

# تقرير تحليل أداء الحملات الإعلانية على فيسبوك (أغسطس 2025)

## ملخص الأداء العام

بناءً على تحليل البيانات من ملفي Excel اللذين قدمتهما، إليك ملخص لأداء حملاتك الإعلانية خلال شهر أغسطس 2025:

- إجمالي المبلغ المنفق: 134,994.44 جنيه مصري
- إجمالي النتائج: 1,157,391
- متوسط تكلفة النتيجة: 0.12 جنيه مصري
- إجمالي الوصول: 3,871,501
- إجمالي مرات الظهور: 5,328,322
- إجمالي محادثات المراسلة التي بدأت: 16,056
- تكلفة محادثة المراسلة: 8.41 جنيه مصري

## تحليل التكلفة والأداء

### الحملات ذات التكلفة الأعلى من المتوسط لكل نتيجة

تم تحديد عدد من الحملات التي تتجاوز تكلفتها لكل نتيجة المتوسط العام (0.12 جنيه مصري). هذه الحملات قد تحتاج إلى مراجعة وتحسين لزيادة كفاءتها. أبرز هذه الحملات هي:

النتائج	المبلغ المنفق (جنيه مصري)	التكلفة لكل نتيجة (جنيه مصري)	اسم الإعلان
2	155.77	77.885	HK01-401
4	190.99	47.7475	hk01-704
...	...	...	...

### الحملات ذات الإنفاق المرتفع والنتائج المنخفضة

لوحظ وجود حملة واحدة على الأقل ذات إنفاق مرتفع جدًا ولكن بدون نتائج مسجلة. هذا يتطلب تحقيقًا فوريًا لتحديد سبب عدم تحقيق أي نتائج وإيقاف الحملة إذا لزم الأمر لتجنب إهدار الميزانية.

النتائج	المبلغ المنفق (جنيه مصري)	اسم الإعلان

(غير متوفر)	39,108.1	(غير متوفر)
-------------	----------	-------------

## أفضل 5 حملات أداءً (حسب أقل تكلفة لكل نتيجة)

هذه هي الحملات التي حققت أفضل أداء من حيث التكلفة لكل نتيجة. يمكن دراسة هذه الحملات لفهم أسباب نجاحها وتكرارها في المستقبل.

النتائج	المبلغ المنفق (جنيه مصري)	التكلفة لكل نتيجة (جنيه مصري)	اسم الإعلان
15838	605.83	0.0382517	New Traffic Adks4 reel
12	0.5	0.0416667	KS1-WEB-31/7-31/8/25-POST 257
3	0.13	0.0433333	New Traffic Ad with-ks7
296	26.68	0.0901351	New Traffic ks4
5	0.96	0.192	Traffic ks5

## توصيات لتحسين الأداء وخفض التكلفة

### 1. مراجعة الحملات ذات التكلفة المرتفعة:

- تحليل الجمهور المستهدف: هل الجمهور المستهدف مناسب للمنتج أو الخدمة؟ قد تحتاج إلى تضيق نطاق الاستهداف أو تجربة شرائح جمهور جديدة.
- تحسين تصميم الإعلان والمحتوى: هل الإعلانات جذابة ومقنعة؟ جرب استخدام صور ومقاطع فيديو مختلفة، واكتب نصوصًا إعلانية أكثر إقناعًا.
- اختبار A/B: قم بإجراء اختبارات A/B على عناصر مختلفة من الحملة (مثل الصور، النصوص، الجمهور) لتحديد ما هو الأفضل أداءً.

### 2. التحقيق في الحملات ذات الإنفاق المرتفع والنتائج المنخفضة:

- إيقاف الحملة فورًا: أوقف الحملة التي تنفق مبالغ كبيرة دون تحقيق نتائج لمنع المزيد من الخسائر.
- تحليل إعدادات الحملة: تحقق من إعدادات الحملة بالكامل (الجمهور، المواضع، الميزانية، الجدول الزمني) للتأكد من عدم وجود أخطاء.
- فحص صفحة الهبوط (Landing Page): إذا كانت الحملة توجه المستخدمين إلى صفحة هبوط، تأكد من أنها تعمل بشكل صحيح ومُحسَّنة للتحويلات.

### 3. الاستفادة من الحملات الناجحة:

- توسيع نطاق الحملات الناجحة: قم بزيادة ميزانية الحملات التي تحقق أداءً جيدًا للوصول إلى جمهور أوسع وتحقيق المزيد من النتائج.
- تكرار الاستراتيجيات الناجحة: قم بتحليل الحملات الناجحة لفهم ما الذي يجعلها تعمل بشكل جيد (الجمهور، الرسالة، التصميم) وقم بتطبيق هذه الدروس على الحملات الأخرى.
- 4. تحسين حملات المراسلة:
  - متوسط تكلفة محادثة المراسلة (8.41 جنيه مصري) يعتبر مرتفعًا نسبيًا. لتحسين ذلك، يمكنك:
  - استخدام رسائل ترحيب آلية: قم بإعداد رسائل ترحيب آلية للرد على المستخدمين فورًا وجمع المعلومات الأولية.
  - تحسين الاستهداف: تأكد من أنك تستهدف الجمهور الذي من المرجح أن يكون مهتمًا بمنتجاتك أو خدماتك.
  - استخدام إعلانات "انقر للمراسلة" (Click-to-Messenger) بشكل فعال: تأكد من أن الدعوة إلى الإجراء (Call to Action) واضحة ومقنعة.

## الخطوات التالية

- بناءً على هذا التحليل، أقترح التركيز على تنفيذ التوصيات المذكورة أعلاه. يمكنني مساعدتك في:
- إعادة هيكلة الحملات الإعلانية الحالية.
  - إنشاء حملات جديدة باستهداف وتصميم أفضل.
  - إعداد تقارير دورية لمراقبة الأداء وإجراء التحسينات المستمرة.
- يرجى إعلامي إذا كنت ترغب في المضي قدمًا في أي من هذه الخطوات.