



Company Profile

الملف التعريفي

مارس - 2025م

رسالة خاصة

إلى: صديقنا العزيز
التاريخ: بداية عام 2025م
الموضوع: شراكة جديدة ومستقبل واعد

مع بداية العام الجديد، يسرنا أن نشارككم إنجازاتنا خلال عام 2024م، حيث قمنا بتحقيق العديد من النجاحات المميزة بالتعاون مع شركائنا في مختلف القطاعات.

ونحن الآن نتطلع لتوسيع دائرة شركائنا، ونسعد بإطلاعكم على تقرير إنجازاتنا وملفنا التعريفي للاطلاع على خدماتنا وحلولنا المبتكرة في الحملات الإعلانية بمنصة التيك توك .

نؤمن بأن العمل معكم سيفتح آفاقاً جديدة للتعاون المثمر، ونطمح لإضافة قيمة حقيقية لأعمالكم والمساهمة في تحقيق أهدافكم بنجاح.

و نأمل أن تتاح لنا الفرصة لاستكشاف أوجه التعاون الممكنة خلال الفترة القادمة، ونسعد بالتواصل معكم لبحث التفاصيل بشكل أعمق.

شكرًا لاهتمامكم، ونتطلع إلى بناء شراكة ناجحة معكم.



فريق الورقة الرقمية

أكثر من 55+ مشروع خلال الـ 3 أعوام السابقة

في الورقة الرقمية، نفخر بمساعدتنا لعشرات العلامات التجارية في تحقيق أهدافهم التسويقية ومستهدفاتهم البيعية.

+600K

ريال سعودي

الصرف الترويجي:
إجمالي

صرفنا أكثر من نص مليون ريال في حملات تيك توك الاعلانية ليصل إجمالي صرفنا في الحملات خلال الاعوام الماضية الى اكثر من 2.5 مليون ريال

+32

مشروع هذا العام

المشاريع المنفذة:
إجمالي

بتوفيق الله، نفذنا أكثر من 32 مشروع خلال هذا العام في أكثر من 10 مدن حول المملكة في عدة قطاعات ومجالات مختلفة.

إجمالي المؤثرين
وصناع المحتوى

+1200



إجمالي
التفاعل ~

+1.64M

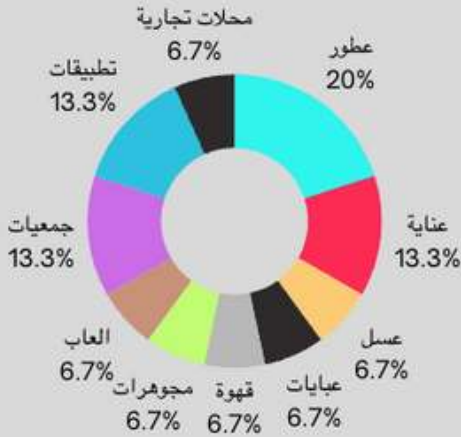


إجمال
الظهور ~

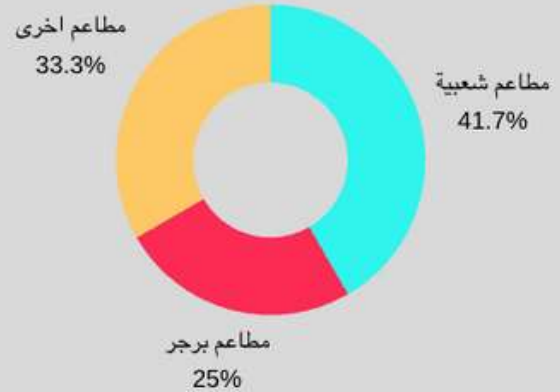
+230M



مشاريع المتاجر والخدمات حسب النوع



مشاريع المطاعم والمقاهي حسب النوع



مقاطع UGC

100+

مقاطع المؤثرين

250+

أبرز المحتوى الذي صنعناه:

خلال هذا العام رفعنا من جودة المحتوى المنتج من خلال تجربة التركيز على عدة زوايا تسويقية مختلفة، بسيناريوهات فريدة وهذه عينة من بعض الفيديوهات:



