

مصطلح الدليل، من قاموس التسويق

وش يعني Retargeting؟

إعادة الاستهداف

ترجع لهم بعرض، بدل ما تبدأ من الصفر.

قاموس التسويق @qamoos_altsweeq

Growth | قاموس التسويق

إصدار مشترك

■ فكرة حملة

إعادة الاستهداف Retargeting

كيف نحوّل من شافك مرة إلى عميل يرأسلك،
في حملة اختبار مدتها أربعة أسابيع على
تيك توك وإنستغرام وقوقل ماب.

قروث للتسويق | growthksa.com | أكتوبر 2026

ماذا يتضمن هذا الملف

اضغط على أي عنوان للانتقال إليه، وعلى «المحتويات» أسفل كل صفحة للرجوع.

3	علامتان، ودليل واحد	13	الخطوة 1: نطلق الحملة
4	وش يعني إعادة الاستهداف	14	الخطوة 2: نجمع الجمهور
5	ليش نحتاجها	15	الخطوة 3: نعيد الاستهداف
6	مين نعيد استهدافهم	16	ماذا يرى الشخص
7	المنصات الثلاث	17	السيناريو: رحلة نورة
8	الحملة في أربعة أسابيع	18	مثال الميزانية
9	الأسبوع 1: الاختبار	19	كيف نقوّي الفكرة
10	الأسبوع 2: المضاعفة	20	قبل الإطلاق والتقرير
11	الأسبوع 3 و4: إعادة الاستهداف	21	ثلاثة مصطلحات من هذا الدليل
12	كيف نطلق ثم نعيد الاستهداف		

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

قروث للتسويق

وكالة تسويق سعودية

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

growthksa.com

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

وش يعني إعادة الاستهداف؟

أغلب الناس ما يشترون من أول مرة يشوفونك. إعادة الاستهداف هي الطريقة اللي نرجع فيها لهم بالرسالة المناسبة.

مثال من السوق

زبون دخل المحل، وقف عند الرف، وطلع بدون ما يشتري. إعادة الاستهداف هي إنك تلقاه بعدها وتقول له: «العرض اللي عجبك لسا موجود».

التعريف

أن تعرض إعلانك على ناس تفاعلوا معك من قبل: شافوا فيديو، أعجبهم منشور، حفظوه، زاروا الحساب أو الموقع، أو راسلوك. بدل ما تبدأ مع غريب كل مرة، تكمل الحديث مع شخص يعرفك.

إعادة الاستهداف: يخاطب ناس يعرفونك، فيكمل من حيث توقفوا.

الإعلان العادي: يخاطب ناس ما يعرفونك، فيحتاج وقتاً ليقتنعهم.

الناس تمر بأربع مراحل قبل ما تتواصل معك

الإعلان العادي يشتغل في المرحلة الأولى. إعادة الاستهداف هي اللي تنقل الشخص من مرحلة إلى اللي بعدها.



ثلاث درجات حرارة للجمهور

ساخن

قريب من القرار

- زار صفحة الخدمة أو الأسعار
 - ضغط رابط الواتساب ولم يكمل
 - تفاعل أكثر من مرة
- هدفهم: يتواصلون الحين.

دافئ

تفاعل معك مرة

- شاهد نصف الفيديو أو أكثر
 - أعجبه منشور أو علّق أو حفظ
 - زار حسابك
- هدفهم: يثقون فيك أكثر.

بارد

ما يعرفك بعد

- ناس بنفس الاهتمامات والمدينة
 - جمهور مشابه لعملائك (Lookalike)
- هدفهم: يشوفونك أول مرة.

في تيك توك وإنستغرام تُبنى هذي الجماهير تلقائياً داخل مدير الإعلانات من تفاعل الناس مع حسابك. زوار الموقع يحتاجون كود التتبع (بكسل ميتا وتيك توك ووسم قوغل)، وقوغل يستخدمهم إشارةً لإعلانات الخريطة والبحث.

ثلاث منصات، ولكل واحدة دور في الرحلة

ما نكرر نفس الإعلان في كل مكان. كل منصة تخدم مرحلة من مراحل الشخص قبل ما يتواصل معك.

