

## Buyer Persona – عميل Talix المثالي


### المعلومات الديموغرافية (Demographics)


- **العمر:** 18 - 35 سنة
- **الجنس:** رجال ونساء
- **الموقع الجغرافي:** القاهرة الكبرى
- **الحالة الاجتماعية:** غير مؤثر على قرار الشراء
- **المستوى التعليمي:** ثانوي، جامعي، خريج حديث
- **متوسط الدخل:** متوسط إلى مرتفع (حوالي 8000 جنيه شهريًا)
- **اللغة المستخدمة:** العربية العامية الحديثة مع بعض المصطلحات الإنجليزية

## المعلومات المهنية (Professional Details)

- المجالات الوظيفية:

- مبرمج 

- مصمم جرافيك 

- مسوق إلكتروني 

- طبيعة الوظيفة: وظائف حرة (Freelancer) أو وظائف ثابتة في شركات

ناشئة وشركات تقنية

- بيئة العمل:

- العمل من المنزل (Remote)

- مساحات عمل مشتركة (Co-working Spaces)

- شركات تقنية وإبداعية

## الدوافع والاحتياجات (Needs & Motivations) 🎯

### ● لماذا يشتري من Talix؟ 💡

- يريد ارتداء ملابس **تعكس هويته ووظيفته**.
- يبحث عن **تصميمات شبابية** تعبر عنه.
- يفضل الجودة العالية التي تدوم طويلاً.
- يحب أن يشعر بأنه **مفهوم من العلامة التجارية**.

### ● ما الذي يحفزه على الشراء؟ 🚀

- التأثير الاجتماعي والتميز عن الآخرين.
- ظهور التصميمات كتريند على السوشيال ميديا.
- رؤية المشاهير في مجاله يرتدون منتجات مشابهة.

## ❌ التحديات والمخاوف (Pain Points & Frustrations)

- ❌ لا يجد ملابس تعبر عن شخصيته ووظيفته.
  - ❌ يجد صعوبة في العثور على براند موثوق بجودة عالية.
  - ❌ يخشى الشراء من علامة تجارية جديدة لا يعرفها.
  - ❌ لديه تجارب سابقة مع منتجات بجودة ضعيفة من السوق المحلي.
- 

## 🛒 سلوكيات الشراء (Buying Behavior)

- كيف يقرر الشراء؟ 🛒
  - يرى إعلانًا أو محتوى مميزًا على إنستجرام أو تيك توك.
  - يشاهد تقييمات أو تعليقات إيجابية من العملاء الآخرين.
  - يرى أحد المؤثرين في مجاله يرتدي المنتج.
  - يزور الموقع الإلكتروني أو المتجر لمعرفة التفاصيل.
- متى يشتري؟ ⌚
  - عندما يشعر أن المنتج يعبر عنه.
  - خلال عروض التخفيضات أو عند إطلاق تصميم جديد.
- من أين يشتري؟ 🇸🇦
  - متاجر إلكترونية مثل الموقع الرسمي لـ Talix أو صفحات السوشيال ميديا.
  - لا يفضل الذهاب إلى المتاجر الفعلية، بل يفضل الشراء أونلاين.

## الاهتمامات والسلوكيات الرقمية (Interests & Digital Behavior) 💡

(Behavior)

### • 🏀 الهوايات:

- التكنولوجيا والبرمجة
- التصميم الجرافيكي والفن الرقمي
- متابعة اتجاهات التسويق الرقمي
- الألعاب الإلكترونية
- التصوير وصناعة المحتوى

### • 📱 أنواع المحتوى الذي يستهلكه:

- الفيديوهات القصيرة على إنستجرام و تيك توك
- منشورات وصور إبداعية
- محتوى تعليمي عن البرمجة والتصميم والتسويق

### • 🎤 المؤثرون الذين يتابعهم:

- مؤثرون في مجال البرمجة والتكنولوجيا
- مصممو جرافيك مشهورون على إنستجرام
- رواد أعمال في مجال التقنية والإبداع

## العوامل التي تمنعه من الشراء (Barriers to Purchase) 🛑

- عدم معرفته المسبقة بـ Talix أو عدم وجود تقييمات كافية. ❌
  - القلق من أن الخامات قد لا تكون بنفس الجودة المعلن عنها. ❌
  - السعر إذا لم يتناسب مع ميزانيته. ❌
  - عدم توفر تصميمات تناسب ذوقه الشخصي. ❌
- 

## نبرة الصوت المناسبة للتواصل (Brand Tone & Messaging) 🗣️

- نبرة شبابية تحفيزية ومفهومة للجمهور.
  - كلمات تحفز العميل وتشعره بأن Talix تفهمه:
    - ✨ "عبر عن نفسك"
    - 🔥 "اشتري اللي يفهمك"
    - 🎯 "وريهم إنك محترف"
-