

مراجعة مجانية

مراجعة الإعلانات والنمو

متجر تجريبي

مُعَدَّ لـ

متجر إلكتروني • منتجات عناية بالبشرة

نوع النشاط

أكتوبر ٢٠٢٦

التاريخ

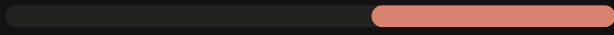
أحمد معتز، ميديا باير

إعداد

أين تقف إعلاناتك الآن

40/100

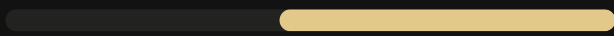
التتبع



البيكسل يحسب الإضافة للسلة كأنها عملية شراء، فالنتائج باينة أحسن من الحقيقة.

55/100

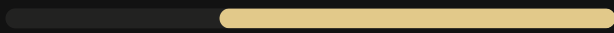
هيكل الحساب



١٢ حملة بيتقسم عليهم ميزانية صغيرة، ومفیش حملة واحدة داتا كفاية تتعلم.

65/100

الكريتيڤ



صور المنتج كويسة، بس مفیش تجربة لزوايا أو بدايات مختلفة.

70/100

العرض وصفحة الشراء



العرض واضح، بس صفحة الدفع بتطلب بيانات كتير قبل الأورد.

58/100

التقييم العام

المشكلة الأساسية مش في الإعلانات. التتبع بيضخم النتائج، والميزانية متوزعة على حملات كتير لدرجة إن مفیش حاجة بتتعلم. نصلح النقطتين دول الأول، وبعدين نكبر.

2.5×

نقطة التعادل
بتاعتك

1.4×

العائد الحقيقي من
مبيعات المتجر

2.1×

العائد حسب ميتا

18,400 EGP

المصروف في آخر ٣٠ يوم

النتائج

البيكسل يحسب حدث غلط على إنه شراء

عاجل

ميتا تقول ٩٦ عملية شراء، والمتجر فيه ٦١ أوردت بس في نفس الفترة. حدث الشراء شغال على الإضافة للسلة.
الحل: نقل حدث الشراء لصفحة الشكر وتأكد منه بأوردت تجريبي.

العائد الحقيقي أقل من نقطة التعادل

عاجل

عائد حقيقي ١.٤ مقابل نقطة تعادل ٢.٥، يعني كلبيعة من الإعلانات دلوقتي بتخسر فلوس.
الحل: نوقف أعلى ٣ حملات في تكلفة الأورد لحد ما التتبع يتصلح.

الميزانية متقسمة على ١٢ حملة

متوسط

أغلب الحملات بتصرف أقل من ١٠٠ جنيه في اليوم، ودي ميزانية قليلة على إن ميتا تتعلم.
الحل: ندمجهم في حملة تجارب وحملة تكبير بس.

مفيش تجارب على الكريتييف

متوسط

نفس الـ صور شغالين من ٧ أسابيع، والتكرار فوق ٤، فالناس زهقت منهم.
الحل: نجرب ٣ زوايا جديدة كل أسبوع: المشكلة، النتيجة، ورأي عميل.

صفحة الدفع طويلة على الموبايل

بسيط

صفحة الدفع فيها ٩ خانات، وناس كتير بتقف قبل ما تكمل.
الحل: نختصرها للاسم والتليفون والعنوان والمدينة.

أهم ٣ خطوات لإصلاحها أولاً

1

تصليح تتبع الشراء

كل قرار بعد كده معتمد على أرقام حقيقية.

هنعرف تكلفة الأوردر الحقيقية

2

الاختصار لحملتين

كل حملة تاخذ ميزانية كفاية إن ميتا تلاقي المشتريين.

تكلفة أوردر أقل خلال ٢ J ٣ أسابيع

3

تجارب كريتييف كل أسبوع

الزوايا الجديدة بترجع الانتباه وبتقلل التكلفة.

نلاقي الإعلان الكسبان الجاي

خطة أول ٣٠ يومًا

الأسبوع ١

- تصليح البيكسل
- وحدث الشراء
- أوردر تجريبي للتأكد
- إيقاف الحملات
- الخسارة

الأسبوع ٢

- إطلاق حملة
- التجارب
- ٣ زوايا كريتييف
- جديدة
- تحديد هدف
- التعادل

الأسبوع ٣

- نقل الإعلانات
- الكسبانة للتكبير
- تقصير صفحة
- الدفع
- أول تقرير أسبوعي

الأسبوع ٤

- التكبير طول ما
- العائد ثابت
- ٣ تجارب كريتييف
- جديدة
- مراجعة وخطة
- الشهر الجاي

لو حابب نشتغل سوا

الخطوة دي بتاعتك سواء اشتغلنا سوا أو لا. ولو حابب أنفذها معاك، دي نتائج حقيقية لعملاء اشتغلنا معاهم:

7x

عدد طلاب أكبر ٧ مرات لمدرس رياضيات مقارنة بالسنة اللي فاتت.

+639%

زيادة في مبيعات براند ملابس في شهر واحد، بعائد ٥.٧ ضعف على الإعلانات.

إزاي بنبدأ

- 1 نتفق على الهدف والميزانية في مكالمة قصيرة.
- 2 أظبط التتبع والحملات خلال أول أسبوع.
- 3 تقرير أسبوعي بسيط بالأرقام الحقيقية، وبنكبر اللي بيكسب.

WhatsApp **01016320067**
ahmedmoetaz.vercel.app

جاهز نبدأ؟ ابعتلي رسالة على واتساب.