حملة منصة سهمي



حملة الحقيبة الشتوية



حملة هني دوز



حملة عطور فابيان

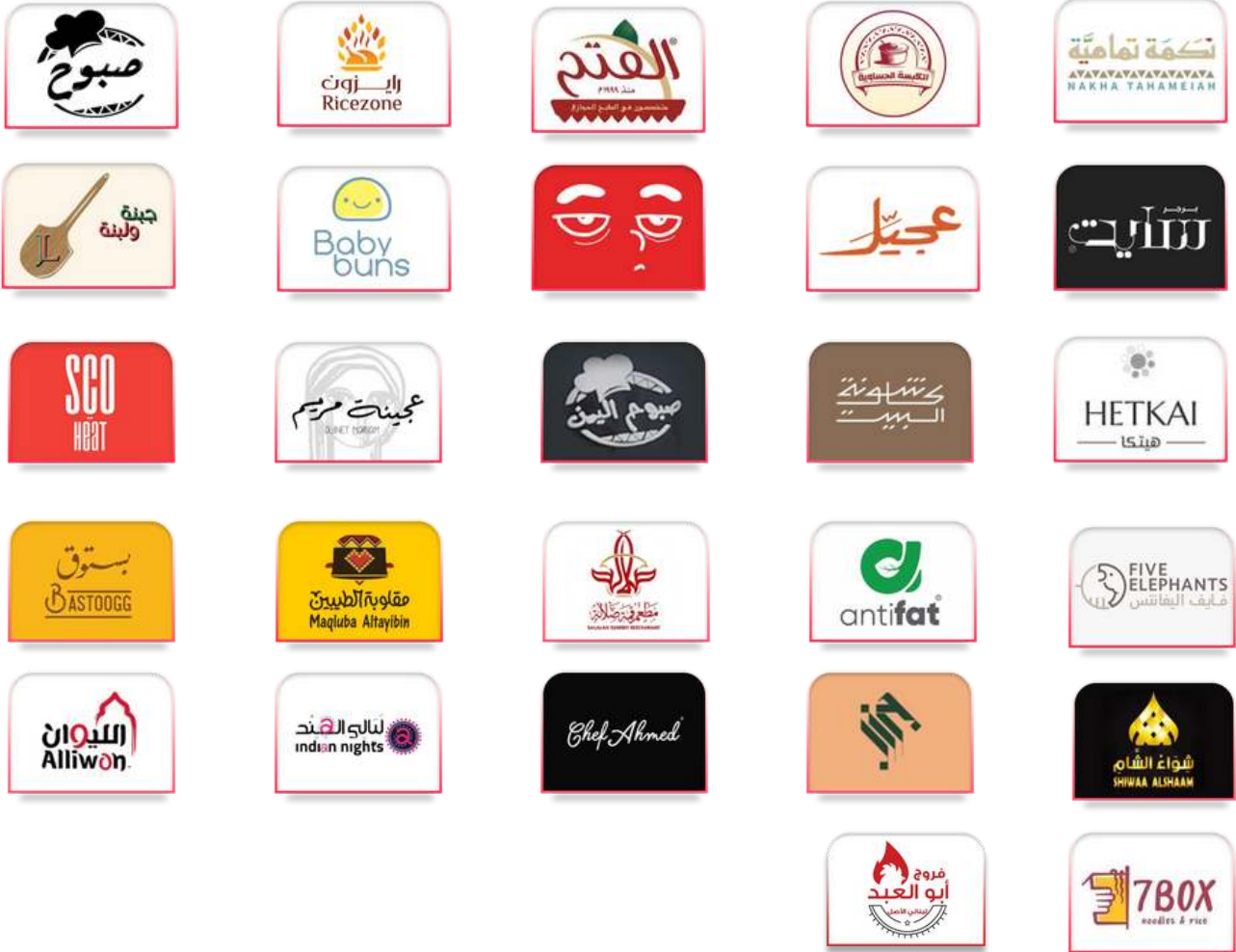


حملة نكهة تهامية

خدمنا أكثر من 32+ عميل خلال عام 2024م

دخلنا لقطاع المتاجر الإلكترونية في هذا العام وتوسعت خدماتنا بشكل اكبر في قطاع التجزئة الحديثة.

قطاع المطاعم والمقاهي (F&B)



قطاع المتاجر والخدمات والتطبيقات الإلكترونية (E-commerce)





بعض أوسمة الفخر من عملائنا

يركز سمير على مشروعك، وتعطيه مساحة وتدعمه
وتشجعه يجرب .. ستري نتائج ممتاز باذن الله 🙏
سمير قيمة مضافة، كل التوفيق 🌹
أ. عبدالرحمن القحطاني - نكهة تهامية



التسويق يحتاج شخص يكون قريب منك ويفهمك
ويتوافق مع استراتيجتك. سواءا كنت صاحب مشروع
أو مسؤول تسويق ، وهذا ما لمستته من الأخ سمير
وفريقه. يساعدك توصل بأقصر طريق وأقل تكلفة👍
أ. عصام الدميني - باحث دكتوراة في تسويق المدن | محكم دولي لتجربة العميل



التسويق مبني على لغة الأرقام والقليل من المسوقين
لديهم هذا المفهوم القوي للتعامل مع اصحاب
المشاريع ، الورقة الرقمية لغة الأرقام تتحدث عنهم.
أ. فرج آل عوير - مؤسس شركة خلطة لتجهيز المطاعم



من أهم مميزات تجربتي مع الورقة الرقمية هي حسن
التجاوب وسرعة التنفيذ بالإضافة لمرونة التعامل ..
أ. أحمد فارس - استشاري اختراق النمو



قنوات المعرفة - أ. عبدالرحمن القحطاني

مستثمر وصانع محتوى متميز في عالم الأعمال وخاصة قطاع المطاعم .

