

كيف تضاعف مبيعاتك حتى ١٠ أضعاف بدون أن
تزيد عدد عملائك أو تستخدم الإعلانات؟

رحلة الحرية المالية للمدريين

نهى جابر

منذ فترة دخلت مكالمة مع أحمد... أحد المدربين الذين خدمتهم في تمرير..

أحمد كان لديه عدد من المقومات في عمله التي ستبدو بالنسبة لك أفضل بكثير جدًا من أي بزنس آخر موجود حاليًا.

فكان لديه:

- ✓ براند شخصي على تويتر وهو مصدر عملاؤه.
- ✓ صفحة هبوط للمنتج الخاص به
- ✓ قائمة بريدية يهتم بها بشكل ممتاز
- ✓ تدريب جماعي غالي وهو المنتج الأساسي الخاص به.
- ✓ ويبينار بيعي مناسب يبيع من خلاله.

لوهلة ستظن أن أحمد لديه كل ما يحتاجه... لماذا قد يتواصل معي بخصوص التسويق؟ أعني فكر في هذا.. ما الذي قد يحتاجه أي بزنس آخر أصلاً؟

الحقيقة كالتالي:

1. أحمد كان يفعل كل شيء بنفسه.. نعم كل هذا بناه من الصفر بيديه.
2. هذا يبدو أمرًا رائعًا وهو بالفعل كذلك، أتذكر أنني أخبرته "أنت تكتب أفضل من 50% من كتاب المحتوى" ... لكن المشكلة، هي أنه يستنزف أحد أهم موارده وهي الوقت.
3. عندما تكون مدربًا فالوقت هو كل شيء بالنسبة لك.
4. يعني عندما تقضي وقت التدريب في التسويق، ستجد صعوبة كبيرة جدًا في زيادة عدد عملائك\أو مضاعفة مبيعاتك.

وبالتالي صعوبة شديدة للوصول للحرية المالية كمدرّب أو مستشار أو محترف عمومًا ومقدّم خدمات.

إذا كنت مثل أحمد أو حتى مبتدئ تمامًا ولم تبني أي شيء لبزنس التدريبات الخاص بك، أكمل معي هذا الكتاب للنهاية

لأنني سأعطيك السيستم الصحيح وأيضًا عرض ممتاز لا يقاوم

لكن.. لحظة واحدة... من أنا؟

اسمي نهى عبدالمحسن جابر
طبيبة أسنان ومطوّرة أعمال



الآن قد تتساءل.. ماهذه الرحلة الغريبة من طب الأسنان إلى التسويق والمبيعات؟

سؤالك منطقي جداً، هل تجيبك هذه الجملة؟

“طب الأسنان هو اختيار والدي للدراسة، ولكن التسويق والمبيعات هي اختياري الشخصي لاحقاً عندما اكتشفت ما أريده فعلاً في الحياة”

.....ولكي لا تفهمني بشكل خاطئ، أنا لا أكره الطبّ أبداً، بل أحبه وأمارسه وسأظل أفعل ذلك لوقت طويل بإذن الله...

الحقيقة أنني اكتشفت عندما بدأت رحلتي في البنزنس في يناير 2021 أن الطب والبنزنس مجالات متشابهة جداً.. في كلاهما نقوم بحلّ مشكلة مهمة لشخص يتألم ليستطيع ممارسة حياته بشكل ممتاز.

أسست شركة وفريق تمرير في 2023 لنعالج مشكلات المحترفين (المدربين والمستشارين ومقدّمي الخدمات) في البنزنس والتسويق والبيع.. وهنا تحديداً في هذا الكتاب، سنقوم بتشخيص المشكلة، ووصف الحل، وأيضاً عرض الدواء الذي نستطيع أن نعطيك إياه من خلال باقة قفزة المدربين بإذن الله.

