

The background features abstract geometric shapes in shades of blue and yellow, primarily located in the corners and along the left and right edges. These shapes include triangles, squares, and polygons, some with thin blue outlines, creating a modern, dynamic feel.

# **BUSINESS PROPOSAL**

Wasal Agency



# EXECUTIVE SUMMARY

Wasal Agency تهدف هذه الاستراتيجية إلى إطلاق بشكل مدروس خلال أول 3 شهور، مع التركيز على بناء أساس قوي وقابل للتوسع، بدل محاولة تحقيق جميع أهداف البريف دفعة واحدة. تعتمد الخطة على: أرقام فعلية (وليس نسب) أولويات واضحة نتائج قابلة للقياس بناء ثقة حقيقية في السوق السعودي

# AGENCY BACKGROUND

## MISSION

تقديم حلول تسويقية عملية تعتمد على المحتوى الذكي والإعلانات المدفوعة لتحقيق نتائج حقيقية وقابلة للقياس.

## VISION

شريك Wasal Agency أن تكون النمو الأول للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في السعودية.

## VALUES

نؤمن بالشفافية في كل ما نقدمه، والتركيز على النتائج الحقيقية القابلة للقياس. نعمل كشريك نمو لعملائنا، بأسلوب بسيط وواضح، مع الالتزام بالجودة والتطوير المستمر لتحقيق نجاح مستدام.

تم اختيار رسالة مباشرة وعملية لأن الفئة المستهدفة تبحث عن نتائج  
لا عن شعارات تسويقية



