CLICK
SMART MARKETING IS MINE

mf
DIGITAL MARKETING CONSULTANT

التسويق الرقمي

خبرة +18 عام في الإستشارت التسويقية

احصل على خدماتنا التسويقية المميزة و طور من أداء عملك لتزيد من عملائك المحتملين وعدد مبيعات شركتك

التسويق الرقمي

بعض من دراسات الحالة لبعض عملاءنا

DIGITAL MARKETING CONSULTANT

مصنع معمول بالرياض – مضاعفة مبيعات المتجر الإلكتروني

التحـــديات

1. ضعف المبيعات الإلكترونية – أقل من 20 طلب شهري.
2. غياب هوية بصرية احترافية تبرز فخامة المنتج.
3. انخفاض ثقة العميل الإلكتروني (لا تقييمات – محتوى تقليدي).
4. اعتماد كامل على Instagram بدون إعلانات فعالة أو خطة تحويل حقيقية.
5. ضعف ظهور الموقع في محركات البحث (لا SEO ولا محتوى تدويني).

الحـــلول

. إعادة بناء تجربة المتجر الإلكتروني:

- تصميم واجهة مخصصة للموسم (رمضان، العيد، الشتاء...).
- تقسيم المنتجات بشكل جذاب (عبوات هدايا – معلبات فردية – عروض المناسبات).
- إضافة خيارات توصيل سريع داخل الرياض (نفس اليوم / اليوم التالي).
- تحسين بوابات الدفع لتشمل Apple Pay، STC Pay، وطرق التقسيط للعروض الكبيرة.

2. إطلاق حملة تسويق رقمي متكاملة:

🎯 الإعلانات الممولة (ميزانية أولية: 160,000 ريال) (البيع بالجملة والكميات)

- Instagram Reels + TikTok Ads:
- فيديوهات قصيرة تعرض طريقة صناعة المعمول يدويًا + "خلك ذوق – جرب معمولنا".
- Google Display + Search Ads:
- استهداف كلمات مثل: "شراء معمول تمر فاخر – معمول محشي فستق توصيل سريع".
- إعلانات Meta لموسم العيد:
- عروض خاصة بعبوات الهدايا (اشتر 2 واحصل على 1 مجاناً).

3. إنشاء محتوى بصري احترافي:

- جلسات تصوير للمعمول بطريقة سينمائية: Zoom-in على القوام والفتحة.
- فيديوهات Behind The Scenes من داخل المصنع تعزز الثقة.
- ربط المحتوى بالمناسبات السعودية:
- مثال: "معمولنا حاضر في فطور الجمعة، وأجمل ضيافة في العيد."

4. نموذج تجميع بيانات العملاء (Lead Magnet):

- عرض: "اشترك واحصل على خصم 15% على أول طلب + كتالوج نكهات PDF"
- تم جمع أكثر من 100 عميل خلال أول 20 يوم.

النتـــائج

قطاع الأغذية والمخبوزات – وخاصة المنتجات التقليدية مثل المعمول – قابل للنمو السريع عبر التجارة الإلكترونية إذا ما تم تقديمه بصورة احترافية وترويجية راقية.

الاجمالي	الضريبة	عدد المنتجات	عدد الطلبات
S.R 147,648.00	S.R 0.00	157	143
S.R 267,806.30	S.R 0.00	303	243
S.R 71,880.00	S.R 0.00	97	75

MoFawzy.Com
DIGITAL MARKETING CONSULTANT

Scan for more information

+966 53 20007 53
Mo@MoFawzy.com
www.CLICKeMarketing.com

شركة استشارات إدارية في الرياض – بناء قاعدة عملاء ضخمة

التحـــديات

1. ضعف في الوعي الرقمي – الشركة غير معروفة خارج شبكتها المباشرة.
2. لا يوجد موقع إلكتروني احترافي أو واضح في عرض الخدمات.
3. غياب فيديوهات ترويجية تقنع العميل بخدمات الاستشارات.
4. صعوبة في جمع بيانات العملاء المحتملين بسبب عدم وضوح قنوات التواصل.
5. اعتماد شبه كامل على العلاقات الشخصية والتوصيات.