لحظة القرار

قوغل ماب

- الشخص الدافئ يبحث عنك قبل ما يتواصل: «قريب مني» أو اسم نشاطك
- ملفك فيه التقييمات والصور والمنشورات والواتساب والاتصال
- إعلان يظهر كدبوس مميز على الخريطة لمن يبحث في منطقتك

الثقة والتفاعل

إنستقرام

- المكان اللي الناس تتأكد فيه منك: الشبكة والهيايليت والقصص
- يجمع جمهور من تفاعل أو حفظ أو زار الحساب أو راسلك
- أقوى منصة لإعادة الاستهداف بالكاروسيل والستوري

الوصول والاختبار

تيك توك

- يوصلك لناس جدد بسرعة وبتكلفة مشاهدة منخفضة
- أفضل منصة نختبر فيها أي فكرة تشد أكثر
- يجمع جمهور من شاهد الفيديو كاملاً أو نصفه، ومن زار الحساب وتفاعل

تيك توك يجيب الناس، إنستقرام يبني الثقة، وقوغل ماب يحسم القرار. نفس الرسالة ونفس العرض على الثلاث، بصيغة تناسب كل منصة.

أربعة أسابيع، ولكل أسبوع مهمة واحدة

الفكرة: نخلي الأرقام تختار المنشور الأقوى بدل التخمين، ثم نكمل الحديث مع اللي تفاعلوا حتى يتواصلوا.



خمسة منشورات، وكل شي ثاني ثابت

وش نقيس

- المشاهدات: كم شخص وصل له المنشور
- معدل التفاعل: كم واحد أعجبه أو علّق أو شارك
- الحفظ والمشاركة: أقوى إشارة إن المحتوى يستاهل
- تكلفة التفاعل الواحد

كيف نختبر

- خمسة منشورات مختلفة الفكرة: فيديو، كاروسيل، صورة، قصة عميل، نصيحة سريعة
- نفس الميزانية لكل منشور
- نفس الجمهور ونفس المدينة، على تيك توك وإنستغرام كل منصة لحالها
- نفس المدة: سبعة أيام كاملة قبل الحكم

قاعدة الحكم: الفائز هو المنشور اللي جاب أعلى تفاعل وحفظ، مو أعلى مشاهدات بس. المشاهدة ممكن تكون رخيصة وسطحية، أما الحفظ والتعليق فيعني إن الشخص اهتم فعلاً. وممكن يفوز منشور مختلف في كل منصة، وهذا طبيعي. ومن أول يوم، كل من تفاعل يدخل جمهورنا الدافئ.

نضاعف على المنشور الفائز

1

أغلب الميزانية للفائز

المنشور اللي أثبت نفسه ياخذ الحصة الأكبر، لأن كل ريال فيه يجيب تفاعلاً أرخص.

2

الثاني يبقى للمقارنة

المنشور الثاني في الترتيب يكمل بميزانية صغيرة، عشان نتأكد إن الفائز ما فاز بالصدفة.

3

جمهور مشابه

نطلب من المنصة تلقى ناس يشبهون اللي تفاعلوا في الأسبوع الأول (Lookalike)، فيكبر الجمهور الدافئ.

وفي نفس الأسبوع نجهز قوئل ماب: صور حديثة، رد على كل التقييمات، منشور بالعرض، وزر واتساب واتصال. لأن الجمهور الدافئ يبيحث عنك قريباً، ولازم يلقي ملفاً يقنعه.

باقي المنشورات تروح للي يعرفونك

الأسبوع 4

العرض الواضح للأكثر اهتماماً

- إعلان واحد بعرض محدد: «مراجعة مجانية لحسابك»
- يظهر لمن تفاعل أكثر من مرة أو زار الحساب أو الموقع
- زر واحد: راسلنا على الواتساب برسالة جاهزة
- وعلى قوقل ماب: إعلان يظهر كدبوس مميز لمن يبحث عن نشاطك في منطقتك، ومنشور بنفس العرض في الملف
- نستبعد كل من راسلنا من قبل، ما نزعجه بإعلان

الأسبوع 3

نكمل القصة مع الجمهور الدافئ

- المنشورات الأربعة الباقية نعززها على تيك توك وإنستغرام لكن فقط للي تفاعلوا معنا
- تسلسل لا تكرر: كل شخص يشوف منشوراً جديداً كل مرة
- حد أقصى مرتين إلى ثلاث مرات في الأسبوع للشخص
- الهدف: يزور الحساب ويثق أكثر

هنا تصوير فكرة «نعزز باقي المنشورات» إعادة استهداف حقيقية: نفس المنشورات، لكن للجمهور اللي سبق وشافنا، وبترتيب يوصله للتواصل.

حملتان، وبينهما جمهور يتجمع تلقائياً

هذه هي الآلية كاملة في صفحة واحدة، والصفحات الجاية تفصل كل خطوة كما تظهر داخل مدير الإعلانات.

