



رواد مصر الرقمية



El Mokhtar
stationery

EL MOKHTAR MARKETING PLAN

Who We Are

Elmokhtar Stationery is a well-established stationery store located in Alexandria, Egypt. Founded in 1960, it has built a strong reputation for offering a wide range of high-quality products and excellent customer service.

[Address: 7 El Sultan Hussein Street, Raml Station, Alexandria](#)

Our Vision

At El Mokhtar Stationery, we believe that the little details make a big difference. That's why our vision is simple: to provide stationery and pens that are not just practical, but also reflect the personality of the person using them—elegant, unique, and inspiring. Our goal is for every product we offer to play a role in our customers' lives: making their work easier, beautifying their workspace, or simply making the act of writing more enjoyable and meaningful.

Business Model Canvas Table

Key Patners

- شركات توزيع أدوات مكتبية وهدايا فاخرة
- مورّدين محليين ودوليين لأقلام البراندات العالمية
- شركات الطباعة والنقش للهدايا
- موردين التغليف الفاخر

Key Activities

- استيراد وشراء الأقلام والهدايا البريميوم
- تخصيص وطباعة الشعارات
- البيع في المعرض والموقع الإلكتروني
- تصميم باقات الهدايا للشركات
- تنظيم عروض ترويجية

Value Propositions

- أقلام وهدايا فاخرة بجودة عالية
- تخصيص باسم الشركة أو العميل
- فخامة بسعر مناسب
- تجربة شراء راقية وتغليف فاخر

Customer Relationships

- تواصل مباشر مع عملاء الشركات
- تفاعل عبر السوشيال ميديا
- خصومات للعملاء الدائمين

Customer Segments

- شركات ومؤسسات تبحث عن هدايا فاخرة
- أفراد يشترون للمناسبات الخاصة
- جهات تعليمية وطلاب

Cost Structure

- تكلفة شراء واستيراد المنتجات
- تكاليف الطباعة والتخصيص
- رواتب الموظفين
- التسويق والإعلانات
- الشحن والتغليف

Key resources

- معرض المكتبة الرئيسي
- مخزون الأقلام والهدايا
- موظفون متخصصون
- علاقات مع الموردين
- معدات الطباعة والتخصيص
- قنوات التسويق الإلكتروني

Revenue Streams

- بيع الأقلام والهدايا للأفراد
- باقات وهدايا الشركات بالجملة
- خدمات الطباعة والتخصيص
- مبيعات موسمية
- الطلبات الخاصة والتوصيل

Channel

- المعرض الرئيسي بالإسكندرية
- موقع إلكتروني وصفحات التواصل الاجتماعي

Strengths

Strong local reputation in Alexandria supported by long experience and solid B2B relationships.

- Premium products (leather agendas, Parker pens, unique gifts) with high quality.
- Personalization (engraving) adds value and makes items ideal as gifts.

S

W

Threats

Expand game line-up for other demographics, Provide exclusive, subscriber-only content, Boost online gameplay, Consider other platforms

t

O

Weaknesses

Heavy reliance on traditional offline sales with no online store.

- Weak digital presence and almost no activity on social media platforms.
- Limited product variety compared to larger online or retail competitors.

EL Mokhtar Stationary

SWOT Analysis

Opportunities

Growing demand for luxury gifts during personal and corporate occasions.

- Expanding through digital platforms (Instagram, Facebook, LinkedIn).
- Offering exclusive gift bundles (agenda + pen + name engraving) with premium packaging.
- Building B2B partnerships with companies for VIP client gifts.
- Geographic expansion beyond Alexandria.

Market Segments

Segments	Business type	Location	Platform
Moms , Dads	B2C	ALex	Facebook ,instgram, whatsapp
University Students	B2C	ALex	Facebook Tiktok,instgram, snapchat
Schools	B2B	ALex	Linked in,Facebook email
Corporates	B2B	ALex	Linked in,Facebook email
Luxury shoppers	B2C	ALex	Instore,facebook instagram

Persona 1

Rania (mom)

Age	Location	occupation	Need	Website	Online behavior	Obstacles or Pain Points	Motives to buy
35	smouha	pharmacist	durable and branded schools supplies	facebook , instgram	follow moms group , emotional ads, reels	generic and non-branded supplies, poor quality tools	affordable Offers, good reviews, special kits collection

Persona 2

salma (GenZ, University student)

