

مصطلح الدليل، من قاموس التسويق

وَشْ يعني CTR؟

نسبة النقر

من كل 100 شافوا الإعلان، كم واحد ضغط؟

قاموس **التسويق** @qamoos_altsweeq

Growth | قاموس **التسويق**

إصدار مشترك

■ دليل العملاء 03

الإعلانات الممولة

كيف تشتغل، كيف نختار الهدف، وكيف نحدد الميزانية بدون تخمين.

قروث للتسويق | growthksa.com

علامتان، ودليل واحد

قاموس التسويق

مصطلح جديد بكلام مفهوم

حساب على إنستغرام وتيك توك يشرح مصطلحات التسويق بكلام بسيط.
في هذا الدليل يبسط لك المصطلحات التي بتمر عليك.

@qamoos_altswееq

Growth

قروت للتسويق

وكالة تسويق سعودية

ندير حسابات المشاريع من المحتوى إلى الإعلانات والتقارير الشهرية. في
هذا الدليل نشرح كيف نشتغل على أرض الواقع.

growthksa.com

قروت تشرح كيف نشتغل، وقاموس التسويق يشرح وش تعني الكلمات.

الإعلان ما يشتري لك عملاء، يشتري لك فرصة.

■ الإعلان يوصل رسالتك لناس أكثر. هل يتحولون لعملاء؟ هذا يعتمد على الرسالة والعرض والرد.

■ الأهداف

أول قرار: وش ني من الإعلان؟

01

الوعي والوصول

ني ناس كثير تعرفنا. مناسب للافتتاح والمواسم.

02

التفاعل

ني إعجاب وحفظ ومشاركة. مناسب لبناء الثقة واختبار المحتوى.

03

الزيارات

ني ناس تدخل الموقع أو صفحة معينة.

04

الرسائل

ني ناس تراسلنا على واتساب أو الخاص. الأنسب لأغلب الأنشطة المحلية.

05

العملاء المحتملون

نموذج يعي فيه الشخص اسمه ورقمه.

06

المبيعات

شراء مباشر من متجر إلكتروني مربوط بالمنصة.

المنصة تعطيك اللي تطلبه بالضبط: إذا طلبت مشاهدات، بتجيب لك مشاهدات وليس رسائل. لذلك اختيار الهدف أهم قرار.

أول شاشة في أي حملة: اختيار الهدف

ملخص الحملة

الهدف: الرسائل

المكان: جدة

العمر: من 22 إلى 45

الميزانية اليومية: 50 ريال

المدة: 7 أيام

متابعة

اختر هدف الحملة

☐ الوعي
أكبر عدد يشوف الإعلان

☐ الزيارات
ناس تدخل موقعك

☐ التفاعل
إعجاب وتعليق ومشاركة

☒ الرسائل
ناس تراسلك على واتساب

☐ العملاء المحتملون
نموذج بالاسم والرقم

☐ المبيعات
شراء من متجرك

- ### نختار الهدف

لأغلب الأنشطة المحلية نبدأ بالرسائل.
- ### نحدد الجمهور

المدينة والعمر والاهتمامات.
- ### نحدد الميزانية والمدة

مبلغ يومي ومدة كافية للتعلم.

■ شكل الإعلان

كيف يظهر إعلانك للناس



تيك توك

إعلان بشكل فيديو عادي، مع زر في الأسفل.



إنستقرام

كلمة «ممول» وزر واضح للتواصل.

تصميمات توضيحية بمحتوى من حساب قروث.

كيف نحسب الميزانية بدل ما نخمّنها

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{الميزانية} \\ \hline \end{array}
 =
 \begin{array}{|c|} \hline \text{التكلفة} \\ \hline \end{array}
 \times
 \begin{array}{|c|} \hline \text{النتائج} \\ \hline \end{array}$$

المبلغ المطلوب للوصول للهدف.

كم تكلف النتيجة الواحدة؟ نعرفها من أول أسبوع اختبار.

كم رسالة أو طلب ني هذا الشهر؟

مثال توضيحي: لو ني 100 رسالة في الشهر، وأسبوع الاختبار قال إن الرسالة تكلف تقريباً 15 ريالاً، نحتاج تقريباً 1,500 ريال. الأرقام تختلف حسب النشاط والمدينة والموسم.

نختبر أولاً، ثم نضاعف

05 نقيس تكلفة الرسالة أو الطلب، وقرار للشهر الجاي.	04 نعيد الاستهداف نكمل مع اللي تفاعلوا حتى يتواصلوا.	03 نضاعف أغلب الميزانية للإعلان الفائز.	02 نقيّم نرتبها بالنتيجة والتكلفة، لا بالمشاهدات فقط.	01 نختبر عدة إعلانات بنفس الميزانية لمدة أسبوع.
---	---	--	--	--

تفاصيل إعادة الاستهداف في دليل مستقل: «إعادة الاستهداف وفكرة حملة الأسابيع الأربعة».

ستة أخطاء تحرق الميزانية

01

زر «ترويج» بدون هدف
أسهل زر، لكنه غالباً يجيب تفاعلاً بلا نتيجة.

02

جمهور غير مناسب
واسع جداً فيضيع، أو ضيق جداً فيغلى.

03

الحكم بعد يوم
المنصة تحتاج أياماً لتتعلم، والحكم المبكر يضيع الاختبار.

04

إعلان بلا عرض
الناس تحتاج سبباً واضحاً للتواصل الحين.

05

رابط معطل
الإعلان يودي لصفحة مغلقة أو رقم ما يرد.

06

تغيير كل شيء مرة وحدة
ما تعرف بعدها وش اللي فرق.

عن الدفع والملكية

01

ميزانية الإعلان منفصلة

تُدفع للمنصة مباشرة، وهي غير رسوم إدارة الحملات.

02

الحساب الإعلاني باسمكم

البطاقة والحساب الإعلاني ملككم، ونحن نُضاف كمديرين.

03

الضريبة

المنصات تضيف ضريبة القيمة المضافة على الإنفاق الإعلاني.

04

تقرير بكل ريال

كم صُرف، على أي إعلان، وكم نتيجة جاب.

ثلاثة مصطلحات من هذا الدليل

وش يعني **CPM**؟ تكلفة الألف ظهور

المبلغ اللي تدفعه مقابل ظهور الإعلان ألف مرة.

بالسعودي: كم تدفع عشان يطلع إعلانك ألف مرة.

وش يعني **CPC**؟ تكلفة النقرة

المبلغ اللي تدفعه في المتوسط مقابل كل ضغطة على الإعلان.

بالسعودي: كل ضغطة على إعلانك كم كلفتك.

وش يعني **CTR**؟ نسبة النقر

نسبة الناس اللي ضغطوا على الإعلان من كل اللي شافوه.

بالسعودي: من كل 100 شافوا الإعلان، كم واحد ضغط؟



عندك سؤال ثاني؟

نشره لك بالأرقام وبكلام مفهوم.



info@growthksa.com

+966 50 903 9026

growthksa.com

تابع قاموس التسويق @qamoos_altswееq