



تشخيص الوضع: لماذا لم ينجح الإعلان؟

المشكلة ليست في الإعلان، بل في الواجهة

الصفحة الحالية فارغة الزبون يتردد في الشراء عياب عامل النفة المستهدف

واجهة فاخرة (Showroom)

الوضع الحالي

واجهة غير مكتملة لا محتوى يقنع الزبون

الحل: الثقة هي مفتاح البيع

الزبون يشتري بعينه أولاً. صفحة الفيسنيوك يجب أن تبدو كمعرض رقمي فاخر لبيع المطابخ.

الاتساعية التواصل رسمي الجودة إثمار النسبتين النقى صور حقيقية

عرض فاخر

ال الخيار الأول: باقة الانطلاق السريع (Basic)

الحل الأنسب لإصلاح الأخطاء الأساسية وبدء استقبال الرسائل

سرعه في التنفيذ تصميم صورة بروفايل وغلاف احترافي تحسين ونشر أفضل 6 صور من أعمالك حملة إعلانية تستهدف منطقتك الجغرافية الهدف: جلب رسائل WhatsApp المدة: 48 ساعة

انطلاق سريع Basic

ال الخيار الثاني: باقة الواجهة الاحترافية (Premium)

الحل الموصى به للسيطرة على السوق وخذل الزبائن المميزين

حل متكامل هوية بصرية كاملة (شعار فخم) إنتاج فيديو Reels احترافي للمنتجات معرض أعمال: 12 منتشر منظم اسبرانجية Lead Generation مقدمة المدة: أسبوع واحد

جودة عالية Premium

مقارنة بين العرضين

المعيار	ال الخيار الأول (سريع)	ال الخيار الثاني (احترافي)
الهدف	رسائل WhatsApp سريعة	بناء علامة تجارية + زبائن
المحتوى	صور محشنة فقط	فيديو Reels + صور احترافية
الزبون	مستوى مقبول	مستوى عالي (High Trust)
بيت عن السعر	يبت عن الجودة	يبت عن السعر

الجدول يوضح الفرق في القيمة طولية المدى

الخلاصة والنصيحة

إذا كنت ت يريد تجربة السوق بسرعة، فال الخيار الأول كافٍ.
إذا كنت تهدف لأسعار ممتازة ومنافسة الكبار، فال الخيار الثاني هو الاستثمار الصحيح.

ال الخيار الأول للتجربة، الخيار الثاني للريادة

[رقم الهاتف] وهران - Incubia Algérie IA
المراقبة التشغيلية والتطوير