

6

أفكار تسويقية لزيادة مبيعاتك

مع أمثلة عملية



Hasan Halabie

@HasanHalabie

اسحب
الشاشة

1. التخصص والتميز

منقول
عبر
afaqb.co



الفكرة :

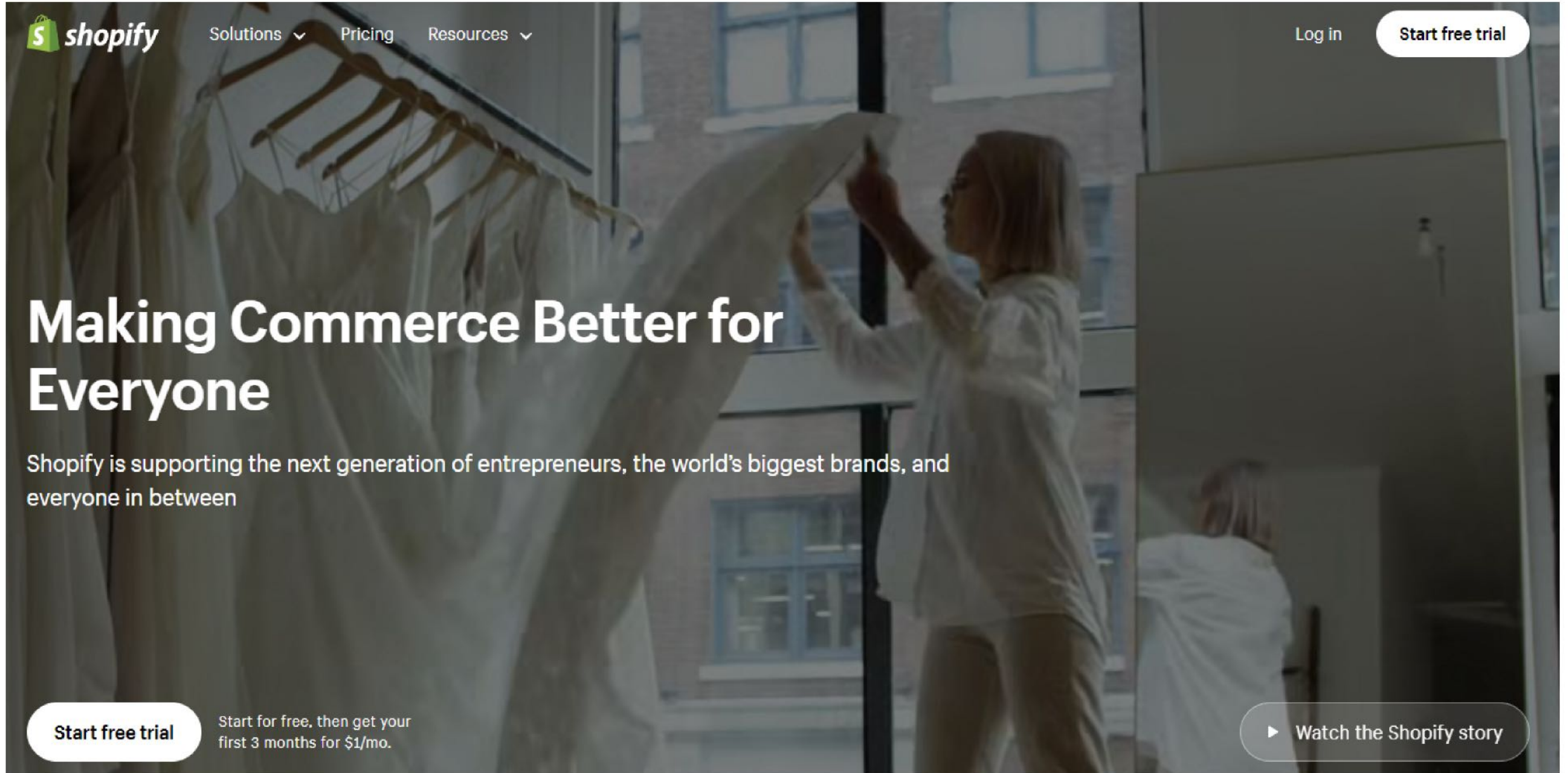
من هم عملاؤك المثاليون؟
في أي قطاعات يعملون؟

الإجراء :

بمجرد أن تعرف تخصصك، يمكنك تخصيص رسائلك
التسويقية وخدماتك لجذبهم بشكل خاص.