كما ذكرت لك القصة فوق، أحمد نموذج متكرر، وربما أنت أيضًا مثله، تريد أن تبدأ بزئس التدريبات، أو لديك أصلاً بزئس تدريبات ولكنه يعاني ولا يعرف كيف يكون مستقر ومستمر، تريد أن تصل للحرية المالية ولكن لا تستطيع بسبب عدد من المعوقات، وهذه أهمها:

- ① **لديك منتج/منتجات قليل الربح**
يعني مثلًا كورس أو استشارة أو أي مادة تعليمية لا يتعدى سعرها 50 إلى 100 دولار... لماذا هذه مشكلة؟ تابع معي
- ② **تحتاج لعدد كبير من العملاء لتحقيق دخل مستقر شهري**
ولأن منتجك رخيص، فأنت تحتاج إلى عدد كبير من العملاء شهريًا لتحقيق دخل شهري مستقر ومستمر
- ③ **تحتاج لميزانية كبيرة شهريًا من الإعلانات و/أو مجهود كبير لصناعة وكتابة المحتوى لجذب هذا العدد**
ولا تحتاجك لعدد كبير فبكل تأكيد أنت تحتاج لجهود تسويقية ضخمة وكبيرة للحصول على العملاء
- ④ **ليس لديك أي سيستم بيع أو SALES PROCESS واضح ومتكرر للحصول على النتائج وتعمل بشكل عشوائي**
حتى الجهود التسويقية الكبيرة فهي ليست ذا معنى كبير لأنها عشوائية وغير متصلة وغير قابلة للنمو يعني ستصرف الكثير للحصول على القليل
- ⑤ **تعمل كل شيء لوحدهك ولا تستطيع إيجاد أو الاعتماد على المختصين في المجال**
لا يوجد مختصين في مجال التسويق والمبيعات ثقات تعتمد عليهم أو أسعارهم مبالغ فيها..

“لهذا السبب أنت تحتاج إلى خطة واضحة ومضمونة لتحقيق الحرية المالية كمدرب”



ما هي أصلاً الحرية المالية للمدربين؟

باختصار... الحرية المالية بالنسبة لك هي أن تحصل على المال وقتما تريده. وأن تستطيع الانفصال التام عن الدوام أو الوظيفة وتحقيق دخل مناسب شهري من خلال مهاراتك وخبراتك فقط... الطريق طويل فلا تستعجل ولكن هذه هي البداية، كما في المخطط ↓

الخطوات الثلاث الرئيسية:



1

**أولاً: صناعة
منتج قوي وغالي
بداخل عرض لا يقاوم**



2

**ثانياً:
قناة بيع مناسبة**



3

**ثالثاً:
قناة تسويق سهلة**

1 صناعة منتج قوي وغالي بداخل عرض لا يقاوم

دعنا نتحدث بلغة الأرقام... لماذا أخبرتك فوق أن امتلاكك لمنتج قليل الربح مشكلة كبيرة؟

سيناريو 2: امتلاك عرض لا يقاوم

لديك منتج سعره 500 دولار

ستحتاج إلى 10 عملاء فقط في الشهر لتحقيق نفس الرقم

يمكنك إيجادهم من المحتوى المجاني بسهولة

مجهود قليل لأنهم 10 أشخاص فقط

قدرة عالية على التركيز مع 10 أشخاص فقط

=

عشر أضعاف الأرباح بدون زيادة عدد العملاء أو استخدام الإعلانات

سيناريو 1: امتلاك منتج رخيص

لديك منتج سعره 50 دولار

ستحتاج إلى 100 عميل شهريًا لتحقيق دخل شهري مقداره 5000 دولار

ستحتاج إلى ميزانية إعلانية ضخمة للحصول على هذا العدد (لا يمكن الحصول عليه من خلال المحتوى المجاني بشكل شهري)

مجهود كبير في المحادثات البيعية (عاليواتس أو الاجتماعات)

وقت ومجهود كبير لمتابعة 100 شخص

=

عشر أضعاف المجهود والميزانية وتركيز قليل والكثير من العمل

ماهو أفضل شكل للمنتجات الغالية التي يمكنك تقديمها كمدرب؟



عندما أقول "صناعة منتج غالي"، يظن البعض أن الأمر مرهق وصعب للغاية، الحقيقة أن الأمر أبسط بكثير، وسأريك كيف.

أفضل شكل من أشكال المنتجات الغالية هي التدريبات الجماعية...

يعني تخيل معي التالي:

☛ أنت بالفعل لديك منهاج أو خطة أو خطوات أو PROCESS يمشي عليها عميلك لكي يصل للنتيجة التي يريها..

☛ بدلاً من العمل مع عميل واحد على هذه الخطة، ستعمل مع عدة أشخاص لديهم نفس الهدف والمشكلات للوصول لنفس النتيجة..

☛ يعني بدلاً من أن تجلس مع عميل واحد لمدة ساعة... تستطيع العمل مع 20 عميل في نفس الوقت لمدة 4 ساعات مثلاً!!

