

50 خطوة تخطي مشروعك ببيع  
أكثر على السوشيال ميديا



A BOOK BY  
AYA MOMEN

# 50 خطوة تخلي مشروعك يبيع أكثر على السوشيال ميديا.

## خطوة 1: اعرف جمهورك بالضبط

اكتب وصف تفصيلي للـ buyer persona: العمر، الاهتمامات، المشاكل، مكان تواجده أونلاين.

مثال: لو بتبيع تيشيرتات للطلبة، جمهورك شباب 18-25 مهتمين بالموضة والريادة ومركزين على إنستجرام وTikTok.

شيت تحليل الجمهور [هنا](#)

## خطوة 2: حدد هدف واضح لكل منصة

مينفعش تستخدم نفس المحتوى بنفس الهدف لكل منصة.

مثال: في فيسبوك هدفك ممكن يكون قيادات (Leads)، في إنستجرام هدفك وعي (Awareness) وتفاعل.

## خطوة 3: ابني قصة للعلامة التجارية

الناس بتشتري من اللي ليه قصة.

اكتب قصة قصيرة عن ليه تأسست الماركة وإيه القيمة اللي بتقدمها.

مثال: 'اتأسس المشروع علشان نوفر تيشيرتات بنتحمل يوم دراسي طويل ومريحة للطلبة'.

## خطوة 4: اعمل عرض قيمة واضح (UVP)

خلي الناس تفهم فوراً ليه تشتري منك.

مثال: 'قماش مضاد للتعرق وضمان استبدال 30 يوم'.

## خطوة 5: استخدم كالندر محتوى

نظم مواعيد النشر، المواضيع، والصيغة (ريلز، ستوري، بوست).

مثال: كل خميس ريلز تعليمي، كل يوم اثنين ستوري تفاعلي.

## خطوة 6: اعمل محتوى تعليمي وحلي مشاكل الجمهور

قدم حلول عملية بدل بيع مباشر 100%.

مثال: فيديو 60 ثانية 'ازاي تختار مقاس التيشيرت الصح'.

## خطوة 7: استخدم الـ Social Proof

اعرض مراجعات وتجارب العملاء بشكل واضح.

مثال: بوست كل أسبوع لعميل حقيقي وصورته مع المنتج.

## خطوة 8: اعمل عروض محدودة الزمن

العروض بتخلق إحساس بالعجلة وتزود التحويل.

مثال: خصم 20% لمدة 48 ساعة للمتابعين.

## خطوة 9: استثمر في إعلانات مستهدفة

ابدأ بميزانية صغيرة وجرب audience مختلفة.

مثال: حملة اختبار 50 جنيه يوميًا لاستهداف طلاب جامعات في محافظتك.

## خطوة 10: اعمل A/B Testing على الكوبي

جرب 2 نسخة من الإعلان لتعرف أي عنوان بيشتغل أحسن.

مثال: عنوان A 'تيشيرت مريح' vs عنوان B 'تيشيرت بيخلص اليوم'.

## خطوة 11: استخدم الفيديو بتركيز

الفيديو بيشتغل أحسن في التفاعل والتحويل.

مثال: ريلز 30 ثانية يورّي تفاصيل القماش واللبس في الحركة.

### **خطوة 12: اعمل CTA واضح في كل محتوى**

خلي النداء للفعل بسيط ومباشر: 'اشترى دلوقتي'، 'احجز تجربة مجانية'.

مثال: بوست مع زر 'ارسل رسالة' للحصول على خصم.

### **خطوة 13: اعمل Landing Page مخصص**

لو هتعمل إعلان، خلي صفحة الهبوط مخصصة للعرض مع نفس لغة الإعلان.

مثال: صفحة تعرض العرض وصور متعددة ومراجعات.

### **خطوة 14: قيم أداء المحتوى شهرياً**

استخدم تحليلات المنصات علشان تعرف أعلى بوستات في التفاعل والتحويل.

مثال: تحليل آخر 30 يوم واستخراج 3 بوستات نجحت.

### **خطوة 15: استغل الـ UGC (محتوى العملاء)**

شجع العملاء يشاركوا صورهم مع المنتج وعرضها على صفحتك.

مثال: مسابقة 'شارك صورتك واربح'.

### **خطوة 16: اعتمد على عنوان قوي وجذاب**

العنوان هو اللي بيشد العين.

مثال: 'خمس طرُق تخلي التيشرت يدوم معاك' بدلاً من 'منتجاتنا ممتازة'.

### **خطوة 17: استخدم صور احترافية وبسيطة**

الصور الجيدة بتزود الثقة.