الحـــلول

1. بناء موقع إلكتروني احترافي مميز:

- تم تطوير موقع بتصميم أنيق يعكس الخبرة والاحتراف.
- تقسيم الخدمات بوضوح (لوائح داخلية – حوكمة – إعادة هيكلة – تقييم أداء).
- صفحة هبوط مخصصة:
- "اطلب جلسة استشارية مجانية الآن – واحصل على تحليل أولي مجانًا"

2. إنتاج فيديوهات ترويجية احترافية:

- 4 فيديوهات رئيسية مدتها 45 ثانية لكل خدمة، بأسلوب توضيحي مع رسوم متحركة (Motion Graphics).
- فيديو قصير بعنوان:
- "هل تحتاج مؤسستك إلى تنظيم داخلي؟ الجواب هنا في 60 ثانية."
- نشر الفيديوهات عبر LinkedIn – Instagram – YouTube Shorts مع تسويق ممول.

3. خطة تسويق رقمي ذكية:

🎯 الحملة الرقمية (ميزانية: 35,000 ريال موزعة على شهرين):

- إعلانات LinkedIn Ads موجهة للمديرين التنفيذيين وأصحاب الشركات بالرياض.
- إعلانات Google Search تستهدف كلمات مثل:
- "شركة استشارات إدارية بالرياض – تأسيس هيكلة مؤسسية – استشارات تنظيم إداري"
- إعلانات Meta لجذب العملاء الباحثين عن تطوير شركاتهم الصغيرة والمتوسطة.

4. بناء نظام لجمع داتا العملاء:

- نموذج ذكي داخل الموقع يشمل (اسم – نوع النشاط – عدد الموظفين – التحدي الرئيسي).
- ربط النموذج بنظام CRM + WhatsApp Business API للرد السريع.
- حملات Email Marketing بـ 3 رسائل رئيسية لكل Lead جديد (تعليمية + ترويجية).

DIGITAL MARKETING CONSULTANT

النتـــائج

التكلفة ↓	متوسط التكلفة	النقرات	معدل التفاعل	مرات الظهور
211,280.35 ج.م.	0.80 ج.م.	262,478	0.61%	42,797,425
71,270.88 ج.م.	0.78 ج.م.	91,550	0.94%	9,735,418

CLICK SMART MARKETING IS MINE

Scan for more information

+966 53 20007 53
Mo@MoFawzy.com
www.CLICKeMarketing.com

متجر إلكتروني لشركة تحلية مياه – الرياض

التحـــديات

1. ضعف المبيعات الإلكترونية (متوسط 10–15 طلب شهري فقط).
2. نقص الثقة لدى الزوار (لا يوجد محتوى احترافي – تقييمات قليلة).
3. صعوبة التنقل في المتجر – وتجربة شراء غير واضحة للعميل.
4. عدم وضوح مزايا الاشتراك الشهري في الصيانة أو تغيير الفلاتر.
5. استهداف إعلاني عشوائي وغير مخصص للشرائح القوية بالرياض.

الحـــلول

1. تحسين تجربة المتجر الإلكتروني:

- تبسيط عرض المنتجات: "تحلية – فلاتر – اشتراكات – صيانة".
- تصميم واجهة واضحة تبرز مزايا كل منتج بالفيديو والصور.
- تسهيل خيارات الشراء والتركيب مع جدول زمني مرن للزيارة.

2. حملة إعلانات موجهة لسكان الرياض:

- استثمار ميزانية أولية بقيمة 25,000 ريال موزعة على:
  - Google Search (تركيز على كلمات مثل "تحلية مياه للمنزل – أفضل فلاتر بالرياض").
  - إعلانات Meta (قصص وفيديوهات قصيرة توضح الفرق بين الأنظمة المختلفة).
  - TikTok Ads بفيديوهات "قبل/بعد" + أسئلة متكررة (FAQ) بصيغة ترفيهية.

3. محتوى توعوي وبناء الثقة:

- إنتاج فيديو توضيحي بعنوان:
- "وش الفرق بين تحلية 5 مراحل و7 مراحل؟"
  - حصد أكثر من 320,000 مشاهدة على TikTok خلال أسبوعين.
- إنشاء دليل PDF مجاني للزوار:
- "كيف تختار نظام تحلية يناسب بيتك؟"
  - يُرسل تلقائيًا عند الاشتراك بالبريد.

4. أتمتة جمع البيانات والتواصل:

- إنشاء نماذج اشتراك للاهتمام بخدمة التحلية أو تغيير الفلاتر.
- ربط النموذج بـ WhatsApp API للرد الفوري + جدولة الزيارة.