# OBJECTIVES

الوصول إلى 5 - 10 عملاء فعليين

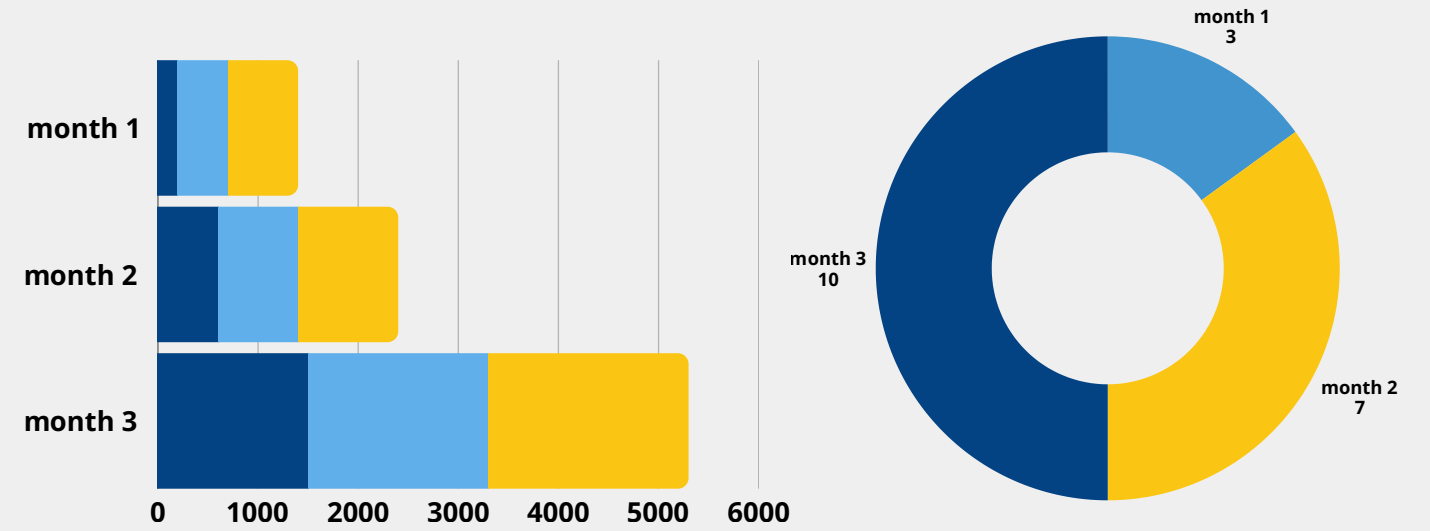
توليد 50 - 70

بناء (DM / WhatsApp) مباشر Lead

قاعدة متابعين حقيقية من 1,000 - 2,000 متابع

خلق تفاعل حقيقي ومستمر على المحتوى

بناء نظام تشغيل واضح للفريق



تم اختيار هذه الأهداف لأنها واقعية وقابلة للتحقيق في مرحلة الإطلاق، وتدعم النمو المستدام

# TARGET AUDIENCE

أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة  
**السوق:** السعودية  
**مجالات:** متاجر إلكترونية مطاعم وكافيهات عيادات شركات خدمات  
**العمر:** 25 - 45 سنة

هذه الفئة لديها احتياج حقيقي للتسويق ولكن تفتقر  
لفرق داخلية، مما يجعلها الأكثر قابلية للتحويل.



# BRAND IDENTITY

## الألوان

أزرق - أصفر فاتح - أبيض

## الأسلوب

بسيط - مهني - نظيف

## نبرة الصوت

مهنية  
صادقة  
مباشرة  
تعليمية

الهوية البسيطة تعزز الثقة وتناسب جمهور الأعمال أكثر من الأساليب المعقدة أو الصاخبة



# FOLLOWER GROWTH – FROM SCRATCH

الوصول إلى 1,000 - 2,000 متابع حقيقي  
متوسط نمو شهري: 300 - 600 متابع

MO.1

300 - 500

MO.2

600 - 1,000

MO.3

1,000 - 2,000

تم استخدام أرقام فعلية بدل نسب لأن الحسابات تبدأ من الصفر، ولأن جودة المتابعين أهم من تضخيم الأرقام

# ENGAGEMENT STRATEGY

MO.1

تفاعل على البوست 10 - 30  
تعليقات أسبوعيًا 3 - 5  
تفاعل على الاستوري أسبوعيًا 5 - 10

MO.2

تفاعل على البوست 30 - 70  
تعليقات أسبوعيًا 5 - 10  
تفاعل على الاستوري 10 - 20

MO.3

تفاعل على البوست 70 - 150  
تعليق أسبوعيًا 10 - 20  
تفاعل على الاستوري 20 - 30

# CONTENT KPIS

## عدد المحتوى الشهري

12 Post 8  
12 Reels  
Daily Stories

## أهداف المحتوى

توليد محادثات بناء ثقة دعم  
البيع بشكل غير مباشر

تم تحديد عدد محتوى قابل للتنفيذ للحفاظ على الجودة والاستمرارية

# PAID ADS KPIS

## الشهر الأول

ميزانية: 400\$ - 270\$

Leads: 10 - 15  
Cost Per Lead: 6.7 - 9.3

## الشهر الثاني

ميزانية: 535\$ - 400\$

Leads: 15 - 25  
Cost Per Lead: 5.3 - 8

## الشهر الثالث

ميزانية: 670\$ - 535\$

Leads: 25 - 35  
Cost Per Lead: 5.3 - 6.7

# TIMELINE

## الشهر الأول

إطلاق المحتوى  
بدء الإعلانات التجريبية  
بناء أول تفاعل

## الشهر الثاني

تحسين المحتوى  
زيادة التفاعل  
تحسين الإعلانات  
بدء محادثات بيع

## الشهر الثالث

تثبيت الأداء الأفضل  
Reels زيادة  
Case Studies تجهيز  
تقييم الأداء

# KPIS SUMMARY

المتابعين

1,000 – 2,000

LEADS

50 – 70

المحتوى

شهرًا 16 – 20

التفاعل

70 – 150 على القطعة

العملاء

5 – 10

COST PER LEAD

5.3- 9.3



**THANK YOU**