

مصطلح الدليل، من قاموس التسويق

وش يعني Reach؟

الوصول

كم واحد شافك، مو كم مرة انشاف المنشور.

قاموس **التسويق** @qamoos_altsweeq

Growth | قاموس **التسويق**

إصدار مشترك

■ دليل العملاء 02

وش تتوقع ومتى

أول 90 يوماً في التسويق: ماذا يحدث في كل شهر، وما الإشارات التي تقول إن الشغل ماشي صح.

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.

أول نتيجة تشوفها هي الانتظام، وآخرها المبيعات.

■ التسويق يبني الثقة خطوة بخطوة. المنصة تحتاج وقتاً تفهم جمهورك، والجمهور يحتاج يشوفك أكثر من مرة قبل ما يتواصل.

ثلاثة أشهر، ولكل شهر هدف مختلف

01

الشهر الأول: التأسيس

تحسين الحسابات والهوية، أول محتوى منتظم، وتسجيل أرقام البداية. لا نتوقع قفزة في المبيعات هنا.

02

الشهر الثاني: التعلم

نعرف أي محتوى يشتغل وأيه لا، يبدأ التفاعل يرتفع، وتظهر أول الاستفسارات.

03

الشهر الثالث: النمو

نضاعف على اللي اشتغل، إعلانات أذكى، واستفسارات أوضح وأكثر انتظاماً.

الأرقام الحقيقية تختلف من نشاط لآخر، لذلك نحدد معكم المستهدفات بعد مراجعة حساباتكم.

كيف يبان التقديم في لوحة الأرقام



ارتفاع تدريجي

الخط يصعد ببطء في الشهر الأول، ثم يتسارع بعد ما نعرف وش يشتغل.

تذبذب طبيعي

أسبوع أقل من اللي قبله ما يعني فشل، الاتجاه العام هو اللي يهم.

الرسائل آخر شيء

الوصول والحفظ يتحركون أولاً، والرسائل تلحقهم.

رسم توضيحي، لا يمثل حساباً حقيقياً.

إشارات تقول إن الشغل ماشي صح

01

الوصول يرتفع

ناس أكثر تشوف المحتوى من خارج المتابعين.

02

الحفظ والمشاركة

الناس تحفظ المنشور أو ترسله لغيرها، وهذي علامة اهتمام حقيقية.

03

زيارات الحساب

من يزور الحساب يبحث عن معلومة أكثر عنكم.

04

الرسائل

أسئلة عن المنتج والسعر والموقع.

05

التعليقات الجادة

تعليقات فيها أسئلة، لا مجرد إيموجي.

06

البحث عنكم

زيادة زيارات ملف قوغل وطلبات الاتجاهات.

ستة أشياء تبطئ أي حساب

01

توقف النشر

أسبوع صمت يرجع الحساب خطوات للوراء.

02

تأخر الاعتماد

المحتوى الجاهز اللي ما ينشر ما يصنع أي نتيجة.

03

الرد المتأخر

العميل اللي يسأل ولا يلقي رداً سريعاً، يروح لغيرك.

04

تغيير الاتجاه كل أسبوع

الجمهور والمنصة يحتاجون رسالة ثابتة ليفهموك.

05

عرض غير واضح

إذا الشخص ما عرف وش يسوي بعد المنشور، ما بيسوي شيئاً.

06

الاعتماد على العضوي فقط

الوصول العضوي بطيء، والإعلان الصغير المدروس يسرع التعلم.

90 يوماً هي أقل مدة للحكم العادل

نراجع معكم الأرقام **كل شهر**، ونحكم على الاتجاه **بعد ثلاثة أشهر**. الحكم بعد أسبوع أو أسبوعين يشبه الحكم على شجرة من أول يوم زرعها.

نضمن لكم العمل المنتظم والشفافية والتقرير، ولا نضمن أرقاماً محددة، لأن أي جهة تضمن أرقاماً قبل أن تعرف نشاطك تخاطر بحسابك.

ثلاثة مصطلحات من هذا الدليل

وش يعني **Lead**؟ العميل المحتمل

شخص أبدى اهتمامه وترك وسيلة تواصل أو راسلك يسأل.

بالسعودي: واحد راسلك يسأل عن السعر، هذا ممكن يصير عميل.

وش يعني **Engagement**؟ التفاعل

كل حركة يسويها الشخص مع المحتوى: إعجاب، تعليق، حفظ، أو مشاركة.

بالسعودي: علامة إن المحتوى وقّفهم وعجبهم.

وش يعني **Reach**؟ الوصول

عدد الأشخاص المختلفين اللي شافوا المحتوى، وكل شخص يُحسب مرة وحدة.

بالسعودي: كم واحد شافك، مو كم مرة انشاف المنشور.



عندك سؤال ثاني؟

نشره لك بالأرقام وبكلام مفهوم.



info@growthksa.com

+966 50 903 9026

growthksa.com

تابع قاموس التسويق @qamoos_altswееq