Shopify

منصة متخصصة في تقديم حلول التجارة الإلكترونية.
اختراروا نيشاً معيناً وأصبحوا رواداً فيه.

The image is a screenshot of the Shopify homepage. At the top, there is a navigation bar with the Shopify logo on the left, followed by links for 'Solutions', 'Pricing', and 'Resources'. On the right side of the navigation bar are links for 'Log in' and a 'Start free trial' button. The main visual is a large background image of a person in a white shirt hanging a white garment on a rack in a clothing store. Overlaid on this image is the text 'Making Commerce Better for Everyone' in a large, bold, white font. Below this headline, a smaller line of text reads: 'Shopify is supporting the next generation of entrepreneurs, the world's biggest brands, and everyone in between'. At the bottom left, there is a 'Start free trial' button and a note: 'Start for free, then get your first 3 months for \$1/mo.'. At the bottom right, there is a button with a play icon and the text 'Watch the Shopify story'.

Hasan Halabie

@HasanHalabie

اسحب
الشاشة

2. استفد من التسويق المحتوائي

الفكرة :

التسويق المحتوائي ليس فقط عن المدونات. أنشئ دلائل شاملة، ودروس فيديو، ودراسات حالة لتأسيس القيادة الفكرية

الإجراء :

قم بتطوير جدول زمني للمحتوى يتناول الموضوعات المتعلقة مباشرة بخدماتك. استخدم تحسين محركات البحث ووسائل التواصل الاجتماعي لتوزيع المحتوى الخاص بك.

HubSpot

تعتبر من الرواد في مجال التسويق المحتوائي، حيث تقدم مواد تعليمية ودورات ودلائل مجانية للمساعدة في التسويق والمبيعات.

English High Contrast Contact Sales

Log in Customer Support About

HubSpot Software Pricing Resources

Get a demo Get started free

Get to know HubSpot's customer platform, the AI-powered solution businesses need to connect with customers, and grow better.

Learn more

NEW! HUBSPOT CUSTOMER PLATFORM

Grow better with HubSpot

Software that's powerful, not overpowering. Seamlessly connect your data, teams, and customers on one CRM platform that grows with your business.

Get a demo Get started free

Your Weekly Activity

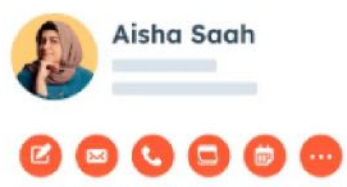
EMAILS	CALLS	MEETINGS
17	25	15
▲ 4	▲ 7	▲ 2

Services Breakdown



Contacts Actions

Aisha Saah



Hasan Halabie

@HasanHalabie

اسحب
الشاشة

3. استخدام شهادات العملاء بفعالية

الفكرة :