النتـــــائج

MoFawzy.com
DIGITAL MARKETING CONSULTANT

Scan for more information

+966 53 20007 53
Mo@MoFawzy.com
www.CLICKeMarketing.com

شركة بصريات في جدة – نمو مبيعات المتجر الإلكتروني

التحـــديات

1. ضعف حركة الزوار (Traffic) على المتجر رغم وجوده منذ أكثر من 12 شهر.

2. مبيعات إلكترونية لا تتجاوز 15 طلب شهرياً.

3. مشاكل في تجربة المستخدم UX/UI – التنقل معقد، عدم وضوح المقاسات، ضعف الثقة في الشراء.

4. محتوى تسويقي غير احترافي – صور منتجات باهتة، لا فيديوهات ولا مراجعات.

5. غياب استراتيجية إعلانية واضحة – حملات Google وMeta بدون استهداف دقيق.

الحـــلول

. تحسين تجربة المتجر الإلكتروني:

- إعادة ترتيب صفحات المنتجات حسب الفئة: (رجالي – نسائي – عدسات – عروض).
- إضافة ميزة "جرب النظارة افتراضياً".
- تحسين سرعة التحميل + تبسيط خطوات الدفع.
- إضافة خيارات الدفع (Apple Pay – STC Pay – تقسيط عبر تمارا وتابي).

2. إعداد خطة إعلانات مدفوعة متعددة القنوات:

- Google Shopping Ads: لزيادة الظهور لطلبات مثل "نظارات شمسية أصلية".
- Instagram/Facebook Ads: حملات Carousel مع عروض "اشتر نظارتين ووفّر 30%".
- Snapchat Ads: فيديوهات قصيرة تظهر شكل النظارات على وجوه حقيقية.
- استهداف منطقة جدة وأحياء مثل الصفا، الروضة، والشاطئ + المدن المحيطة.

3. إنتاج محتوى بصري احترافي:

- جلسة تصوير احترافية لكل منتج بعد اختيار زوايا البيع (زاوية الوجه – العدسة – التغليف).
- فيديوهات قصيرة بعنوان:
- "نظارتك تعبر عنك – اكتشف موديلات 2025"
- تضمين مراجعات فيديو من عملاء حقيقيين.

4. بناء الثقة:

- إضافة شارات الثقة (ضمان استرجاع – أصلية 100% – شحن سريع خلال 24 ساعة في جدة).
- جمع أكثر من 200 تقييم حقيقي على Google وInstagram.

النتـــــائج

الحالة	نوع المجموعة الإعلانية	النقرات	مرات الظهور	نسبة النقر إلى الظهور	متوسط تكلفة النقرة	التكلفة
مؤهَّلة	التسوّق – المنتج	34,624	5,886,490	0.59%	1.31 ج.م.	45,276.26 ج.م.

MoFawzy.Com

DIGITAL MARKETING CONSULTANT

Scan for more information

+966 53 20007 53
Mo@MoFawzy.com
www.CLICKeMarketing.com

شركة مقاولات بالرياض – بناء الوعي وتحقيق داتا عملاء ضخمة

التحـــديات

1. ضعف في الوعي بالعلامة التجارية في الرياض.
2. عدم وجود استراتيجية رقمية واضحة لجذب عملاء جدد.
3. اعتماد على التسويق التقليدي فقط (إعلانات طرق – علاقات شخصية).
4. غياب التواجد المهني على السوشيال ميديا وضعف جودة المحتوى.

الحـــلول

1. إطلاق حملة توعية إبداعية في رمضان (قيمة 40,000 ريال):

- تم تصميم حملة فيديوهات إبداعية موجهة لسكان الرياض تحت عنوان:
- "خل بيتك يحكي عن ذوقك – مع تشطيبات احترافية"
- إنتاج 5 فيديوهات قصيرة بأسلوب سينمائي، تستعرض نماذج من مشاريع الشركة (قبل/بعد).
- استهداف الإعلانات بدقة لسكان شمال، شرق الرياض – أعمار من 28 إلى 55 سنة.
- توزعت الميزانية كالتالي:
  - TikTok Ads: 12,000 ريال
  - Instagram/Facebook: 15,000 ريال
  - Google Display Network: 8,000 ريال
  - Google - YouTube Ads : 5,000 ريال

2. تصميم هوية بصرية احترافية للشركة:

- توحيد نمط التصاميم، الألوان والخطوط.
- إنشاء كتيّب رقمي PDF يُرسل تلقائياً لكل عميل مهتم عبر WhatsApp و Email.

