



ARTY

**ARTY
BOUTIQUE**

● ●

MARKETING PRESENTATION

Our Team

Our Team Members Who Dedicated Their Quality Time To Present To You
Their Best Efforts To Make This Marketing Project Happen:

1

Mario Wagdy

2

Abdulaziz Osama

3

Rofaidah Abdulaziz

4

Kerolloz Refaat

5

Amir Nageh

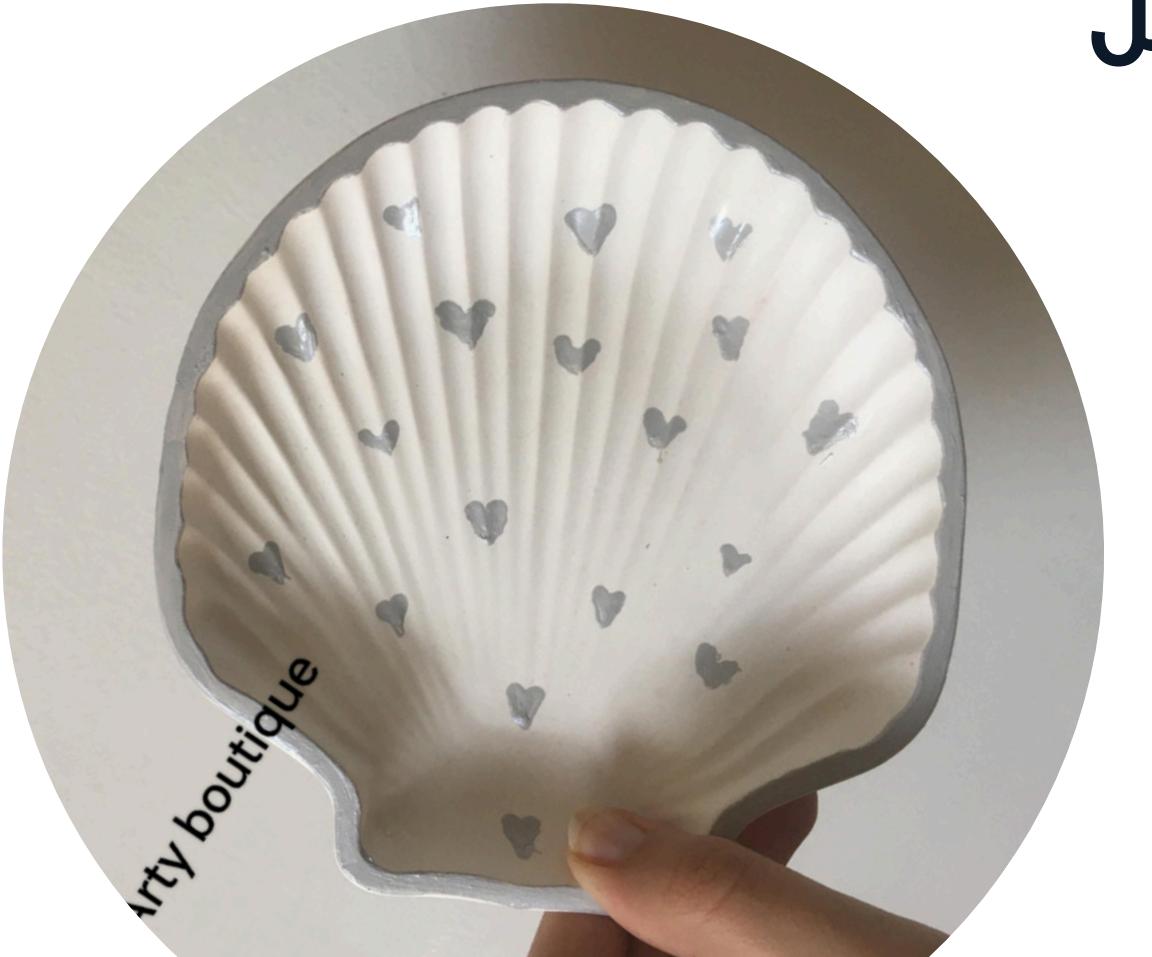
6

Kerolloz Tharwat

About



مشروع فني مميز يقدم ديكور استثنائي من الكونكريت والشمع بتصاميم مبتكرة بتضييف لمسة جمالية مميزة. و يتميز بإبداع يدوي يجمع بين البساطة والأناقة و يعطي كل قطعة فريدة ومثالية للديكور والهدايا.



المشروع اونلاين مستهدف سكان محافظة قنا و المحافظات المجاورة لها.

Our Goals



- ١-الوصول ل .٢ اوردر في الشهر**
- ٢-توعيه ..٢٠ شخص من العملاء المحتملين للمنتج**
- ٣-توعيه ...١ شخص ب وجود المنتج من الأساس و باستداماته و فوائده**



5S's

Sell

استخدام السوشيال ميديا لبيع منتجاتنا (إنستجرام ، فيسبوك بيدج) لجذب عملاء جدد.

تقديممجموعات منتجات تتناسب شرائح مختلفة: مثل شموع صغيرة كهدية، قطع كونكريت ديكورية كبيرة، باقات مخصصة للزينة.

اعتماد عروض ترويجية دورية (تخفيضات موسمية، خصم أول طلب، شحن مجاني) لزيادة التحويلات.

Serve

تقديم خدمة دعم مميزة اونلاين: دردشة مباشرة، ردود سريعة على استفسارات العملاء حول المنتجات مثل طريقة الاستخدام، التوصيل، الصيانة.

ندي عملائنا محتوى مفيد: فيديوهات تعليمية لكيفية ترتيب قطع الكونكريت في الديكور، أو نصائح لاختيار الشموع حسب الغرفة.

Speak

التفاعل مع العملاء على وسائل التواصل: نشارك منشورات تحكي قصة القطع، كيف صنعتها، ولماذا هي مميزة.

استخدام استطلاعات الرأي أو أسئلة في الستوريز لمعرفة تفضيلات العملاء (ألوان، روائح الشموع، أحجام).

Save

استخدام خامات مميزة تحقق التوازن بين الجودة العالية و السعر المناسب لتحقيق أعلى قيمة مقابل يعر بدون التضحيه في الخامات علي حساب السعر

نشجع على التوصيل بكميات: تقديم خصومات إذا اشتري العميل أكثر من قطعة، لتقليل تكلفة الشحن لكل وحدة.

Sizzle

بنصنع هوية بصرية قوية: صور مميزة للمنتجات، تصميم موقع جذاب، تغليف جميل يعكس جمالية الديكور.

استخدم محتوى "سرد قصصي او storytelling": كيف تصنع القطع، ما مصدر المواد، وكيف كل قطعة فريدة — علشان نخلق علاقة عاطفية مع العملاء.

