



ازاي تڪون صانع محتوى بڻوڻڪ بس؟

ازاي تصور صح؟

2026

aya momen

ازاي تكون صانع محتوى بفونك بس؟

قررت تقدم محتوى مفيد ليك؟

سواء كنت مدرس، تاجر، فري لانسر..

فحتما لازم تقدم محتوى مفيد عشان تعمل بيرسونال براندينج لنفسك!

مش محتاج كاميرا عالية ولا setup معقد

لو معاك موبايل وعندك سيستم وبلان صح تقدر تبدأ وتبيع

ال Guide ده هيخليك:

- تطلع أفكار محتوى بسهولة
- تصور بشكل شيك بالموبايل
- تمنتج وتنتشر بسرعة
- وتبدأ أول خطوة في البيع

يلا نبدأ بسم الله

(1) اختار نيش واضح

المشكلة إن ناس كتير تبدأ تقول هعمل محتوى عن كل حاجة بحبها.

والنتيجة إن مفيش حد فاهم إنت بتقدم إيه فمفيش حد بيتابع ولا يشتري!

النيش معناه إنك هترکز على نوع واحد من الناس ومشكلة محددة!

إزاي تختار صح؟

اختار حاجة فيها 3 عناصر:

* عندك فيها معرفة أو تجربة

* فيها ناس بتدفع فلوس فعلاً

* فيها مشكلة واضحة تقدري تحليها

تعالوا نجرب بمثال عملي

“هتكلم عن الفاشون”

ده واسع جداً مين بالظبط؟ وبيواجهوا إيه؟

اختيار نيش واضح:

“هساعد البنات المحجبات ينسقوا الطرح بشكل شيك وسريع للخروجات اليومية”

كده بقى عندك:

* جمهور واضح (بنات محجبات)

* مشكلة (مش عارفين ينسقوا بسهولة)

* نتيجة (ستايل شيك بسرعة)

(2) اعرف بتكلم مع مين بالظبط

إنك تقول “بنات” بس ده معناه إنك بتكلم ناس مختلفة تمامًا:

طالبة، موظفة، عروسة، أم وكل واحدة ليها مشاكل واهتمامات مختلفة.

لما الشخص يبقى مش واضح في دماغك:

* كلامك بيبقى عام

* مفيش حد يحس إنه المقصود

* فالتفاعل والبيع بيبقوا ضعاف

إزاي توضح الشخص؟

رّكز على 3 حاجات أساسية:

سنهم → بتفرق في الأسلوب والاهتمامات

مشاكلهم → إيه اللي مضايقهم فعلاً وعازين يحلوه

بيشتروا إيه → هل بيصرفوا فلوس في المجال ده أصلاً؟

مثال تاني

“بعمل محتوى لبنات محجبات”

ده لسه عام جداً

“بعمل محتوى لبنات محجبات من 18-25 سنة، بيخرجوا كتير وبيعانوا إنهم مش عارفين

ينسقوا الطرحة بسرعة بشكل شيك، وبيشتروا هدوم وطرح أونلاين”

كده إيه اللي حصل؟

* عرفت سنهم → هتتكلم بطريقتهم

* فهمت مشكلتهم → هتقدم حلول واضحة

* عارف إنهم بيشتروا → يبقى ينفع تبع لهم

كل ما الشخص قدامك يبقى واضح في دماغك،

كل ما كلامك يبقى كأنه مكتوب له هو بس

وده اللي بيحوّل المتابع لعميل.

(3) اشتغل على 3 أنواع محتوى بس

المشكلة إن ناس كتير بتنزل محتوى عشوائي:
مرة تريند، مرة نصيحة، مرة إعلان من غير هدف واضح
النتيجة؟

فيه شغل بس مفيش نمو ولا بيع

قسّم محتواك لـ 3 أنواع بس، وكل نوع ليه هدف واضح:

(1) محتوى يجذب (Attention)

ده هدفه يوقف السكرول ويجيب ناس جديدة
بيكون فيه:

* Hook قوي

* فكرة مثيرة أو مختلفة

* ممكن يبقى جدلي أو صادم شوية

مثال:

“لو بتعمل محتوى ومفيش بيع فأنت بتضيع وقتك”

(2) محتوى يعلم (Value)

ده يخلي الناس تثق فيك وتقول هو فاهم، بيكون فيه:

* معلومة مفيدة

* خطوة قابلة للتطبيق

* شرح بسيط

مثال:

“3 أخطاء بتخلي المحتوى بتاعك مبيبيعش (وحلهم)”

(3 محتوى يبيع (Conversion)

ده اللي بيحب فلوس فعلاً

بيكون فيه:

* عرض واضح

* نتيجة

* دعوة لاتخاذ خطوة (CTA)