تقليل الوقت + مضاعفة الربح في المرة الواحدة

☛ مع إضافات فريدة للمجموعة مثل جلسات أسئلة وإجابات، تمرينات ومتابعة التقدم، منصة مشتركة للمتدربين لتبادل الخبرات والأسئلة، جلسة فردية واحدة لكل مشترك... إلخ

أيضاً:

☛ تقديم التدريبات الجماعية يزيد من نطاق تأثيرك.

☛ خدمة عدد من الأشخاص يمكّنك من نقل معرفتك وخبراتك لعدد أكبر من الأفراد.

☛ زيادة تأثيرك تسهم في زيادة الطلب على خدماتك.

☛ العمل مع مجموعات يمكّنك من تحقيق تأثير إيجابي على حياة العديد من الناس في الوقت نفسه.

☛ زيادة الطلب تسهم في جذب المزيد من العملاء وتحقيق العودة المستمرة للشركات والأفراد المستفيدين.

✓ كيف تضعها في عرض لا يقاوم؟؟

من غير المنطقي أن تبدأ تدريب جماعي وأنت لا يوجد لديك عرض خطير مقنع للعملاء صحيح؟

يعني تريدني أشتري منك، بدون أن يكون لديك قيمة مضافة عالية الجودة متميزة عن السوق؟! !!

يعني لو سجل عندك عدد قليل ستكون خسرت ولم تكسب، لذلك يجب أن تكون حذرًا في هذه الخطوة، وتضع عرضًا خطيرًا كما شرحت في **السر #3** من بودكاست أسرار البنزنس الشخصي.....

ولكن باختصار، **هذه هي عناصر الأوفر:**

1. **الوعد الكبير:** يشير إلى الفائدة الرئيسية التي يحصل عليها العميل. مثال: "تحقيق أحلامك المالية من خلال برنامجنا الفريد الذي يعد بزيادة الدخل بنسبة 50٪ خلال ستة أشهر."
2. **خطة العمل:** توضح كيفية تنفيذ الوعد، وتبين الخطوات والإجراءات المتوقعة. مثال: "نقدم خطة تدريب محددة لتعزيز مهاراتك وتحقيق الأهداف المالية."
3. **المنتج:** يتناول جوانب المنتج بشكل عام، مواصفاته، وكيفية تحقيقه للفائدة المعلنة. مثال: "منتجنا الفعال هو نظام تداول آلي يضمن نجاح الصفقات بنسبة 90٪."



4. الإضافات أو البونصات: تشير إلى المزايا الإضافية التي يحصل عليها العميل، قد تكون هدايا أو خدمات إضافية. مثال: "مع كل اشتراك، ستحصل على استشارة شخصية مجانية."

5. السعر: يحدد كمية الاستثمار المطلوبة، مع التأكيد على توافقها مع القيمة المقدمة. مثال: "كل هذا بسعر يبدأ من 99 دولارًا شهريًا فقط."

6. عامل الندرة: يخلق حاجة للعميل للتحرك بسرعة، يمكن أن يكون ذلك بتحديد كميات محدودة أو عروض لفترة محدودة. مثال: "عرض محدود لأول 100 مشترك يحصلون على خصم إضافي."

7. الضمانات: تقدم ضمانات تعزز الثقة، سواء كانت ضمان رضا العميل أو ضمان استرداد الأموال. مثال: "ضمان استعادة الأموال خلال 30 يومًا إذا لم تحقق النتائج المتوقعة."



**الآن دعنا نرد على السؤال المنطقي في هذه الخطوة،
كيف سنبيع هذا العرض؟؟؟**

2 اختيار قناة بيع مناسبة

لماذا البيع قبل التسويق؟!

دعني أسألك، هل تتركب السيارة قبل تحديد الوجهة؟ أكيد لا، نفس الأمر البيع والتسويق.

البيع هو مكان التقاء العميل بالعرض، وهو ما تحدده أولاً فنسأل نفسنا: ما هو المكان الذي سنقوم بعرض الأوفر فيه؟؟؟

هناك 4 أماكن لإنشاء محادثات بيعية:

1. مكالمة بيعية صوتية أو فيديو زي زووم أو جوجل

أفضل نوع من أنواع المحادثات طبعاً، انسب شيء للمنتجات فوق 1000 دولار، وأيضاً تحتاج لمهارة.