7P's

Product

شمع معطرة مصنوعة من شمع عالي الجودة وزيوت عطرية طبيعية. تميز المنتجات بتصاميم عصرية وخيارات تخصيص (اللون والرائحة)، مما يجعلها مثالية للاستخدام الشخصي أو كهدايا. يقدم المشروع منتجات خرسانية زخرفية يدوية الصنع، ومزهريات، وحوامل شمع

Price

يعتمد المشروع على استراتيجية تسعير تتراوح بين المتوسطة والفاخرة مقارنة بالمنتجات التقليدية، مما يعكس جودة المنتج اليدوية وطابعه المميز. يُقدم المشروع باقات مميزة بأسعار تنافسية، بالإضافة إلى خصومات موسمية لجذب العملاء.

People

يستهدف المشروع بشكل رئيسي النساء الذين تتراوح أعمارهم بين 20 و 35 عاماً، المهتمين بالديكورات العصرية وأفكار الهدايا الفريدة.

Place

يتم البيع اونلайн فقط من خلال شهر موقع التواصل الاجتماعي و منها الفيس بوك و التيك توك و يتم توصيل الطلبيات اونلайн للعملاء

7P's

Promotion

يعتمد المشروع على تصوير احترافي للمنتجات ومحتوى فيديو قصير Shorts يُبرز أناقة التصميم.

تُطلق حملات ترويجية موسمية خلال الفعاليات

Process

تببدأ العملية باختيار العملاء للتصميم والعطر عبر المنصات الإلكترونية. ثم يُصنع كل منتج يدوياً بعناية فائقة، ويُغلف ب أناقة، ويُشحن عبر خدمات توصيل موثوقة.

نجيب على استفسارات العملاء بسرعة، ونتابع ملاحظاتهم بعد التسليم لضمان رضاهم.

Physical Evidence

يستخدم المشروع تغليفًا أنيقاً يجعل منتجات مناسبة للهدايا. جودة الشمع، والروائح الطبيعية، والملمس الناعم للقطع الخرسانية تُبرز جودة الصنع اليدوي. كما تعرض صفحات المشروع الإلكترونية المنتجات بشكل منظم يعكس هوية العلامة التجارية

SWOT Analysis

Strengths	<ul style="list-style-type: none">• ديكورات مختلفة و مميزة عن المتنافسين• تصوير افضل للمنتجات (العميل بيشتري نفس اللي بيشوفه في الصور)• الـ creativity اعلى من المتنافسين .. في تنوع في الاشكال مش مجرد تغييرات بسيطة و توفير طلبات مخصصة• شحن للمحافظات المجاورة
Weaknesses	<ul style="list-style-type: none">• صاحبة الـ business شغاله لوحدها و عليها ضغط في بعض الاوقات• الطلب بيتأخر اسبوع لو العميل طلب شكل مخصص• التغليف مش افضل حاجة• التفاعل ضعيف على الصفحة و الفولورز مش كبير
Opportunities	<ul style="list-style-type: none">• وجود جروب على الفيسبوك بجانب البيج و كمان اكونت على التيك TOK• عدم وجود منافس مسيطر على السوق سواء في نفس المحافظة (قنا) او المحافظات المجاورة
Threats	<ul style="list-style-type: none">• المتنافسين عندهم صفحات اكبر على الفيسبوك• عدم وجود شخص او شركة كويستة للتغليف• تكلفة الشحن عالية بالنسبة لسعر المنتج• قلة الطلب على المنتج عموما في قنا

SWOT Strategies

	Opportunities	Threats
Strength	<ul style="list-style-type: none">استغلال وجود اكونت التيك TOK مع التصوير الافضل لاستهداف ناس اكتر	<ul style="list-style-type: none">الاهتمام بزيادة عدد الفولورز على الصفحةاطوازنة بين سعر المنتج وتكلفة الشحن
Weakness	<ul style="list-style-type: none">عمل content calendar & call to action محترمة و ملائمة للناس للتتفاعل اكتر	<ul style="list-style-type: none">محاولة ايجاد حل مختلف و عملي للتغليف

Competitors' Analysis

Category	Arty Boutique (Us)	Flafelo store (Competitor)	M&M Candles (Competitor)	Sarah Reda (Benchmark)	Marioms (Benchmark)
Facebook	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Other Social Media	TikTok ,Instagram	No	Instagram , Threads	Instagram , TikTok , Youtub	Instagram , TikTok
FB Followers	95	259	12K	49K	48K
Avg. Likes	3	5	7	30	51
Avg. Shares	2	1	2	3	15
Avg. Comments	2	8	3	21	19
CTA	Messenger	Messenger, Whatsapp	Messenger	Messenger	Messenger, Whatsapp
Ads (yes/no)	no	no	no	yes	yes
Avg. Prices	القطعة في حدود 40 حد 100 لـ مميزة و مع الشحن	قطعة تبدا من 17 جنيه لغاية 80 جنيه	قطعة مميزة في حدود 50 جنيه 6 قطع عاديين بـ 60 جنيه	من 100 لـ 300 تقريبا	من 50 لـ 300 حسب المواصفات
Main City	Qena	Qena	Qena	Cairo	Cairo
Shipments	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Offline Presence	No	No	No	No	No

Business Model Canvas

Key Partners

موردي الخامات
شركات الشحن
شركات التغليف
صانع المحتوى
تصور المنتجات

Key Activities

تصنيع منتجات كونكريت
تصنيع الشموع المعطرة
تغليف الهدايا
التسويق عبر السوشيال
ميديا
البيع اونلاين

Value Propositions

منتجات هاند ميد مميزة
ديكورات وشموع
معطرة في منتج واحد
اسعار مناسبة مقارنة بالهدايا
الأخرى
تصنيع المنتج حسب الطلب

Customer Relationship

بيع مباشر اون لاين
تواصل شخصي
تقديم عروض موسمية
خصم للعملاء المتكررين

Customer Segment

سيدات من 20_30 سنة
شباب مهتمين بهدايا
الديكور والشموع
 أصحاب الكافيهات
 محلات هدايا وديكور

Key Resources

مكان العمل
المعدات وقوالب
الخامات
فريق العمل
صفحة سوشيال ميديا

Channels

صفحات السوشيال ميديا
(فيسبوك _ تيك توك _
انستجرام)
متاجر الديكور والهدايا
معارض الهاند ميد

Cost Structure

خامات اساسية (اسمنت _ رمل _ شمع _ زيوت)
أدوات / قوالب وصيانة
تغليف وطباعة
تسويق
شحن وتوصيل
ايجار مكان التصنيع

Revenue Streams

بيع اون لاين
بيع باقات هدايا موسمية
طلبات خاصة
بيع جملة للمحلات والكافيهات

Segmentation:

	1st Segment	2nd Segment	3rd Segment	Other segments
Demographics + Geo background	بنات مش متوجزين من ٢٠ ل ٣٠ سنة ساكنين في محافظة قنا او محافظات مجاورة	متزوجات و مقبلات على الزواج من ٢٢ ل ٣٥ سنة ساكنين في قنا او حواليها	سيدات كبار او امهات ليهم قرائب او ابناء مقبلين علي زواج او متوجزين جديد من ٤٥ ل ٥٥ سنة ساكنين في قنا او مدن حواليها	رجاله في سن ٢٥ ل ٤٥ سنة سبات و امهات من ٣٠ ل ٤٥ سنة عزلوا من بيوتهم
Financial Background	مستوي مادي مابين اقل من متوسط لفوق المتوسط	مستوي مادي متوسط او فوق المتوسط	مستوي مادي مابين متوسط و فوق متوسط	مستوي مادي متوسط و فوق المتوسط
Behavioral and Psychological background	بيدوروا علي القيمة مقابل السعر و يحبوا الشغل الهاندميد و ليهم تجارب ايجابية من الشراء اونلайн و بيذوروا علي هدايا مميزة يجيئوها في بعض المناسبات	مستوي مادي متوسط او فوق المتوسط يجهزوا بيتهم و بيذوروا علي ديكورات شكلها مميز و جودة عالية تعيش معاهم و شموع معطرة بالذات ان بيجيلهم ضيوف كثير	عايزين يجيبوا هدايا لعيالهم او قرايهم اللي اتجوزوا لبيتهم الجديد تكون حاجة شكلها حلو و سعرها مناسب	رجاله مهتمين بالديكور و عايزين يجيبوا هدايا لمراتاتهم او اخواتهم او ديكور للبيت بنات او سبات عزلوا من بيتهم و هيسكنوا في بيت جديد و عايزين ديكورات مناسبة للبيت الجديد

Targeting:

1st Target	بنات ٣٠-٢٠ سنة من قنا مش متوجزين مستوي مادي مابين اقل لفوق المتوسط	بيذوروا علي هدايا و منتجات قيمة مقابل السعر مهمتين بالديكور و المنتجات الهاند ميد و الشراء اونلайн
2nd Target	سبات ٣٥-٢٢ سنة من قنا و نواحيها متوجزين جديد او مقبلين علي زواج مستوي متوسط او فوق المتوسط	بيذوروا علي ديكورات مميزة لبيتهم الجديد بسعر مناسب مهمتين بالتفاصيل و الجماليات و بيطلبوا منتجات اونلайн

Positioning:

صفحتنا بتتوفر منتجات كونكريت و شموع بمختلف الاشكال و الالوان و الاحجام و بأعلي جودة ممكنة منغير اسعار مبالغ فيها مناسبة كديكور للبيت او هدايا تتقدم للقرايب و الاصحاب

المميزات التافسية

- تنوع الاشكال و الاحجام و الاسعار -
- تشكيل منتج معين مخصوص حسب الطلب -
- جودة تستحمل و تعيش -
- تجربة مناسبة للي بيحبوا يشتروا اونلاين -
- وجود شحن لأي مكان جوا و برا قنا -

1st Buyer Persona

7

التحديات

- الميزانية محدودة
- بتخاف من عدم تطابق المنتج الاونلайн بالحقيقة
- التردد لو تكلفة الشحن كانت عالية

المعلومات الاساسية

الاسم: آية

الحالة الاجتماعية: حديثة التخرج - مش متوجزة

الموقع: عايشة في قنا و احيانا بتسافر الاقصر و سوهاج

الحالة المادية: دخل متوسط .. بتدور علي منتجات بقيمة

عالية مقابل السعر لان القدرة الشرائية محدودة

الفضائل: بتفتح مواقع السوشيال ميديا كتير و بتحب

طلب المنتجات اونلайн

1st Buyer Persona 7

الاهداف و الرغبات

تحب الديكورات المنزلية و تحب تجريب هدايا مميزة و مختلفة لاصحابها و قرائيها بالذات في المناسبات الشخصية (اعياد ميلاد - صاحبتهما اتجوزت او عزلت لبيت جديد) و تفضل الهدايا المصنوعة يدويا لأنها بتقدر اللمسات الفنية و المجهود البشري و القدرة على

التخصيص و التشكيل

طرق التواصل

-صفحة و جروب الفيسبوك

-رسائل الواتساب و الماسنجر

-صفحة التيك TOK



2nd Buyer Persona

7

التحديات

- القدرة الشرائية محدودة بسبب مصاريف الجواز
- مبربيتش تشتري شموع معطرة قبل كدة و متعددة تشتريها ولا توفر فلوسها لحاجة تاني
- قلقاً انها توصل متأخر بعد ما يكون جالها زيارات الاهل و الضيوف اللي هيباركولها على الجواز و البيت الجديد

المعلومات الأساسية

- الاسم: سارة
السن: 28 سنة
الحالة الاجتماعية: يدوب متوجزة جديد
الموقع: عايشة في قنا و احيانا بتسافر الغردقة
الحالة المادية: موظفة بدخل متوسط .. بتدور علي منتجات بسيطة لكن قيمة و شكلها حلو لبيتها الجديد
التفضيلات: بتفتح فيسبوك و داخل جروبات و صفحات كتير و ليها تجارب ايجابية مع الشراء اونلاين

2nd Buyer Persona 7

الاهداف و الرغبات

عايزه تجيب شوية ديكورات لبيتها الجديد و تحرب الشموع المعطرة بعدما سمعت عنها و
شايفه ان الوقت دا انسب معاد تجيئه فيه قبل ما يجيلها زيارات الاهل و القراءيب و
الضيوف اللي هيباركولها علي الجواز و البيت الجديد و تكون طبعا سعرها مناسب لأنها
لسة خارجة من مصاريف جواز

منتجات ممكن تجذبها

-طقم شموع معطرة في علبة خشب شيك ومكتوب عليها كلام حلو
-ديكور هاند ميد مكتوب عليه "welcome" او "home sweet home"
-امكانية إضافة اسمها و اسم جوزها علي المنتج



Strategy

Objectives

- زيادة الوعي بالبراند من خلال تحسين جودة الصور والفيديوهات و عرض الهوية البصرية (الألوان والشعار)
- عرض الهوية البراند و قصته في انواع محتوي مختلفة شهرياً زي (بوست يحكي عن مراحل صناعة القطع - فيديو خلف الكواليس)
- زيادة معدل التفاعل على البوستات عن طريق تصميم محتوي تفاعلي (اسئلة في الاستوريي – اختيار عرض النهارده)
- زيادة عدد الرسائل الواردة عن طريق استخدام الرد التلقائي في ماسنجر لتحسين تجربة العميل وتقليل وقت الرد

Key message

1. احنا بنصنع الجمال من البساطة وكل تفصيلة ليها روحها
2. كل قطعة ديكور كونكريت معمولة بحب و شموعنا المعطرة بتهدى الااعصاب
3. بنهتم بالتفاصيل وبنستخدم خامات صديقة للبيئة

Content type

(Post- video –reel- story)

Content ideation

1. بوست ريفيو
2. بوست ترقب لمنتج جديد أو عرض جاي
3. بوست صور للمنتجات مع كابشن صنع بكل حب
4. بوست ڤوت لمنتج جديد
5. بوست storytelling نحكي فيه قصتنا
6. فكرة الشتاء داخل مع دفء الشموع أو الشموع بعطور شتوية دافئة في بوست
7. فيديو أفكار بسيطة لتنسيق الكونكريت و الشموع مع ديكور المنزل
8. فيديو مراحل تجهيز المنتج
9. ريل بسيطة مع إضاءة و تصوير جيد لمنتجات العرض
10. ستوري تفاعلي عن لون المنتج القادم