مثال: “لو عايز أظبطلك محتوى يبيع، ابعثلي DM وهشتغل معاك”

بلا مثال عشان تفهم الفكرة:

نفترض إنك بتشتغل في الكونتنت ماركتنج

* بوست يجذب:

“أغلب الناس بتعمل كونتنت غلط وبتستغرب ليه مفيش بيع”

* بوست يعلم:

“إزاي تكتب Hook يخلي الناس تكمل الفيديو للآخر (مع مثال)”

* بوست يبيع:

“بقدم خدمة كتابة كونتنت ببيع للبراندات—لو مهتم ابعثلي”

أي بوست بتنزله لازم تسأل نفسك: هو ده يجذب؟ ولا يعلم؟ ولا يبيع؟

لو مش واحد منهم غالبًا ملوش لازمة.

4) سيستم أفكار مبيخلصش

المشكلة إنك كل يوم بتسأل: أنزل إيه؟
وده بيستنزفك وبيخليك تكسل أو تكرر نفسك
الحل: متفكرش في أفكار فكر في سيستم

طب ازاي يا آيه؟

المعادلة البسيطة: مشكلة + حل + مثال

إزاي تستخدمها؟

1. هات مشكلة حقيقية
من شغلك، من الكومنتات، من نفسك حتى
(إيه الحاجة اللي الناس بتغلط فيها أو بتعاني منها؟)

2. قَدِّم حل بسيط وواضح
مش شرح معقد خطوة أو فكرتين ينفع يتطبقوا

3. ادِّي مثال يوضح
عشان الناس تفهم فورًا وتقدر تقلد

مثال عملي؛ مشكلة
“الناس بتعمل محتوى ومغيش تفاعل”
حل:

“لازم تبدأ ب Hook قوي في أول 3 ثواني”

يعني بدل ما تقول: "هقولك نصايح عن المحتوى"

قول: "لو محدش بيكمل فيديوهاتك فأنت بتغلط الغلطة دي"

كده إيه اللي حصل؟

* لقيت فكرة

* حولتها لبوست

* وخليتها سهلة التطبيق

مش محتاج أفكار كثير إنت محتاج طريقة تطلع بيها أفكار من أي مشكلة حواليك، ومع الوقت هتلاقي عندك محتوى مش بتخلص.

(5) تصوير بالهواتف بشكل احترافي

الفكرة ببساطة: مش الكاميرا اللي بتطلع الفيديو حلو
اللي بيعمل الفرق فعلاً هو الإضاءة + الصوت + الترتيب

إزاي تطبق ده؟

(1) الإضاءة (أهم عنصر)

خليك واقف قدام مصدر نور (شباك مثلاً)

ليه؟

عشان وشك يبقى واضح ومفיש ظلال

(2) الكاميرا الخلفية

جودتها أعلى بكثير من الأمامية
حتى لو مش شايف نفسك كويس... النتيجة هتفرق

(3) خلفية بسيطة

متزحمش الكادر

خلي وراك حيطه هادية أو setup بسيط
عشان التركيز يبقى عليك مش على اللي وراك

(4) الصوت

لو الصوت مش واضح الفيديو كله بيتقفل
حاول تصور في مكان هادي
وقرب الموبايل منك

مش محتاج معدات غالية إنت محتاج تزيط الأساسيات
ولو الإضاءة والصوت مظبوطين فأني موبايل هيطلعلك فيديو يشد.

(6) مونتاج سريع من الموبايل

الفكرة هنا مش تعمل شغل معقد

الفكرة إنك تخلي الفيديو سريع + واضح + مملوش لحظات ميتة

تستخدم إيه؟

Apps بسيطة تكفي جدًا:

CapCut *

InShot *

ترکز علی إیہ؟

(1 Cuts سريعة

- اقطع أي لحظة فيها سكوت أو تردد
 - خلي الكلام داخل في بعضه بسرعة
- ده يخلي المشاهد ميسيبش الفيديو

(2 Subtitle بسيط

حط كلامك مكتوب على الشاشة (مش لازم كل كلمة أهم الجمل بس) → عشان في ناس بتتفرج من غير صوت، في المواصلات مثلا

(3 Zoom خفيف

كل شوية اعمل تقريب بسيط (Zoom in)
عشان تكسر الملل وتخلي الفيديو حي

مش محتاج تبقى مونتيير محترف إنت محتاج تشيل الزوائد وتخلي الفيديو "سهل يتشاف"
وده لوحده ممكن يفرق جدًا في الريتش والتفاعل.