4

رسائل واتساب

النتيجة

عملاء محتملون نرد عليهم ونقيس تكلفتهم

3

حملة إعادة الاستهداف

تيك توك وإنستقرام وقوقل ماب

منشورات جديدة ثم عرض واضح لهذا الجمهور فقط

2

الجمهور الدافئ

يتجمع تلقائياً

كل من شاهد أو تفاعل أو زار الحساب أو الموقع

1

حملة الإطلاق

تيك توك وإنستقرام

خمسة منشورات لجمهور بارد في منطقتك

الحملة الأولى **تصطاد الانتباه**، والمنصة تحفظ كل من تفاعل في جمهور خاص. الحملة الثانية **تكمل الحديث** مع هذا الجمهور فقط حتى يتواصل.

إعداد حملة الإطلاق في الأسبوعين الأولين

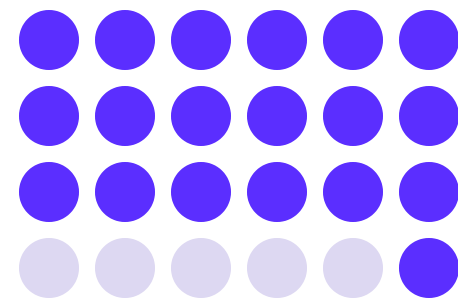
إعدادات الحملة	إنستقرام
الهدف	التفاعل
الجمهور	نفس المنطقة والعمر والاهتمامات
الميزانية	نفس المبلغ لكل إعلان، يومياً
الإعلانات	نفس الأفكار بصيغة إنستقرام: ريلز وكاروسيل
المدة	سبعة أيام قبل الحكم

تيك توك	إعدادات الحملة
الهدف	مشاهدات الفيديو
الجمهور	جدة، من 22 إلى 45 سنة، اهتمامات: المشاريع الصغيرة والمتاجر
الميزانية	نفس المبلغ لكل إعلان، يومياً
الإعلانات	خمسة منشورات، كل واحد إعلان مستقل
المدة	سبعة أيام قبل الحكم

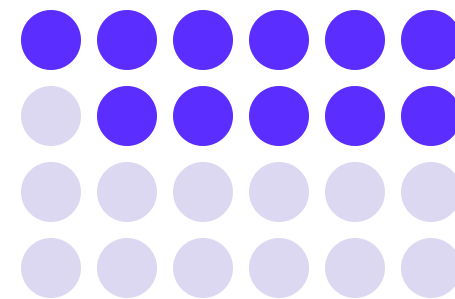
بعد سبعة أيام نرتب الإعلانات بالتفاعل والحفظ، ونرفع ميزانية الفائز في الأسبوع الثاني ونخفض الباقي. وطوال هذي المدة الخطوة الثانية تشتغل لحالها.

المنصة تحفظ كل من تفاعل في جمهور خاص

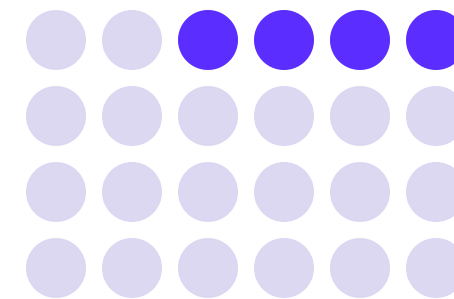
جمهور خاص الموقع وقوئل	جمهور خاص إنستقرام	جمهور خاص تيك توك
زاروا الموقع بكسل ميتا وتيك توك	تفاعلوا مع الحساب أو أي إعلان آخر 30 يوماً	شاهدوا الفيديو 50% أو أكثر آخر 30 يوماً
زاروا صفحة الخدمات وسم قوئل	حفظوا منشوراً أو راسلوا الحساب آخر 30 يوماً	تفاعلوا: إعجاب، تعليق، مشاركة آخر 30 يوماً
ضغطوا رابط واتساب حدث مسجل	شاهدوا الريلز للنهاية آخر 30 يوماً	زاروا الحساب آخر 30 يوماً



اليوم 14



اليوم 7



اليوم 1

الجمهور الدافئ يكبر كل يوم ما دامت حملة الإطلاق شغالة. ما نحتاج نسوي شي يدوي، نحدد الشروط مرة وحدة والمنصة تضيف الناس تلقائياً.