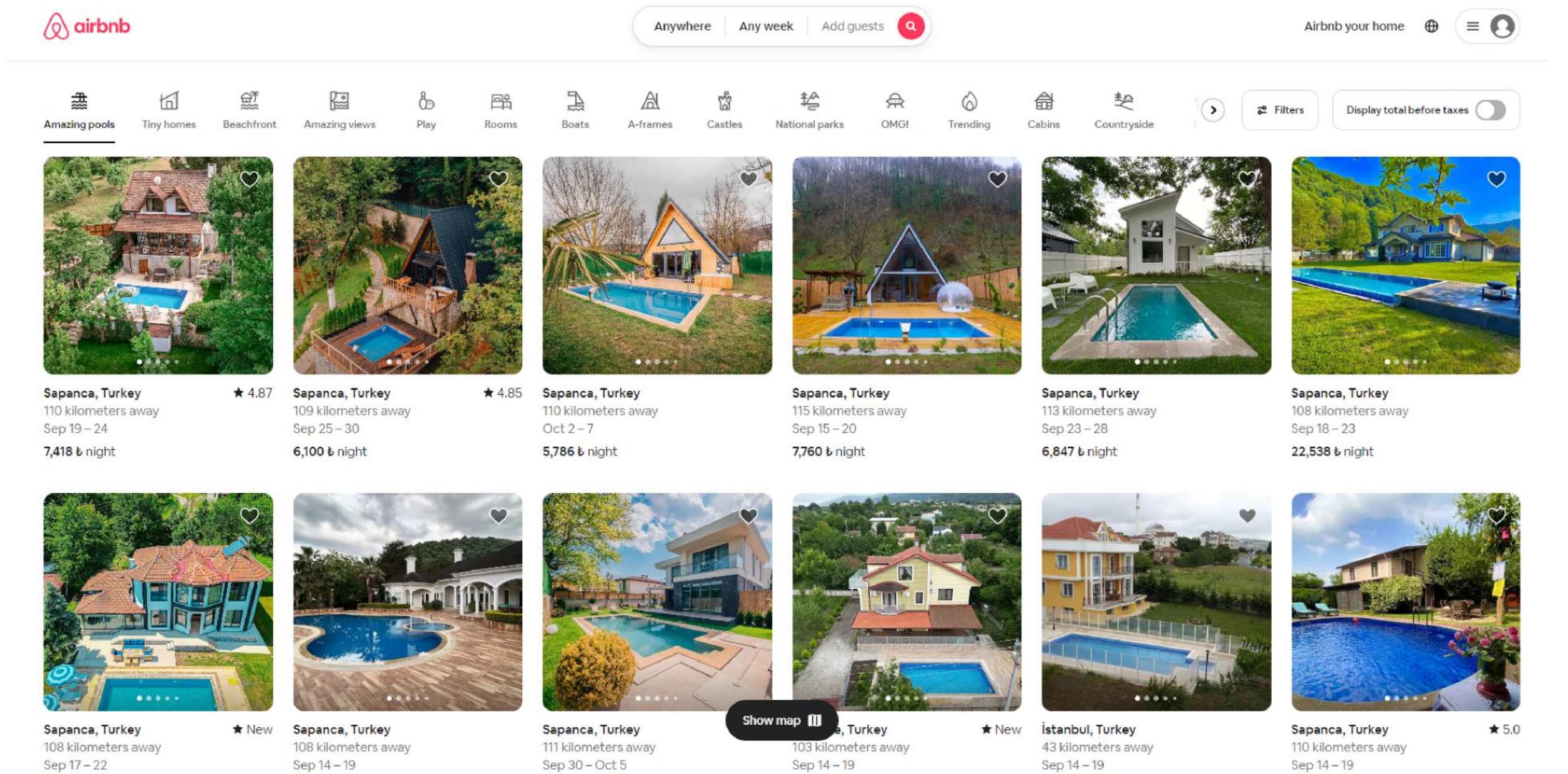
شهادة على موقعك جيدة؛ دراسة حالة أفضل؛ شهادة فيديو من عميل بارز هي الأفضل.

الإجراء :

جمع وعرض أشكال متعددة من الإثبات الاجتماعي مثل الشهادات، ودراسات الحالة، والمراجعات. استخدمها في مواد التسويق الخاصة بك وعلى موقعك على الويب.

Airbnb

تستخدم تقييمات ومراجعات العملاء بشكل بارز على صفحاتها لبناء الثقة مع المستخدمين الجدد.



Hasan Halabie

@HasanHalabie

اسحب
الشاشة

4. تنفيذ برنامج إحالة

الفكرة :

