

شكراً على اهتمامك بكورس ضاعف مبيعاتك خلال 90 يوم!

الكورس هيو فورك المعروفة والادوات اللي انت محتاجها عشان تبني نظام تسويق متكامل واللي هيخليك قادر إنك تبيع لأي عدد عملاء انت عاوزه! تخيل كده ... عندك المقدرة تبيع لأي عدد عملاء انت عاوزه ... لو ركزت فيها، هتلاقى انك متحكم في المبيعات بشكل كامل، بس هتشوف انت عاوز تبيع لكام عميل الشهر ده وتبيعلهم ... بالبساطة دي.

خلال الكورس هتطبق كل حاجة بتتعلمها على البيزنس بتاعك خطوة بخطوة باستخدام الادوات اللي هنوفرها لك بحيث انك تطلع من الكورس عندك المعرفة والادوات اللي تخليك قادر تبيع لأي عدد عملاء انت عاوزه، واللي بيها هتتحكم في المبيعات من غير ما تحتاج لأي شركة تسويق بعد كده.

محتويات كورس ضاعف مبيعاتك خلال 90 يوم!

اليوم الأول: العملاء

هتبيع لمين وليه يشتري منك؟
مفيس حد ممكن هيشترى منتجك الا لو محتاجة، فلو عاوز تضاعف مبيعاتك، لازم تدخل جوه دماغهم، وتعرف بيذكروا ازاي؟ ايه المشاكل اللي بتقابلهم؟ ايه أكثر حاجه ممكن تخلية يشتري المنتج بتاعك؟ هتتعلم ازاي تقدر تحدد بالضبط مين العميل بتاعك، هتتعلم ازاي توصله وازاي تقدر تقنعه بالمنتج بتاعك والاهم هو امتي بيشتري المنتج؟

1 مقدمة: نظام البيع المتكامل

2 4 أنواع من العملاء

3 أزاى تعمل Buyer Persona

4 التسويق باستخدام Marketing funnels

5 3 أنواع من ال Traffic

6 رحلة الشراء او ال Buyer Journey

اليوم الثاني: السوق

اسرار السوق والمنافسة
بعد متعرف هنبيع لمين هتتعلم أزاى تعرف وتحدد مين اللي عاوز يوصل لنفس العميل بتاعك وأزاى الشركات دي بينافسوا بعض في السوق؟ هل بينافسوا على الجودة؟ على السعر؟ على الوقت؟ وهنقولك على اسرار هتخليك تتغلب على المنافسة!

1 4 أنواع من الأسواق

2 نموذج روجرز

3 أنواع المنافسة

4 تحليل المنافسين

5 تحليل السوق

6 بناء استراتيجية التسويق

اليوم الثالث: المنتج

أزاى تعرض المنتج بشكل مختلف
هل المنتج بيتباع مرة واحدة؟ ولا بيتباع أكثر من مره؟ أزاى تظهر المنتج بالشكل اللي يخلي العميل يسبب المنافس ويشترى منك حتى لو سعرك أعلى من المنافسين؟ أزاى تصمم منتج وتسعر وتعمل عرض ينافس المنتجات الموجودة في السوق، هتتعلم كل ما يخص المنتج هتتعلم بالضبط أزاى تحدد وتدخل بالمنتج ده السوق.

1 3 طرق للمنافسة في السوق

2 أنواع المنتجات

3 بناء القيمة المضافة

4	تشريح المنتج
5	بناء عرض لبيع المنتج
6	تجهيز خطة التسويق
اليوم الرابع: الاعلان	
أزاي تعمل اعلان يبيع أي حاجة كلنا بنشوف اعلانات كثير سواء على الفيسبوك او أي حنة تانية، في اعلان يوقفك ويخليك تشتري المنتج، واعلان بتجنبه، هتتعلم أزاي تعمل اعلان يعلق في ذهن أي حد يشوفه؟ اعلان مختلف عن اعلانات المنافسين كلهم! بحيث أي حد يشوفه يقف عنده ويقول فعلاً الشركة دي مختلفه ويبدأ يهتم بالمنتج بتاعك.	
1	دورة حياة العميل في شركتك
2	صفحات بيع المنتج
3	أنواع ال Traffic
4	أزاي تستهدف عميلك صح
5	الطريقة الجديدة لإعلانات فيسبوك
6	التخطيط وتجهيز الإعلانات
اليوم الخامس: المحتوى	
استراتيجية كتابة المحتوى الخاصة بينا المحتوى هو الطريقة اللي تقدر توصل بيها المعلومة وكتابة المحتوى تعتبر المهارة الاهم في السوق دلوقت، هتتعلم أزاي تكتب محتوى وهتتعرف على انواع المحتوى اللي ممكن تعمله وتستخدمه فين وأزاي؟ كمان هتتعلم الاستراتيجية الخاصة بينا اللي بنعمل بيها محتوى وأزاي ممكن تطبقها في البيزنس بتاعك.	
1	اساسيات التسويق بالمحتوى
2	أنواع المحتوى
3	قنوات المحتوى
4	استراتيجية التسويق بالمحتوى الخاصة بنا
اليوم السادس: المبيعات	
أزاي تقفل البيعة وانت حاطط رجل على رجل العميل بيدور على فرصه انه يهرب وميشترش منتجك، لو انت مش شاطر في البيع مش هتقدر تقفل البيعة ودي حقيقة مفيش حد يقدر ينكرها، هتتعلم أزاي تربط عمليات التسويق بالبيع بحيث انك تربط العميل بالمنتج بتاعك عشان ميشوفش غيرك، والا هم انك تعرف تكلفة العميل ده كام لان ده اللي هيخليك عارف بالضبط محتاج تصرف كام عشان تحقق كام، وساعتها هتكون قادر تكبر الشركة لأي حجم انت بتحلم بيه.	
1	دورة البيع
2	أزاي تباع زي الدكتور؟
3	تقفيل البيعة
4	أزاي تقيس نجاحك؟
5	مراجعة وتوصيل النقاط

سجل الآن وضاعف مبيعاتك بنفسك خلال 90 يوم فقط!

morshedworx.com/course