

## تلخيص أهم نقاط كتاب (خطة تسويق من صفحة واحدة)

ونضيف لها أمثلة من الحياة الواقعية بطريقة مبسطة وسهلة الفهم 📌

📖 خلاصة الكتاب:

التسويق الذكي ما يحتاج خطط معقدة، تحتاج \*خطة مركزة من صفحة واحدة\* فيها أهم العناصر، من فهم العميل حتى بناء علاقة مستمرة بعد البيع.

✍️ \*النقاط + أمثلة حقيقية\*:

❶ \*حدد جمهورك المثالي\* 🎯

الكتاب يقول: لا تسوق للجميع، بل لأشخاص معينين عندهم "مشكلة محددة" انت تحلها.

◆ مثال واقعي:

مغسلة سيارات متنقلة تستهدف فقط سكان الشقق الفاخرة في شمال الرياض اللي ما عندهم وقت أو مواقف غسيل.

< 🎯 جمهورها: موظفين راقين، دخلهم متوسط-عالٍ، يطلب الخدمة عبر الجوال.

❷ \*اصنع رسالة تسويقية جذابة\* 🗣️

الكتاب يقول: لا تتكلم عن مميزات منتجك، بل عن \*الفائدة اللي بياخذها العميل\*.

◆ مثال واقعي:

بدال ما تقول: "نقدم دورات لغة إنجليزية"،

قل: خلال ٦ شهور بتقدر تقدم على وظائف دولية بثقة وتتحدث بطلاقة."

❸ \*اصنع عرض لا يُقاوم\* ✨

\*الكتاب يقول: \*قدم شيء يخلي العميل ما يفكر مرتين قبل ما يجربك\*.

◆ \*مثال واقعي\*:

مطعم جديد يفتتح ويقدم عرض:

< "كل اللي تطلبه اليوم مجاناً إذا ما عجبك الطعم!"

< (ضمان استرجاع كامل)

#### ٤ \* اختر القنوات التسويقية المناسبة \*

\*الكتاب يقول: \* لا تضيع وقتك في كل مكان، اختر وسائل يستخدمها جمهورك.

◆ \*مثال واقعي:\*

عيادة تجميل نسائية ما تروج في تويتر... بل في \*سناب شات وإنستغرام\* لأن جمهورها الأنثوي موجود هناك، ويحب يشوف نتائج "قبل/بعد".

#### ٥ \*حوّل المتابع إلى عميل \*

\*الكتاب يقول: \* لا تكتفي بجذب الناس، اعمل على تحويلهم لعملاء فعليين.

◆ \*مثال واقعي:\*

صاحب شقق مفروشة يروج في إنستغرام، ويطلب من المهتمين يدخلون رابط واتساب، ثم يرسل لهم فيديو واضح فيه الشقة والتفاصيل.

< النتيجة؟ حجوزات مباشرة وفعالة.

#### ٦ \*استثمر في ما بعد البيع \*

\*الكتاب يقول: \* العميل ما ينتهي دوره بعد ما يشتري، هنا تبدأ علاقتك معه!

◆ \*مثال واقعي:\*

محل ملابس يرسل رسالة بعد ٥ أيام من الشراء:

< "إذا كان المقاس ما يناسبك، نبدله لك مجاناً خلال ٧ أيام."

< (بيني ثقة + احتمال يرجع يشتري مرة ثانية)

#### ٧ \*قس النجاح بالأرقام، مو بالشعور \*

\*الكتاب يقول: \* لا تحكم على نجاح حملتك من التعليقات أو الإعجابات فقط، بل من عدد العملاء والمبيعات.

◆ \*مثال واقعي:\*

اثنين مسوقين لعقار نشروا إعلان على تويتر:

\* الأول حصل ١٠٠٠ لايك وما جا ولا عميل

\* الثاني حصل ١٠ لايكات لكن جا منه مشتري حقيقي

< الناجح هنا؟ الثاني لأنه جاب \*نتيجة\*.

💡 \*الخلاصة في جملة وحدة:\*

< لا تسوق عشوائياً... خطّ بذكاء، اختصر الطريق، وخل خطتك من صفحة وحدة توصل لهدفك بوضوح.