Age	Location	occupation	Need	Website	Online behavior	Obstacles or Pain Points	Motives to buy
18	Ioran	fine art student	trendy art tools and good quality pens	instgram , tiktok, snapchat, facebook	follow Facebook group about here studies, follow influence who talk about here interests in Instagram, reel show how tools and kits durable and trendy,	poor designs,	Affordable offers , friendly shop experience , new and trendy products

Persona 3

yasser (school coordinator)

Age	Location	occupation	Need	Website	Online behavior	Obstacles or Pain Points	Motives to buy
47	Roushdy	Academic Manager in international school	bulk school kits, delivery on time	linked in, email,facebook, whatsapp	facebook group , google search, linked in group and recommendations	inconsistent kits , delays	testimonials , offers , commissions

Persona 4

nasser (coorporate)

Age	Location	occupation	Need	Website	Online behavior	Obstacles or Pain Points	Motives to buy
40	smouha	Law Firm HR	full customization gifts , brands kits	linked in , email, whatsapp, facebook	follow moms group , emotional ads, reels	non personal touch	personal and full customization gits , offer for bulk orders

Persona 5

karim (luxury shopper)

Age	Location	occupation	Need	Website	Online behavior	Obstacles or Pain Points	Motives to buy
37	kafr abdo	product manager	elegant and premium gifts for wedding , promotions Websites: facebook,instagram	facebook,in stagram	search on instagram and facebooks group, sometimes prefer visit store	Boring gift shops, unoriginal packaging, hard-to-trust online sellers	luxury shop experience , testimonials , luxury and original packaging

Content Pillars - El Mokhtar Stationary

Content pillar	Posts number and percentage:
Awareness : Heritage & Legacy	%50, 15posts
Awareness and sales: Luxury & Corporate Gifts	%30, 9 posts
Education : Client Solutions	%10, 3 posts
Sales : Seasonal & Occasions	0%
Engagement: Clients & Community	%10, 3 posts

COMPETITOR ANALYSIS

Samir & Aly Stationery Houses & Co.

Platforms : Facebook- instagram - Tiktok

followers : Facebook (470K)lg (40.2K) - Tlk (11.8K)

Posting : doesn't post often

Currently running ads

Strengths: variety of products not luxury or stationary only, trusted for custom , large of channels of distribution (24 branch on egypt (2 on alex)

Weakness : leak of digital presence, luxury pens (parker only), not offer git packaging or engraved product , not partnerships like schools

BERNASOS

Platforms : Facebook- instagram

followers : Facebook (204K) Ig (7,911K)

Posting : doesn't post often

Currently running ads

Strengths: variety of products not premium only, trust for customer,many branches

Weakness : poor designs, week identity, there in not importance with their luxury pens and the have only mid luxury, No public engraving or gifting persona

Bakier Stationery

Platforms : Facebook- instagram

followers : Facebook (83K) Ig (7,911K)

Posting : Regular Posting

Currently running ads

Strengths: Strong physical footprint in Cairo, Good social media presence ,trusted for customers,have wide collection from luxury gifts and pens (montblanc,hugoboss,parker,etc)

Weakness : no brance on alex, Website lacks high-end , luxury user experience , and No engraving or full customization

مكتبة خضير Khodeir Stationery

Platforms : Facebook- instagram

followers : Facebook (102K) Ig (9,703)

Posting : Regular Posting

NotCurrently running ads

Strengths: oldest and trusted stationaries in egypt, many services(engraving,luxury packaging, corporate gifts)

Weakness : no brance on alex, poor digital presence

سنتر الصياد

Platforms : Facebook- instagram

followers : Facebook (35K) Ig (9,703)

