

عرض عمرو زكي

أهلاً يا عمرو،

بناءً على كلامنا يوم الاثنين 3/6/2024، جهزت لك ملخص للتعاون المحتمل ما بيننا. أتمنى تشوفه وتحدد إذا كان متماشي مع اللي اتناقشنا فيه.

لو شايف إنه يناسبك، بلغني عشان نقدر نتكلم في التفاصيل ونبدأ الشغل.

== الهدف ==

نجيب لك عملاء أكثر عن طريق إعلانات Meta.

== ازاي بنستعمل Meta Ads عشان نجيبك عملاء أكثر ==

Facebook و Instagram بيساعدونا نوصل للعميل المثالي بأكثر طريقة فعالة. لو عرفت فيسبوك وإنستجرام ببشتغلوا ازاي من وراء الكواليس، هنقدر توصل لجمهورك بعرض مناسب كل مرة.

ناس كتير بيعملوا إعلانات على Facebook و Instagram من خلال إنهم بيعملوا "Boost" للبوستات. ده سهل و أرخص وأحياناً بيحبيب نتيجة. بس "الBoost" ده نسخة مبسطة جداً من أداة الإعلان الحقيقي.

إحنا شغلنا كله هو تحسين إعلانات Meta. وعشان كده بنضمن لك النجاح. لو إعلاناتنا مش أحسن من إعلاناتك، مش هيكون حق إننا ناخذ منك فلوس.

لو حابب تجيب عملاء أكثر من خلال Meta وتستغل الإعلان بأحسن ميزانية، إحنا هنقدر نساعدك. هنا الخطوات اللي جايه:

== الخطوات الجاية ==

- 1) مكاملة تمهيدية**
هنبدأ بمكاملة تمهيدية عشان نجمع معلومات أكثر وناخذ صورة واضحة عن شغلك وإيه المهم بالنسبة لك، والعملاء اللي عايز تجذبهم.
- 2) تجهيز الاعلان**
هنشوف نتائج الحملات اللي فاتت عشان نحدد نقطة البداية ونشوف إيه اللي ببشتغل وإيه اللي ممكن نجربه عشان نحقق نتائج أحسن.
- 3) تحسين الإعلان**
هنبدأ بجمع البيانات ونشوف إيه اللي ببشتغل ونعدله. هنختبر حاجات زي دي:
 - العرض / CTA:
 - هنشوف العملاء بيردوا على أي عرض أكثر
 - اختيار الجمهور المستهدف:
 - السن، المكان، الاهتمامات، إلخ.

- نص الإعلان:
هتشوف أي نص بيشتغل أحسن.
- الجزء الإبداعي:
نجرب فيديو أو صورة، ونشوف أيهم بيحقق أداء أحسن.
- آلية الاستجابة:
هتشوف الطريقة اللي العملاء بيفضّلوا يستعملوها في الرد على الإعلانات (الاتصال، الرسائل، تعبئة النموذج، إلخ).
- إعادة الاستهداف:
من خلال Facebook، نضمن إن الناس اللي شافوا إعلاناتنا يشوفوا الاعلانات الجاية اللي هنعلمها و يعرفوا معلومات وحاجات أكثر عننا.

== التكاليف ==

إحنا شايفين إن التسويق لازم يكون مصدر ربح مش تكلفة. لما نبدأ شغلنا مع بعض، هدفنا إن أي فلوس هتصرفها على الإعلانات وإدارتها ترجع لك بأضعافها.
إحنا عندنا طريقة تكلفة بسيطة جداً. فيه حاجتين:

- ميزانية الإعلانات
ده اللي هتدفعه ل Meta عشان نحط الإعلانات. كل ما زادت الميزانية، كل ما زاد الوصول، وكل ما جمعنا بيانات أسرع ونقدر نحسن.

- رسوم الإدارة
ده اللي هتدفعه لنا عشان نحسن الحملات بشكل مستمر.

بناءً على كلامنا، بننصحك تبدأ بميزانية إعلانات 400 جنيه في اليوم.

يعني التكاليف هتكون:

ميزانية الإعلانات: حوالي 12,000 جنيه/ الشهر.

رسوم الإدارة: 12,000 جنيه/ الشهر

الإجمالي: 24,000 جنيه/ الشهر

== الضمان ==

فيه ضمانين:

(1) لو إعلاناتنا مش أحسن من إعلاناتك الحالية، مش هتدفع لنا حاجة. إحنا بنكسب بس لو انت كسبت.

(2) لو النتائج معجبتكش، ممكن توقف في أي وقت، من غير أي مشاكل.

مفیش بنود بخط صغير. مفیش خداع.

الأمور هتمشي بس لو احنا الاثنين مبسوطين من اللي بنعمله.

== الملخص ==

بناءً على كلامنا، أنا مقتنع إن إعلانات Meta هتكون إضافة قيمة لشغلك.

ممکن تغير الميزانية عشان تحدد عدد الطلبات اللي بتجيبك. لو الفترة هادية، نزود العملاء. لو جدولك مليون ممكن نقلل شوية.

باختصار، لو دي حاجة حابب تجربها، رد على الرسالة دي، وهنأكد ميعاد مكالمتنا التالية.

خالد المنجي
Mongy Marketing