Budget plan

١٠٠ جنية يومياً لمدة ٦ أيام

Content Plan

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
	objective	PERSONA	buyer stage	format	visual	caption		CTA	CTA	budget
1	facebook					كل قطعة عدتنا لها قيمة خاصة .. handmadef يملأ حب ... تحموا بثوش المغارة تعلم لوون؟ عالي شمعتك عيش أطول ونفضل زييفها قوي؟ خطوات بسيطة:		اطلبني اللون اللي تحبه سرعة		200
2	1	spread awarness and make more leads	آية	awarness	video	مقطع سريع بين مراحل التصنيع الكونكريت و الشمع				
3	2	Give the lead more info for more awareness and consideration	آية	consideration	video	لقطات شخص يطلع شمعة، يطفئها صح	مشيبيهش موعنة أكثر من ٤ ساعات.	ادخلني على صفحتنا اطلب و هنوصلك في اسرع وقت		
4	3	spread awarness and make more leads	سارة	awarness	post	صور لمنتجات متعددة (شمع + ديكورات الكونكريت).	تعالى جرب و حس بالفرق بنفسك			
5	4	Give the lead more info for more awareness and consideration	آية	consideration	post	بوست فيه ذرايبي لطفل سار عن الشمع	كافيه تحبل و نطلب بقى			
6	5	encourage our lead and customers to make a conversion and buy	سارة	consideration	post	لقطة لشمعة مولعة على غرفه المع فيه	خش على صفحتنا اطلب و هنوصلك في اسرع وقت			200
7	6	encourage our lead and customers to make a conversion and buy	سارة	decision	video	فيديو مكان بدون شمع، وبعدين نفس المكان بعد أضافة الشمعة (اضافة دائرة).	اطلبني شمعتك دلوقي			200
8	7	encourage our lead and customers to make a conversion and buy	سارة	decision	post	كل قطعة عدنا، سواء شمعة او ديكور كونكريت، معهولة بابنها بحب واهتمام من الملايين الفيبيعي للكونكريت لزوجة الشمع اللي بتفضل في المكان — كل تصصيبة بتتكل	طلب اونلاين دلوقي			
9	8	encourage our lead and customers to make a conversion and buy	آية	decision	post	صور لمنتجات كونكريت مختلفة في الالوان	اطلبني دلوقي و اعطيها مفاجاه			
10	9	encourage our lead and customers to make a conversion and buy	سارة	Consideration	Video	عرض شمعة من نوعيات المنتجات بياخليها الكونكريت و الصوص (فيديو سبسطة للتجهيز العلاء لهم يسألوا على التفصيل و السعر	هعرفي كل دا و اكتر لما تعيشي كلسة كوسبر او صينية في رسالة			
11	10	encourage our lead and customers to make a conversion and buy	آية	Consideration	post	مجموعة صور للمنتج عليه اسماء مختلفة عشان نبين ان مختلفا	شي لصاحتكم التي عازفها تحبيك هدية عليها اسمك زي كدة			
12	11	encourage our lead and customers to make a conversion and buy	سارة	decision	post	عرض على ٣ فازات بـ ٢٠ جنية لحد لفاذ الكمية	اكتباو كلمة "فازة" و هنقولوا على السعر و كل حاجة محتاجين نعرفها			
13	12	encourage our lead and customers to make a conversion and buy	آية	Consideration	post	عرض لمنتجات الهدايا للمناسبات العامة و الخاصة	اختراني الهدية اللي تعجبك و اعطايني و هنقول كل تفاصيلها			
14	Instagram					من اول فكرة صغيرة... لقطة كلها تفاصيل				
15	1	build a friendly relation and trust with possible leads and customers	آية	awarness	video	لقطة سريع من اول تجهيز الحمامات بعد شكل المنتج النهائي	كل حاجة هنا معهله بابنها و بحب			
16	2	build a friendly relation and trust with possible leads and customers	آية	awarness	video	لقطات صوتية حقيقة.. بس الكونكريت / صور الشمع وهو	الصوت ده مجرد مساحة... دي المهمة راحة			
17	3	Give the lead more info for more awareness and consideration	آية	consideration	video	لقطات هاديه لمنتاجاتكم مع روايه او كتابه على الشاشة بالحكي	لو يكتب الاصوات دي قولنا في الكومت			
18	4	build a friendly relation and trust with possible leads and customers	سارة	awarness	video	لقطة لمكان فاني .. نفس المكان بعد اضافة الشمع و الديكور	بدان من فكرة بسيطة			
19	5	Give the lead more info for more awareness and consideration	آية و سارة	consideration	video	مونتاج تجاري العلاء (يمكن reviews من الواتساب او صور الناس بالمنتجات)	كان عايزين تعامل حافظة كلها طول ونفصيلها			
20	6	Give the lead more info for more awareness and consideration	سارة	consideration	carosel	صور او لقطات للطعجين مختلفن	خطوة بخطوة، بقى نعم بابنها كل شغل			
21	7	encourage our lead and customers to make a conversion and buy	آية و سارة	decision	carosel	بوست فيه العروض التي عدناها فيها صوره اشت الانتهاء	فرق سبسط في التفصيل... رس بغير الاحساس كده			
22	8	Showcase the strength and precision behind our concrete work to build brand awareness and trust.	آية و سارة	awarness	reel	فديو لأحد خطوات تحضير الكونكريت	او روك في بيت يسكنه اللسان			
23	9	Create an aesthetic and relaxing moment that reflects the brand's attention to detail and emotional connection with its audience.	آية و سارة	awarness	reel	فديو بطيء لشمعة البالاير .. هي بتتلطفي مع موسيقى هادئة و اضافة خالية	اجمل خطوة في تحضير الكونكريت			
24	10	Showcase the strength and precision behind our concrete work to build brand awareness and trust.	آية و سارة	awarness	reel	فديو من ايسط الحاجات للطلبي للزمك مكتحطع المكتب لمسكري جلوه او	لتحسين عشان شوفي افكار يذكر مميزة ليك			
25	11	Turn awareness into action by driving orders and inquiries.	آية و سارة	Decision	carosel	صور تعرض المنتج بطريقة جذابة	تحسين عشان شوفي افكار يذكر مميزة ليك			
26	12	Turn awareness into action by driving orders and inquiries.	آية و سارة	Decision	carosel	صور تعرض المنتج بطريقة جذابة	اطلبني دلوقي عن طريق رسائل الصفحة			
27						الصور دي كلها ع الطبيعة حامل اكسسوارات شيك اوري				
						مثل فرجع من بره فرمي سافلنا و اكسسوارات اع التربربر ثانية و سعرها مخففن اوي	اطلبني دلوقي عن طريق رسائل الصفحة			
						بس الراقة				
						الصور دي كلها ع الطبيعة حامل اكسسوارات شيك اوري				
						مثل فرجع من بره فرمي سافلنا و اكسسوارات اع التربربر ثانية و سعرها مخففن اوي				