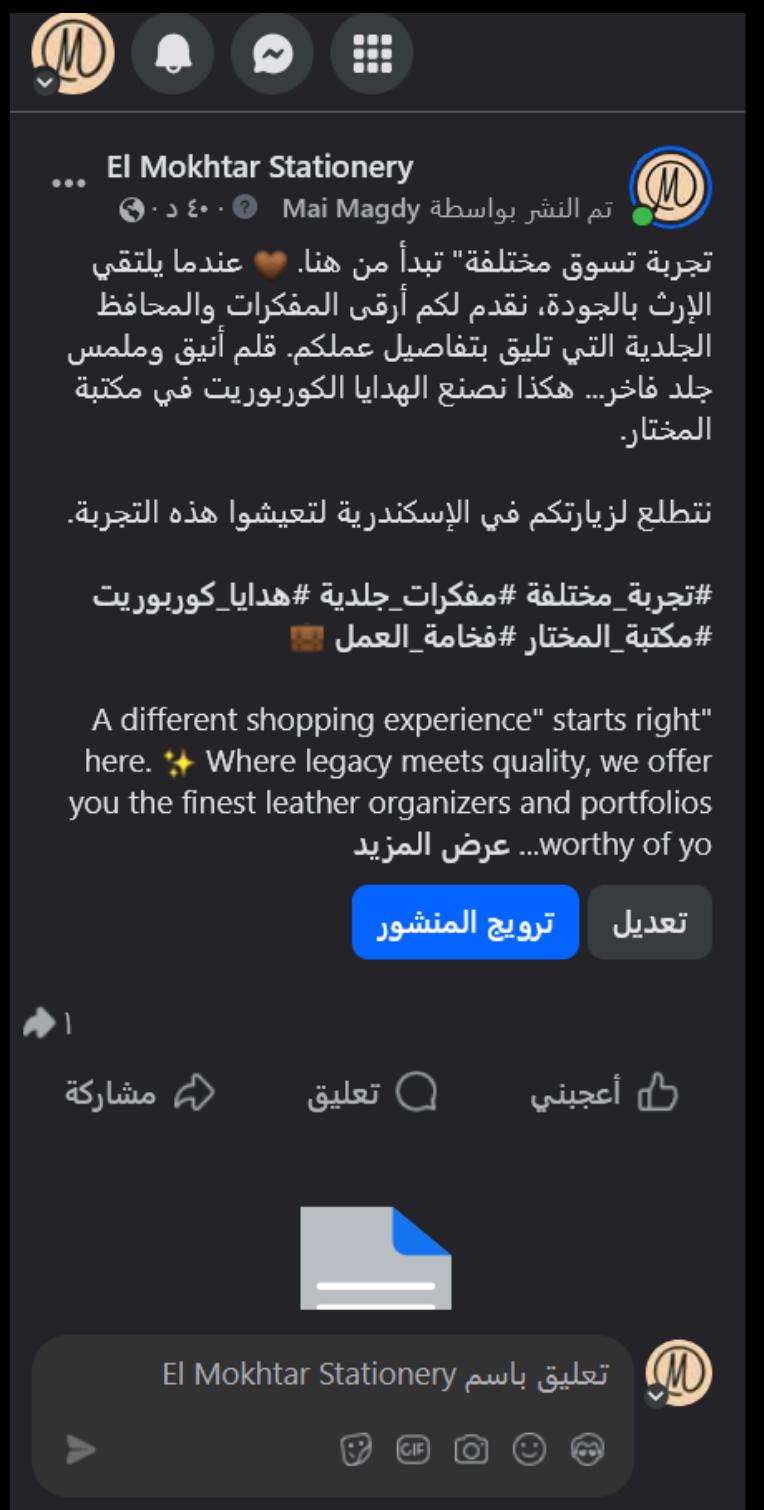
Posting : Regular Posting

NotCurrently running ads

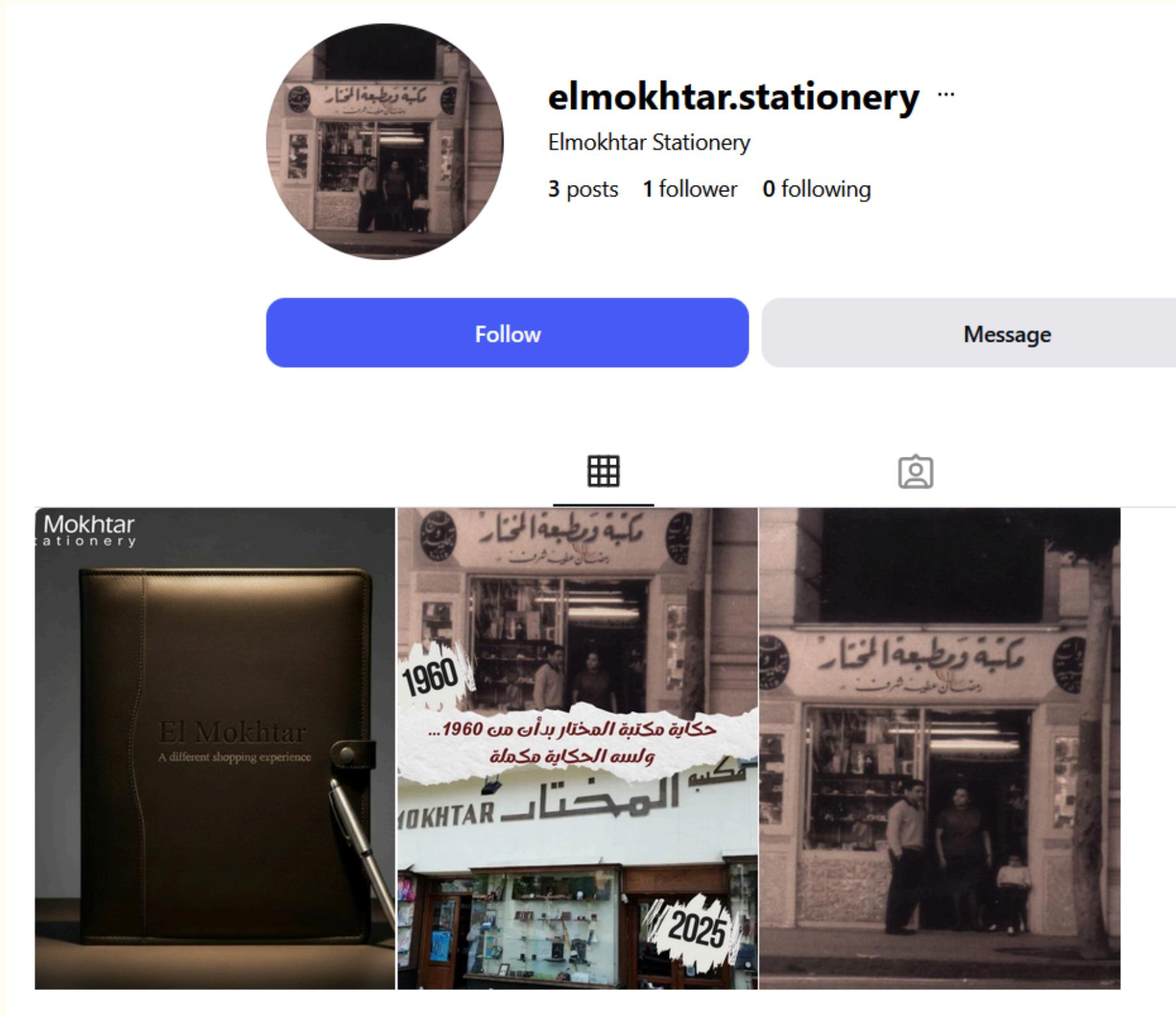
Strengths: variety schools supplies and toys , trusted in alexandria, strategic and good locations

Weakness : no luxury or premuim products, no engraving services, poor e-commerce

Our post







Instagram page



 El Mokhtar Stationery
November 4 at 5:00 PM ·

اضاهى. ✨ قلم Maybach، تجسيد للفخامة الآن في مكتبة المختار. الأنقة التي تقود.

#أقلام_فاخرة_ جداً #مكتبة_المختار #كتابة

Unrivalled luxury. ✨ The Maybach epitome of ultimate sophistication, is . Mokhtar Stationery. Elegance th

Maybach #LuxuryPens #ElMokhtarSta
 #UltimateLuxury #Writing

 Like  Comment 



 Comment as Muhammad Hegazy





 El Mokhtar Stationery ...
November 3 at 5:00 PM · 

فاصيل تصنع الفخامة. 💕 قلم Montblanc، رمز الأنقة الخالدة، متوفّر الآن في مكتبة المختار. أكثر من مجرد قلم، إنه استثمار في إرث.

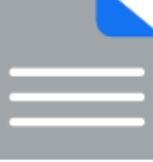
#مون_بلان #تفاصيل_راقية #مكتبة_المختار
#أنقة_خالدة #الاسكندرية 💙

Details that craft luxury. 💕 Montblanc, a symbol of timeless elegance, is now available at El Mokhtar Stationery. More than just a pen, it's an investment in legacy

