

2026/2027

ازاي تقييم الاجنسي اللي شغال معاها؟

في 7 خطوات بس

aya momen

ازاي تقييم الاجنسي اللي شغال معاها؟

أكبر غلطة بيقع فيها أي بيزنس أونر إنه بيقيّم ال Agency بمشاعره مش بالحقايق.

يعني إيه؟

شوية بوستات شكلها حلو → يقول الشغل كويس
في Reach عالي → يقول الدنيا ماشية
ال Agency بترد كويس → يحس إنها شاطرة

لكن في الآخر مفيش مبيعات ومفيش نمو حقيقي

الحقيقة اللي ناس كتير بتتجاهلها:

ممكن تكون ال Agency فعلاً ضعيفة

أو

ال Agency شاطرة بس شغالة بطريقة مش مناسبة لبيزنسك

يعني المشكلة مش دايمًا وحشين

أحيانًا مش مناسبين

ليه بتحصل الحيرة دي؟

لأن مفيش معايير واضحة تقيس بيها:

* إيه الطبيعي وإيه لأ

* إيه يعتبر نتيجة كويسة

* وإمتى تقول "كفاية كده"

فبتفضل معلقة بين يمكن المشكلة عندي يمكن أستنى شوية

مثال واقعي:

بيزنس ببيع حجاب بدأ يشتغل مع Agency

بعد شهر:

* التصميمات شكلها حلو

* في لايكس وكومنتس

* الفولوررز زادوا شوية

بس:

مفيش مبيعات تقريبًا

مفيش رسايل جدية

مفيش تحويل حقيقي

صاحبة البيزنس محتارة:

_ يمكن المنتج مش حلو؟
_ يمكن السعر عالي؟
_ ولا ال Agency مش شغالة صح؟

هنا بقى المشكلة:
هي مش عارفة تقيّم لأنها بتبص على:
* الشكل (Design + Likes)
ومش بتبص على:
* الهدف الحقيقي (Sales + Leads)

لو إنت مش محدد إيه اللي يتقاس وإيه النجاح بالنسبة لك هتفضل دايمًا مش
عارف تكمل مع ال Agency ولا تمشي

التقييم الصح لأي Agency لازم يكون مبني على 5 حاجات:

1. فهمهم لبيزنسك

2. الاستراتيجية

3. التنفيذ

4. النتائج

5. التواصل

لو واحدة منهم واقعة النتائج كلها بتقع

أول علامة تفرق بين Agency قوية وضعيفة هي:

1) هل بتفهم البيزنس بتاعك ولا بتشتغل Template على الكل؟

ليه الفهم مهم؟ لأن التسويق مش "بوستات وخلص"
التسويق هو توصيل رسالة مناسبة لشخص مناسب

ولو هما مش فاهمين:

* بتبيع ملين

* وليه يشتري

* وإيه اللي يميزك

يبقى أي شغل هيبقى شكله حلو بس مش بيع

لما ال Agency مش فاهمة

هتلاقي:

* نفس الكلام لأي بيزنس

* نفس نوع المحتوى

* نفس الأفكار المكررة

كلام زي:

"هنزود المبيعات"

"هنكبر البراند"

من غير ما يقولوا "إزاي" ولا "ملين"

لكن لما ال Agency تكون فاهمة

هتلاقِيهم بيدخلوا في تفاصيل:

* مين العميل بالضبط؟

* يشتري ليّه؟

* مشكلته إيّه؟

* إيّه اللي يخليّه يختارك إنتي؟

مثال واضح: بيزنس بيبيع حجاب

Agency مش فاهمة:

تنزل بوست: “كولكشن جديد متاح الآن”

المشكلة:

* الكلام عام

* مش بيخاطب حد معين

* مفيش سبب للشراء

ال Agency الفاهمة:

* العميلة: بنات شغالة

* المشكلة: الحجاب بيتزحلق وبيتعبها

* الهدف: راحة + شكل شيك

تنزل بوست:

“لو بتقضي يومك كله بره وآخر اليوم الحجاب بيّفك ويتعبك

جربي حجاب ثابت ومريح طول اليوم بدون تعديل”