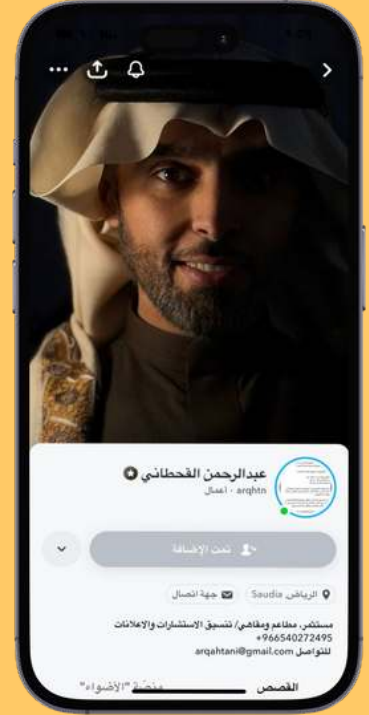
قناة تيلقرام



حساب تويتر X



حساب سناب



تجربته مع الورقة الرقمية



انقر هنا لمشاهدة فيديو تقييم المشروع

المسؤولية المجتمعية (CSR)

في الورقة الرقمية نؤمن بالمسؤولية المجتمعية واجب على كل مشروع صغير أو كبير وكل حسب قدرته وطموحه .. هنا بعض المشاركات المعرفية لإثراء وعي أصحاب المشاريع بأحداث الأساليب التسويقية .

1. هدية اليوم الوطني - ملف 94 مشهور مرخص



2. تقديم لقائين معرفية لتجار زد المشاركين

في تحدي 10x



3. عمل رصد معرفي لتفاعل المجتمع مع كوب هاف مليون الوردى



4. المنصة التقنية للبحث عن المؤثرين



COMING SOON



تميز

بنموك وتأثيرك

عبر تسويق مبتكر على TikTok

في الورقة الرقمية

أخترنا التخصص!

لذا نقدم خدماتنا بشكل مختص في منصة TikTok فقط،
لماذا؟

فالجواب بسيط ..

وجدنا أن TikTok هي أقل المنصات الإعلان تكلفة وأكثرها جدوى بعد
تجارب مع 32+ مشروع وصرف ما يزيد عن 2.5 مليون ريال في
التسويق الرقمي، منصة مرحلة تجمع بين ضخامة الجمهور، وكفاءة
الاستهداف، وسرعة الانتشار.

(الحملة التسويقية المتكاملة)

تقدم بشكل متكامل من خلال 3 خدمات رئيسية ضمن نطاق حملة اعلانية قصيرة
(اسبوعين - شهر - شهرين) والتي من خلالها نستطيع وضع خلطنا السرية المكونة من

(فكرة ابداعية + محتوى + تأثير + وصول)



حملات الترويج
إطلاق الحملات وتحسينها
حسب اهداف كل حملة لتحقيق
اعلى عائد بأقل صرف ممكن

+



مؤثرين Micro
قاعدة بيانات مجربة لمعلنين تم
الترويج من خلالهم مسبقا
وحققو نتائج استثنائية!

+



محتوى UGC
صناعة فيديوهات إبداعية مباشرة
وغير مباشرة عن المنتجات
والعلامة التجارية

تحميل Downloads

التسجيل Sign-up

عملاء محتملين Leads

عمليات شراء Purchases

اتخاذ إجراء (الإحالة)

المشاركة Shares

مشاهدة Video Views

التفاعل Engagement

متابعين جدد Followers

التفاعل

يمكن تقديم الخدمات بشكل منفرد حسب طلب العميل ويوجد مرونة في زيادة او انقاص عدد المؤثرين وصناع المحتوى المطلوبين للمشروع

استراتيجتنا في الحملات

اختبار المحتوى ← اختبار الجمهور ← اختبار الاستهداف ← اختبار صفحات الهبوط

أولا - المحتوى (Content)

ولأن المحتوى هو الملك، أبدعنا في صناعة محتوى يجذب الأنظار، سواء كان مباشراً أو غير مباشر، والنتيجة وصول وتأثير ملموس يحقق أهدافك التسويقية.

أهداف		مباشرة		غير مباشرة	
		عن العلامة التجارية / المنتجات / الخدمات		عن العلامة التجارية / المنتجات / الخدمات	
أنواع		بيعي Direct Sales		تفاعلي Engagement	
		وعي Awareness			
الطريقة		الميزة التنافسية USP		مقارنة مع المنافسين Us Vs Them	
		قبل وبعد Before & After		المشكلة والحل Problem & Solution	
المحاور		الهيكل		الصوت	
		الأنماط		الأصالة	
				الإنتاج	
				التحفيز	

ثانيا - الوصول (Reach)

نعمل في حملاتنا من خلال محورين رئيسيين في الترويج لضمان الوصول لأكبر عدد من الجمهور من خلال عدة حسابات مختلفة والذي بدوره سوف يعزز من مكانة وموثوقية العلامة التجارية.

