

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

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 مصرى). هذه الحملات قد تحتاج إلى مراجعة وتحسين لزيادة كفاءتها. أبرز هذه الحملات هي:

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

الحملات ذات الإنفاق المرتفع والنتائج المنخفضة

للحظ 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.

اسم الإعلان	المبلغ المنفق (جنيه مصرى)	النتائج

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

أفضل 5 حملات أداءً (حسب أقل تكلفة لكل نتائج)

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

اسم الإعلان	التكلفة لكل نتائج (جنيه مصرى)	المبلغ المنفق (جنيه مصرى)	النتائج
New Traffic Adks4 reel	0.0382517	605.83	1583
KS1-WEB-31/7-31/8/25-POST 257	0.0416667	0.5	12
New Traffic Ad with-ks7	0.0433333	0.13	3
New Traffic ks4	0.0901351	26.68	296
Traffic ks5	0.192	0.96	5

توصيات لتحسين الأداء وخفض التكلفة

1. مراجعة الحملات ذات التكلفة المرتفعة:

- تحليل الجمهور المستهدف: هل الجمهور المستهدف مناسب للمنتج أو الخدمة؟ قد تحتاج إلى تضييق نطاق الاستهداف أو تجربة شرائح جمهور جديدة.
- تحسين تصميم الإعلان والمحتوى: هل الإعلانات جذابة ومقنعة؟ جرب استخدام صور ومقاطع فيديو مختلفة، واكتب نصوصاً إعلانية أكثر إقناعاً.
- 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 فوراً: أوقف الحملة التي تنفق مبالغ كبيرة دون تحقيق نتائج لمنع المزيد من الخسائر.
- تحليل إعدادات الحملة: تحقق من إعدادات الحملة بالكامل (الجمهور، المواقع، 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 ومحسنة للتحولات.

3. الاستفادة من الحملات الناجحة:

• توسيع نطاق الحملات الناجحة: قم بزيادة ميزانية الحملات التي تحقق أداءً جيداً 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 مصرى) يعتبر مرتفعاً نسبياً. لتحسين ذلك، يمكنك:

• استخدام رسائل ترحيب آلية: قم بإعداد رسائل ترحيب آلية للرد على المستخدمين فوراً وجمع المعلومات الأولية.

• تحسين الاستهداف: تأكد من أنك تستهدف الجمهور الذي من المرجح أن يكون مهتماً 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 قدماً في أي من هذه الخطوات.