(7 Hook أول 3 ثواني = كل حاجة

لو البداية ضعيفة المشاهد مش هيستنى يفهم إنت هتقول إيه، هيكمل سكرول وخلاص

أول جملة لازم تعمل واحدة من 3 حاجات:

* تشد الانتباه

* تخلق فضول

* أو تحسس الشخص إنك بتكلمه هو

إزاي تعمل Hook قوي؟

متبدأش بـ:

“أنا هقولك شوية نصائح”

ابدأ بـ حاجة تخلي اللي بيشف يقول:

“استنى ده ليا أنا”

أول 3 ثواني مش تعريف، دي “ظعم”

لو شد الفيديو كله هيشغل

لو فشل حتى أحسن محتوى مش هيتشاف

(8 نشر مستمر (مش مزاج)

أغلب الناس بتبدأ بحماس: أسبوع ينزلوا 5 فيديوهات وبعدين يختفوا أسبوعين وبعدين

يرجعوا تاني

المشكلة هنا إن المنصة نفسها مش بتفهمك ولا بتديك فرصة تتعرف

الفكرة إن لنجاح في المحتوى مش ضربة حظ ده تكرر و ظهور مستمر

ليه الاستمرارية أهم من الجودة في الأول؟

لأنك في البداية بتعمل 3 حاجات:

* بتعلم المنصة تفهمك

* بتعلم نفسك إيه اللي بيشتغل

* بتبني ثقة عند الناس

لو وقفت كل ده بيروح

المعدل الصح في البداية:

2 ل 4 فيديوهات في الأسبوع

مش لازم كل يوم بس لازم معدل نشر ثابت

لو نزلت 4 فيديوهات كل أسبوع بشكل ثابت

حتى لو مش كلها قوية → مع الوقت بتبدأ تشوف:

إيه اللي بيحب مشاهدات؟ إيه اللي بيع؟

ويطوّر نفسه

(9) ابدأ بيع بدري

أكبر غلط بيحصل: إنك تستنى تبقى مشهور الأول وبعدين تبع

الموضوع عكس كده تمامًا

يعني مش لازم جمهور كبير عشان تبدأ تبع بس لازم عرض واضح حتى لو قليلة.

ليه تبدأ بيع بدري؟

* عشان تفهم السوق عايز إيه

* عشان تعرف مهارتك بتتقيم بكام

* عشان تكسر خوف "محدش هيشترى"

وأهم حاجة:

أول فلوس بتديك اتجاه أقوى من أي لايكات

تقدر تبّيع إيه بدري؟

* خدمة (تصميم / كتابة / محتوى / مونتاج...)

* منتج (رقمي أو مادي)

* استشارة بسيطة أو أفكار جاهزة

المحتوى مش هدف في حد ذاته، ده وسيلة توصلك لعميل.
كل ما تبدأ بيع بدري كل ما تختصر الطريق على نفسك.

(10) استخدم AI يسرّعك

الفكرة مش إن الـ AI يشتغل بدالك
الفكرة إنه يختصر عليك وقت التفكير والتنفيذ
كثير من الوقت بيضيع في:
“هقول إيه؟ أكتب إزاي؟ أبدأ منين؟”
وهنا الـ AI بيبقى أداة مساعدة مش بديل

بيساعدك في إيه؟

* يطلعك أفكار محتوى بسرعة

* يكتبك سكريبت فيديو جاهز

* يحسّن صياغة الكوبي قبل النشر

يعني بدل ما تقعد ساعة تفكر تطلع أفكار في دقائق

المهم تفهمه صح!

إزاي يا آيه؟

يعني إنت اللي بتفكر الاستراتيجية، وهو بيضبط التنفيذ

متقولوش اكتبلي بوست عن المحتوى لانه هيطلعك كلام عام ومش محدد

لو استخدمته صح

“اكتبلي سكريبت فيديو 30 ثانية لصانع محتوى مبتدئ، يبدأ بـ Hook قوي عن مشكلة عدم التفاعل، ويقدم حل بسيط + مثال، وفي الآخر CTA”

هنا النتيجة هتكون: فيديو جاهز، فيه ترتيب واضح، وسهل يتنفذ فورًا

ف يلا ابدأ دلوقتي مش لما تبقى جاهز

لأن أكبر فخ يقع فيه أي صانع محتوى، إنه يفضل يستنى اللحظة المثالية!

أول فيديو ليك مش مطلوب يكون حلو، مطلوب بس ينزل، لأنك في البداية مش بتبني محتوى، إنت بتبني مهارة و فهم و خبرة

ليه لازم تبدأ بدري؟

* هتفهم الناس بتحب إيه

* هتعرف إيه اللي بيحب تفاعل

* هتكسر رهبة التصوير والنشر

* وهتطور أسرع بكثير من التفكير بس

ابدأ دلوقتي حتى لو مش perfect، لأن التطور مش بييجي من التخطيط، بييجي من التنفيذ

لو مهتم تبدأ ومش عارف ازاي تبدأ؟ احجز استشارتك [من هنا](#).