قائمة أسئلة تقييم

الوكالة التسويقية

من VIA – لأصحاب الأعمال في السوق السعودي

اطرح الأسئلة الصعبة قبل التوقيع – الوكالة الجيدة تجيب بثقة وتفصيل

أسئلة الشفافية

تكشف مدى وضوح الوكالة وصدقها مع عملائها

١. كيف تقيسون عائد الاستثمار لكل حملة؟

↳ *الوكالة الجيدة تحدد مؤشرات واضحة مسبقاً – لا تكتفي بـ"زدنا متابعين"*

٢. هل أقدر أشوف تقرير مباشر بدون وسيط؟

↳ *طلب الوصول المباشر لداشبورد الإعلانات حق مشروع – الرفض علامة تحذير*

٣. كيف تتعاملون لو الحملة ما حققت النتائج المتوقعة؟

↳ *تريد أن تعرف هل يعترفون بالفشل ويصححون؟ أم يبررون؟*

٤. من سيكون مسؤول حسابي بشكل مباشر؟

↳ *تأكد أنك تعرف الاسم والطريقة – لا تقبل "الفريق" كإجابة مجهولة*

🚩 **علامة تحذير:** إذا ترددوا في إعطائك وصول مباشر للتقارير – هذه إشارة خطيرة جداً.

أسئلة الخبرة القطاعية

تكشف هل يفهمون سوقك وعميلك

٥. هل عملتوا مع شركات في نفس مجالي أو قريب منه؟

↳ *خبرة القطاع تختصر وقتاً ومالاً – الوكالة الجاهلة بسوقك ستتعلم على حسابك*

٦. وش أهم تحدٍ واجهتوه مع عميل مشابه وكيف تعاملتوا معه؟

↳ *سؤال تطبيقي يكشف عمق التجربة ومدى التفكير النقدي*

٧. كيف تتعاملون مع الموسمية والذروات في مجالي؟

↳ *مهم جداً للقطاعات الموسمية – يكشف هل عندهم خطة أم يرتجلون*

٨. من منافسي الذين تعرفونهم في السوق السعودي؟

↳ *فهمهم للمشهد التنافسي يعكس مدى دراستهم لسوقك*

🚩 **علامة تحذير:** إذا لم يعرفوا أي منافس في مجالك – فهم يجهلون السوق الذي ستدفعهم ليسوّقوا فيه.

أسئلة الأعمال السابقة

تتيح التحقق من الادعاءات بشكل مستقل

٩. هل أقدر أتواصل مع عميل حالي أو سابق عملتوا معه؟

↳ *الوكالة الواثقة من نفسها تسهّل هذا – لا تعتذر عنه*

١٠. وش النتيجة الفعلية اللي حققتوها لعميل مشابه؟

↳ *الأرقام المحددة أفضل من الوصف العام – اطلب مثالاً بالأرقام*

١١. هل عندكم دراسات حالة موثّقة يمكنني مراجعتها؟

↳ *Case studies مكتوبة تُقيّم بهدوء – لا تكتفي بما يعرضونه شفهياً*

١٢. ما أكبر إخفاق مررتم به وكيف خرجتم منه؟

↳ *السؤال الصعب هذا يكشف مدى نضج الوكالة وقدرتها على التعلم*

🚩 **علامة تحذير:** إذا رفضوا أي مرجع من عملاء سابقين – هذا يعني أنهم لا يملكون سجل نجاح حقيقياً.

أسئلة العقد والتكلفة

تحميك من المفاجآت المالية والبنود المخفية

١٣. وش بالضبط مشمول في الرسوم الشهرية؟

↳ *كل ما لم يُذكر صراحةً في العقد قد يُحتسب عليك لاحقاً*

١٤. هل فيه فترة تجريبية قبل الالتزام طويل الأمد؟

↳ *٣ أشهر تجريبية معقولة – الاشتراط بعقد سنوي من البداية يستوجب تفكيراً*

١٥. ما سياسة الإلغاء وما رسوم الخروج المبكر؟

↳ *اقرأ هذا البند جيداً قبل التوقيع – كثير من الخلافات تبدأ هنا*

١٦. هل ميزانية الإعلانات منفصلة عن رسومكم الإدارية؟

↳ *رسوم الوكالة ≠ ميزانية الإعلانات – يجب أن يكونا واضحين وشفافين*

١٧. من يملك المحتوى والبيانات والحسابات بعد انتهاء العقد؟

↳ *ملكية الحسابات والمحتوى يجب أن تبقى لك – لا للوكالة*

🚩 **علامة تحذير:** إذا رفضوا فترة تجريبية أو أصروا على عقد سنوي بالكامل مسبقاً – كن حذراً جداً.

جدول تقييم الوكالات

سجّل ملاحظاتك على كل وكالة ثم قارن قبل اتخاذ قرارك

الوكالة	نقاط قوة	نقاط ضعف	القرار
الوكالة الأولى	_____	_____	☐ نعم ☐ لا
الوكالة الثانية	_____	_____	☐ نعم ☐ لا
الوكالة الثالثة	_____	_____	☐ نعم ☐ لا

✅ **قاعدة القرار:** لا توقّع مع وكالة لم تجب بثقة على ٨٠٪ على الأقل من أسئلة هذه القائمة.

⚠️ **تحذير:** السعر وحده ليس معياراً – الوكالة الأرخص قد تكلفك أكثر على المدى البعيد.

VIA تساعدك تختار الشريك التسويقي المناسب لعملك وسوقك

تواصل معنا على via-ai.co للاستشارة قبل توقيع أي عقد