# خطة مبيعات في صفحة واحدة

#### 1. الرؤية

تحقيق زيادة بنسبة 20% في المبيعات خلال الربع القادم مع الحفاظ على مستوى رضا العملاء بنسبة 90%.

#### 2. الأهداف

- زيادة الإيرادات بنسبة 15% خلال 6 أشهر.
- اكتساب 50 عميلًا جديدًا في السوق المستهدف.
- تحسين معدل الاحتفاظ بالعملاء الحاليين بنسبة 10%.

## 3. الاستراتيجية

- التوسع في السوق المستهدف: تحديد الأسواق الجغر افية الأكثر واعدة وزيادة التواجد فيها من خلال التسويق الرقمي.
  - تحسين تجربة العميل: تعزيز التواصل مع العملاء من خلال تقديم عروض مخصصة وبرامج ولاء.
    - تطوير المنتجات: تحديث المنتجات الحالية بناءً على التغذية الراجعة من العملاء.

#### 4. التكتيكات

- إطلاق حملة تسويقية عبر وسائل التواصل الاجتماعي تستهدف العملاء الجدد.
  - تنظيم ورش عمل أو ندوات عبر الإنترنت حول مزايا المنتجات.
    - تقديم خصومات للعملاء الجدد والتوصيات.
  - تحسين عملية البيع من خلال أدوات CRM لتعقب العملاء والفرص.

## 5. الموارد

- فريق مبيعات من 10 أشخاص.
- ميز انية تسويق بقيمة 100,000 در هم.
- منصات إلكترونية وأدوات CRM لدعم العملية.

## 6. مؤشرات الأداء (KPIs)

- عدد العملاء الجدد المكتسيين.
  - معدل إغلاق الصفقات.
    - متوسط حجم الصفقة.
  - معدل الاحتفاظ بالعملاء.