



# التعريف بالبراند

نورلي هي منصة إلكترونية بتقدّم جلسات كوتشنج مع أفضل المدربين المتخصصين في مجالات الكوتشنج المختلفة.

هدفها تطوير مفهوم الكوتشنج وتنشره بين الناس، عشان تقدّم خدمة متميزة وتساعد الأفراد على تحقيق أهدافهم وتحسين حياتهم.

# Nawarly

الرؤية	الرسالة
<p>أن تكون الوجهة الأولى لكل شخص يحتاج دعم وإرشاد عشان يطور حياته ويحقق أهدافه. ونشر ثقافة الكوتشنج كأداة أساسية للنجاح الشخصي والمهني في العالم العربي</p>	<p>تقديم جلسات كوتشنج متخصصة على يد خبراء معتمدين في جميع مجالات الكوتشنج.</p>

# تحليل الوضع الحالي للمشروع

موعد تأسيس المشروع	فبراير سنة 2023.
عدد المتابعين الحاليين	<ul style="list-style-type: none"><li>فيسبوك: 1,772 متابع.</li><li>انستجرام: 40 متابع فقط.</li></ul>
عدد المبيعات	10 جلسات في الشهر.
التفاعل على المحتوى	ضعيف
معدل نزول البوستات	يوم ويوم بمعدل 15 بوست في الشهر

# تحديد الجلسات والأسعار

# لایف کوتشنگ



هدف الجلسة مساعدة الأفراد في تحقيق أهدافهم الشخصية وتطوير حياتهم في جميع جوانب الحياة، مثل التوازن بين العمل والحياة، وزيادة الثقة بالنفس.

# علم النفس الإيجابي

يهدف إلى تعزيز الحالة النفسية الإيجابية، مثل السعادة والرفاهية والتفاؤل، من خلال تقنيات علم النفس الإيجابي لتطوير الحياة وتحقيق الذات.



# كوتشنج الصحة



يركز على مساعدة الأفراد في تحسين صحتهم الجسدية والنفسية من خلال دعمهم في معرفة أنماط الحياة الصحية وتطوير خطط تغذية ولياقة بدنية تناسب احتياجاتهم

## كوتشنج العلاقات

يساعد الأفراد على تحسين علاقاتهم مع شريك حياتهم، أو الأصدقاء، أو أفراد العائلة من خلال تعزيز مهارات التواصل، وحل النزاعات، وبناء علاقات صحية وقوية.



# كوتشنج القيادة



يهدف إلى تطوير مهارات القيادة والإدارة للأفراد في المناصب العليا أو الطامحين إلى المناصب القيادية، بما يشمل اتخاذ القرارات، إدارة الفرق، وتحقيق أهداف استراتيجية

# الكوتشنج المهني



يركز على دعم الأفراد في التخطيط لمستقبلهم المهني، تحسين أدائهم الوظيفي، واكتساب المهارات اللازمة لتحقيق تطلعاتهم في مجال العمل.

## كوتشنج رياادة الأعمال

يستهدف رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة لمساعدتهم في تطوير خطط أعمالهم، اتخاذ القرارات التجارية، وإدارة التحديات المتعلقة بتأسيس ونمو المشاريع.



# كوتشنج تربية الأطفال

يركز على دعم الآباء والأمهات في تطوير مهاراتهم التربوية وتحسين تواصلهم مع أطفالهم، مما يساعدهم على بناء أسرة صحية وفعالة.