Content Calender

G	H	I	J	K	L	M	N	O
Friday 1-Nov	Saturday 2-Nov	Sunday 3-Nov	Monday 4-Nov	Tuesday 5-Nov	Wednesday 6-Nov	Thursday 7-Nov	Friday 8-Nov	Saturday 9-Nov
Post	Post	Video	Post	Post	Post	Post	Post	Post
٢٠٢٣	٢٠٢٣	٢٠٢٣	٢٠٢٣	٢٠٢٣	٢٠٢٣	٢٠٢٣	٢٠٢٣	٢٠٢٣
٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢	١٣	١٤
١٠	١١	١٢	١٣	١٤	١٥	١٦	١٧	١٨
١٩	٢٠	٢١	٢٢	٢٣	٢٤	٢٥	٢٦	٢٧
٢٨	٢٩	٣٠	٣١	٣٢	٣٣	٣٤	٣٥	٣٦
٣٧	٣٨	٣٩	٤٠	٤١	٤٢	٤٣	٤٤	٤٥
٤٦	٤٧	٤٨	٤٩	٤٩	٥٠	٥١	٥٢	٥٣
٥٦	٥٧	٥٨	٥٩	٥٩	٦٠	٦١	٦٢	٦٣
٦٦	٦٧	٦٨	٦٩	٦٩	٧٠	٧١	٧٢	٧٣
٧٦	٧٧	٧٨	٧٩	٧٩	٨٠	٨١	٨٢	٨٣
٨٦	٨٧	٨٨	٨٩	٨٩	٩٠	٩١	٩٢	٩٣
٩٦	٩٧	٩٨	٩٩	٩٩	١٠٠	١٠١	١٠٢	١٠٣
١٠٦	١٠٧	١٠٨	١٠٩	١٠٩	١١٠	١١١	١١٢	١١٣
١١٦	١١٧	١١٨	١١٩	١١٩	١٢٠	١٢١	١٢٢	١٢٣
١٢٦	١٢٧	١٢٨	١٢٩	١٢٩	١٣٠	١٣١	١٣٢	١٣٣
١٣٦	١٣٧	١٣٨	١٣٩	١٣٩	١٤٠	١٤١	١٤٢	١٤٣
١٤٦	١٤٧	١٤٨	١٤٩	١٤٩	١٥٠	١٥١	١٥٢	١٥٣
١٥٦	١٥٧	١٥٨	١٥٩	١٥٩	١٥٠	١٥١	١٥٢	١٥٣
١٦٦	١٦٧	١٦٨	١٦٩	١٦٩	١٦٠	١٦١	١٦٢	١٦٣
١٧٦	١٧٧	١٧٨	١٧٩	١٧٩	١٧٠	١٧١	١٧٢	١٧٣
١٨٦	١٨٧	١٨٨	١٨٩	١٨٩	١٨٠	١٨١	١٨٢	١٨٣
١٩٦	١٩٧	١٩٨	١٩٩	١٩٩	١٩٠	١٩١	١٩٢	١٩٣
٢٠٦	٢٠٧	٢٠٨	٢٠٩	٢٠٩	٢٠٠	٢٠١	٢٠٢	٢٠٣
٢١٦	٢١٧	٢١٨	٢١٩	٢١٩	٢١٠	٢١١	٢١٢	٢١٣
٢٢٦	٢٢٧	٢٢٨	٢٢٩	٢٢٩	٢٢٠	٢٢١	٢٢٢	٢٢٣
٢٣٦	٢٣٧	٢٣٨	٢٣٩	٢٣٩	٢٣٠	٢٣١	٢٣٢	٢٣٣
٢٤٦	٢٤٧	٢٤٨	٢٤٩	٢٤٩	٢٤٠	٢٤١	٢٤٢	٢٤٣
٢٥٦	٢٥٧	٢٥٨	٢٥٩	٢٥٩	٢٥٠	٢٥١	٢٥٢	٢٥٣
٢٦٦	٢٦٧	٢٦٨	٢٦٩	٢٦٩	٢٦٠	٢٦١	٢٦٢	٢٦٣
٢٧٦	٢٧٧	٢٧٨	٢٧٩	٢٧٩	٢٧٠	٢٧١	٢٧٢	٢٧٣
٢٨٦	٢٨٧	٢٨٨	٢٨٩	٢٨٩	٢٨٠	٢٨١	٢٨٢	٢٨٣
٢٩٦	٢٩٧	٢٩٨	٢٩٩	٢٩٩	٢٩٠	٢٩١	٢٩٢	٢٩٣
٣٠٦	٣٠٧	٣٠٨	٣٠٩	٣٠٩	٣٠٠	٣٠١	٣٠٢	٣٠٣
٣١٦	٣١٧	٣١٨	٣١٩	٣١٩	٣١٠	٣١١	٣١٢	٣١٣
٣٢٦	٣٢٧	٣٢٨	٣٢٩	٣٢٩	٣٢٠	٣٢١	٣٢٢	٣٢٣
٣٣٦	٣٣٧	٣٣٨	٣٣٩	٣٣٩	٣٣٠	٣٣١	٣٣٢	٣٣٣
٣٤٦	٣٤٧	٣٤٨	٣٤٩	٣٤٩	٣٤٠	٣٤١	٣٤٢	٣٤٣
٣٥٦	٣٥٧	٣٥٨	٣٥٩	٣٥٩	٣٥٠	٣٥١	٣٥٢	٣٥٣
٣٦٦	٣٦٧	٣٦٨	٣٦٩	٣٦٩	٣٦٠	٣٦١	٣٦٢	٣٦٣
٣٧٦	٣٧٧	٣٧٨	٣٧٩	٣٧٩	٣٧٠	٣٧١	٣٧٢	٣٧٣
٣٨٦	٣٨٧	٣٨٨	٣٨٩	٣٨٩	٣٨٠	٣٨١	٣٨٢	٣٨٣
٣٩٦	٣٩٧	٣٩٨	٣٩٩	٣٩٩	٣٩٠	٣٩١	٣٩٢	٣٩٣
٤٠٦	٤٠٧	٤٠٨	٤٠٩	٤٠٩	٤٠٠	٤٠١	٤٠٢	٤٠٣
٤١٦	٤١٧	٤١٨	٤١٩	٤١٩	٤١٠	٤١١	٤١٢	٤١٣
٤٢٦	٤٢٧	٤٢٨	٤٢٩	٤٢٩	٤٢٠	٤٢١	٤٢٢	٤٢٣
٤٣٦	٤٣٧	٤٣٨	٤٣٩	٤٣٩	٤٣٠	٤٣١	٤٣٢	٤٣٣
٤٤٦	٤٤٧	٤٤٨	٤٤٩	٤٤٩	٤٤٠	٤٤١	٤٤٢	٤٤٣
٤٥٦	٤٥٧	٤٥٨	٤٥٩	٤٥٩	٤٥٠	٤٥١	٤٥٢	٤٥٣
٤٦٦	٤٦٧	٤٦٨	٤٦٩	٤٦٩	٤٦٠	٤٦١	٤٦٢	٤٦٣
٤٧٦	٤٧٧	٤٧٨	٤٧٩	٤٧٩	٤٧٠	٤٧١	٤٧٢	٤٧٣
٤٨٦	٤٨٧	٤٨٨	٤٨٩	٤٨٩	٤٨٠	٤٨١	٤٨٢	٤٨٣
٤٩٦	٤٩٧	٤٩٨	٤٩٩	٤٩٩	٤٩٠	٤٩١	٤٩٢	٤٩٣
٥٠٦	٥٠٧	٥٠٨	٥٠٩	٥٠٩	٥٠٠	٥٠١	٥٠٢	٥٠٣
٥١٦	٥١٧	٥١٨	٥١٩	٥١٩	٥١٠	٥١١	٥١٢	٥١٣
٥٢٦	٥٢٧	٥٢٨	٥٢٩	٥٢٩	٥٢٠	٥٢١	٥٢٢	٥٢٣
٥٣٦	٥٣٧	٥٣٨	٥٣٩	٥٣٩	٥٣٠	٥٣١	٥٣٢	٥٣٣
٥٤٦	٥٤٧	٥٤٨	٥٤٩	٥٤٩	٥٤٠	٥٤١	٥٤٢	٥٤٣
٥٥٦	٥٥٧	٥٥٨	٥٥٩	٥٥٩	٥٥٠	٥٥١	٥٥٢	٥٥٣
٥٦٦	٥٦٧	٥٦٨	٥٦٩	٥٦٩	٥٦٠	٥٦١	٥٦٢	٥٦٣
٥٧٦	٥٧٧	٥٧٨	٥٧٩	٥٧٩	٥٧٠	٥٧١	٥٧٢	٥٧٣
٥٨٦	٥٨٧	٥٨٨	٥٨٩	٥٨٩	٥٨٠	٥٨١	٥٨٢	٥٨٣
٥٩٦	٥٩٧	٥٩٨	٥٩٩	٥٩٩	٥٩٠	٥٩١	٥٩٢	٥٩٣
٦٠٦	٦٠٧	٦٠٨	٦٠٩	٦٠٩	٦٠٠	٦٠١	٦٠٢	٦٠٣
٦١٦	٦١٧	٦١٨	٦١٩	٦١٩	٦١٠	٦١١	٦١٢	٦١٣
٦٢٦	٦٢٧	٦٢٨	٦٢٩	٦٢٩	٦٢٠	٦٢١	٦٢٢	٦٢٣
٦٣٦	٦٣٧	٦٣٨	٦٣٩	٦٣٩	٦٣٠	٦٣١	٦٣٢	٦٣٣
٦٤٦	٦٤٧	٦٤٨	٦٤٩	٦٤٩	٦٤٠	٦٤١	٦٤٢	٦٤٣
٦٥٦	٦٥٧	٦٥٨	٦٥٩	٦٥٩	٦٥٠	٦٥١	٦٥٢	٦٥٣
٦٦٦	٦٦٧	٦٦٨	٦٦٩	٦٦٩	٦٦٠	٦٦١	٦٦٢	٦٦٣
٦٧٦	٦٧٧	٦٧٨	٦٧٩	٦٧٩	٦٧٠	٦٧١	٦٧٢	٦٧٣
٦٨٦	٦٨٧	٦٨٨	٦٨٩	٦٨٩	٦٨٠	٦٨١	٦٨٢	٦٨٣
٦٩٦	٦٩٧	٦٩٨	٦٩٩	٦٩٩	٦٩٠	٦٩١	٦٩٢	٦٩٣
٧٠٦	٧٠٧</td							