3. إنشاء Landing Page مخصص لجمع البيانات: (حملة إعلانية بقيمة 70,000 ريال)

- تصميم صفحة هبوط سريعة وجذابة بعنوان:
- "اطلب معاينة مجانية لمشروعك – خلال 24 ساعة بالرياض"
- تضمنت الصفحة نموذج تسجيل (اسم – رقم – المدينة – نوع الخدمة المطلوبة).

4. أتمتة جمع العملاء المحتملين (Leads Automation):

- ربط نماذج الإعلانات مع Google Sheets بسيط CRMg.
- إرسال رسائل WhatsApp تلقائية فورية بالعرض وخيارات الحجز.

النتـــــائج

هذه الدراسة توضح كيف أن التخطيط الاستراتيجي والتسويق الإبداعي في الوقت المناسب (رمضان) قادر على تحقيق قفزة كبيرة في الوعي وجمع بيانات العملاء المؤهلين لشركات المقاولات.

مرات الظهور	التكلفة	الإحالات الناجحة
116,185,341	935,485.95 ج.م	6,831.00

MoFawzy.Com

Scan for more information

+966 53 20007 53
Mo@MoFawzy.com
www.CLICKeMarketing.com

مضاعفة مبيعات متجر إلكتروني لبيع الهواتف الذكية في جدة

التحـــديات

ضعف المبيعات الإلكترونية:
عدد الطلبات الشهري لم يتجاوز 70 طلب.
متوسط قيمة الطلب لا يتعدى 680 ريال.
نسبة التحويل في المتجر أقل من 0.7%.

تجربة مستخدم سيئة:
بطء في تحميل صفحات المنتجات.
تصميم غير متجاوب مع الجوال.
عملية الدفع معقدة مما تسبب في 38% سلة مهجورة.

ضعف الهوية البصرية والعلامة التجارية:
شعار غير احترافي.
عدم وجود استراتيجية محتوى مرئي تعكس الثقة أو الاحترافية.
اعتماد كامل على إعلانات Google بدون استراتيجية محتوى أو تسويق أورجانيك.

الحـــلول

1. تحسين تجربة المستخدم UX/UI بالكامل:
- إعادة تصميم المتجر باستخدام تصميم بسيط وسريع ومتجاوب مع الجوال.
- تبسيط خطوات الدفع لتكون من 3 خطوات فقط.
- إضافة خيارات دفع جديدة (Apple Pay – STC Pay – تقسيط تمارا وتابي).

2. إنشاء خطة تسويق رقمي إبداعية ومتنوعة:
- إعلانات TikTok Snapchatg باستخدام مراجعات واقعية لهواتف جديدة بلغة عامية سعودية.
- إنشاء سلسلة فيديوهات قصيرة "أفضل جوال لك بـ ٣ نقاط" باستخدام مؤثرين محليين.
- إدارة حملات Google الذكية بنظام Performance Max.

3. تحسين الثقة والولاء عبر استراتيجية محتوى:
- نشر مراجعات يومية على Instagram وTikTok.
- إطلاق برنامج "نقاط" ولاء يتم فيه استبدال النقاط بخصومات مستقبلية.
- توفير خدمة التوصيل السريع في جدة خلال ٣ ساعات.

4. إعادة بناء الهوية البصرية:
- شعار احترافي، ألوان مميزة، وتصميم صفحات منتجات واضحة.
- تصميم موحد للمنصات الاجتماعية مع عناصر بصرية ثابتة لبناء ثقة.

النتـــائج

الحملة	نوع الحملة	مرات الظهور	معدل التفاعل	النقرات	متوسط التكلفة	التكلفة
المسودات: التقدم: 0						
N s - ng	تسوّق	63,935,030	0.62%	394,497	0.82 ج.م.	323,995.62 ج.م.
M- ng	تسوّق	46,912,288	0.74%	348,906	1.24 ج.م.	430,925.29 ج.م.
N s - ng	تسوّق	3,746,081	0.46%	17,254	0.31 ر.س.	5,323.16 ر.س.
N s - ch	بحث	76,265	12.53%	9,559	4.09 ج.م.	39,143.18 ج.م.
N s - 23	تسوّق	1,769,946	0.45%	7,962	3.31 ج.م.	26,332.61 ج.م.
الإجمالي: الحملات في طريقة العرض الحالية		116,439,610	0.67%	778,178	–	–

MoFawzy.Com
DIGITAL MARKETING CONSULTANT

Scan for more information

+966 53 20007 53
Mo@MoFawzy.com
www.CLICKeMarketing.com

Thanks