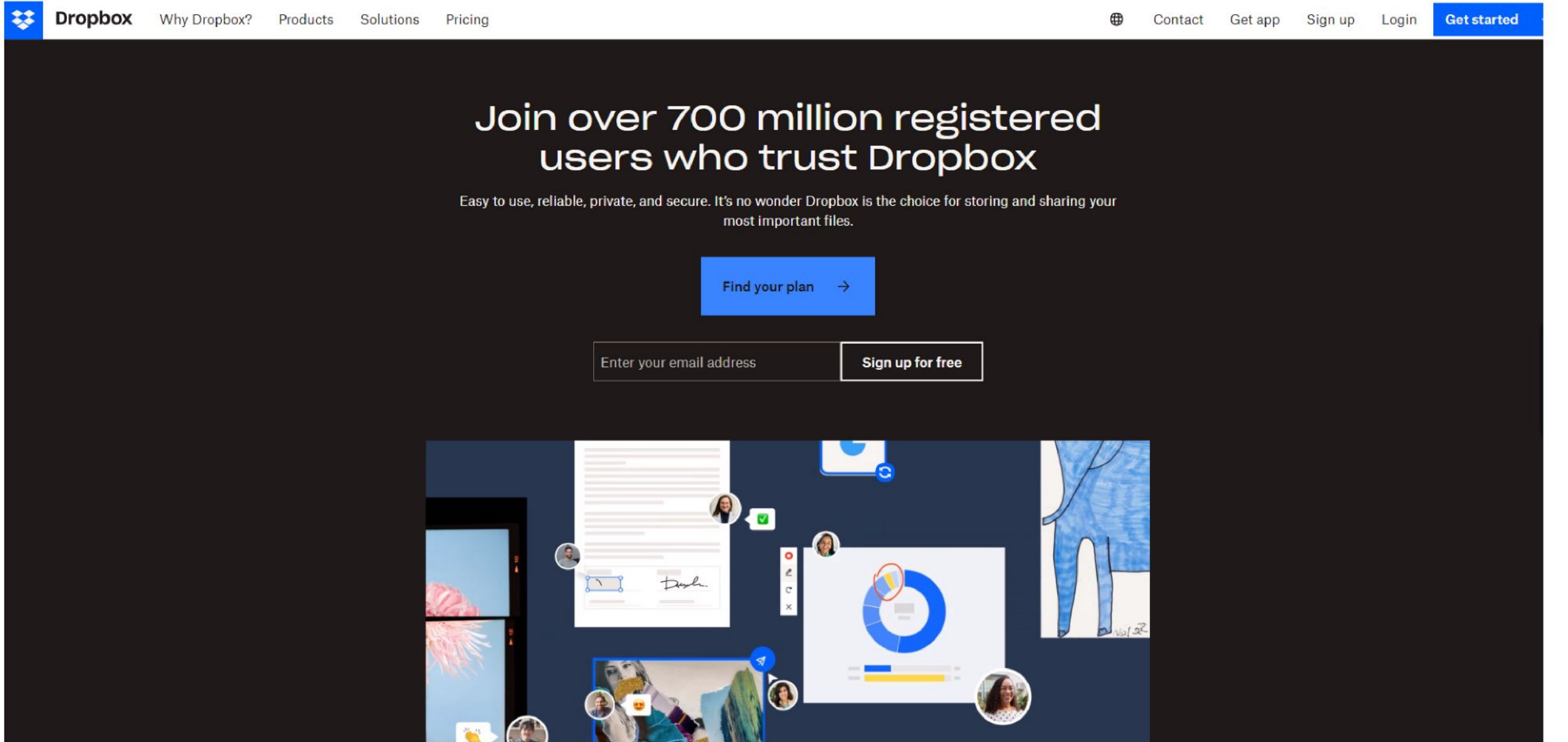
عملائك الحاليون يمكن أن يكونوا أفضل البائعين لديك إذا حفزتهم بشكل صحيح.

الإجراء :

قدم للعملاء الحاليين خصمًا أو بعض الخدمات المجانية الإضافية لكل عميل جديد يجلبونه. جعله من السهل عليهم إحالة الآخرين إليك.

Dropbox

استخدمت برنامج الإحالة بنجاح لزيادة عدد المستخدمين في السنوات الأولى من تأسيسها.



Hasan Halabie

@HasanHalabie

اسحب
الشاشة

5. البيع المتقاطع والبيع الإضافي

الفكرة :