Links:

Facebook Page:

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100066986623455&mibextid=LQQJ4d>

Instagram Page:

<https://www.instagram.com/artyboutique47?igsh=c3J3a2xkOHZ6Y2Jp>

Tiktok Page:

<https://www.tiktok.com/@artybOutique? r=1& t=ZS-91QCUwx54kB>

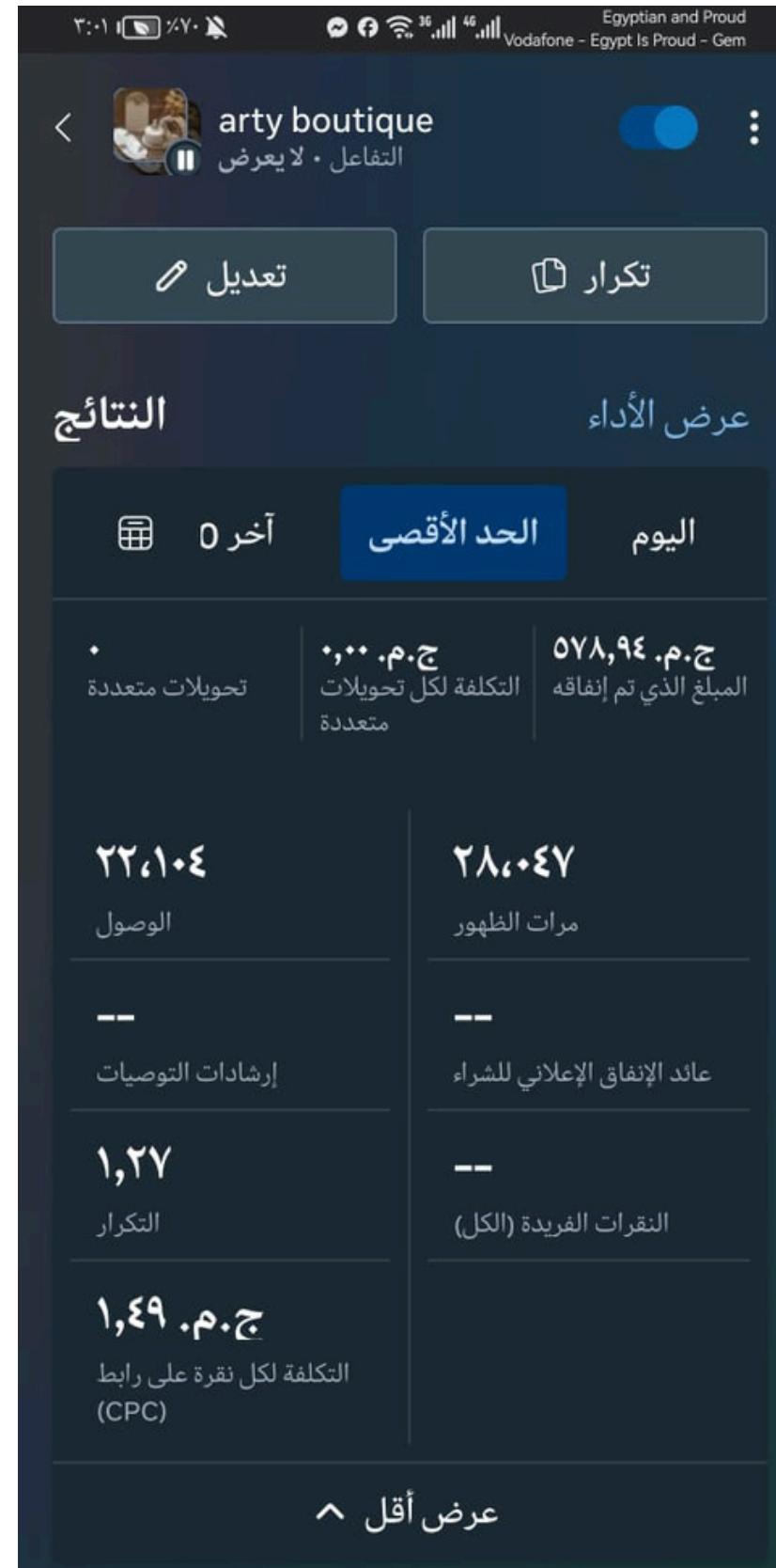
Facebook Content:

<https://eu.docworkspace.com/d/sIAHew5GaAtL-4cgG>

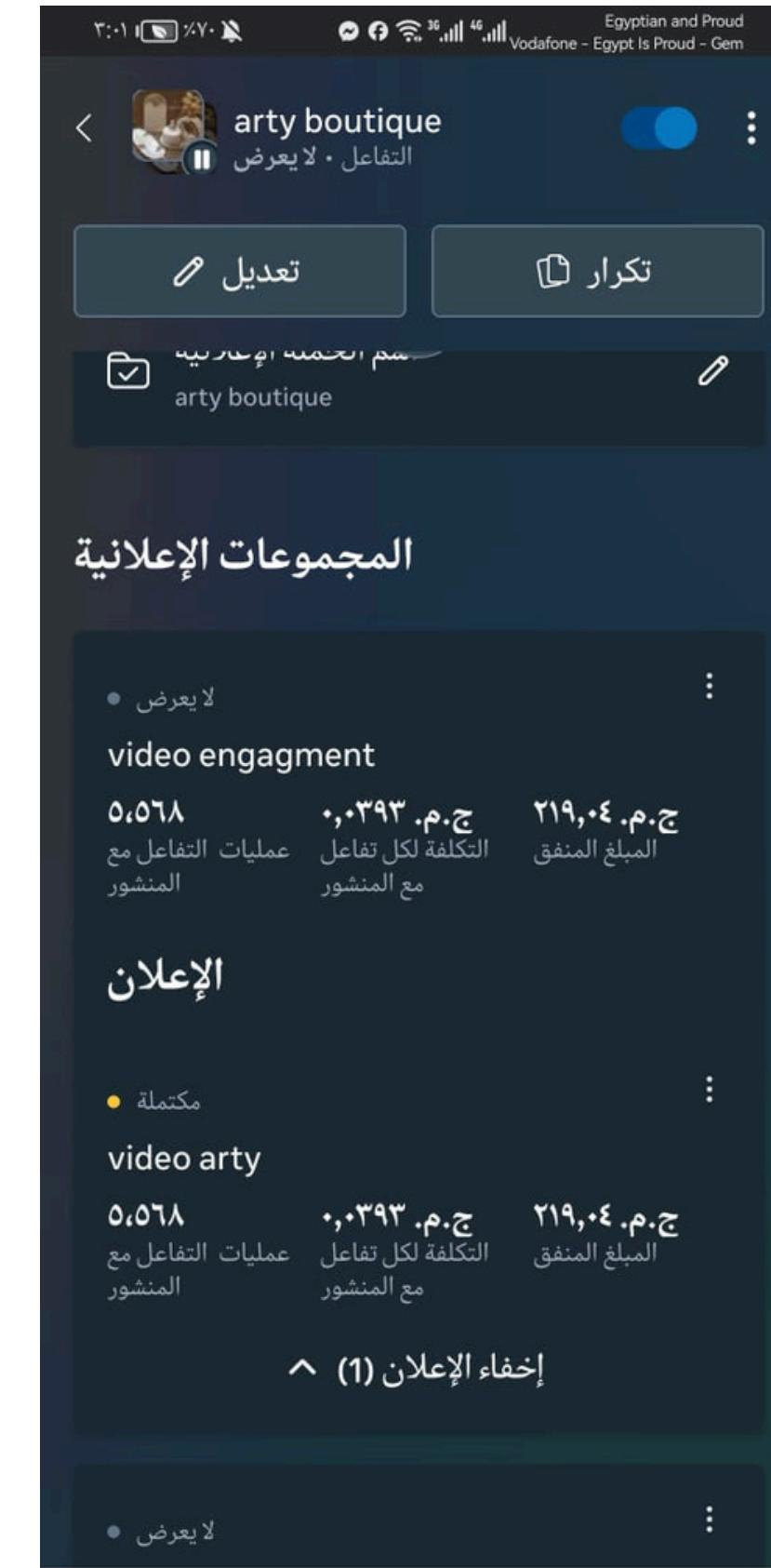
Instagram Content:

<https://eu.docworkspace.com/d/sIJXew5GaAraA4sgG>

Total



Video engagement



Post Messages





Insights

Review performance results and more.



