BA
بلال أحمد
GROWTH STUDIO | استوديو النمو

استراتيجية التسويق + القيمة التي يحصل عليها العميل

أكثر من مجرد تسويق.
خطة لتنمية أعمالك.

نبني علامة تجارية يسهل تمييزها، ونصل إلى العملاء المناسبين، ونحوّل الاهتمام إلى فرص حقيقية قابلة للقياس لنشاطك التجاري.

01	02	03	04
تحديد الموقع	جذب الجمهور	تحويل الاهتمام	التطوير المستمر

أربع باقات تسويقية باشتراك شهري

SAR 999 / 1,500 / 2,500 / 3,500

الدمام أولًا، ثم السعودية 2026 |

رؤيتنا للعمل التسويقي

التسويق الناجح يبدأ بهدف تجاري واضح.

الشريك التسويقي الجيد يربط بين الاستراتيجية والعمل الإبداعي والإعلانات وتحويل الاهتمام إلى إجراء، بدلًا من الاكتفاء بملء جدول المنشورات.

01

استراتيجية العلامة التجارية والسوق

نفهم جمهورك ومنافسيك وعرضك وموقع علامتك، وما الذي يجعل العملاء يختارون نشاطك.

النتيجة المتوقعة: رسالة أوضح وخطة عمل أكثر تركيزًا.

02

المحتوى والتوجيه الإبداعي

نطوّر المنشورات والريلز وأفكار الحملات المناسبة لعرض منتجاتك وخدماتك وقيمتك.

النتيجة المتوقعة: تواصل متناسق وهادف مع الجمهور.

03

الإعلانات المدفوعة

نخطط للحملات أو نجهّزها أو نديرها على القنوات المناسبة، وفقًا للباقة المختارة.

النتيجة المتوقعة: وصول أكثر دقة وإنفاق إعلاني مدروس.

04

الظهور وتحويل الاهتمام

نحسّن المسار من اكتشاف نشاطك إلى رسالة واتساب أو زيارة أو حجز أو طلب أو عميل محتمل.

النتيجة المتوقعة: خطوات أقل بين الاهتمام واتخاذ الإجراء.

أولويتنا: أن تدعم الأنشطة التسويقية قرارات تجارية حقيقية؛ من تموضع أوضح وظهور أفضل إلى استفسارات أكثر صلة وتعلّم عملي من النتائج.

إطار العمل للنمو

رحلة عميل مترابطة، لا منشورات متفرقة.

نعمل عبر أربع مراحل متصلة. لكل مرحلة دور ورسالة وطريقة لقياس مدى التقدم.

01

الاكتشاف

نصل إلى الأشخاص الأكثر صلة بنشاطك.

استهداف محلي، ومحتوى اجتماعي، وظهور في البحث، ومقاطع قصيرة تلفت الانتباه.

ما نقيسه: الوصول، مشاهدات الفيديو، اكتشاف الملف التجاري

02

التقييم والمقارنة

نمنح العميل سببًا واضحًا لاختيارك.

قصة العلامة، وإثبات جودة المنتج، والتثقيف المفيد، والعروض، وأمثلة الأعمال الحقيقية.

ما نقيسه: التفاعل، الزيارات المؤهلة، عمليات الحفظ

03

اتخاذ الإجراء

نجعل الخطوة التالية بسيطة وواضحة.

دعوات إجراء محددة، ومسارات تواصل فعّالة، ومعلومات الموقع، وصفحات هبوط أو روابط طلب.

ما نقيسه: الرسائل، المكالمات، الطلبات، العملاء المحتملون

04

العودة والولاء

نحوّل التجربة الأولى إلى طلب متكرر.

محتوى متابعة، وإعادة استهداف عند شمولها، وتقييمات، وعروض موسمية.

ما نقيسه: الاستفسارات المتكررة، العملاء العائدون

قاعدة العمل: نختار القنوات وفق ملاءمتها للجمهور وجاهزية النشاط، لا لأن كل منصة يجب استخدامها.

آلية عمل عملية

أول 90 يومًا: نتعلّم، نحسّن، ثم نتوسع.

نكيّف التنفيذ حسب نوع النشاط والمواد المتاحة والميزانية الإعلانية والباقة المختارة.

الشهر 01 التأسيس والإطلاق

نفهم نشاطك ونضع اتجاهًا واضحًا للعمل.

- تحديد العميل المستهدف والعرض والمناطق والمنافسين.
- مراجعة الحسابات الحالية وصلاحيات الإعلانات ومسارات استقبال العملاء.
- تجهيز التوجه الإبداعي وبدء الخدمات المتفق عليها.

