

مصطلح الدليل، من قاموس التسويق

وش يعني Funnel؟

قمع المبيعات

يشوفك، يهتم، يقارن، بعدين يشتري.

قاموس **التسويق** @qamoos_altsweeq

Growth | قاموس **التسويق**

إصدار مشترك

■ دليل العملاء 05

قمع المبيعات

ليش الناس ما تشتري من أول مرة، وكيف نوصلهم للتواصل خطوة بخطوة.

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.

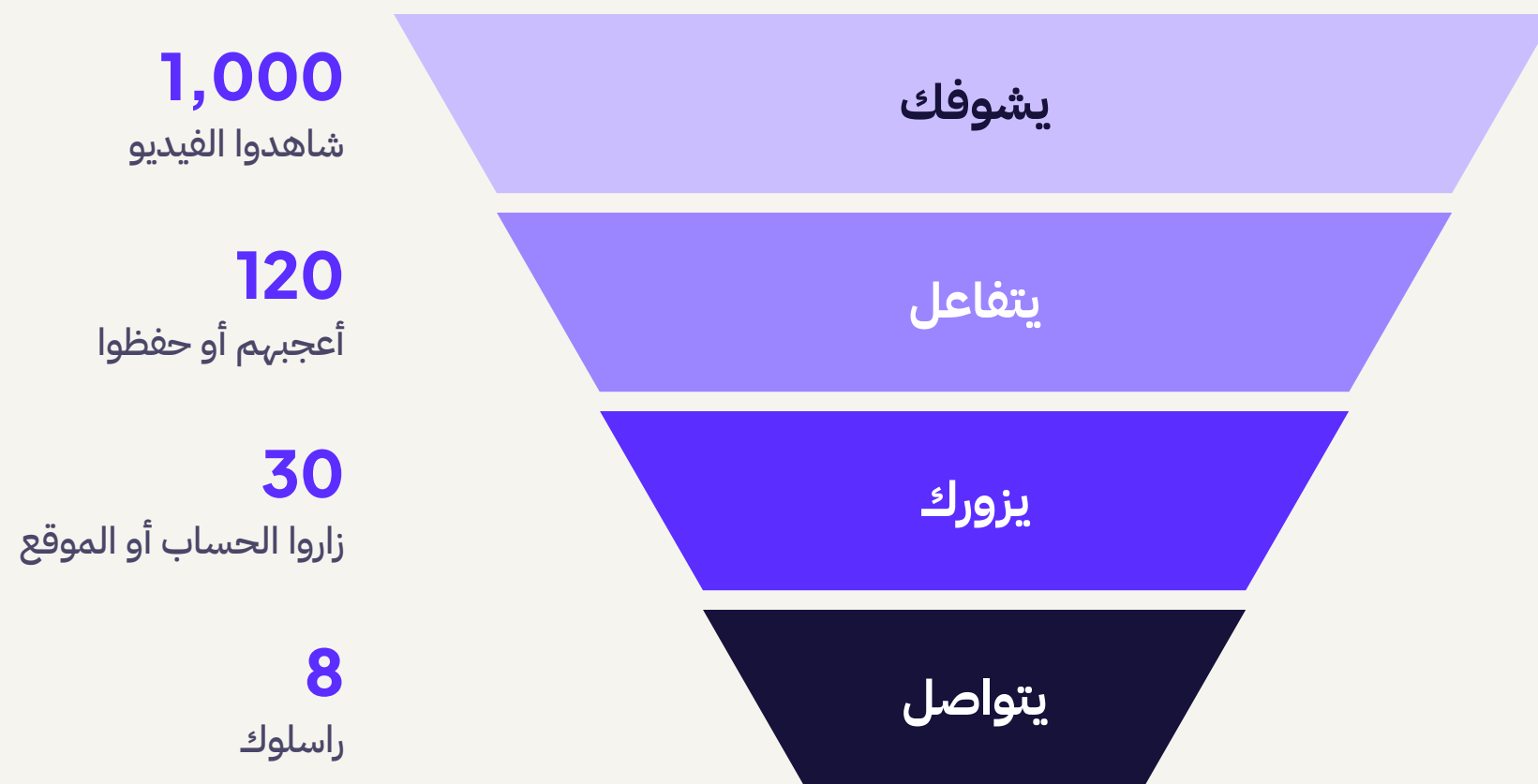
growthksa.com

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

كثير يشوفونك، وقليل يشترون. وهذا طبيعي.