ال جماهير

اولا - حملات حساب العلامة التجارية

- ترويج لجمهور عام
- ترويج لجمهور مخصص (ايميلات / ارقام)
- ترويج لجمهور مخصص متفاعل
 - مشاهدات 50%
 - مشاهدات 100%
 - الاعجاب / المشاركة
- ترويج لجمهور ذو نية اتخاذ اجراء:
 - النقرات للرابط
 - تصفح الموقع / صفحة الهبوط
 - اتخاذ اجراء / اضافة للسلة
 - اتخاذ اجراء / الشراء / التسجيل
- ترويج لجمهور مشابه

ثانيا - حملات حسابات المؤثرين

- قائمة بأكثر من 1000 مؤثر ذو رخصة موثوق
- المؤثرين من الجنسين ذكور واثاث
- الحد الادنى للمتابعين للمؤثر 10 الالف متابع ويصل بعض المؤثرين الى 1 مليون متابع.

التخصيص

مستخدمين IOS

سكان الرياض - جدة - الدمام

اهتمامات مخصصة

التوجيه

صفحة المنتج

صفحات التصنيفات

الملفات التجارية

صفحة بيعية

استبيان

كيف نستطيع مساعدتك؟



للاطلاع على
بعض
الأعمال
الذي نفذناها
- يمكنك
زيارة حسابنا
في منصة
تيك توك

@digital_paper.io



3

نساعدك على
تحسين كفاءة
الإنفاق التسويقي،
مما يضمن تحقيق
أفضل عائد على
الاستثمار.

2

نعمل معك لبناء
حملة تسويقية
مدروسة ومخصصة
لاحتياجاتك، تضمن
تحقيق أهدافك
البيعية.

1

نساعدك لفهم
عميق للتسويق
وكيفية تطبيقه
بشكل فعال
يناسب منتجاتك
وخدماتك.

معلومات التواصل:

الرياض - المملكة العربية السعودية

+966 547 839 765

info@digital-paper.io



الورقة الرقمية .. الذراع التنفيذي في الحملات الإعلانية
بالتيك توك وصناعة محتوى (UGC) وصغار المشاهير ..



WhatsApp

+966 55 576 8520



موقعنا الإلكتروني

digital-paper.io

لتحديد نطاق العمل المناسب - أحجز 30 دقيقة مع فريقنا

calendly.com/digital-paper/30min

الباقية المخصصة

مناسبة للفئات التالية:

- الجهات الحكومية
- الشركات المتوسطة
- الشركات الكبيرة
- الشركات المساهمة
- الشركات العالمية

الوصف:

تركز الباقية على حملات الظهور والوعي من خلال micro - influencers (مشاهير صغار) تُمكن العلامات التجارية من تحقيق زيادة كبيرة في الوعي بمنتجاتها وخدماتها، حيث تركز على استغلال الديناميكية والتفاعلية الفريدة لتيك توك،

المكونات:

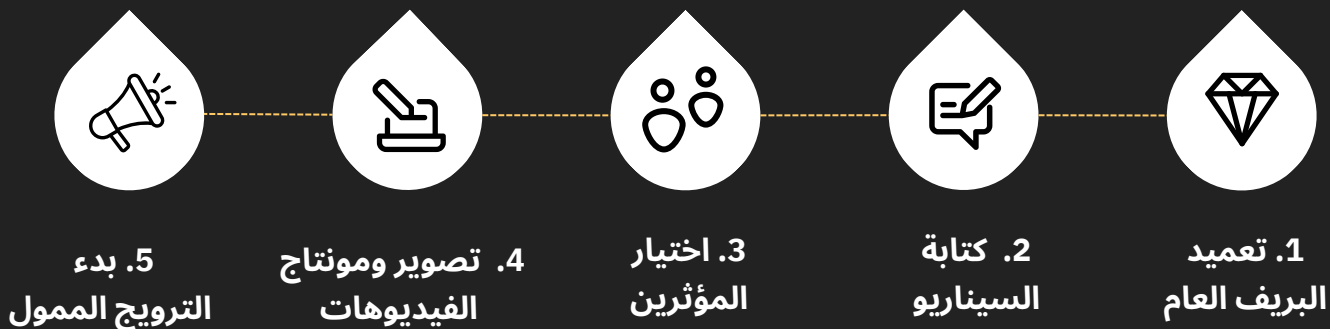
1. تحليل الأهداف والجمهور المستهدف
2. تصميم الخطة الإعلانية المناسبة
3. اقتراح الأفكار الابداعية للحملة
4. تجهيز سيناريوهات محتوى الفيديوهات
5. تصعيد أفضل الحملات والفيديوهات (Scale-up)
6. تحسين وتقييم الأداء
7. اعداد تقارير الحملة
 - a. تقرير انطلاقة المشروع
 - b. تقرير النتائج الأولية
 - c. تقرير حالة الحملة
 - d. تقرير نهاية الحملة مع التوصيات

الكميات:

يتم تحديد الكميات بعد تقييم أهداف الحملة.

يمكننا العمل
مع 1000+ مؤثر صغير
في الحملة التسويقية الواحدة
في توقيت واحد.