المخرج: تموضع أوضح وأولويات إطلاق معتمدة.

الشهر 02 الاختبار والتعلّم

نكتشف الرسائل والأساليب التي يتفاعل معها الناس.

- مقارنة بدايات المحتوى وصِيَغه وشرائح الجمهور ذات الصلة.
- مراجعة مؤشرات عملية: الاستفسارات والتفاعل وكفاءة الإعلان.
- تعديل القرارات الإبداعية والإعلانية ضمن نطاق الباقة.

المخرج: مؤشرات توضّح ما نواصل عمله أو نعدّله أو نوقفه.

الشهر 03 التحسين والتخطيط للمرحلة التالية

نستخدم أفضل المؤشرات لتوجيه الدورة المقبلة.

- إعطاء الأولوية للموضوعات والقنوات والعروض الأكثر فاعلية.
- تحسين مسار العميل من الظهور إلى اتخاذ إجراء.
- إعداد أولويات الربع التالي ومراجعة النتائج.

المخرج: خطة نمو عملية للمرحلة القادمة.

تلتزم باقة إعداد الحملات الأساسية بنطاق الإعداد والإطلاق فقط؛ ولا تتضمن التحسين المستمر أو إنتاج المحتوى أو تقارير الأداء الشهرية.

تنفيذ يتناسب مع طبيعة النشاط

أنشطة مختلفة.
ورحلات شراء مختلفة.

يجب أن يعكس التسويق كيف يختار العملاء ويشترون فعلًا في قطاعك. هذه أمثلة للتوجهات الممكنة وليست وعودًا بنتائج مضمونة.

المطاعم والضيافة

كن الخيار الأقرب إلى العميل.

محتوى جذاب للطعام والمنتج، وظهور للموقع، ومسار طلب سهل، واختبارات لعروض محلية.

إجراءات مهمة: طلب الاتجاهات، المكالمات، استفسارات الطلب.

الخدمات المحلية

حوّل الأسئلة إلى استفسارات جادة.

شرح واضح للخدمات، واستهداف محلي، ومحتوى يبني الثقة، ومسارات واتساب أو حجز مباشرة.

إجراءات مهمة: طلبات الاستشارة، المكالمات، العملاء المحتملون المؤهلون.

التجزئة والتجارة الإلكترونية

اجعل اكتشاف المنتجات ومقارنتها أسهل.

إبراز المزايا، ومعالجة اعتراضات الشراء، واختبار الأفكار الإعلانية، وتحسين وجهات التحويل.

إجراءات مهمة: زيارات المنتجات، الاستفسارات، المشتريات.

السياحة والتجارب

قدّم التجربة والخطوة التالية بوضوح.

قصص الوجهات، ووضوح البرامج، والموسمية، والمحتوى الموثوق، وجمع الاستفسارات.

إجراءات مهمة: استفسارات الباقات، الاستشارات، الحجوزات.

يُتفق على الاستهداف والمواد الإبداعية وفق أهداف نشاطك الفعلية ونطاق الباقة.

خدمات التسويق الشهرية

اختر مستوى الدعم الذي يحتاجه نشاطك.

أربع خيارات واضحة من إعداد الحملات شهريًا إلى إدارة متكاملة للعلامة. جميع الأسعار هي أتعاب خدمة شهرية بالريال السعودي.

التسويق الأساسي

1,500 ر.س / شهريًا

حضور مستمر

- 15 منشورًا أصليًا للشبكات الاجتماعية شهريًا.
- 4 مقاطع ريلز محررة شهريًا.
- إدارة حملتين إعلانيتين على Meta.
- إعادة النشر عبر القنوات المتفق عليها.
- تقويم محتوى وملخص شهري.

لا تشمل منصات إعلانية أخرى أو أعمال المتاجر والمنصات.

إعداد الحملات الأساسية

999 ر.س / شهريًا

إطلاق حملات كل شهر

- إعداد حملة واحدة على إعلانات Meta شهريًا.
- إعداد حملة واحدة على إعلانات Google شهريًا.
- ضبط أولي للجمهور والميزانية والجدول الزمني.
- المساعدة في الإطلاق وتسليم الإعدادات الأساسية.

لا يشمل إنشاء المحتوى أو التحسين المستمر.