Montblanc #FineDetails #ElMokhtarStationery ..
⌚ #TimelessElegance #Alexandria

 2

 Like  Comment  Share



 Comment as Muhammad Hegazy
 

المشاهدات i

٠٧
↑ ١٠٠٪



المشاهدات

▼ تصدير d

الزيارات ١

١٤٥
%٠٠٠ ↑



تصدير

الكل

ريلز

بث مباشر

المنشورات

القصص

وقت المشاهدة ①

٠٠٪ ث

التفاعلات مع المحتوى ①

٣٧٪ ↑ ١٠٠٪

المشاهدات لمدة دقيقة واحدة ①

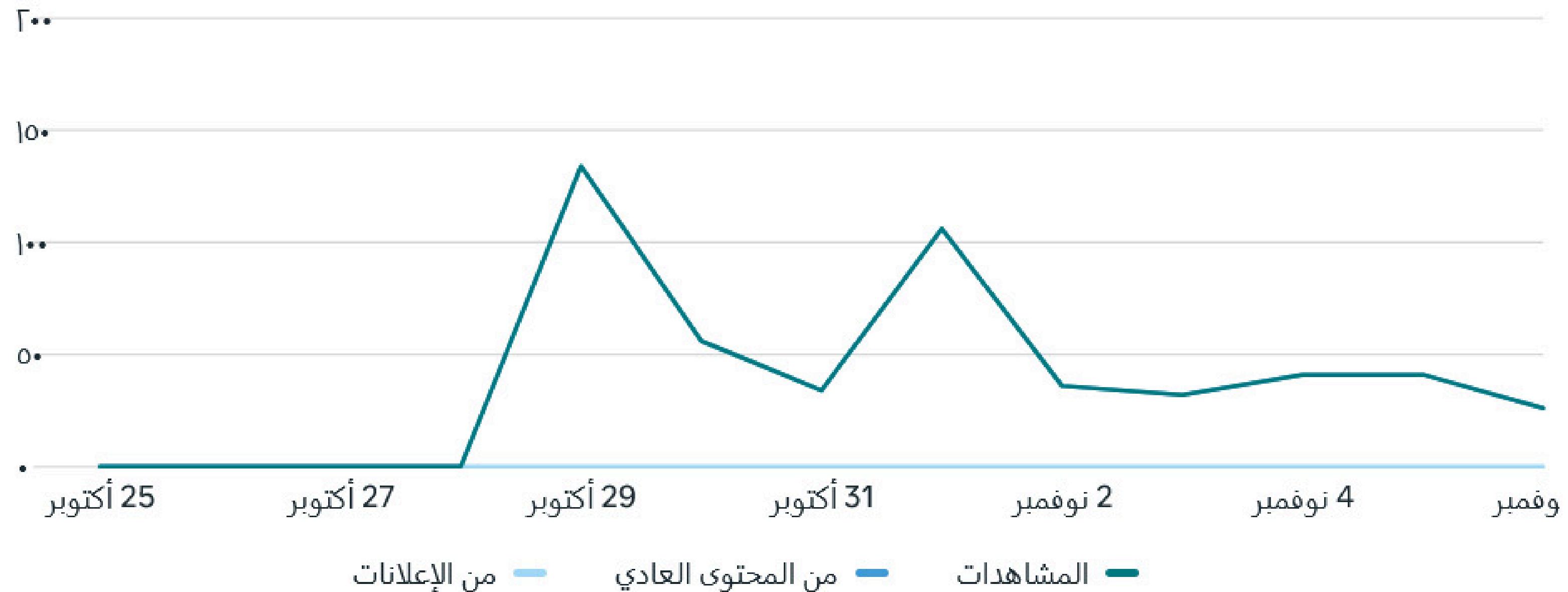
٠٪

المشاهدات لمدة ٣ ثوانٍ ①

٠٪

المشاهدات ①

٦٠٪ ↑ ١٠٠٪



نظرة عامة

US\$ ٠,٠٠

الإرباح

٢٣٦

المشاركات

٣

صافي المدفوعات

التفاعل

Way to go! This was one of your photos with the most reach

Share your photo to your story to reach your followers.



Reactions,
comments and
shares

2

Reach

92

Share to story

See insights

الرؤى

تعرف على مستوى أداء صفحتك.

آخر 28 يوماً: 10 أكتوبر - 6 نوفمبر

عرض الكل



الاتفا



↑ 100% ٣

محادثات تم بدؤها عبر الرسائل



↑ 100% ٢,٩٨٣

المشاهدات



SOSTAC Model Framework

1- Situation Analysis

Competitor analysis

SWOT analysis.