2. مكالمة بيعية جماعية صوت و فيديو

سأشرح عنها بشكل مفصل الآن

3. البيع عبر التشات:

كأن يأتي لك العميل من إعلان ويبدأ معك محادثة بغرض الشراء أو الاستفسار عن المنتج

4. البيع عبر صفحة بيع:

مناسبة للمنتجات أقل من 500 دولار، لا تعطيك فرصة كبيرة للتعرف على كل عميل على حدى ولا حتى الوصول لأسئلتهم واعتراضاتهم بشكل مباشر

✓ ما هو أفضل نوع محادثة بيعية مضمونة لك كمدرب؟

بكل تأكيد المكالمات الجماعية، ولكن لماذا؟

المكالمة البيعية الجماعية أو الويبنار أو الورشة التعليمية البيعية أداة بيعية قوية، حيث تتيح لك التواصل المباشر مع الجمهور، وتقديم عروض مباشرة، وتوضيح قيمة الخدمات المقدمة. يعزز الويبنار أيضًا التفاعل الفوري مع العملاء ويساعد في بناء علاقات ثقة.

وفي نفس الوقت، هي جماعية، فتقوم بتوفير الوقت، وأيضًا لا تحتاج لمهارة كبيرة لأنه يمكنك أن تتبع سكريبت مسبق مع الجمهور