Overview

Plan

Results

Audience

Messaging

Benchmarking

Content

Overview

Content

Ads

Earnings

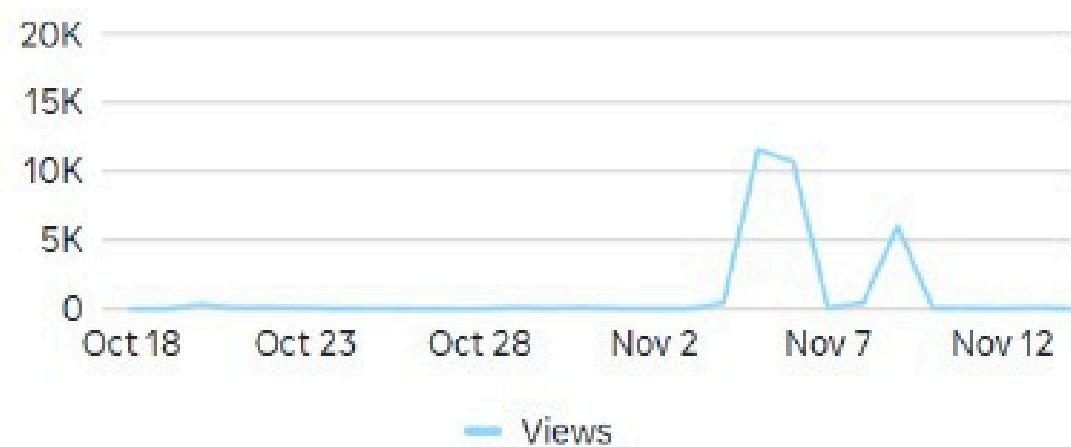
Earnings



Views

Export

30.3K ↑ 30.2%



Reach

Export

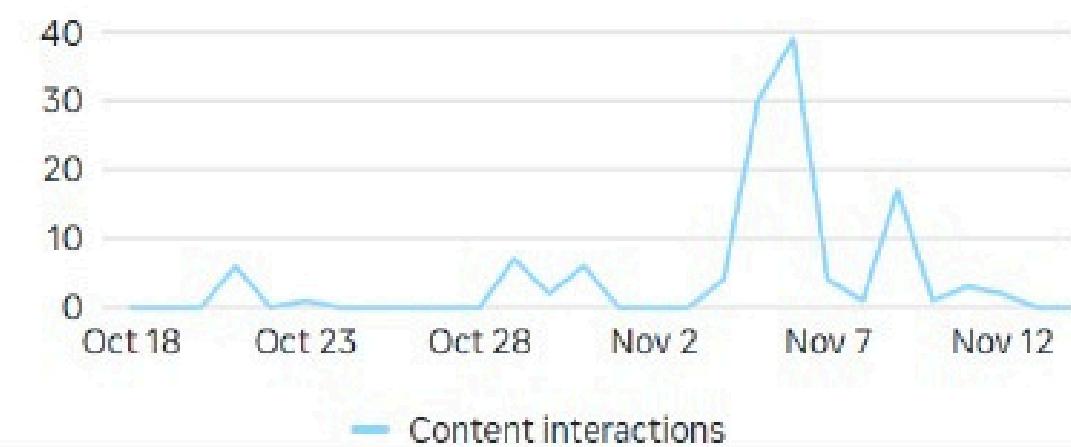
21.2K ↑ 192.5%



Content interactions

Export

123 ↑ 100%

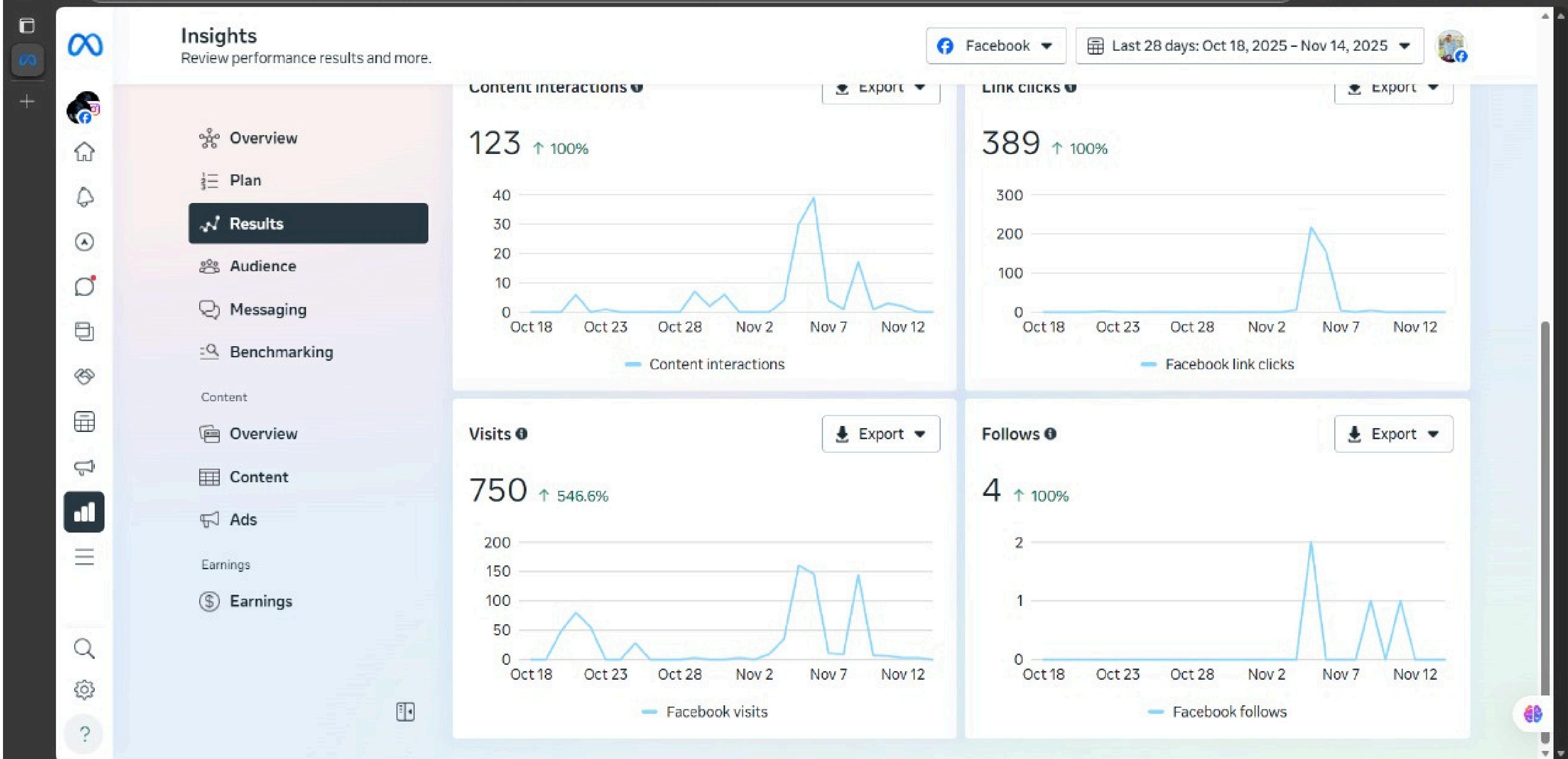


Link clicks

Export

389 ↑ 100%





Thank You

Any Questions?

Survey 1

استطلاع رأي عن arty boutique

amirnageh03@gmail.com Switch account

Not shared

* Indicates required question

لو انت طلبت قبل كده هل واجهتك اي مشاكل ليها علاقه بالخدمة او الاوردر نفسه *

اه

لا

حضرتك من محافظة ايه ؟ *

Your answer

ايه المشاكل اللي واجهتك لما طلبت ؟

من فن arty boutique سمحك عن *

Your answer

صديق بعلبك التريلك

بوست ظهرلك على الفيس

التريلك توك

ايه مقترحاتك لتطوير البراند وايه اللي نفسك تشوفه فيه ؟ *

Your answer

طلبت قبل كده حاجة من arty boutique *

Submit

اه

لا

Survey 2

ديكورات الكونكريت

amirnageh03@gmail.com Switch account

Not shared

* Indicates required question

ولد ولا بنت *

ولد

بنت

* سمعت قبل كدا عن ديكورات الكونكريت ؟

نعم

لا

* هل ممكن تشربها في بيتك ؟

نعم

لا

* ايه المناسبة اللي ممكن تشربها فيها ؟

ديكور منزلني

هدية شخص

مناسبة (سبوع - حيد ميلاد وهكذا)

* من اللي يفضل الديكورات دي اكتر ؟

اولاد

بنت

ايه المنتجات اللي بتفضلها ؟

Your answer

لو هنعمل براند ممكن تصصحي بيإيه ؟

Your answer

ايه راييك في المجال دا ؟

Your answer

السن *

18 - 25

26 - 35

36 - 45

46 - 55

+55