



AYA MOMEN

# 5 طرق فعالة للحصول على العملاء أونلاين

مجربة مسبقا

## 5 طرق فعالة للحصول على العملاء اونلاين

لو عندك مهارة ومش بتكسب منها فالمشكلة مش في المهارة، المشكلة في الطريقة اللي بتتقدم بيها

فيه ناس عندها مهارات قوية جدًا، خبرة سنين، وبتقدم شغل فعلاً عالي الجودة ومع ذلك بتخسر.

وفي نفس الوقت، فيه ناس أقل خبرة لكن شغلهم ماشي وبيجيب فلوس.

ايه السبب يا آيه؟

لأن ببساطة المشكلة مش إنك مش شاطر المشكلة إن العميل مش فاهم انت بتقدم له إيه بالظبط.

مثال لو واحدة بتقول "أنا بقدم Social Media Management"

ده بالنسبة للعميل:

كلام عام

مش واضح

مش مغري

لكن لما تقول له "بساعد البراندات الصغيرة تجيب عملاء من الانستجرام بدون إعلانات"

هنا حصل 3 حاجات:

حددت مين العميل

حددت النتيجة

خلت العرض مفهوم وسهل يتاخذ قرار فيه

(2) مثال الفاشون

بدل ما تقول: "حجاب قطن"

قول: "حجاب مريح طول اليوم، مش بيزحلق، ومناسب للشغل والخروجات"

العميلة هنا مش مهتمة بالخامة قد ما مهتمة تعرف هيرىحني؟ هيظبط شكلي؟ هيعيش معايا؟

(3) مثال الكوتشنج

"بساعدك تجيبى أول عميل أونلاين خلال 14 يوم بخطه واضحة"

ده مش مجرد تعريف ده وعد بنتيجة

الفكرة الأساسية هنا أن العميل مش بيشتري مهارة او خدمة او منتج العميل بيشتري حل لمشكلة أو نتيجة هو عايزها

الغلطة اللي أغلب الناس بتقع فيها:

إنها بتتكلم عن نفسها:

أنا بعمل  
أنا عندي  
أنا بقدم

بدل ما تتكلم عن العميل:  
إنت عندك مشكلة كذا  
الحل عندي  
النتيجة هتكون كذا

لو مهارتك مش بتكسبك فلوس  
اسأل نفسك السؤال ده: هل العميل فاهم أنا ببيع له إيه؟ ولا أنا بس اللي فاهم نفسي؟

### **الخطوة الأولى: حدد مين هيدفلك (مش مين هيعجب بالمحتوى)**

خلينا نكون واضحين:  
مش كل حد بيشوفك هو عميل  
ومش كل حد بيتفاعل مستعد يدفع  
إنت محتاج توصل لناس عندهم 3 شروط:  
1. عندهم مشكلة واضحة  
2. حاسين بيها ومضايقاهم  
3. مستعدين يدفعوا عشان يحلوها

فيه ناس بتعمل لايك و بتسألك أسئلة كتير لكن عمرها ما تشتري

ليه؟

لأن المشكلة بالنسبة لهم لطيفة مش مؤلمة

العميل الحقيقي: بيحس إن الحل بتاعك هيرّحه ويوفر عليه وقت/مجهود/إحراج

ازاي تحدد العميل الصبح؟

اسأل نفسك 3 أسئلة:

- 1) مين بيعاني فعلاً؟ مين متضايق من المشكلة
- 2) مين عنده قدرة يدفع؟ شغال؟ عنده دخل؟ متعود يشتري أونلاين؟
- 3) مين مستعجل يحل المشكلة؟ عنده Deadline؟ عنده ضغط؟ عنده هدف قريب؟

أمثلة توضح الفرق:

مثال 1: الحجاب

⊗ "بنات" واسعة جدًا - مش محددة

✓ "بنات شغالين يبقضوا يوم طويل وعايزين حجاب مريح مش بيزحلق"

ليه ده صح؟

1. عندهم مشكلة يومية
2. مستعدين يدفعوا عشان الراحة
3. بيستخدموا المنتج باستمرار

مثال 2: الجيم / الدايت

⊗ "أي حد عايز يخس"

✓ "بنات عندهم مناسبة قريبة (فرح / سفر) وعايزين يخسوا بسرعة"

دول مستعجلين عندهم دافع قوي احتمال الشراء عالي

بدل ما تقولي:

"أنا بيع / بقدم ..."