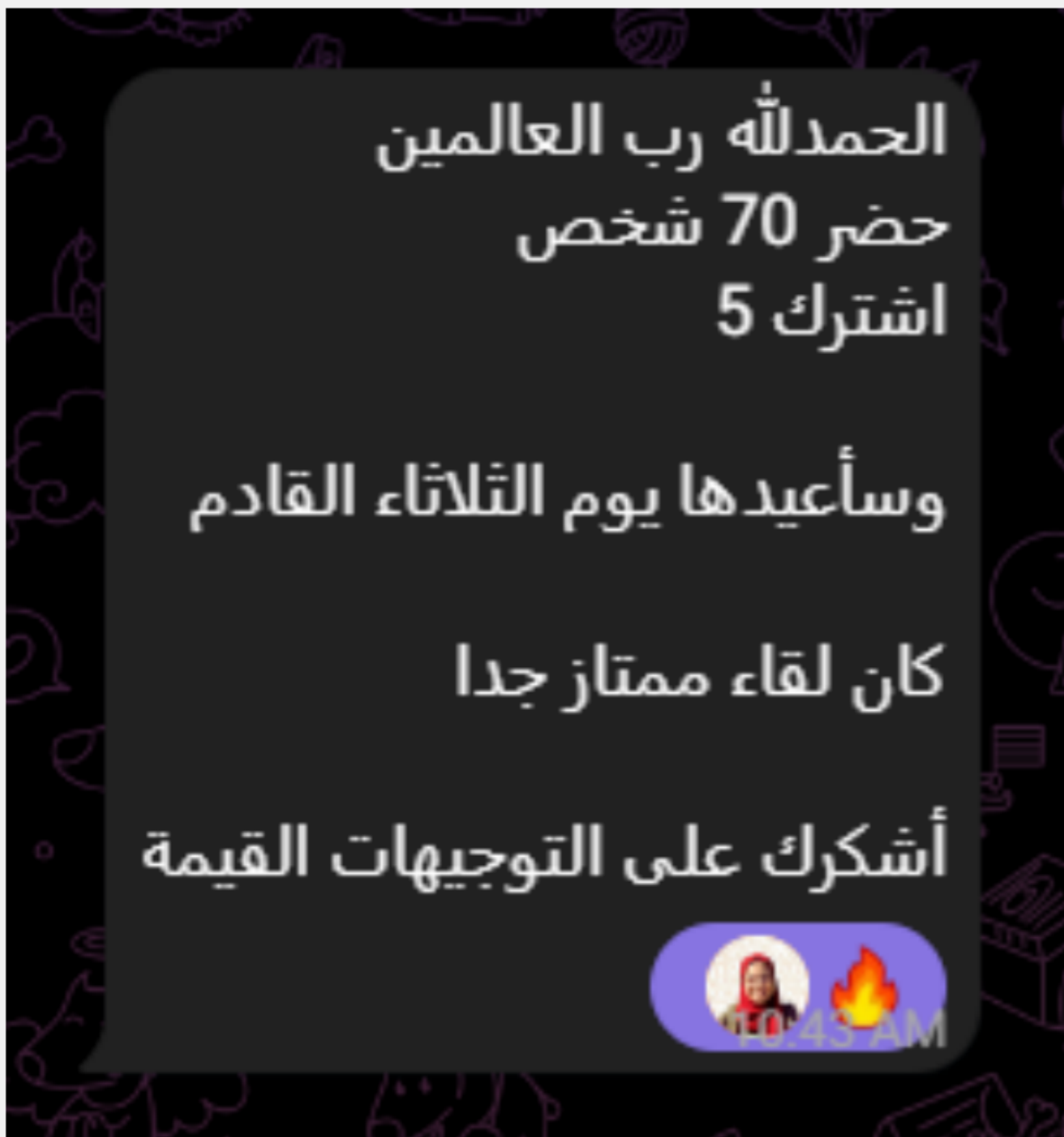
كيف يتم الأمر؟

1. تقوم بتجهيز محتوى تعليمي مفيد لجمهورك المستهدف، وأكد مرتبط بمنتج أو العرض الذي ستعرضه
2. تقوم بتجهيز العرض الخاص بك مع طريقة إلقاء مناسبة يتم تجهيزها كسكريبت مسبق
3. تشرح المادة العلمية، وتقوم بإظهار الحاجة للمتعلمين بأن يجب أن يستزيدوا إذا أرادوا تحقيق أهدافهم
4. ثم بعدها تقوم بطرح العرض المميز الخاص بك الذي سيضم كل ما يتمنونه
5. تستطيع تسجيلها وإعادة نشرها، أو إعادة إقامتها لايف

هل هي ناجحة فعلاً؟

تتذكر قصة أحمد فوق؟

استطاع أن يبيع 5 مقاعد
مرة واحدة (سعر المقعد
250 دولار) في لقاء بيعي
أقامه مع جمهوره، فقط
بتوجيهات بسيطة منا
نحو طريقة إلقاء المحتوى
وكيفية إبراز العرض



وستعمل معك أنت أيضاً!

3 اختيار قناة تسويق سهلة

لنراجع ما فعلناه حتى الان...

1. قمنا بتعديل المنتج ليصبح غالي وقيم وصنعنا عرضا لا يقاوم
2. اخترنا وسيلة أستطيع إظهار القيمة والتحدث فيها عن المنتج بأرباحية مع جمهور مهتم

الآن السؤال.. كيف أ جذب هذا الجمهور المهتم وأقوم بتحويله إلى الويبنار ليشاهد العرض؟؟!

نعم بالضبط وهذا هدف التسويق، أن تجذب جمهور مهتم، إلى العرض الخاص بك.

وهنا تأتي المنصة الأقوى وهي منصة إكس X (تويتر سابقًا)، وعملنا هو ليس مثل باقي أنواع المحتوى مع أهميتها ولكن مهمتنا التركيز على المحتوى الذي يهدف لتحويل القارئ إلى الخطوة القادمة (وهنا هي التسجيل للويبنار)

◀ هكذا تكتب هذا النوع من المحتوى:

1. خطاب لجذب انتباه جمهورك
2. محتوى قيم فعلاً
3. دعوة إلى اتخاذ إجراء (هنا مثلاً سيكون التسجيل للويبنار)



كيف يبدو الأمر؟؟

انظر لنموذج المحتوى التالي وستفهم كل شيء بنفسك:

لما يجي شخص يسألني كيف انتقل من منصب VP-level إلى منصب C-Level

دائمًا أنصحه بأهمية تطوير قدرته على تحديد الأولويات بشجاعة.

هل تقدر تركز على الأمور الضرورية؟

هل تقدر تقول "لا" للأشياء اللي ما لها تأثير كبير وتتفرغ للمبادرات المهمة؟

هل تقدر تبني علاقات تخلي الناس يثقون في قراراتك وتوجيهاتك؟

من السهل تضيع وقتك في أشياء ما لها تأثير كبير.

مهما كان قطاع العمل، دايماً فيه أشغال كثيرة تقدر تشغلك وتشنت تركيزك.

أنت لن تستطيع تلبية كل الطلبات والأشغال.

وإذا حاولت تسوي هذا، في الأخير تلقى نفسك تنشغل بدون توقف وما تحقق أي تقدم حقيقي.

نصيحتي للي بيغون يتقدمون في مسيرتهم العملية، يشجعون أنفسهم يشاركون رؤيتهم وأهدافهم بوضوح مع زملائهم.

بكل بساطة، كل ما كانت مهمتك واضحة وموجهة لمصلحة الشركة، كل ما كان الضغط أقل والتفرغ للمهام الأهم أسهل.