# تحديد الأسعار وجودة الجلسات

<p>الأسعار تتراوح بين 200 جنيه- 1000 جنيه على حسب نوع الجلسة والكوتشن اللي بيقدم الجلسة</p>	<h2>أسعار الجلسات</h2>
<p>جلسات كوتشنج العلاقات- جلسات الـايف كوتشنج والكارير</p>	<h2>الجلسات الأكثر طلباً</h2>
<p>ممتازة كل الجلسات مقدمة من قبل خبراء في المجال عندهم خبرات وشهادات موثوقة</p>	<h2>جودة الجلسات</h2>

# تحليل SWOT



# نقاط القوة

- التعامل مع كوتتشز خبراء في مجال الكوتشنج ومشهورين في المجال.
- تقديم كل أنواع جلسات الكوتشنج المطلوبة في السوق.
- تقديم جلسات مرنة بأسعار مختلفة تتناسب كل الفئات، (جلسة لمدة 30 دقيقة- جلسة لمدة ساعة).
- اختلاف الأسعار باختلاف كل كوتتش لتناسب كل العملاء والفئات المختلفة.
- توفير أول جلسة مجانية لتجربة الجلسة وبناء ثقة بين العملاء.
- توفير موقع إلكتروني لحجز الجلسات من خلال الموقع واختيار الموعد المناسب.

# نقاط الضعف

- ظهور ضعيف على السوشيال ميديا وبالتالي قلة المبيعات والعملاء.
- عدم وجود تفاعل على السوشيال ميديا.
- عدم وجود تقييمات للعملاء للاستعانة بها لجذب عملاء أكثر.
- الموقع الإلكتروني يحتاج تحديثات مستمرة لسهولة استخدامه والجز عليه بدون الرجوع لخدمة العملاء.
- عدم نشر البوستات بانتظام على صفحات السوشيال ميديا.
- افتقار الصفحة لبوستات تعريفية عن الكوتشز وخبراتهم.
- الاعتماد على شكل واحد فقط من للمحتوى وهو الصور وعدم وجود ريلز.
- الاعتماد على المحتوى فقط في زيادة المبيعات وعدم الاهتمام بعوامل آخر مثل: تعديل Bio صفحة الانستجرام، عدم الاهتمام بالستوريز اليومية، عدم نشر البوستات في الوقت المحدد لها)

# الفرص

- زيادة الوعي عن أهمية جلسات الكوشتنج والاهتمام بتطوير الذات.
- انتشار التكنولوجيا واستخدام السوشيال ميديا مما يساعد على انتشار البيزنس بسهولة.

## التهديدات

- المنافسة الشديدة، وجود صفحات منافسة توفر نفس أنواع الجلسات ولديها قاعدة عملاء خاصة بها.
- انتشار كوتشرز شخصي وخبراء في المجال يقدمون الخدمة منفردة بعيداً عن صفحات الكوتشنج مما يزيد الثقة بينهم وبين العملاء وعدم الحاجة لحجز من خلال منصة إلا في حالة وجود عروض مميزة.
- الأزمات الاقتصادية في البلد، قد تؤثر على ميزانية العملاء وبالتالي الاستغناء عن جلسات الكوتشنج.
- فقدان الثقة في الكوتشنج بشكل عام بسبب بعض المدعين في المجال وتجارب سيئة للعملاء.

# تحليل المنافسين



جامعة تقدم خدمات الكوتشينج الاحترافي في مختلف المجالات، من خلال التعامل مع كوتشز معتمدين ولديهم خبرات في المجال لمساعدة العملاء في التعامل مع تحديات الحياة وتحديد الأهداف والخطط المناسبة.

<p>رجال ونساء مهتمين بتحقيق أهدافهم وتطوير الذات- طلاب جامعات- رجال أعمال- الآباء والآمهات. من عمر 18-60 سنة</p>	<p><b>الفئة المستهدفة</b></p>
<p>تقديم الخدمات أونلاين للحجز عبر التطبيق وحضور الجلسة أونلاين مع الكوتش</p>	<p><b>الموقع المستهدف</b></p>
<p>تخصصات مثل: إرشاد أسري- إرشاد مهني- تطوير الذات- تعزيز الثقة بالنفس- كوتش الصحة الجسدية والنفسية- كوشتنج العلاقات.</p>	<p><b>تفاصيل الخدمات</b></p>
<p>صفحة الفيسبوك: 70,503 متابع صفحة الانستجرام: 12.1K متابع</p>	<p><b>عدد المتابعين</b></p>
<p>التفاعل قوي</p>	<p><b>التفاعل على المحتوى</b></p>
<p>معدل النشر يوم ويوم بمعدل 15 بوست في الشهر</p>	<p><b>معدل النشر</b></p>

# نقاط القوة

- انتشار الصفحة بشكل كبير على السوشيال ميديا وشهرتها بتقديم جلسات كوتشنج.
- تنوع المحتوى باستمرار بين تثقيفي وتوعوي وتفاعلية.
- تفاعل العملاء مع الصفحة بشكل كبير وملحوظ.
- وجود آراء إيجابية للعملاء على الصفحة مما يساعد على جذب عملاء جدد وبناء ثقة بين الجمهور.