الفرق ان الرسالة موجهة وبتلمس مشكلة حقيقية وفيها سبب واضح للشراء

2) ال Strategy

معناها ببساطة إنت ماشي بخطة توصل العميل من إنه ما يعرفكش لحد ما يشتري

مش مجرد ننزل بوست ونعمل فيديو وخلص
لكن كل حاجة لها هدف واضح ومرحلة في الرحلة

ليه غياب ال Strategy مشكلة؟
لأن بدون خطة:

- * المحتوى يبقى عشوائي
- * مفيش رسالة ثابتة
- * العميل بيتلخبط
- * ومفيش تحويل لشراء

فتلاقي:

- في تفاعل بس مفيش فلوس
- شكل الشغل العشوائي
- * يوم بوست motivational
- * يوم عرض
- * يوم meme
- * يوم نصيحة
- من غير أي ربط بينهم

فالعَميل مش فاهم

* إنت بتبيع إيه

* وليه يشتري

* وإمتى يشتري

ال Strategy الصحيح

المحتوى يبقى مقسوم بذكاء:

Problem (1

تفهم العميل مشكلته

Proof (2

توريه إن عندك نتيجة

Offer (3

تقول له يشتري إزاي

وكمان في Funnel واضح: محتوى → رسالة (DM) → عرض → بيع

مع Strategy:

Problem Post (1

“بتعاني إن الحجاب بيتزحلق طول اليوم وبتفضلي تعديله كل شوية؟”

Proof Post (2

“أكثر من 100 عميلة جربوا الحجاب ده وقالوا إنه ثابت ومريح طول اليوم”

Offer Post (3

“اطلبي دلوقتي وخلي يومك أسهل بدون تعديل مستمر”

:Funnel

* العميل يشوف البوست

* يبعث DM

* يترد عليه

* يتحول لشراء

(3) التنفيذ (Execution)

ممکن يكون عندك فكرة قوية و Strategy واضحة

لكن التنفيذ ضعيف

فالنتيجة؟ ولا حاجة بتحصل

لو الشكل مش جذاب → هيعدي

حتى لو الكلام ممتاز

ما التنفيذ قوي هتلاقي:

* تصميم بسيط ونضيف (ممکن يتعمل على Canva)

* فيديو سريع وجذاب (بأدوات زي CapCut)

* Copy يخاطب العميل مباشرة ويشد انتباهه

الناس توقف تقرأ وتتفاعل وتشتري

(4) النتائج (Results)

أي Agency تقدر تديك:

* تصميمات حلوة

* فيديوهات جذابة

* تفاعل كويس

لكن ده كله مش دليل نجاح

الدليل الحقيقي هو: هل الشغل ده جاب فلوس ولا لأ

ليه الأرقام مهمة؟ لأن بدون أرقام:

* مش هتعرف إيه الشغال

* مش هتعرف إيه اللي محتاج يتصلح

* وممكن تفضل تدفع شهور بدون نتيجة

لازم يكون في تقارير واضحة فيها:

* عدد العملاء اللي جُم

* تكلفة العميل (دفعت كام عشان يبجي)

* نسبة التحويل (كام واحد اشترى من اللي شافوا)

باستخدام أدوات زي:

Google Analytics

مثال واحد واضح: بيزنس يبيع منتجات أونلاين

< الحملة جابت:

* 120 رسالة (Leads)

* منهم 30 عميل

* تكلفة العميل = 25 جنيه

كده تقدر تفهم هل الشغل مريح؟ هل نكمل؟ ولا نعدل؟

5) التواصل (Communication)

حتى لو ال Agency:

* فاهمة البيزنس

* وعندها Strategy

* وبتنفذ كويس

لو التواصل ضعيف التجربة كلها هتبولظ

ليه؟ لأنك محتاجة

* تفهمي هما بيعملوا إيه

* تتابعي الشغل

* تاخدي قرارات بسرعة

لو الرد بطيء أو مفيش متابعة:

* فرص بتضيع

* عملاء ممكن يمشوا

* قرارات بتتأخر

* بتستني أيام عشان رد

لو عاوز اجنسي شغالة صح فكلمني [من هنا](#)