2- Objectives

الفترة الزمنية	الهدف (SMART Goal)	فئة الهدف (The 5 S's)
أول شهرين	زيادة إيرادات المبيعات من القنوات الجديدة (B2B والمنصة الرقمية) بنسبة 10%.	البيع (Sell)
12 شهراً	زيادة معدل تكرار الشراء لدى كبار العملاء (VIP) الذين أنفقوا أكثر من 2000 دولار بنسبة 15%.	الخدمة (Serve)
3 أشهر	الحصول على 20 تقييم إيجابي (5 نجوم) على الصفحة من عملاء اشتروا أونلاين.	التحدث (Speak)
6 أشهر	تقليل تكلفة اكتساب العميل (CAC) من الحملات الإعلانية الرقمية لعملاء B2C بنسبة 15%.	ال توفير (Save)
6 أشهر	زيادة عدد الإشارات العضوية التي تشيد بـ "جودة الخدمة والتغليف" بنسبة 25%.	الإثارة (Sizzle)

3. Strategy:

Positioning: "Al-Mukhtar Bookstore's focus is Trusted Expertise. We sell 'Decades of Experience' in picking the best luxury items.

This means you get Refined Service with professional advice. We also guarantee Absolute Service Quality –from easy ordering to our perfect, Impeccable Packaging, which reflects our expert care.

The bottom line: our client buys Absolute Trust and Peace of Mind, because they are dealing with experts."

4- Tactics

Marketing Mix (4 Ps):

Product:

تجربة التغليف المميّز: تصميم وتنفيذ عبوات شحن فاخرة مخصصة، وإضافة بطاقة شكر مكتوبة باليد
خدمة التخصيص الفوري: توفير خدمة نقش وحفر عالية الجودة على الأقلام والمنتجات الجلدية بشكل سريع جداً
ضمان الجودة والندرة: ضمان أصالة جميع المنتجات الحصرية (توكيلات/إصدارات محدودة) وتقديم شهادة أصالة مع كل عملية بيع فاخرة.

Price:

تركز على القيمة المضافة والتخصيص (B2B) باقات الشركات المخصصة: تصميم باقات هدايا جاهزة للشركات فقط VIP التسعير المتميّز والولاء: لحفظ على سعر مرتفع، وتقديم أي خصومات كامتيازات حصرية لعملاء.

Place

شركاء التوزيع: الشراكة حصرياً مع شركات شحن ممتازة تلتزم بـ "إجراءات التوصيل المتميزة" لضمان سلامة التغليف الفاخر ووصوله بحالة مثالية
قنوات التوزيع: منصات التواصل الاجتماعي ،المتجر الفعلي (Offline Store)

Promotion

إطلاق حملات إعلانية موجهة تستهدف أدوار وظيفية محددة لتقديم كتالوج الهدايا المؤسسية: LinkedIn على B2B حملات مباشرة
برنامج طلب التقييم: إعداد نظام آلي لإرسال طلب تقييم مُحفَّز للعملاء بعد فترة مناسبة من الاستلام

5- Action

تنفيذ "اللمسة الشخصية الفاخرة" (طباعة كروت شكر فخمة وإرفاقها مكتوبة بخط اليد) في ملف جاهز B2B تحديد أسعار خاصة بـ "تجهيز" باقات الشركات المخصصة توحيد "منهجية المبيعات عبر المنصات" (اعتماد قوالب ردود موحدة وراقية للواتساب وإنستجرام وتوفير رابط دفع سريع مراجعة "شركاء التوزيع" (الشحن) (مراجعة أداء شركة الشحن الحالية شهرياً لضمان التزامها بالمعايير) تفعيل "برنامج طلب التقييم" (اعتماد قالب رسالة واتساب لطلب التقييم من العملاء يدوياً بعد 5 أيام) (تحصيص موظف للمتابعة الفورية لاستفسارات الشركات الناتجة عن الإعلانات) B2B متابعة حملات

6- Control

(KPI) مؤشر الأداء الرئيسي

مراجعة أسبوعية

). B2B الناتجة من المنصات وحملات) تقارير المبيعات الأسبوعية

. والرقمي (واتساب) B2B إجمالي الإيرادات من قنوات

مراجعة شهرية

. (لمعرفة من عاد للشراء) VIP مراجعة ملف بيانات عملاء

. الذين كرروا الشراء VIP عدد عملاء

.مراقبة صفحات الفيسبوك وجوجل ماب بشكل مباشر

.العدد الإجمالي للتقييمات الجديدة (5 نجوم)

مرتين أسبوعياً

.(تحليل إجمالي الإنفاق ÷ عدد العملاء الجدد) (Ad Manager) لوحدة تحكم الإعلانات

(CAC) تكلفة اكتساب العميل

أسبوعية

على إنستجرام يدوياً أو بآدوات الرصد (Tags/Mentions) راقبة الإشارات

.التي تذكر "التغليف" أو "الخدمة" (Mentions) عدد الإشارات