كَمّلي الجملة دي:

أنا بساعد \_\_\_\_\_ (مين بالظبط)

يحصل على \_\_\_\_\_ (نتيجة واضحة)

بدون \_\_\_\_\_ (أكبر مشكلة عنده)

مثال: بساعد البنات الشغالين يلاقوا حجاب مريح وشيك طول اليوم

بدون ما يزحلق أو يحتاج تعديل كل شوية

### الخطوة الثانية: حوّل المهارة لـ Offer (عرض بيتباع)

الناس مش بتشتري خدمات

الناس بتشتري نتيجة واضحة تريحتها من مشكلة

يعني إيه؟ يعني العميل مش مهتم إنك "شاطرة" في حاجة  
هو مهتم بـ:

أنا هستفيد إيه؟ وهتوصلني لإيه؟  
ليه "الخدمة" مش بتبيع؟

ما تقولي: "أنا بقدم Social Media Management"

ده بالنسبة للعميل:

مصطلح كبير

مش مفهوم

مفيهوش نتيجة واضحة

مفيهوش سبب يخليه يدفع دلوقتي

لكن ما تقولي بساعدك تجيب عملاء من الانستجرام في 30 يوم

هنا

النتيجة واضحة (عملاء)

المكان واضح (Instagram)

في فترة محدده (30 يوم)

معادلة تحويل أي مهارة لـ Offer

استخدمي المعادلة دي:

"بساعد [مين] يحصل على [نتيجة] خلال [مدة] بدون [أم/مشكلة]"

مثال ✓ “بكتب لك محتوى يخلي العميل يثق فيك ويشترى منك مش بس يعمل لايك”

تمرين عملي ليك: اكتب المهارة بتاعتك:

(مثلاً: تصميم / تسويق / حجاب / تدريب...)

وبعدين حوّلها ل كده:

بساعد \_\_\_\_\_

يحصل على \_\_\_\_\_

خلال \_\_\_\_\_

بدون \_\_\_\_\_

مثال تطبيقي: بساعد أصحاب المشاريع الصغيرة يحصلوا على عملاء من Instagram خلال 30 يوم بدون ما يصرفوا على إعلانات

### الخطوة الثالثة: تجيب أول عميل بدون إعلانات

الفكرة ببساطة: إنت مش محتاج جمهور كبير

إنت محتاج رسالة واضحة + دعوة فعل (CTA) تخلي الشخص ياخذ خطوة

وأقوى مكان تبدأ منه هو Instagram

السيستم كله في 3 خطوات:

(1) بوست بسيط (مش محتوى معقد)

الهدف منه: يخلي الشخص يقول: “دي بتتكلم عني” يحس إن عندك حل

(2) Call To Action واضح

(3) رد سريع + عرض واضح

أول ما حد بيعت: ترد بسرعة تفهم مشكلته

تقدم له الحل (Offer)

مثال

لو عندك براند وبتنزل محتوى ومفيس مبيعات فالمشكلة مش في المنتج، المشكلة في طريقة تقديمه أنا بساعد البراندات الصغيرة تجيب عملاء من Instagram بدون إعلانات ابعثلي كلمة (ابدأ) وهقولك أول خطوة محتاجة تشتغل عليها

مثال 3 (كوتشنج):

لو عندك مهارة ومش عارفة تجيب أول عميل أنا بساعدك تحولي مهارتك لدخل أونلاين ابعثلي (Start) وهقولك عملي إيه بالظبط

**طيب إيه السيستم الصح للرد؟**

- 1) افتح كلام
  - 2) افهمي المشكلة
  - 3) اربطي الحل
  - 4) اعرضي ال Offer
- حلو جدًا إنك بعث، قولي إيه اللي مخليك عايز تبدأي دلوقتي؟
- حاليًا بتواجه إيه؟ مش عارف تجيب عملاء؟ ولا مش عارف تبدأ منين؟
- تمام، ده بالظبط اللي بشتغل عليه أنا بساعدك عملي كذا وكذا
- عندي برنامج/خدمة هتساعدك تحققي ده خلال X يوم
- تحب أشرح لك التفاصيل؟

## الخطوة الرابعة

Content يبيعلك (مش بس يتشاف)

إنت محتاج تمشي بنظام بسيط:

3 أنواع محتوى:

Problem → يخلي العميل يقول: "دي أنا"

Proof → يخليه يثق فيك

Offer → يخليه ياخذ قرار

لو نوع واحد ناقص البيع بيضعف

### أول نوع: Problem Content (فهم العميل)

ده محتوى هدفه: يلمس المشكلة يعبر عن اللي جوا العميل يخليه يحس إنك فاهمة

مثال ١ (بيزنس / سوشيال ميديا):