وإذا تريد مساعدة في ترتيب أولوياتك كمدير تنفيذي وكيفية تحقيق قفزات عالية عندي "تحدي المنصب التنفيذي" سنناقش فيه معاً كيف ممكن تميز في إدارتك لتصبح مدير تنفيذي شجاع في قراراتك وأولوياتك

التسجيل من هنا:

bit.ly/47Wr6i7

#رجاني_كوتش_التنفيذيين

Translate post



✓ كيف تم بناء المحتوى السابق؟

بنفس الطريقة... خطاب يعبر عن مشاعر العميل... محتوى قيّم.. ثم ربط للمحتوى مع منتج أو عرض أو طلب إجراء معين. وهنا وضع لينك تحدي مدفوع له.

الفكرة الآن، هي تكرار نوع هذا المحتوى مرات عديدة خلال الاسبوع للحصول على نتائج فعّالة.

💡 طريقة أخرى فعّالة للحصول على عدد كبير من الجمهور المهتم على تويتر:

التغريدات التلقائية أو Auto DMs

وهي نوع من التغريدات يسمح لك بوضع محتوى معين مع هدية مجانية (مثلا كتيب مجاني يهم عميلك)، في المقابل الشخص يقوم بالتعليق على المحتوى ليصله بشكل تلقائي عبر الخاص.

تساهم هذه الطريقة في تفاعل الجمهور المستهدف معك بطريقة فعّالة وأيضًا نشر البوست إلى متابعينهم الذين ربما يكونون مستهدفين أيضًا.



الآن أريد تمرير عرض مهم لك

- ✓ إذا كنت مدرب أو مستشار وتريد مضاعفة أرباحك بدون زيادة عدد عملائك
- ✓ وإذا كنت تريد أن تخطو خطوة واضحة وصحيحة في رحلة الحرية المالية الخاصة بك
- ✓ وإذا كنت تريد أن تظهر كخبير أمام عملائك
- ✓ وإذا كنت تريد أن تمرر قيمة كبيرة وتؤثر تأثير حقيقي مع الناس بدون أن تضطر للانسحاق في المهام التسويقية والبيعية.
- ✓ وإذا كان لديك منهج فعلي ونتائج ملموسة لعملائك الذين عملت معهم من قبل، ولديك رغبة حقيقية لتحويله كتدريب جماعي كبير ومفيد أكثر ومستعد لتلقي المساعدة لجعل الأمر أسهل..

إذاً.. بكل تأكيد هذا العرض لك!

بنفس الطريقة التي كان يمر أحمد خلالها بضعف ثقة في النفس والشعور بالضغط المستمر...

يمكنك بسهولة أن تفقد أمل في شكل وطريقة العمل كمدرب، وتتوقف عن التسويق لعملك أو ربما مساعدة الناس... وهذه مشكلة كبيرة!

أو ربما تحاول تجربة طرق التسويق المختلفة
فتفتح قناة يوتيوب وتضطر للعمل الطويل لشهور وربما
سنوات لبدء ملاحظة النتائج
أو تضطر للعمل مع أي شركة أو وكالة أو حتى أفراد غير
مختصين بالعمل مع المدربين
أو حتى تستسلم في النهاية وتعود لعمل كل شيء بنفسك
وتدور مرة أخرى في حلقة مفرغة من زيادة العمل وقلة العائد

لذلك دعنا نساعدك على الوصول إلى حريتك المالية...



**باقعة
قفزة المدربين**

الباقة الوحيدة التي تحتاجها للوصول لحريتك المالية وتحقيق حتى
10 أضعاف المبيعات بدون زيادة عدد العملاء أو استخدام الإعلانات

قفزة؟ لماذا هذا الاسم؟

دعنا نفكر بهذا...

→ عندما نساعدك في إنشاء تدريب جماعي قوي بداخل أوفر لا يقاوم، يعزز من مبيعاتك ومن تواجدك أونلاين... أليست هذه قفزة للبنس الخاص بك؟

→ عندما نقوم ببناء كل الصفحات ونكتب كل الإيميلات وكل الصفحات ونعمل بحث السوق عنك ونكتب لك سكريبت بيعي خاص لك، أليست هذه قفزة في تنظيمك لوقتك وراحتك؟

→ عندما نقوم بعمل هوية بصرية متكاملة واحترافية ومتناسقة لمنتجك التدريبي، أليست هذه قفزة في علامتك التجارية أونلاين؟

→ عندما نضع لك سيستم بيعي متكرر تستطيع مضاعفته والاعتماد عليه أليس هذا قفزة في عملك؟