المراحل:



المدة والاستثمار:

المدة الزمنية: شهر - 3 اشهر

الإستثمار المالي: N/A

شاملة:

ميزانية الترويج + مستحقات المعلنين + تجهيز المحتوى + ادارة الحملات + ادارة المشروع

مؤشرات الأداء:

1. إجمالي الظهور
2. إجمالي الوصول
3. إجمالي النقرات للموقع
4. معدل التفاعل للحملة
5. إجمالي المتابعين الجدد

توسيع الوصول

المؤثرون الصغار
يفتحون الأبواب أمام
جمهور أكبر ومتنوع
يتسم بالولاء والتفاعل

بناء الثقة

ال جماهير تمنح ثقتها
للمؤثرون الصغار الذين
يتابعون، مما يزيد
مصدقية العلامة التجارية

استثمار معقول

التعاون مع المؤثرون
الصغار يوفر على العلامات
التجارية تكاليف الحملات
الإعلانية الكبيرة، مع
تحقيق تأثير قوي.

الوعي بالعلامة التجارية

BRAND AWARENESS

تعزيز الهوية

المؤثرون يساهمون في
صياغة هوية العلامة
التجارية من خلال محتوى
جذاب وشخصي

التركيز الاستهدافي

استهداف جماهير
مخصصة بفعالية من
خلال المؤثرون الذين
يتمتعون بخبرة في
مجالات نوعية.

زيادة التفاعل

التفاعل العالي من قبل
متابعي المؤثرين يرفع من
مستويات التعرف على
العلامة التجارية.

الباقة الإحترافية

مناسبة للفئات التالية:

تطبيقات Apps
شركات خدمات
جمعيات خيرية

متاجر الكترونية
مطاعم
مقاهي

الوصف:

حملة إعلانية عبر منصة تيك توك من خلال صناعة محتوى UGC لحساب العلامة التجارية ومؤثرين في القطاع بمحتوى متنوع ومتعددة الاهداف لتحقيق المستهدفات التسويقية للحملة

الكميات:

صناعة محتوى (UGC)

فيديوهات لحساب العلامة التجارية

5

مؤثرين Micro

فيديوهات لحساب العلامة التجارية

5

حملات الترويج

ترويج فيديوهات UGC - المؤثرين spark ads
ميزانية الترويج = 10 الالف ريال

2

المكونات:

1. تصميم الخطة الإعلانية المناسبة
2. تهيئة الحساب الإعلاني وربط أدوات التتبع (Pixel)
3. اقتراح الافكار الابداعية للحملة
4. تجهيز سيناريوهات محتوى الفيديوهات
5. تصعيد أفضل الحملات والفيديوهات (Scale-up)
6. اعداد تقارير الحملة
 - a. تقرير انطلاقة المشروع
 - b. تقرير النتائج الأولية
 - c. تقرير حالة الحملة
 - d. تقرير نهاية الحملة مع التوصيات

المراحل:



المدة والاستثمار:

اسبوعين - 4 اسابيع
27 الف ريال*

المدة الزمنية:
الإستثمار المالي:

شاملة:

ميزانية الترويج + مستحقات المعلنين + تنسيق صناع المحتوى
+ تجهيز المحتوى + ادارة الحملات + ادارة المشروع
* المبلغ لا يشمل ضريبة القيمة المضافة

مؤشرات الأداء:

1. إجمالي الوصول
2. إجمالي النقرات للموقع
3. معدل التفاعل للحملة
4. النمو في مبيعات العلامة التجارية
5. النمو في عدد العملاء الجدد



عرض مختصر
لبعض حملاتنا الاعلانية في

F&B

قطاع المطاعم والمقاهي

+12 مشروع خلال عام 2024م



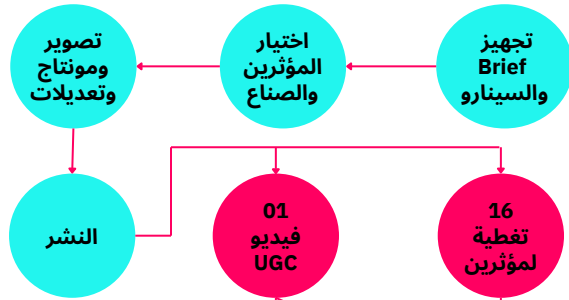
بروفایل تعریفی - عمیل حقیقی

إطلاق صنف جديد
أسبوعيمطعم شعبي
3 فروع في الرياضدراسة حالة
CASE STUDY

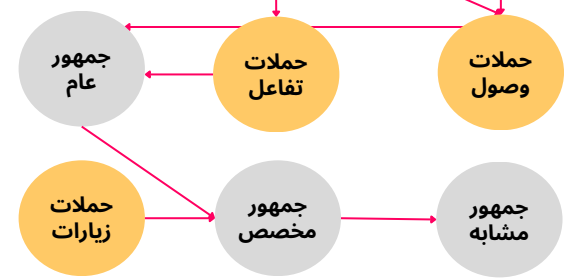
تم اختيار احد المشاريع في قطاع المطاعم والمقاهي والذي تم تنفيذه هذا العام وتم وضعه في قالب مبسط لتسهيل فهم آلية العمل وكيفية تحقيق النتائج

