

اكتشف نقاط ضعفك التسويقية
وكيفية التغلب عليها

المدربين والكتوثر



 Mohamed Shaker - محمد شاكر

 Mohamed Shaker - محمد شاكر  mohamed_m_shaker

اكتشف نقاط ضعفك التسويقية
وكيفية التغلب عليها

للمدربين والكتوتشز



الهدف من الاختبار:

كثير من المدربين والكتوتشز يبذلون مجهود كبير في التسويق، لكن النتائج تكون ضعيفة أو غير مستقرة. السبب غالباً يكون وجود "ثغرات" في نظام التسويق نفسه، إما ضعف في الجذب، أو تشتت في التهيئة والإعداد الذهني وال النفسي، أو ضعف في التدويل والبيع. الاستبيان ده هيساعدك تكتشف أين تكمن نقاط الضعف الحقيقة عندك... وإزاي تستغل عليها بذكاء.

مهم جداً

أجب على كل سؤال بصدق، واختر الاختيار الأقرب لحالتك. في النهاية، ستتعرف على الأجزاء اللي محتاجة منك تطوير حقيقي.

اكتشف نقاط ضعفك التسويقية وكيفية التغلب عليها

للمدربين والكتوتشز



السؤال 1: هل عندك خطة واضحة لجذب انتباه عملاء بجد بانتظام؟

- (A) لا، الموضوع بيتم بشكل عشوائي.
- (B) أحياناً بشتغل على الجذب، لكن مفيش نتائج ثابتة.
- (C) عندى خطة جذب واضحة ومنظمة.

السؤال 2: هل تعرف جمهورك المستهدف بشكل دقيق؟

- (A) بصراحة... لسه مش محدد بوضوح.
- (B) عندى فكرة عامة بس مش تفصيلية.
- (C) أعرف جمهوري كويس جدًا وأتكلم بلغته.

السؤال 3: هل عندك محتوى تهيئة وإعداد فعال بيجهز العميل للشراء؟

- (A) مش بشتغل على التهيئة أصلًا.
- (B) عمل بعض المحتوى العشوائي.
- (C) عندى محتوى مقصود ومنظم بيجهز العميل بشكل تدريجي.

السؤال 4: هل عندك ليد ماجنيت قوي بيجذب المهتمين؟

- (A) لا، مفيش شيء محدد بقدمه مجاناً.
- (B) عندى حاجة مجانية بقدمها على السوشيال ميديا بس تفاعلها ضعيف.
- (C) عندى ليد ماجنيت بيشتغل بفعالية.

السؤال 5: هل تتبع عملائك بعد أول تفاعل؟

- (A) لا، غالباً التفاعل بينتهى بعد أول مرة.
- (B) أحياناً ببعث رسالة متابعة فقط.
- (C) عندى نظام متابعة مستمر ورسائل تهيئة وتحفيز.

اكتشف نقاط ضعفك التسويقية وكيفية التغلب عليها

للمدربين والكتوتشز



السؤال 6: هل تعرف نسبة تدويل جمهورك من مهتم إلى مشتري؟

- (A) لا أعرف أو لا أقيسها.
- (B) أتابعها بشكل غير منظم.
- (C) أراقبها وأطورها باستمرار.

السؤال 7: هل عندك عرض OFFER واضح ومغرٍ للعميل؟

- (A) لا، مجرد عرض عام غير مميز.
- (B) عندي أOffer جيد لكن غير منظم.
- (C) عندي أOffer واضح وقوى ومغرٍ للعملاء.

السؤال 8: هل تستخدم الإعلانات بطريقة استراتيجية؟

- (A) لا، أغلبها تجارب عشوائية.
- (B) أعمل إعلانات، لكن بدون خطة واضحة.
- (C) أستخدم الإعلانات بذكاء ضمن الفانل التسويقي.

السؤال 9: هل تسعير خدمتك يعكس قيمتها الحقيقية؟

- (A) لا، أشعر أنني أبيع بأقل من القيمة.
- (B) أحياناً، لكن مفيش وضوح أو توازن.
- (C) نعم، التسعير عندي قائم على استراتيجية مدرستة.

السؤال 10: هل عندك نظام كامل (جذب - تهيئة - تدويل) بيشتغل مع بعض؟

- (A) لا، التسويق عندي عشوائي وفوضوي.
- (B) عندي محاولات لكن مفيش تكامل دقيق.
- (C) نعم، عندي نظام واضح وشغال خطوة بخطوة.



للمدربين والكتوتشز

نتائج الاختبار :

- أغلب إجاباتك A → أنت في مرحلة التسويق العشوائي
- عندك نقاط ضعف واضحة في الأساسيات: لازم تبدأ من بناء نظام واضح للجذب والتهيئة.
- أغلب إجاباتك B → أنت في مرحلة "التجريب المترقطع"
 - عندكوعي لكن مفيش تكامل ولا استمرارية... تحتاج نظام منظم وشامل.
- أغلب إجاباتك C → أنت على الطريق الصحيح لكن دايماً في مجال للتدسين والاحتراف... راجع التفاصيل الدقيقة وخذ خطوات تطوير مستمرة.

توصية نهائية:

لو لقيت إن في أكثر من نقطة ضعف عندك، فالحل مش زيادة الجهد، لكن بناء نظام تسويقي متكامل واضح بيشتغل مكانك حتى وانت مش موجود.
وده بالضبط اللي بيقدمه لك نظام SGS.

اكتشف نقاط ضعفك التسويقية
وكيفية التغلب عليها

للمدربين والكتوتشز



في نظام U.G.S

بقدملك نظام متكامل، بيشتغل بشكل أوتوماتيك، ويمشي معك

طول رحلة العميل من غريب، لدد ما يكون عميل وفي

لو حابب تعرف تفاصيل أكثر
وتستمر في شغلك يا كوتش

تقدير تطلب معاد لمحالمة استشارة مجانية، أشرح لك الموضوع ازاى

هيفيدك

ونقر المناسب لوضعك الحالي وإمكانياتك المتاحة

ابعتلي على واتس آب كلمة
(جلسة مجانية)

وهدبك التفاصيل