مثال: تصوير المنتج على موديل نظيف وبخلفية بسيطة.

**خطوة 18: اعمل أنظمة اشتراك وولاء**

خلي العملاء يرجعوا تاني بعروض للتكرار.

مثال: خصم 10% للشراء الثاني.

**خطوة 19: قدم قيمة مجانية قبل البيع**

اعطي دليل صغير أو فيديو مجاني يبني الثقة.

مثال: ملف PDF 'ازاي تختار القياس الصح' عند تسجيل الإيميل.

**خطوة 20: استخدم الـ Stories للتواصل اليومي**

Follow for Instagram  
growth tips!

# Storytelling Is Trending – 30 Ideas to Stop the Scroll

Everything  
changed when I  
discovered this...

The secret they  
don't tell you..

What I wish I  
knew sooner...

This mistake cost  
me everything...

The day that  
transformed my  
business..

I never expected  
what happened  
next...

Three years ago, I  
almost quit..

Behind the  
scenes of our  
biggest launch...

The question that  
changed  
everything..

My biggest  
failure led to  
this...

The call that  
transformed  
my business...

I built this from  
my kitchen  
table..

Why I walked  
away from  
success..

The forgotten  
strategy that  
really works...

They laughed  
when I started,  
until..

The morning  
routine that  
changed  
everything...

From rejection to  
breakthrough in  
days...

The mentor  
advice I almost  
ignored...

What nobody  
sees behind this  
success..

The tool that  
revolutionized  
my workflow..

When I almost  
lost it all...

The  
counterintuitive  
approach that  
actually works..

My journey from  
struggle to  
success..

The unexpected  
lesson that  
saved us...

How a single  
client changed  
everything..

The system I wish  
I discovered  
earlier..

The decision  
that terrified  
me most..

From side hustle  
to full-time  
freedom..

The truth about  
overnight  
success..

How we turned  
crisis into  
opportunity..



Archana | Social Media Marketing

Save this

ستوري بتدي إحساس شخصي وقرب من الجمهور.

مثال: استفتاءات، خلف الكواليس، وامور يومية.

خطوة 21: اعمل شراكات مع صانعي محتوى صغيرين

الـ Micro-influencers بتكلف أقل وغالبًا تأثيرهم حقيقي.

مثال: 5 صناعات محتوى بـ 500 جنيه كل واحد لتجربة المنتج.

### **خطوة 22: اكتب كوبي مقنع بتركيز على الفائدة**

بدل ما تكتب مواصفات، اكتب النتيجة التي العميل يهيققها.

مثال: 'تبقى مرتاح طول اليوم' بدل 'قماش قطني'.

### **خطوة 23: استخدم الـ Retargeting**

ارجع للناس اللي تفاعلوا أو زاروا الصفحة بحملة مخصصة.

مثال: إعلان تعرض لهم خصم على المنتج اللي شافوه.

### **خطوة 24: اجمع إيميلات من البداية**

الإيميل لسه أقوى قناة في التحويل والاحتفاظ.

مثال: نافذة عرض 'اشترك وخذ 10% فوري'.

### **خطوة 25: اعمل تسعير واضح وشفاف**

الأسعار لازم تكون واضحة بدون غموض في الشحن والضرائب.

مثال: عرض السعر شامل الشحن أو إضافته قبل الدفع بوضوح.

### **خطوة 26: حلل المنافسين وتعلم منهم**

شوف المنافسين وشوف نقاط قوتهم وضعفهم واطبق الأفضل.

مثال: لو منافس بيقدم تغليف مميز، فكر في تغليف مختلف.

### **خطوة 27: استخدم لغة بسيطة وقريبة من الجمهور**

الكلام الرسمي أوقات يبيعد.

مثال: استخدم مصطلحات جمهورك 'ستايل جامد' بدل 'منتج أنيق'.

### خطوة 28: اعمل FAQ واضح قبل الشراء

جاوب على الأسئلة الشائعة علشان تقلل التردد.

مثال: سياسة الإرجاع، أوقات الشحن، وهل فيه ضمان.

### خطوة 29: طور تجربة الدفع والتوصيل

اجعل عملية الشراء بسيطة وسريعة وظهر خيارات دفع متعددة.

مثال: دفع عند الاستلام، فواتير إلكترونية، وتتبع شحنة.

### خطوة 31: ركز على أول 3 ثواني في أي فيديو

الناس بتقرر تكمل أو لا من أول ثواني.