تخيل، كيف يكون تأثير ذلك على حياتك؟ أو على أسرتك؟



هذا هو كل ما ستحصل عليه في الباقة (((مع البونصات)))



- ✓ جلسات استشارية متكررة معك خلال التنفيذ
- ✓ سنختار معك العميل المثالي والأوفر ونساعدك في صناعته
- ✓ سلسلة فيديوهات قيّمة تريك أفضل الممارسات في التدريبات الجماعية وكيف تطبقها
- ✓ سنقوم بعمل التسويق عبر الإيميل شاملاً الكتابة والأتمتة لهذا السيستم
- ✓ سنصمم لك هوية متكاملة للبرنامج التدريبي الخاص بك شاملة الاسم، الشعار والألوان
- ✓ سنكتب ونصمم ونطوّر صفحات الهبوط كاملة لهذا الأسلوب

هذا هو كل ما ستحصل عليه في الباقة (((مع البونصات)))



- ✓ منطقة أعضاء متكاملة لك ترفع عليها المحتوى ويدخل عليها عميلك بإيميل وباسوورد
- ✓ دعم كامل عبر التشات لك خلال فترة المشروع
- ✓ تغريدتين تلقائيتين عبر تويتر أو إكس
- ✓ 15 قطعة محتوى تحويلي على تويتر
- ✓ دومين دوت نت أو دوت كوم مجاني لك لمدة سنة
- ✓ سنرفع لك جميع احتياجاتك عبر السيرفر الخاص بنا مجاناً لمدة 3 أشهر
- ✓ حساب في أداة Hypefury مجاناً ننشر لك منه خلال المشروع
- ✓ تفعيل إيميل رسمي لك على الدومين طوال فترة تجديده

لا تشتت أو بعثرة بعد الآن...
كل ما تحتاجه لتطبيق هذا السيستم موجود هنا
ما هي خطوات العمل في هذه الباقة؟

1 سنحدد معًا العميل المستهدف المثالي الذي تستطيع أن تعمل معه وتحقق له النتائج
لن يشتري كل الناس، لذلك من البديهي أن لا نستهدفهم ونخسر عليهم ميزانية، هنا سنجلس معًا ونستخرج العميل المثالي الذي سيستطيع أن يدفع مبلغًا كبيرًا في التدريب.

2 سنضع معًا الأوفر المتكامل
سنرى ما يمكنك تقديمه لعملائك وسنساعدك نحن بأدوات وإرشادات لجعله أكثر قيمة.

3 ستبدأ أنت بتجهيز المحتوى التعليمي وسنبدا نحن بإنشاء الهوية المتكاملة
سنختار اسمًا رنانًا ومعبرًا عن المحتوى، ونصمم هوية جميلة ومتناسقة وتجعلك تبدو محترفًا وخبيرًا.

(في الصفحة القادمة نماذج لأعمالنا في تصميم الهوية البصرية للمنتجات وصفحات الهبوط)

4 سنقوم بكتابة السكريبت البيعي الخاص بك
مثلما أخبرتك، لا تحتاج لأن تكون محترفًا في البيع، لأننا سنستخدم خبراتنا ونكتب لك السكريبت الذي يمكنك أن تسرده وتدريب عليه



نماذج الهويات البصرية



نماذج صفحات الهبوط

The image displays three landing page designs for 'قفزة المدربين' (Trainers' Leap). The pages are primarily green and white, with a focus on digital marketing and business growth. The top page features a headline about increasing sales and a call to action to download a free book. The middle page shows a comparison between old and new methods of work, with a call to action to download a free book. The bottom page highlights the benefits of the program and includes a call to action to download a free book. The pages are designed to be visually appealing and easy to navigate, with clear headlines and concise text.

The image displays two landing page designs for 'أسرار التسويق الشخصي' (Personal Marketing Secrets). The pages are primarily blue and white, with a focus on personal branding and marketing. The top page features a headline about personal marketing secrets and a call to action to download a free book. The bottom page highlights the benefits of the program and includes a call to action to download a free book. The pages are designed to be visually appealing and easy to navigate, with clear headlines and concise text.

5 سننشر لك تغريدتين ذات رد تلقائي

جهاز هدية قيمة لعملائك المستهدفين وسنقوم بوضعها في تغريدة ذات رد تلقائي للجمهور ليتفاعل معها وتنتشر بشكل كبير.