# نقاط القوة

- توفير باقات للجلسات بأسعار مناسبة .
- توفير ورش جماعية بين العملاء لمشاركة التجارب والتفاعل في موضوع محدد.
- الاهتمام بـ بريلز وفيديوهات لايف للكوتشز لجذب انتباه العملاء.
- تشغيل إعلانات ممولة بانتظام لزيادة المبيعات والتفاعل على الصفحة.



# نقاط الضعف



- عدم تقديم جلسات تجريبية مجانية.
- الأسعار قد تكون مرتفعة قليلاً بالنسبة لنوري.

# تحليل المنافسين



موقع I can coach you, يعتبر المنصة الأكبر في الوطن العربي التي تجمع اكتر من 500 خبير في جميع مجالات الكوشتنج.

<p>رجال ونساء مهتمين بتحقيق اهدافهم وتطوير الذات- طلاب جامعات- رجال أعمال- الآباء والامهات. من عمر 18-60 سنة</p>	<p><b>الفئة المستهدفة</b></p>
<p>تقديم الخدمات أونلاين للحجز عبر الموقع وحضور الجلسة أونلاين مع الكوتش</p>	<p><b>الموقع المستهدف</b></p>
<p>التركيز اكتر على الكوتشنگ المهني بكل انواعه مع انواع كوتشنگ اخرى مثل: الأبواة والأمومة، تمنية الأطفال، تحسين نمط الحياة والصحة، المهارات الشخصية، كوتشنج العلاقات.</p>	<p><b>تفاصيل الخدمات</b></p>
<p>صفحة الفيسبوك: 55,177 متابع صفحة الانستجرام: 2,767 متابع</p>	<p><b>عدد المتابعين</b></p>
<p>التفاعل متوسط</p>	<p><b>التفاعل على المحتوى</b></p>
<p>معدل النشر يوم ويوم بمعدل 15 بوست في الشهر</p>	<p><b>معدل النشر</b></p>

# نقاط القوة

- تعتبر المنصة الأكبر في الوطن العربي في مجال الكوتشنج المهني.
- وجود كوتشز معتمدين دولياً في مختلف التخصصات المهنية وتحصصات الكوتشنج.
- تسويق قوي عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- تنوع المحتوى والاعتماد على فيديوهات خاصة بالكوتشز لبناء ثقة مع الجمهور



# نقاط القوة

- وجود موقع إلكتروني قوي لسهولة الحجز للجلسات.
- تقديم ميزة أي خبير في المجال أو مبتدأ يقدر يقدم في المنصة ويشتغل ككوتشن في مجاله الخاص بيه.
- تنوع كبير في الكوتشز وخبراتهم وبالتالي التنوع في أسعار الجلسات.