مثال: بدل ما تبدأ الفيديو بـ "أهلاً بيكم في صفحتنا"،

ابدأ بسؤال أو وعد:

“عارف إنك ممكن تزود مبيعاتك من أول أسبوع؟ شوف إزاي 🙌”

### خطوة 32: اعمل محتوى قبل وبعد



SMILE LASER  
SURGICAL CENTRE

DON'T LET **CAVITIES** TAKE AWAY YOUR **BRIGHT SMILE!**



Before



After

Early treatment can save your tooth and  
**prevent bigger dental issues.**

CALL FOR APPOINTMENT  
+91 99109 60836

📍 Smile Laser Surgical Centre, Defence colony, Delhi

التحول بببيع.

مثال: صور منتجك قبل الاستخدام وبعده، أو "قبل التطوير وبعده" لو خدمة.

خطوة 33: استخدم إحصائيات في الكوبي

الأرقام بتدي مصداقية.

مثال: “85% من عملائنا رجعوا يشتروا تاني بعد أول تجربة.”

**خطوة 34: استخدم التسويق بالمشاعر**

اربط منتجك بإحساس مش بس وظيفة.

مثال: بدل “نضارة حماية من الشمس”، قل “خليك رايق في عز الحر”.

**خطوة 36: خلي الـ Caption بيكمل الصورة**

ما تكتبش نفس اللي في الصورة.

مثال: الصورة بتعرض المنتج، الكابشن يحكي “ليه المنتج ده مهم ليك”.

**خطوة 37: شارك مراحل التصنيع أو الكواليس**

الشفافية بتبني ثقة.

مثال: فيديو بسيط من ورشة الطباعة أو عملية التعبئة.

**خطوة 38: استخدم أسلوب “اسأل الجمهور”**

خليهم يشاركووا بالرأي.

مثال: “لو هنضيف لون جديد، تختار أنهي؟”

**خطوة 39: اعمل محتوى بيجابو على اعتراضات الشراء**

خلي اعتراض العميل جزء من المحتوى.

مثال: “بتسأل لو الخامة بتبوظ بعد الغسيل؟ شوف التجربة بنفسك 🙌”

**خطوة 40: استخدم “التعليق المثبت” بذكاء**

مثال: في فيديو، علق أول تعليق فيه لينك الشراء أو كود الخصم.

**خطوة 41: نزل محتوى "نصائح مجانية" باستمرار**

بتزود الثقة وتخلي الناس ترجعك.

مثال: "3 نصائح تخلي لبسك يعيش أطول."

**خطوة 42: استخدم ترندات صوتية أو Challenges**

بس بطريقة تخدم البراند مش تقلده.

مثال: لو ترند "قبل وبعد"، اعمله على منتجك.

**خطوة 43: قدم محتوى "ورا الكواليس الشخصي"**

الناس بتحب تشوف الإنسان ورا البراند.

مثال: صور من أول يوم فتح المحل أو فريق الشغل.

**خطوة 44: اهتم بالرد السريع على الرسائل والتعليقات**

الرد السريع = مبيعات أكثر.

مثال: استخدم ردود جاهزة لكن شخصية "أهلاً بيك يا أحمد 🙌 خصمك جاهز."

**خطوة 45: استخدم شهادات فيديو من العملاء**

الفيديوهات الواقعية بتكسر الحاجز النفسي.

مثال: "عميل بيحكى تجربته بعد أول طلب 🙌".

**خطوة 46: اعمل محتوى موسمي**

اربط منتجاتك بالمناسبات.

مثال: "عروض الشتاء اللي هتخليك دافي وأنيق ❄️".

#### **خطوة 47: افصل بين محتوى التفاعل ومحتوى البيع**

مش كل بوست لازم يبيع.

مثال: بوست تفاعلي "اختر ستايلك المفضل" وبعده بوست بيع مباشر.

#### **خطوة 48: استخدم بيانات Insights لتطوير المحتوى**

راجع أي نوع بوست جاب تفاعل أعلى وكرر الفكرة.

مثال: لو الفيديوهات القصيرة جابت تفاعل، زود منها 3 أسبوعياً.

#### **خطوة 49: قَدِّم خدمة عملاء في الكومنتات**

خلي الردود نفسها جزء من التسويق.

مثال: "شكراً على سؤالك، بنوصلك خلال 24 ساعة."

#### **خطوة 50: دائماً اختبر، ما تفترضش**

السوق بيتغير بسرعة.

مثال: النهارده ريلز بتجيب مبيعات، بكرة ممكن القصص القصيرة تبقى الأهم. اختبر وطور باستمرار.