E. هيكل التنفيذ

اولا - المحتوى



ثانيا - الترويج



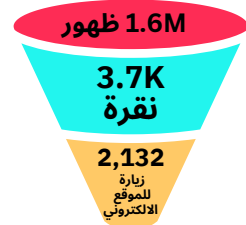
F. النتائج

المشاهدات 2.4M
الإعجابات 18.4K
التعليقات 805
المشاركة 3.7K
الحفظ 4.8K
إجمالي التفاعل 28K
نسبة التفاعل 1%

التفاعل:

تفاعل كبير من الجمهور وصل الى 28 ألف تفاعل ومعدل تفاعل 1.18% من إجمالي المشاهدات 2.4M

صرف الترويج = 5,375 ريال



الظهور:

إجمالي الظهور لمقاطع الفيديو عبر الترويج كان 1.6 مليون ظهور

اجمالي طلبات الفروع للعرض: N/A
اجمالي طلبات التوصيل للعرض: N/A

G. الخلاصة

نفذت مراحل الحملة حسب الخطة بالشكل المطلوب في المدة الزمنية المخططه وكانت نتائج الحملة كانت مرضية للعميل وكانت التوصيات:

- الترويج الممول المستهدف لمقاطع المعلنين في تيك توك وبقية المنصات
- حملة مع دفعة جديدة مع المعلنين بافكار جديدة مختلفة
- صناعة محتوى بشكل مستمر في حساب التيك توك بهدف الوعي المستمر بالبراند

التواصل الأولي:

نفذنا لهذا العميل حملة سابقة خلال الاعوام الماضية، وتم بعدها العمل على الترويج من خلال حملات دورية مع هدف التركيز على تجربة العميل والتوسع في الرياض.

كانت الحملة ذو فكرة ابداعية في طريقة التقديم، حيث تم تقديم صنف جديد لقائمة الطعام بطريقة تقديم داخل جرة تهامية (استراتيجية التسويق من خلال طريقة التقديم).

بعد عدة جلسات عصف ذهني داخلية توصلنا للخطة المناسبة للحملة حسب التوضيح في مراحل هذه الدراسة المختصرة

A. الأهداف

1. الهدف الرئيسي: إطلاق صنف جديد التركيز كان على إبراز الصنف بشكل مغري من خلال إبراز طريقة التقديم (إبراز لحظة صب اللحم من الجرة على الصحن - شوف اللحم كيف يتصب، والريحة لحالها تفتح النفس)

2. الهدف الثانوي: تنشيط المبيعات التركيز في توجيه الجمهور على اتخاذ اجراء - تعالوا جربوا في فروعنا للطلبات المحلية أو اطلبو من التطبيقات (جاهز، ذا شيفز، هنقرستيشن)

3. الهدف المكتسب: رفع المستوى الوعي بالعلامة التجارية التأثير المترتب على كل حملة ليس محدودًا بمبيعات العرض فقط، بل يمتد ليشمل رفع الوعي بالعلامة التجارية حيث أن الانتشار الذي نحققه يعمل على ترسيخ صورتنا في أذهان المستهلكين.

B. مؤشرات الأداء

- إجمالي الوصول
- إجمالي النقرات للموقع
- معدل التفاعل للحملة
- النمو في مبيعات الفروع وتطبيقات التوصيل

C. الكميات

ريال سعودي
5.3K
ميزانية
الترويج

01
محتوى
UGC

16
مؤثر
Micro

D. الفكرة الإبداعية

الفكرة الابداعية في الحملة كانت تتركز في إبراز طريقة تقديم الصنف الجديد داخل "جرة تهامية" بشكل مغري ومحفز لاتخاذ اجراء التجربة (شوف كيف اللحم يهتز بوسط الجرة، كأنه يقولك صيني صب)

بعض مشاريعنا في 2024م



الرابط

نكهة تهامية

الحملة: حملة متكاملة (مؤثرين + UGC + ترويج)

النوع: شعبي

عن العلامة التجارية: مطعم يقدم أطباقاً تقليدية من منطقة تهامة، مع تركيز على المأكولات الشعبية والمحلية.

عدد المعلنين: 16 معلن

فيديوهات UGC: 1 فيديو



الرابط

Baby Buns

الحملة: حملة مؤثرين + ترويج

النوع: فطور

عن العلامة التجارية: مطعم يقدم وجبات الفطور، يتضمن تشكيلة واسعة من الخيارات الصحية والمشبعة.