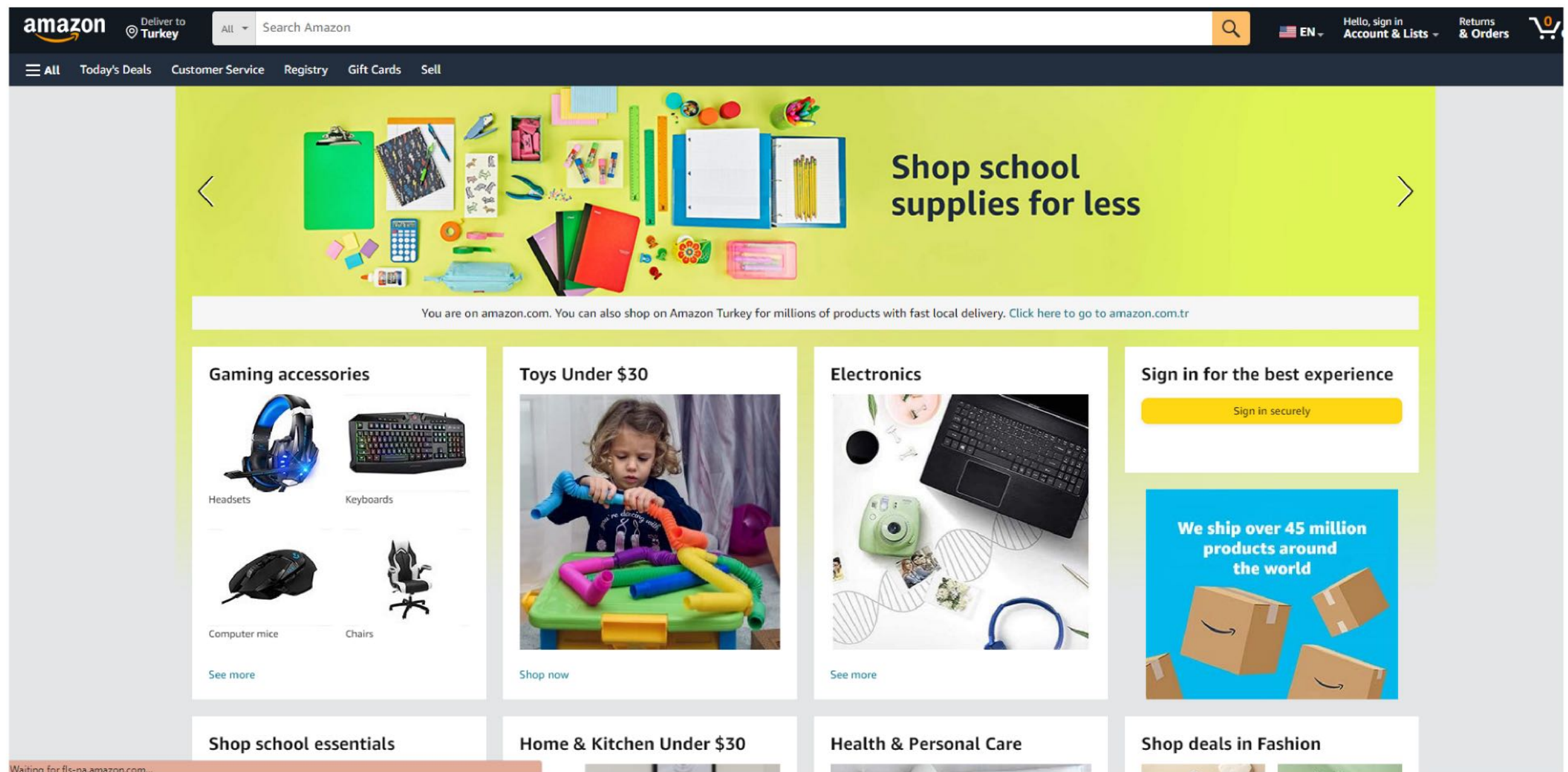
من الأسهل بيع منتج لعميل حالي من البحث عن عميل جديد.

الإجراء :

كلما قمت بتقديم مشروع بنجاح، قدم خدمات إضافية يمكن أن تفيد العميل. على سبيل المثال، إذا كنت قد انتهيت للتو من مشروع تصميم موقع ويب، اقترح حزمة SEO أو صيانة.

Amazon

معروفة بتقديم اقتراحات للمنتجات المتعلقة أو التي قد تعجبك عند التسوق.



Hasan Halabie

@HasanHalabie

اسحب
الشاشة

6. استفد من إعلانات إعادة التوجيه

الفكرة :

إعلانات إعادة التوجيه تساعدك على البقاء في أعلى الأذهان للعملاء المحتملين الذين تفاعلوا مع علامتك التجارية ولكن لم يتحولوا بعد.

الإجراء :

قم بإعداد إعلانات إعادة التوجيه التي تتبع المستخدمين الذين قاموا بزيارة موقعك ولكن لم يقوموا بالشراء. أبرز ما تقدمه من قيمة مضافة وعروض خاصة في هذه الإعلانات.

Nike

تستخدم إعلانات إعادة التوجيه بشكل فعال
لاستهداف العملاء الذين تفاعلوا مع منتجاتهم
ولكن لم يتم الشراء.



NIKE TECH

Şampiyon Sporcuların İhtiyaçlarına Uygun Olarak Geliştirildi

İncele



Hasan Halabie

@HasanHalabie

اسحب
الشاشة

تنفيذ هذه الاستراتيجيات سيتطلب منك وقتاً وجهداً،
لكن العائدات يمكن أن تكون كبيرة

الخلاصة:

1. التخصص والتميز
2. استفد من التسويق المحتوائي
3. استخدام الإثبات الاجتماعي بفعالية
4. تنفيذ برنامج إحالة
5. البيع المتقاطع والبيع الإضافي
6. استفد من إعلانات إعادة التوجيه



حسن حليقة

أحب تقديم الفائدة والدعم للجميع
هل استفدت؟ شارك لتعم الفائدة



علق



شارك



أحفظ