# نقاط الضعف

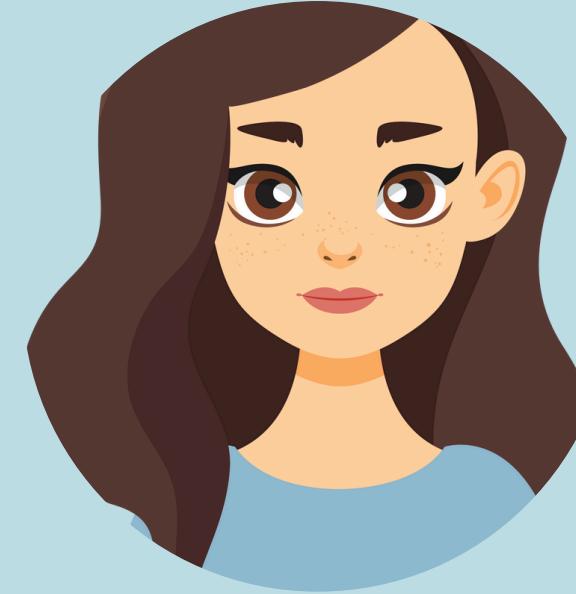


- التركيز في المحتوى على إبراز الكوتشنج المهني أكثر مما قد يشتت العملاء ويعتقدوا أن المنصة بتقدم جلسات كوتشنج مهني فقط.
- الاهتمام بالمحتوى التوعوي والثقافي للكوتشز للانضمام للمنصة أكثر من الاهتمام بالمحتوى التحفيزي للعملاء للاشتراك في الجلسات.

# الجمهور المستهدف

- تستهدف نورلي الرجال والنساء الذي يتراوح اعمارهم بين 18 الى 60 سنة, حيث يمثل هذا العمر الفئة الاكثر اهتماما بمجال الكوتشنج وزيادة الوعي نحو تطوير الذات وتحقيق الأهداف من خلال طرق صحيحة وفعالة من خلال كوتشز معتمدين.

<p>القراءة، البوتوكاست، كورسات الأونلاين</p>	<h3>الاهتمامات</h3>
<p>المقارنة المستمرة بالآخرين عدم شعورها بالكفاية الخوف من الفشل أو اتخاذ قرارات مصيرية</p>	<h3>نقاط الألم</h3>
<p>اكتساب الثقة بالنفس، فهم قدراتها واستغلالها في تطوير ذاتها، تحديد خطوات بسيطة للوصول لأهدافها الشخصية والمهنية.</p>	<h3>الأهداف</h3>
<p>خطة عملية واضحة لتطوير شخصيتها تمارين لبناء الثقة بالنفس توجيه حقيقي وغير محبط</p>	<h3>التوقعات</h3>
<p>مشتتة بين مصادر كثيرة بدون خطة واضحة عدم وجود كوتشن حقيقي يساعدها وسط كل الكوتشز المدعين للخبرة وفهم المجال</p>	<h3>المشاكل</h3>



- السن: 28 سنة
- الموضع الجغرافي: القاهرة
- الحالة الاجتماعية: عزباء
- الدخل: 20,000 جنيه
- العمل: موظفة HR
- الاسم: سارة

<p>الطبخ، والتربيـة الإيجابـية، وفـيديوهـات تعـليمـية</p>	<p><b>الاهتمامـات</b></p>
<p>الشعور بالذنب المستمر تشتـتـ بين عملـها وترـبيـة أولـادـها ضـغـوطـ من العـائـلـةـ أوـ المـقارـنـاتـ</p>	<p><b>نقـاطـ الـأـلـمـ</b></p>
<p>ترـبـيـةـ أـطـفالـهاـ بـطـرـيـقـةـ صـحـيـةـ نـفـسـيـاـًـ ضـبـطـ الـانـفـعـالـاتـ وـنـوبـاتـ الغـضـبـ عـنـ الـاطـفـالـ فـهـمـ شـخـصـيـاتـ أـطـفالـهاـ وـاحتـياـجـاتـهـمـ</p>	<p><b>الأـهـدـافـ</b></p>
<p>نصـائـحـ تـطـبـيـقـيـةـ وـسـرـيـعـةـ دعـمـ نـفـسـيـ وـتـشـجـعـ مـسـتـمرـ بنـاءـ روـتـينـ مـتـواـزـنـ لـعـملـهـاـ وـبـيـتـهـاـ</p>	<p><b>الـتـوـقـعـاتـ</b></p>
<p>عدـمـ وجـودـ كـوـتـشـ خـبـراءـ فـيـ مـجـالـ التـرـبـيـةـ كـفـاـيـةـ،ـعـدـمـ اـيـجادـ كـوـتـشـ يـواـزنـ بـيـنـ التـرـبـيـةـ التـقـليـدـيـةـ وـالـحـدـيـثـةـ.</p>	<p><b>المـشاـكـلـ</b></p>