عدد المعلنين: 16 معلن

فيديوهات UGC: 1 فيديو



الرابط

جينة ولبنة

الحملة: حملة متكاملة (مؤثرين + UGC + ترويج)

النوع: معجنات

عن العلامة التجارية: مطعم معجنات يركز على تقديم انواع مختلفة من الفطائر

عدد المعلنين: 5 معلنين

فيديوهات UGC: 2 فيديوهات

برجر سايت / عجيل

النوع: برجر

المشروع: استشارات تسويقية والاشراف على فريق التسويق الداخلي في تصميم وتنفيذ الحملات الاعلانية في الفترة (يونيو - اكتوبر) 2024م

عن العلامة التجارية: مطعم متخصص في تقديم أشهى أنواع البرجر، وقد اكتسب شهرة واسعة في مدينة الخبر. يشتهر المطعم بتقديم تجربة طعام فريدة من نوعها، حيث يجمع بين المذاق اللذيذ والجودة العالية

عدد المعلنين: N/A

فيديوهات UGC: N/A

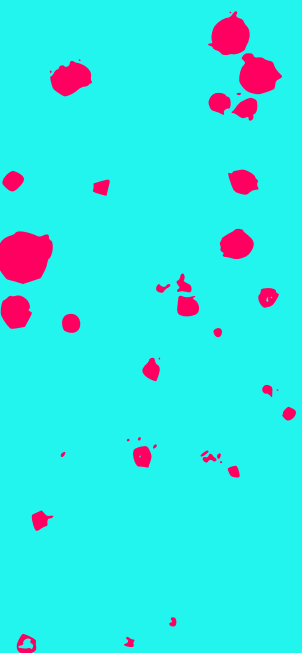


عرض مختصر للمشاريع

E-Commerce

قطاع المتاجر الإلكترونية

+17 مشروع خلال عام 2024م



بروفایل تعریفی - عمل حقیقی

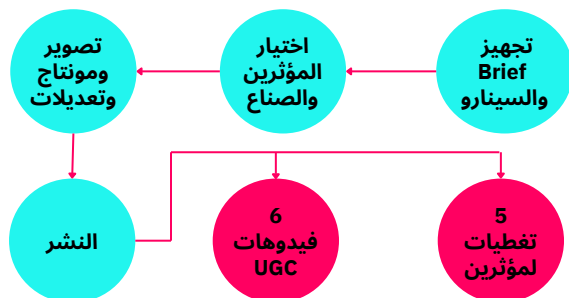
منتجات أغذية
منصة زد
استهلاكي
شهر

دراسة حالة CASE STUDY

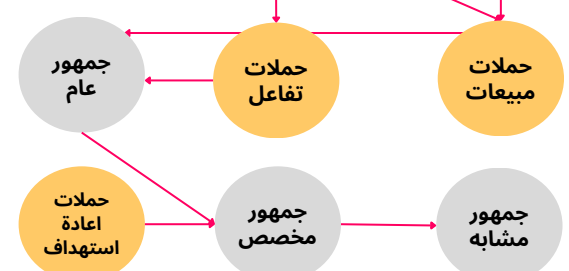
تم اختيار احد المشاريع في قطاع المتاجر الإلكترونية والذي تم تنفيذه هذا العام وتم وضعه في قالب مبسط لتسهيل فهم آلية العمل وكيفية تحقيق النتائج

E. هيكل التنفيذ

اولا - المحتوى



ثانيا - الترويج



التواصل الأولي:

العلامة التجارية مختصة في منتج استهلاكي مستورد من دولة اوروبية، كانت الحملة ضمن تواجد العلامة التجارية في تحدي زد 10X لعام 2024م حيث كانت هذه العلامة التجارية احد الفائزين الـ 38 في هذا التحدي.

الحملة كانت بالتوازي مع شهر التوعية عن سرطان الثدي حيث تم عمل عروض مخصصة لهذا الشهر بالإضافة الى عمل تغليف (Packaging) مميز بهوية التوعية عن السرطان

بعد عدة جلسات عصف ذهني داخلية توصلنا للخطة المناسبة للحملة حسب التوضيح في مراحل هذه الدراسة المختصرة

A. الأهداف

1. الهدف الرئيسي: تنشيط المبيعات

تنشيط منصة تيك توك للوصول لعملاء جديد من خلال إنشاء محتوى جذاب ومؤثر يبرز جودة وفراة المنتجات والعروض، مما يشجع على الشراء المباشر.

2. الهدف الثانوي: رفع المستوى الوعي بسرطان الثدي

كجزء من المسؤولية الاجتماعية والالتزام تجاه المجتمع، كانت العلامة التجارية تهدف إلى رفع مستوى الوعي بسرطان الثدي من خلال حملتنا. من خلال نشر رسائل توعية حول أهمية الفحص المبكر مما يعزز التواصل المجتمعي والمساهمة في قضية هامة.

3. الهدف المكتسب: رفع المستوى الوعي بالعلامة التجارية

ضمن محتوى الحملة، تم توجيه المؤثرين لتمرير رسائل تحت متابعيهم على متابعة حساب العلامة التجارية على تيك توك، حيث تقدم العلامة بشكل دوري نصائح ومعلومات قيمة. هذا النهج يساهم في رفع الوعي بالعلامة التجارية وبناء قاعدة متابعين ملتزمين ومتفاعلين.