من فوق ناس كثير يعرفونك، ومن تحت عدد أقل يشترون. شغلنا إن كل مرحلة توصل ناساً أكثر للمرحلة اللي بعدها.

مثال: من 1,000 شخص شافوك



كل مرحلة أصغر

هذا طبيعي في كل نشاط، المهم إن كل مرحلة تكبر مع الوقت.

نسد التسرب

نشوف وين يقف الناس ونعالج تلك المرحلة.

إعادة الاستهداف

ترجع اللي وقفوا في النص وتكمل معهم.

أرقام توضيحية للفكرة.

■ المراحل

أربع مراحل قبل الشراء

01

الوعي

الناس تعرف إنك موجود.

02

الاهتمام

يتابعونك ويسألون.

03

القرار

يقارنون ويشوفون آراء العملاء.

04

الشراء

يراسلون أو يطلبون أو يزورون.

وش يحتاج الشخص في كل مرحلة، ووش نقيس

المرحلة	وش يحتاج	المحتوى المناسب	الرقم اللي نراقبه
الوعي	يعرف من أنت وش تقدم	فيديو قصير، إعلان تعريفى	الوصول والمشاهدات
الاهتمام	سبب ليتابعك	نصائح، كواليس، أسئلة وأجوبة	التفاعل والحفظ والمتابعات
القرار	دليل إنك تستاهل	آراء العملاء، قبل وبعد، الأسعار	زيارات الحساب والموقع
الشراء	طريقة سهلة يطلب فيها	عرض واضح وزر واتساب	الرسائل والطلبات

ستة أماكن يضيع فيها العميل، وكيف نسدها

01

ما يثق

نضيف آراء العملاء والتقييمات والصور الحقيقية.

02

السعر غير واضح

نذكر السعر أو «يبدأ من» بدل «للاستفسار خاص».

03

الرد متأخر

ردود جاهزة ورسالة ترحيب، ومسؤول للرد بسرعة.

04

الطلب صعب

زر واحد واضح: واتساب أو اتصال أو موقع.

05

ما يلقاك

ملف قوئل ماب محدث برقم وموقع وساعات عمل.

06

نسيك

إعادة الاستهداف تذكّره بك برسالة جديدة.

لا تطلب من شخص يشوفك أول مرة إنه يشتري

كل مرحلة لها رسالة. **العرض المباشر** لي وصلوا للقرار، و**المحتوى المفيد** لي لسا يتعرفون عليك. لما نخلط بينهم، نخسر الاثنين.

ثلاثة مصطلحات من هذا الدليل

وش يعني **CTA**؟

دعوة لاتخاذ إجراء

الجملة أو الزر اللي يقول للشخص وش يسوي بعدين.

بالسعودي: «راسلنا الحين» أو «احجز موعدك».

وش يعني **Conversion**؟

التحويل

لما يسوي الشخص الخطوة اللي تبيها: رسالة، أو حجز، أو شراء.

بالسعودي: من متفرج إلى عميل.

وش يعني **Funnel**؟

قمع المبيعات

المراحل اللي يمر فيها الشخص من أول مرة يشوفك لين يشتري.

بالسعودي: يشوفك، يهتم، يقارن، بعدين يشتري.



عندك سؤال ثاني؟

نشره لك بالأرقام وبكلام مفهوم.



info@growthksa.com

+966 50 903 9026

growthksa.com

تابع قاموس التسويق @qamoos_altswееq