بتنزل محتوى كل يوم ومفيس ولا رسالة؟

تحس إنك بتتكلم لوحدهك؟

هنا: وصفت المشكلة خليته يحس إنه مش لوحده

مثال ٢ (حجاب):

بتفضلي تعدلي الحجاب طول اليوم؟ وكل شوية يزحلق ويبوظ شكلك؟

مثال ٣ (كوتشنج):

عندك مهارة بس مش عارف تبدأ منين؟ ولا تجيب أول عميل إزاي؟

الهدف: مش تدي حل تخلي العميل يعترف بالمشكلة

## تاني نوع: Proof Content (الثقة)

ده أهم نوع ناس كتير بتنساه  
العميل بيغكر: "طب وإنت إيه دليلك إنك تقدر تساعديني؟"

أمثلة:

(1) Results (نتائج)

عميلة عندي جابت أول 3 عملاء في أسبوع

(2) Before / After

ده شكل المحتوى قبل / بعد

(3) Screenshots

رسائل عملاء

Feedback

(4) Story شخصية

أنا نفسي كنت بعاني من نفس المشكلة وده اللي عملته

على Instagram النوع ده بيني Trust بسرعة جدًا

## تالت نوع: Offer Content (البيع)

ده المحتوى اللي بيقول: "تعالى اشتغل معايا"

مثال ١ (بيزنس):

لو عايز تحول مهارتك لدخل أونلاين

أنا بساعدك عملي ده خطوة خطوة

ابعتلي

مثال ٢ (فاشن):

لو عايزة حجاب مريح وثابت طول اليوم  
ابعتلنا (حجاب) وهنبعتلك التفاصيل

سيستم بسيط تمشي عليه:

كل 3 بوستات:

Problem

Proof

Offer

**مثال عملي:**

(Post 1 (Problem

”ليه محتواك مش بيحيب مبيعات رغم إنك بتتعب فيه؟“

(Post 2 (Proof

”عميلة عندي زودت الطلبات 40% من المحتوى بس“

(Post 3 (Offer

”لو عايزة نفس النتيجة

ابعتلي (ابدأ)“

**الخطوة الخامسة: سيستم بيع منظم (DM → إغلاق)**

الفكرة: تبدأ المحادثة على Instagram

تنقل العميلة لـ WhatsApp Business

تقفل البيع بسكريبت بسيط

ليه بنحوّل لـ WhatsApp؟

1. المحادثة أسهل وأسرع
2. متابعة العميلة أسهل
3. إحساس شخصي أكثر → ثقة أعلى

### السيستم في 3 مراحل:

(1) فهم الاحتياج (Discovery)  
قولي إيه اللي محتاج توصل له بالضبط؟

مثال ١ (بيزنس):

إنت حالياً عندك براند ولا لسه بتبدأي؟  
وأكثر حاجة واقفة معاك إيه؟

مثال ٢

بتدوري على حجاب للاستخدام اليومي ولا مناسبة؟  
وأهم حاجة عندك الراحة ولا الشكل؟

الهدف: تخلي العميلة تتكلم تفهم المشكلة الحقيقية  
تحس إنك مهتم بيها مش بتبيع وخلاص

(2) عرض الحل (Positioning)

بعد ما تفهم المشكلة اربطها بالحل بتاعك

مثال ١ (بزنس):

“تمام، من اللي قولتيه واضح إن المشكلة عندك في إن المحتوى مش بيحيب عملاء  
وده بالظبط اللي بشتغل عليه”

مثال ٢ (فاشون):

“تمام، إنتي محتاجة حاجة مريحة ومش بتتزلق  
وده موجود في الخامة دي لأنها...”

3) إغلاق البيع (Closing)

دي أهم نقطة ولازم تبقى ناعمة مش ضغط

1) سؤال بدلاً من أمر:

“تحبي أجهز لك الأوردري؟”

2) Scarcity:

“فاضل قطعيتين بس من اللون ده”

3) تحديد خطوة:

“هأبعت لك التفاصيل ونبدأ الحجز؟”

أخطاء بتبوظ البيع:

1) تبعتي السعر على طول

2) أسئلة كتير بدون توجيه

3) مفيش CTA واضح

4) ضغط زيادة

وبكدا تكون وصلت لعميلك المستهدف في 5 خطوات بس وخليته يجيلك لحد عندك

انا بساعد كل بيزنس اونر يوصل للعملاء بتوعه ويزود مبيعاته خلال 60 يوم بس عن  
طريق استراتيجي وبلان واضحين  
فلو عاوز تحجز استشارتك دلوقتي  
[كلمني من هنا](#)