B. مؤشرات الأداء

- إجمالي الوصول
- إجمالي النقرات للموقع
- معدل التفاعل للحملة
- النمو في مبيعات المتجر

C. الكميات

ريال سعودي

10K

ميزانية الترويج

06

محتوى UGC

05

مؤثرين Micro

D. الفكرة الإبداعية

الفكرة الإبداعية في الحملة كانت تتركز في الاستفادة من شهر التوعية بسرطان الثدي وتخصيص (Packaging) مميز بهوية التوعية

F. النتائج

التفاعل:
المشاهدات 1.7M
الإجابات 16.2K
التعليقات 367
المشاركة 4.3K
الحفظ 4.5K
إجمالي التفاعل 25.6K
نسبة التفاعل 1.49%

ميزانية الترويج = 10,000 ريال

8,170 زيارة للمتجر

1,553

إضافة للسلة

664

بدء الدفع

165 طلب

28,181 ريال

ROAS= 2.82

الظهور:

إجمالي الظهور لمقاطع الفيديو عبر الترويج كان 1.04 مليون ظهور - 539 ألف وصول

G. الخلاصة

نفذت مراحل الحملة حسب الخطة بالشكل المطلوب في المدة الزمنية المخططه وكانت نتائج الحملة كانت مرضية للعميل وكانت التوصيات:

1. تفعيل خيار الدفع السريع على Apple Pay لتسهيل عملية شراء المنتج بشكل مباشر دون الإضافة للسلة
2. يوجد عدة صفحات لإنهاء عملية الشراء ويوجد مقترح لتفعيل صفحة الشراء الواحدة
3. تفعيل حملة على الواتس للسلات المتروكة بتسلسل زمني تذكيري وتحفيزي
4. تضيق نطاق القمع البيعي في الحملة وتضيق الاستهداف للجماهير على مدة زمنية اقل
5. التحبير على استخدام كودون الترويج المخصص للحملة من قبل المؤثرين وصناع المحتوى لتسهيل عملية قياس الأثر

فخورين بهذا الانجاز اننا كنا ذراع داعم في شهر واحد لدعم العلامة التجارية لتكون واحدة من الـ 38 متجر الذين حققو 10 اضعاف نموهم في 6 شهور ضمن تحدي 10x

لتعزيز الأثر من المواد الاعلانية التي تم انشائها ولاستثمار خبرة فريقنا خلال الشهر الماضي في فهم الفئات المستهدفة - تم تمديد التعاقد لـ 3 أشهر قادمة

بعض مشاريعنا في 2024م

 الرابط	فابيان  الحملة: حملة مؤثرين + ترويج النوع: فروع + متجر عن العلامة التجارية: براند عطور يتميز بتقديم خيارات متنوعة للعطور الراقية مع تجربة تسوق شاملة، لديه 5 فروع حول المملكة ومتجر الكتروني عدد المعلنين: 11 معلن فيديوهات UGC: -
 الرابط	هني دوز  الحملة: حملة متكاملة (مؤثرين + UGC + ترويج) النوع: متجر عسل عن العلامة التجارية: متجر متخصص في بيع العسل، يقدم منتجات عسل طبيعية وعضوية. عدد المعلنين: 10 معلنين فيديوهات UGC: 10 فيديوهات
 الرابط	أنالونا  الحملة: حملة متكاملة (مؤثرين + UGC + ترويج) النوع: متجر عناية عن العلامة التجارية: متجر يختص بمنتجات زيت الشعر عدد المعلنين: 16 معلن فيديوهات UGC: 1 فيديو
 الرابط	الحقيبة الشتوية  الحملة: النوع: متجر خيري عن العلامة التجارية: متجر يعمل تحت إشراف جمعية خيرية، يركز على بيع منتجات تدعم أنشطة الجمعية. عدد المعلنين: ## معلن فيديوهات UGC: ## فيديو

بعض مشاريعنا في 2024م

 الرابط	 الوعل الحملة: حملة مؤثرين + ترويج النوع: متجر لمستلزمات المنزل عن العلامة التجارية: متجر لمستلزمات المنزل والمطبخ، يقدم منتجات وبكجات متنوعة بأسعار منافسة. عدد المعلنين: 10 معلنين فيديوهات UGC: -
 الرابط	 سهمي الحملة: حملة مؤثرين + ترويج النوع: منصة تداول عن العلامة التجارية: تطبيق متخصص في تداول الأسهم، يقدم أدوات للمساعدة في الاستثمار وإدارة المحافظ الاستثمارية. عدد المعلنين: 5 معلنين فيديوهات UGC: -
 الرابط	 طهارة الحملة: فيديوهات UGC النوع: تطبيق للمرأة عن العلامة التجارية: تطبيق يركز على النساء، يقدم محتوى تعليمي وتوعوي مخصص للصحة والعناية الشخصية. عدد المعلنين: - فيديوهات UGC: 12 فيديو



الورقة الرقمية
Digital Paper

كل مشاريعنا والعملاء الذين عملنا معهم
بتوصيات من عملاء أو أصدقاء وزملاء يثقون بنا ..

وعملنا جاهدين في إخراج هذا التقرير بصورة حقيقة تعكس الواقع ..

متفائلين بالعمل معاً في المستقبل القريب بإذن الله.