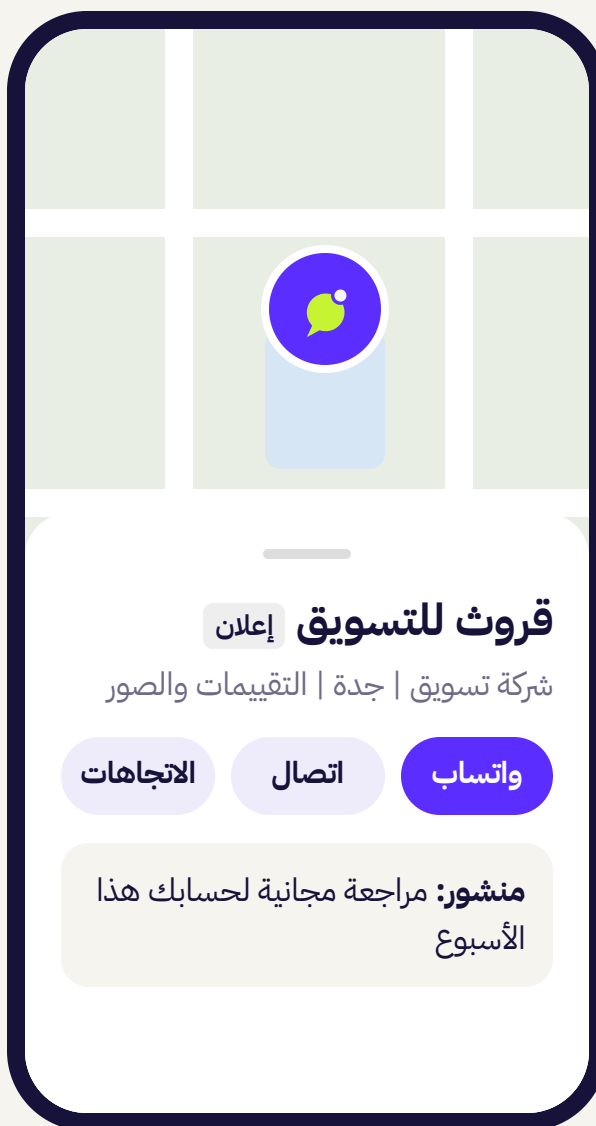
إعداد حملة إعادة الاستهداف في الأسبوعين الأخيرين

تيك توك وإنستقرام الأسبوع 3 إعداد الحملة		تيك توك وإنستقرام الأسبوع 4 إعداد الحملة		قوقل ماب الأسبوع 4 إعداد الحملة	
الجمهور	الجمهور	الجمهور	الجمهور	المكان	المكان
الاستبعاد	الاستبعاد	الاستبعاد	الاستبعاد	الإشارة	الإشارة
الإعلانات	الإعلانات	الإعلان	الإعلان	البحث	البحث
التكرار	التكرار	الزر	الزر	الملف	الملف

نفس الشخص يشوف قروث على تيك توك، ثم في الستوري على إنستقرام، ولما يبحث يلقاها أول شي على الخريطة. هذا هو معنى إعادة الاستهداف على المنصات الثلاث.

نفس الشخص، ثلاث لحظات، ثلاث منصات

تصميمات توضيحية للفكرة. الإعلانات الفعلية تُصمم بهوية الحساب.



