



خطة المحتوى التفصيلية لحملة Talix لتحقيق أول مبيعات

المدة: 4 أسابيع 

 **الهدف:** تحقيق أول مبيعات للتشيرات النص كم

 **الميزانية:** أقل تكلفة ممكنة

 **القنوات:** فيسبوك، إنستجرام، تيك توك


 **بدون عروض ترويجية**

الأسبوع الأول: بناء الوعي بالعلامة التجارية (Brand)



(Awareness)

♦ **الهدف:** جعل الجمهور يعرف Talix لأول مرة ويرى نفسه في العلامة التجارية.

اليوم 1 (الاثنين) 

 **فيديو براندينج (Reel/TikTok):**

- فيديو قصير يعرض فكرة Talix: "مش مجرد لبس... ده أسلوب حياة بيعبر عنك!"
- موسيقى حماسية وسريعة.

 **ستوري (Instagram/Facebook/TikTok):**

- سؤال للجمهور: "إيه أكثر حاجة بتعبر عنك في شغلك؟"

منشور كاروسيل (Carousel Post)

- 5 صور تعرض هوية Talix مع تصاميم تعكس أسلوب جمهورنا المستهدف (مبرمج - مصمم جرافيك - مسوق إلكتروني).
- "Talix بتمثل جيل المبدعين... هل انت واحد منهم؟"

اليوم 3 (الأربعاء) 17 July

✓ فيديو تحفيزي (Reel/TikTok):

- لقطات لشباب في مكاتب كرييتف/أماكن عملهم مع رسالة تحفيزية عن الشغف بالعمل.

✓ ستوري تفاعلي:

- تصويت: "إيه أكثر حاجة بتحبها في لبسك؟ (الراحة – التصميم – الفخامة – التميز)"

اليوم 4 (الخميس) 17 July

✓ منشور "خلف الكواليس" (Behind the Scenes):

- صور أو فيديو لعملية تصميم التيشيرت الأول، مع تعليق بسيط: "كل تفصيلة في Talix معمولة علشانك"

اليوم 5 (الجمعة) 17 July

✓ فيديو "Talix مش مجرد تيشيرت" (Reel/TikTok):

- استعراض للتيشيرت مع موسيقى سريعة ورسالة تشويقية دون كشف كل التفاصيل.


✓ ستوري (Instagram/Facebook):

- صورة غامضة للتيشيرت مع سؤال: "جاهز تكتشف Talix؟"

الأسبوع الثاني: تعزيز التفاعل وبناء الاهتمام


(Engagement)

♦ **الهدف:** جعل الجمهور يشعر بأن Talix تمثلهم ويبدأون في التفاعل مع المحتوى.

 اليوم 6 (السبت)


✓ فيديو تجربة الجمهور (UGC Style):

- لقطة لشخص يرتدي التيشيرت وهو يعمل على اللابتوب مع تعليق: "شغلك بيعبر عنك... ولبسك كمان لازم يعبر عنك"

 اليوم 7 (الأحد)


✓ منشور "هذا أو ذاك؟" (This or That):

- صورة لشخصين يرتديان تصميمين مختلفين، مع سؤال: "أي تصميم يمثل شخصيتك أكثر؟"

 اليوم 8 (الاثنين)

✓ Reel/TikTok ممتع:

- "كيف تعرف أنك تنتمي لعالم الإبداع؟" مع لقطات تعبر عن جمهور Talix (مكتب مليء بالشاشات - تصميم على فوتوشوب - جلسة عصف ذهني).

 اليوم 9 (الثلاثاء)

✓ منشور مقارنات:

- مقارنة بين الملابس العادية وملابس Talix مع تعليق: "الفرق بين اللبس العادي ولبس يعبر عنك"

✓ ستوري سؤال وجواب:

- "كيف تختار التيشيرت المثالي لشخصيتك؟"


اليوم 10 (الأربعاء) 

✓ فيديو "أنت جزء من مجتمع (Reel/TikTok) Talix":

- تجميع لقطات تفاعلات الجمهور وردودهم من الاستوري والأسئلة السابقة.
-


الأسبوع الثالث: بدء الترويج للمنتج (Consideration Phase)

- ♦ الهدف: تشجيع الجمهور على التفكير في الشراء من خلال إبراز مزايا المنتج.

اليوم 11 (الخميس) 

✓ فيديو استعراض المنتج (Reel/TikTok):

- عرض التيشيرت من جميع الزوايا، مع التركيز على القماش والتفاصيل.

اليوم 12 (الجمعة) 

✓ منشور فوائد المنتج:

- "لماذا تيشيرت Talix؟" (راحة – جودة – تصميم يعبر عنك).

✓ ستوري CTA (دعوة للإجراء):

- "جاهز تعبر عن نفسك؟ قريباً.."

اليوم 13 (السبت) 17 July

✓ قصص نجاح:

- عرض تجربة شخص ارتدى التيشيرت وكيف شعر بأنه يمثل هويته في العمل.

اليوم 14 (الأحد) 17 July

✓ منشور مراجعة مبكرة:

- "اسمع رأي أول من جرّب تيشيرت Talix!" مع لقطات من مراجعات العملاء الأوائل.

✓ ستوري: تصويت على الألوان:

- "لو هنضيف لون جديد... تختار إيه؟"

اليوم 15 (الاثنين) 17 July

✓ فيديو "كيف تطلب التيشيرت؟" (Reel/TikTok):

- شرح بسيط لكيفية الطلب مع CTA واضح.

الأسبوع الرابع: الحث على الشراء وتحقيق المبيعات 17 July

(Conversion Phase)

♦ **الهدف:** تحويل الاهتمام إلى مبيعات فعلية.

اليوم 16 (الثلاثاء) 

✓ فيديو "لماذا يجب أن تحصل عليه الآن؟" (Reel/TikTok):


- عرض التيشيرت بستايلات مختلفة وإبراز تفردهم.

اليوم 17 (الأربعاء) 

✓ منشور "الكمية محدودة!"


- تحفيز FOMO عبر لقطات لعمليات التغليف والشحن الأولى.

✓ ستوري: رابط الطلب المباشر

اليوم 18 (الخميس) 

✓ Reel/TikTok تجربة شراء ممتعة:


- فيديو غير رسمي يوثق لحظة استلام العميل لأول طلب من Talix.

اليوم 19 (الجمعة) 

✓ منشور "Talix في الشارع!"

- صور لعملاء فعليين يرتدون التيشيرت مع تعليقاتهم.


✓ ستوري "اشترِ الآن!"

اليوم 20 (السبت) 

✓ فيديو "الفرصة الأخيرة!" (Reel/TikTok):

- "آخر فرصة للحصول على أول إصدار من Talix!"

✓ منشور مراجعات العملاء الأوائل

اليوم 21 (الأحد) 

✓ منشور "شكرًا لأول عملائنا!"

- "كنتم جزء من أول رحلة... انتظروا المزيد من Talix!"

✓ ستوري: ماذا تتوقع من Talix في المستقبل؟

🌟 مميزات الخطة:

✓ تصاعدية: تبدأ بتوعية، ثم تفاعل، ثم تحفيز، ثم شراء.

✓ منسقة مع رحلة العميل: لا ندفعه للشراء مباشرة بل نقوده تدريجيًا.

✓ تفاعلية: الجمهور مشارك في القرارات والمحتوى.

✓ تعمل على كل المنصات: TikTok = محتوى سريع وحيوي، إنستجرام = صور

وفيديوها قوية، فيسبوك = مجتمع قوي.

📌 هل هناك أي تعديلات أو إضافات ترغب بها؟ 😊