6 سنكتب لك 15 قطعة محتوى تسويقي تحويلي عبر تويتر بنفس الطريقة التي شرحتها

مثلما أخبرتك، لا تحتاج لأن تكون محترفًا في البيع، لأننا سنستخدم خبراتنا ونكتب لك السكريبت الذي يمكنك أن تسرده وتدرج عليه.

7 سنكتب جميع إيميلات السلسلة البيعية

إيميلات مؤتمتة ترسل للعملاء في أوقات معينة بشكل تلقائي، قابلة للتكرار مع كل عميل وستستخدمها للأبد.

8 سنصمم كل صفحات الهبوط

صفحات تسجيل الايميل، وصفحات البيع التي لها علاقة بأسلوب العمل هذا، كلها سنصممها ونبنينا لك على الانترنت وننشرها.

9 سننشئ لك منطقة أعضاء متكاملة

مكان مخصص ترفع عليه المحتوى التعليمي، وتضع فيه كويات، وتحدد فيه Modules مع مجتمع للمشاركين مربوط بالمنطقة يستطيعون التناقش فيه وطرح الأسئلة

بعد كل هذا إذا استطعت أنت أن تضمن لنا جودة المحتوى الخاص بك **سيكون من الصعب جدًا ألا ترى النتائج**

دعنا نراجع الاحتمالات... هل من الممكن فعليًا ألا تحصل على النتائج؟

أحمد الذي ذكرت لك قصته في الصفحة الأولى، كان لديه بالفعل سيستم مشابه لهذا ولكنه كان يقوم بكل العمل لوحده..

أعني..

كان يكتب المحتوى بنفسه، ويكتب ويصمم الوبنار بنفسه، ويصنع التدريب ومنطقة الأعضاء لوحده، وكان يرى بعض النتائج حتى قبل أن نقوم بتحسين محتواه البيعي.

السؤال هنا، ماذا سيحدث عندما يكون معك فريق احترافي يقوم بكل العمل لأجلك؟ أعني:

- ➔ عندما نكتب لك محتوى يلمس مشكلات العملاء؟
- ➔ نكتب لك سكريبت بيعي مجرّب؟
- ➔ نزيد أعداد الحضور للوبنار من خلال مهاراتنا التسويقية؟
- ➔ **بل الأهم... أن يكون كل تركيزك على التدريب فقط!!**

هل يمكن فعليًا ألا ترى نتائج؟؟؟

هل اکتفیت؟

أم مستعد لاستقبال مفاجآت كبيرة ومهمة؟

هذه بعض من الإضافات المجانية القيّمة (بونصات) التي ستحصل عليها بداخل الباقة:

🎁 **اظهر للعالم بشكل احترافي..** لأننا سنشتري لك دومين net. أو com. ونقوم بتركيبه على صفحاتك مجانًا لمدة سنة.

🎁 **سيعرفك عملاؤك بالاسم في إيميلاتك** لأننا سنقوم بتفعيل إيميل رسمي لك على الدومين الجديد مثل noha@tamrer.net يستطيع عملاؤك التواصل معك بشكل احترافي عبره، مجانًا للأبد (طوال فترة تفعيل الدومين).

🎁 **لا تحتاج لاستضافة خارجية وموقع ووجع راس،** سنقوم باستضافة موقعك وصفحاتك عبر السيستم الخاص بنا على تمرير.

🎁 **سيصل صوتك للجميع بدون اشتراكات خارجية..** لاننا سنصنع لك التغريدات ذات الرد التلقائي عبر حسابنا في منصة **HypeFury**.

وسط كل هذا.. هناك مشكلة بسيطة



بكل تأكيد، لا نستطيع خدمة الجميع....

هذه الباقية هي الأهم والأكبر في الشركة، لذلك نستغرق فيها وقتًا وتركيزًا كبيرين، ولهذا السبب لا نستطيع استقبال أكثر من 5 عملاء كل فترة، لأن التشتت عدونا وهو ما يمنعنا من الحصول على أفضل النتائج...

لذلك فالعدد محدود فعلاً

احجز معي موعد من هنا الآن

ماذا سيحدث في الجلسة؟

- ➔ سنتعرف على بعض، ونعرف إذا كانت الباقية مناسبة لك أم لا.
- ➔ إذا لم تكن مناسبة لك، سنشير عليك بما هو أفضل للبرنس الخاص بك.
- ➔ إذا كانت مناسبة، سنتوكل على الله ونبدأ بالعمل معًا.