- الاسم: سلمى
- السن: 31 سنة
- الحالة الاجتماعية: متزوجة ولديها ابن وبنت
- العمل: تعمل اونلاين من المنزل(مصممة جرافيك)
- الدخل: 15,000 جنيه

<p>ريادة الأعمال بودكاست تطوير مهني كورسات أونلاين في التسويق</p>	<h3>الاهتمامات</h3>
<p>التrepid في اتخاذ القرار الخوف من الفشل المالي عدم دعم من البيئة المحيطة</p>	<h3>نقاط الألم</h3>
<p>ترك الوظيفة الحالية وبدء مشروع خاص بناء خطة مهنية واضحة إدارة وقته بفاعلية</p>	<h3>الأهداف</h3>
<p>توجيهي المهني وواقعي تحليل القدرات والفرص دعم مستمر للتحفيز</p>	<h3>التوقعات</h3>
<p>تشتت الأفكار صعوبة تحديد الشغف الحقيقي البحث عن كوتتش مهني فاهم السوق يقدر يفيده</p>	<h3>المشاكل</h3>



- الاسم: أحمد

- الموقع الجغرافي: اسكندرية
- السن: 38 سنة
- الحالة الاجتماعية: متزوج

- العمل: مهندس ميكانيكا بشركة مقاولات

- الدخل: 15,000 جنيه

السفر - تطوير الذات - القراءة	الاهتمامات
<p>خيبات عاطفية سابقة فقدان الثقة في العلاقات القلق من العنوسية أو الضغوط الاجتماعية</p>	نقاط الألم
<p>اختيار شريك يناسب شخصيتها وطموحها فهم أنماط العلاقة الصحية التخلص من التعلق العاطفي</p>	الأهداف
<p>وعي ذاتي أفضل أدوات لتحسين العلاقات نظرة واضحة للأهداف الشخصية</p>	التوقعات
<p>الخوف من حجز جلسات اونلاين مع كوتشن مجهول عدم وجود وقت كافي للذهاب لجلسات او ورش كوتشنج تفاعلية.</p>	المشاكل



- السن: 26 سنة
- الاسم: مي
- الموقع الجغرافي: القاهرة
- الحالة الاجتماعية: عزباء
- العمل: دكتورة صيدلانية
- الدخل: 10,000 جنيه

<p>الاستقرار الأسري تربية الأطفال بشكل سليم</p>	<p><b>الاهتمامات</b></p>
<p>مشاكل متراكمة غياب الحوار وجود طرف ثالث من العائلة في كل خلاف</p>	<p><b>نقاط الألم</b></p>
<p>استعادة الثقة والتفاهم تعلم التواصل السليم تقليل الصراعات المتكررة</p>	<p><b>الأهداف</b></p>
<p>شخص محايده يساعدهم في حل المشاكل أدوات لحل الخلافات خطة لتحسين العلاقة تدريجياً</p>	<p><b>التوقعات</b></p>
<p>عدم القدرة على تحسين العلاقة عدم وجود الوقت الكافي للذهاب لمراكز كوتشنج</p>	<p><b>المشاكل</b></p>



- زوجان على وشك الانفصال ويحتاجان جلسات علاقات.
- مريم (34 سنة) - موظفة في بنك
- يوسف (36 سنة) - صاحب مكتب استيراد
- الحالة الاجتماعية: متزوجان من 7 سنوات، عندهم طفلين

## الأهداف التسويقية لـ 3 شهور (مايو-يونيو-يوليو)

- زيادة الوعي بالعلامة التجارية والتعريف بالخدمات والجلسات خلال 3 شهور.
- زيادة مبيعات الصفحة شهرياً بنسبة 40% لمدة 3 شهور ليكون عدد المبيعات:
  - الشهر الأول: 14 جلسة.
  - الشهر الثاني: 20 جلسة.
  - الشهر الثالث: 28 جلسة.

