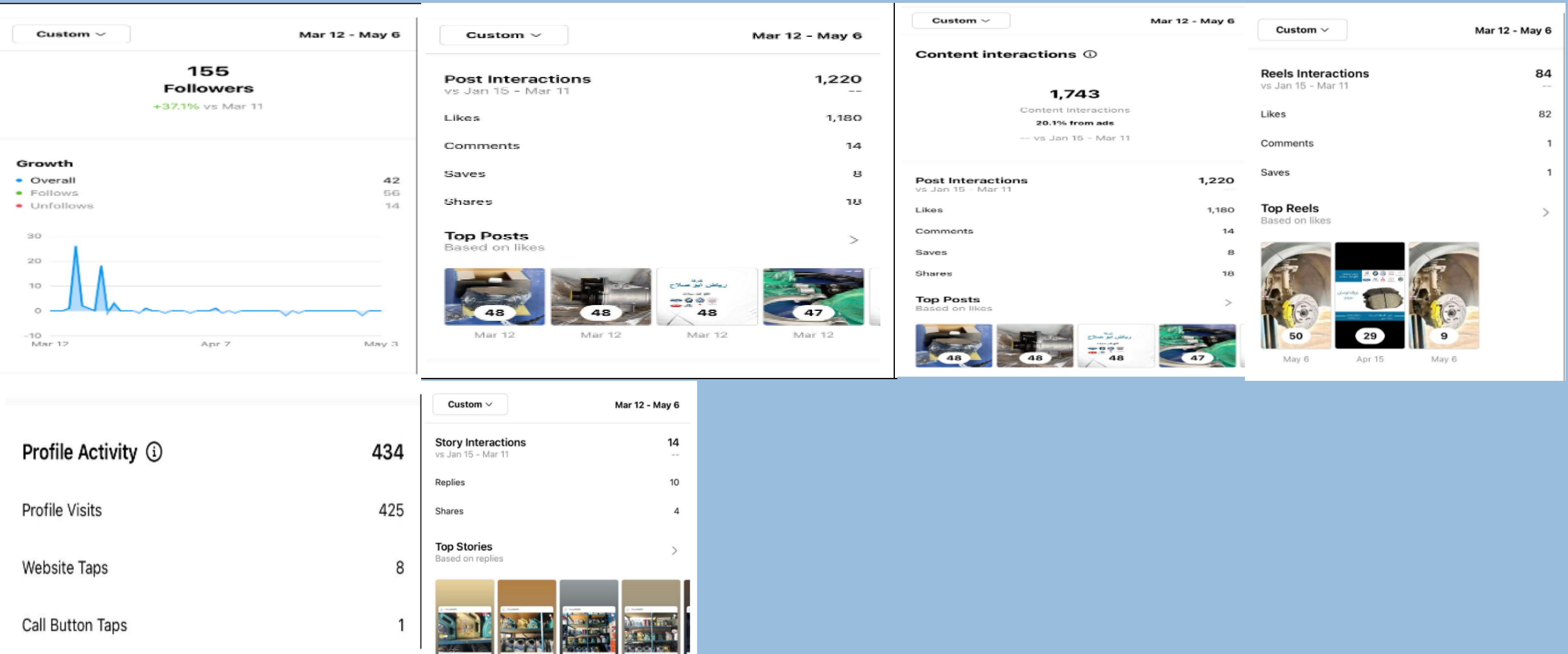
26. Jan 28. Jan 30. Jan 1. Feb 3. Feb 5. Feb 7. Feb 9. Feb 11. Feb 13. Feb 15. Feb 17. Feb 19. Feb 21. Feb 23. Feb

Posts





# The final status of instagram :



# Compare the current situation with competitors