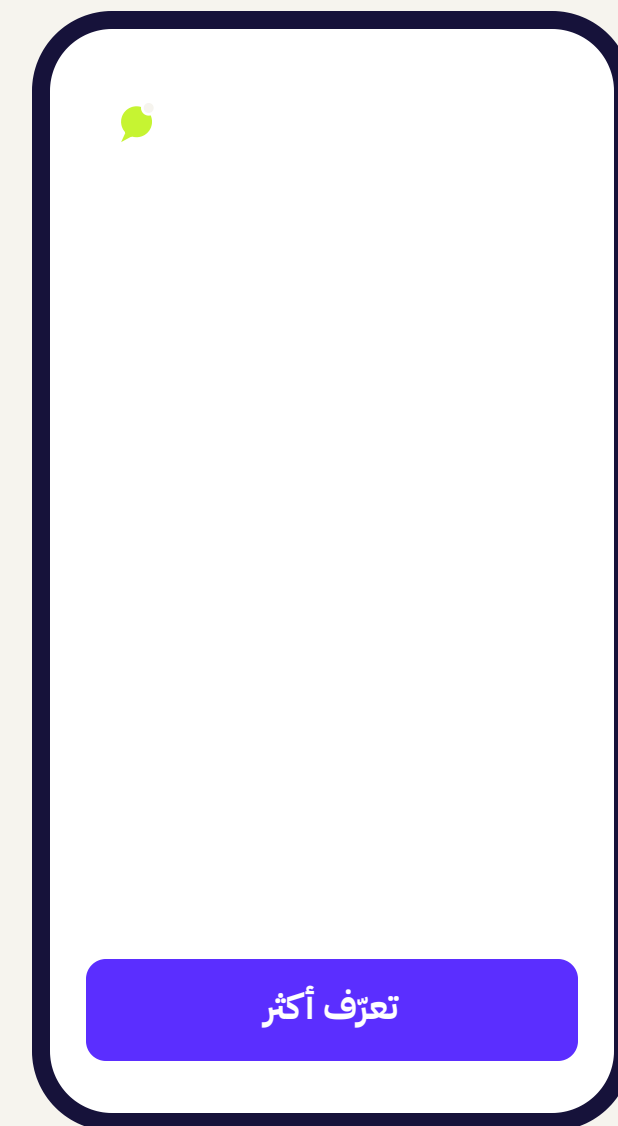
الأسبوع 4 | قوغل ماب

دبوس وملف يحسمان القرار



الأسبوع 3 | إنستقرام

ستوري لجمهور دافئ يبني الثقة



الأسبوع 1 | تيك توك

إعلان لجمهور بارد يعرف بنا

رحلة نورة: من أول مشاهدة إلى أول رسالة

شخصية افتراضية توضح كيف يتحرك شخص واحد بين الجماهير خلال الحملة، وكل خطوة يصنعها إعلان مختلف.



كيف ممكن تتوزع 2,000 ريال على الأسابيع الأربعة



مثال توضيحي للفكرة فقط. التوزيع الفعلي يتحدد حسب الحساب والمنصة والهدف، وقد يتغير بعد نتيجة الأسبوع الأول.

ست إضافات تخلي النتيجة أوضح

فكرتك قوية: نختبر، نضاعف على الفائز، ثم نعزز الباقي. هذي الإضافات تحولها من تعزيز منشورات إلى حملة إعادة استهداف كاملة.

نبني الجماهير من اليوم الأول

مشاهدو نصف الفيديو، المتفاعلون، وزوار الحساب يتجمعون تلقائياً من أول إعلان.

متغير واحد في الاختبار

نفس الجمهور والميزانية والمدة، ويختلف المنشور فقط، فتكون النتيجة عادلة.

نحكم بالتفاعل لا بالمشاهدات

الحفظ والتعليق والمشاركة تقيس الاهتمام الحقيقي، والمشاهدة وحدها ممكن تكون رخيصة.

تتبع واضح

رابط واتساب برسالة جاهزة لكل منصة، وبكسل ميتا وتيك توك ووسم قوقل، فنعرف أي إعلان جاب الرسالة.

نستبعد من تحول

من راسلنا أو اشترى يخرج من إعلانات الأسبوع الرابع، فما نصرف عليه ولا نزعجه.

تسلسل لا تكرار

كل شخص يشوف شيئاً جديداً، ومرتين إلى ثلاث مرات في الأسبوع كحد أقصى، حتى ما يمل.

وش نحتاج، ووش نقيس كل أسبوع

التقرير الأسبوعي

- المنشور الفائز في كل منصة وسبب فوزه
- معدل التفاعل وتكلفة التفاعل
- حجم الجمهور الدافئ كل أسبوع
- عدد الرسائل وتكلفة الرسالة، زيارات ملف قوغل ماب وطلبات الاتجاهات والاتصال
- قرار واحد: نكمل، نعدّل، أو نوقف

نحتاج قبل البداية

- حساب أعمال على إنستغرام وتيك توك
- مدير الإعلانات في ميتا وتيك توك، وحساب إعلانات قوغل
- ملف قوغل ماب موثق ومحدث بالصور والتقييمات
- أكواد التتبع في الموقع: بكسل ميتا وتيك توك ووسم قوغل
- خمسة منشورات جاهزة بأفكار مختلفة
- عرض واضح للأسبوع الرابع ورابط واتساب برسالة جاهزة

ثلاثة مصطلحات من هذا الدليل

وش يعني Pixel؟

كود التتبع

كود صغير في موقعك يسجل الزيارات والطلبات عشان المنصة تعرف مين تستهدف.

بالسعودي: يخلي الإعلان يعرف مين دخل موقعك.

وش يعني Warm Audience؟

الجمهور الدافئ

ناس يعرفونك أو تفاعلوا مع محتواك، فاحتمال يشترون أعلى.

بالسعودي: ناس سمعوا عنك قبل، مو غرباء.

وش يعني Retargeting؟

إعادة الاستهداف

إعلان يوصل للناس اللي تفاعلوا معك قبل: شافوا، أو أعجبهم، أو زاروا حسابك.

بالسعودي: ترجع لهم بعرض، بدل ما تبدأ من الصفر.



محادثات تُنمّي علامتك

نجهز معكم المنشورات الخمسة ونطلق الأسبوع الأول.



info@growthksa.com | +966 50 903 9026 | growthksa.com

تابع قاموس التسويق @qamoos_altswееq