# Strategy

## المحتوى المناسب لتحقيق الأهداف:

1- محتوى توعوي لعرض جلسات الكوتشنج، والتعريف بالمجال ومميزات الصفحة.

2- محتوى تثقيفي: الفرق بين الكوتشنج والطب النفسي، والفرق بين أنواع جلسات الكوتشنج ومتنااسبة لمرين.

3- محتوى يبيّن تشجيع العملاء على حجز الجلسات من خلال عرض باقات الجلسات والخصومات المتاحة.

4- محتوى تفاعلي لمعرفة مشاكل العملاء وترشيح جلسات كوتشننج مناسبة لهم.

5- الاهتمام بمحاتوى المناسبات والأيام العالمية المناسبة للمجال زي(عيد الأضحى)

# Strategy

المحتوى المناسب لإظهار نقاط القوة.

- 1- محتوى توعوي عن مميزات الجلسات والجزء من خلال الموقع الإلكتروني.
- 2- محتوى تثقيفي: بواست عن الكوتشز وخبراتهم في المجال- ريل للكوتشز لتحفيز العملاء على تغيير حياتهم وحجز جلسات كوتشنج.
- 3- محتوى يبعي: لعرض الجلسة المجانية التجريبية لزيادة الثقة بين الصفحة والعملاء.

المحتوى المناسب لعلاج نقاط الضعف.

- 1- محتوى تحفيزي من خلال عرض آراء العملاء السابقين في الجلسات لبناء ثقة مع العملاء الجدد.
- 2- محتوى يناقش مشاكل العملاء وكيفية إيجاد الحل من خلال جلسات الكوتشنج.

# Strategy

- النشر على منصة فيسبوك وانستجرام، بمعدل 15 بوست شهرياً.
- تنوع البوستات بين 12 بوست (متنوع بين صورة وكاروسيل) + 3 ريلز.
- الاهتمام بنشر ستوريز يومية- ستوريز عن البوستات و ستوريز تفاعلية مع المتابعين.

# Tactics

## ترتيب الأهداف

1- التركيز على زيادة الوعي بالعلامة التجارية:

- ايه هو أكونت نورلي وبيقدم ايه؟
- أنواع جلسات الكوتشننج اللي بيقدمها.
- مين الخبراء اللي بيقدموا الجلسات وخبرتهم في المجال؟
- الفرق بين الكوشتنج والعلاج النفسي.
- شرح طرق الحجز من خلال الموقع

2- التركيز على مبيعات الصفحة:

- أهمية الكوتشننج في تغيير حياتنا.
- كيفية اختيار نوع جلسة الكوشتنج المناسبة لاهدافنا.
- بوسك بيعي لعرض باقات الجلسات والخصم المتاح.
- بوسك تشجيعي لتجربة جلسة مجانية مع نورلي

# Tactics for 3 months

عدد البوستات وأنواع المحتوى على صفحة الفيسبوك والانستجرام	الشهر
<p> التركيز على زيادة الوعي بالعلامة التجارية والتعريف بجلسات الكوتشنج_ نشر 15 بوست خلال الشهر_ 12 بوست صورة + 3 ريلز</p> <p> يوم 30 مايو هنبدأ إعلان ممول على الفيسبوك فقط بمناسبة العيد.</p>	مايو
<p>استكمال الإعلان حتى ثالث أيام العيد، هدف الإعلان هيكون زيادة مبيعات مع تقديم خصم مميز بمناسبة العيد، نشر 15 بوست في الشهر، 5 بوستات لكامبيين العيد، باقي البوستات توعوية وتحقيفية للجمهور.</p>	يونيو
<p>نشر 15 بوست في الشهر- 12 بوست + 3 ريلز، التركيز على المبيعات وتحفيز العملاء على حجز الجلسات- نشر ريفيوهات عملاء سابقين من كامبيين العيد. تشغيل اعلان ممول على الفيسبوك والانستجرام لمدة اسبوع على ريفيوهات العملاء لجذب عملاء جدد.</p>	يوليو