شريك العلامة التجارية

3,500 ر.س / شهريًا

دعم متكامل للعلامة

- منشوران يوميًا وقصة واحدة يوميًا.
- 15 ريلز محررًا شهريًا.
- جلسة تصوير احترافية مجدولة كل شهر.
- تحسين ظهور العلامة والقوائم والمتاجر والمنصات.
- إدارة حملات عبر القنوات المتفق عليها*.

ميزانية الإعلان وأتعاب الأطراف الخارجية والإنتاج الإضافي منفصلة.

باقة النمو

2,500 ر.س / شهريًا

محتوى واختبارات لقنوات متعددة

- 20 منشورًا أصليًا شهريًا.
- 6 مقاطع ريلز محررة شهريًا.
- 4 حملات مُدارة: حملتان Meta وحملتان على منصات أخرى متفق عليها.
- النشر عبر منصات متعددة.
- تقارير شهرية.

لا يشمل جلسات التصوير الاحترافية أو تحسين المتاجر والمنصات.

عرض تمهيدي للمنشآت الصغيرة: باقة شريك العلامة بسعر **2,500 SAR** شهريًا لأول ثلاثة أشهر للمنشآت المؤهلة بعد الموافقة وتوقيع اتفاقية لثلاثة أشهر. يبدأ السعر القياسي **3,500 SAR** من الشهر الرابع فقط عند التجديد الكتابي. *وفق القنوات والميزانيات المتفق عليها.

الأداء والمساءلة

نقيس إشارات حقيقية. ونتخذ قرارات أفضل.

تختلف المقاييس المناسبة بحسب الهدف: الوعي بالعلامة، أو العملاء المحتملون، أو زيارات المتجر، أو الطلبات الإلكترونية، أو تكرار الشراء.

التفاعل

بناء الرغبة في الاختيار

الحفظ والمشاركة والتعليقات الهادفة والاهتمام بصفحات الهبوط.

الوعي

الوصول إلى الأشخاص المناسبين

الوصول الملائم، ومشاهدات الفيديو، وعمليات البحث عن العلامة، واكتشاف الحساب.

الكفاءة

إنفاق بإدارة واعية

تكلفة العميل المحتمل أو الإجراء، وجودة الاستفسارات، والدروس الإبداعية، واستخدام الميزانية.

الإجراء

خلق فرص تجارية

استفسارات واتساب، والمكالمات، وطلبات الأسعار، وطلبات الاتجاهات، والمبيعات إذا أمكن قياسها.

ما تتوقعه من طريقة العمل:
نطاق عمل محدد، وتخطيط للمحتوى والحملات بما يلائم الباقة، وتواصل واضح، ومراجعة قائمة على الأدلة. يختلف مستوى التقارير حسب الباقة؛ فالباقة الأساسية تقتصر على الإعداد والتسليم.

مهم: لا توجد وعود بمبيعات مضمونة.
تعتمد النتائج على ملاءمة المنتج للسوق وتجربة العميل والميزانيات والعروض والموسمية وجودة البيانات وموافقات المنصات. يساعد التسويق على خلق الفرص وتحسين القرارات، لكنه لا يضمن الإيرادات أو الترتيب أو الوصول أو معدلات التحويل.

BA

بلال أحمد / GROWTH STUDIO

لنَبْنِ الخطوة القادمة معًا

نمو أعمالك يستحق خطة.

نبدأ بأولويات نشاطك، لا بوعود جاهزة. ثم نختار نطاق العمل والقنوات والإجراءات المناسبة لعملائك ومرحلة نموك.

كيف نبدأ؟

01

شارك هدفك

أخبرنا بنوع نشاطك وجمهورك وموقعك والتحديات الحالية والنتيجة التي تضعها أولًا.

02

اختر الباقة

نحدّد المخرجات والقنوات المؤهلة والمسؤوليات والمواعيد وميزانية الإعلان.

03

اعتمد نطاق العمل

وفّر صلاحيات الحسابات والمواد الخاصة بالعلامة والموافقات الكتابية قبل الإطلاق.

04

ابدأ العمل وراجع التقدم

نطلق الخدمات المتفق عليها ونراجع التقدم وفق الباقة المختارة.

مسؤوليات العميل: اعتماد المحتوى والادعاءات، وتقديم بيانات النشاط الدقيقة والحسابات وروابط الوجهات الفعالة وميزانيات الإعلان. تُحسب تكلفة الإعلانات ورسوم المنصات والأطراف الخارجية بشكل منفصل عن أتعاب الخدمة.

اطلب محادثة استراتيجية عبر نموذج التواصل في الموقع الإلكتروني.