

اكتشف نقاط ضعفك التسويقية وكيفية التغلب عليها

للمدربين والكويتشز



 محمد شاكر - Mohamed Shaker

 Mohamed Shaker - محمد شاكر

 mohamed_m_shaker



اكتشف نقاط ضعفك التسويقية وكيفية التغلب عليها

للمدربين والكوتشز



الهدف من الاختبار:

كثير من المدربين والكوتشز يبذلوا مجهود كبير في التسويق، لكن النتائج ستكون ضعيفة أو غير مستقرة. السبب غالبًا سيكون وجود "ثغرات" في نظام التسويق نفسه إما ضعف في الجذب، أو تشتت في التهيئة والإعداد الذهني والنفسي، أو ضعف في التحويل والبيع. الاستبيان ده هيساعدك تكتشف أين تكمن نقاط الضعف الحقيقية عندك... وإزاي تشتغل 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 والكويتشز



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

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

السؤال 2: هل تعرف جمهورك المستهدف بشكل دقيق؟

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

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

- (A) مش بشتغل على التهيئة أصلاً.
- (B) بعمل بعض المحتوى العشوائي.
- (C) عندي محتوى مقصود ومنظم يجهز العميل بشكل تدريجي.

السؤال 4: هل عندك ليد ماجنيت قوي يجذب المهتمين؟

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

السؤال 5: هل تتابع عملائك بعد أول تفاعل؟

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

اكتشف نقاط ضعفك التسويقية وكيفية التغلب عليها

للمدربين والكويتشز



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

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

السؤال 7: هل عندك عرض OFFER واضح ومغري للعميل؟

- (A) لا، مجرد عرض عام غير مميز.
- (B) عندي أوفر جيد لكن غير منظم.
- (C) عندي أوفر واضح وقوي ومغري 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 خدماتك 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 مدروسة.

السؤال 10: هل عندك نظام كامل (جذب - تهيئة - تحويل) يشتغل مع بعض؟

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

اكتشف نقاط ضعفك التسويقية وكيفية التغلب عليها

للمدربين والكوتشر



نتائج الاختبار :

- 0. أغلب إجاباتك A → أنت في مرحلة التسويق العشوائي
- 0. عندك نقاط ضعف واضحة في الأساسيات: لازم تبدأ من بناء
- 0. نظام واضح للجذب والتهيئة.
- 0. أغلب إجاباتك B → أنت في مرحلة "التجريب المتقطع"
- 0. عندك وعي لكن مفيش تكامل ولا استمرارية... محتاج نظام
- 0. منظم وشامل.
- 0. أغلب إجاباتك C → أنت على الطريق الصحيح
- 0. لكن دايماً في مجال للتحسين والاحتراف... راجع التفاصيل
- 0. 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 UGS.

اكتشف نقاط ضعفك التسويقية
وكيفية التغلب عليها

للمدربين والكويتش



في نظام U.G.S

بقدمك نظام متكامل، بيشغل بشكل أوتوماتيك، ويمشي معاك

طول رحلة العميل من غريب، لحد ما يكون عميل وفي

لو حابب تعرف تفاصيل أكثر

وتستثمر في شغلك يا كوتش

تقدر تطلب معاد لمكالمة استشارة مجانية، أشرحك الموضوع ازاي

هيفيدك

ونقرر المناسب لوضعك الحالي وإمكانياتك المتاحة

ابعثلي على واتس آب كلمة

(جلسة مجانية)

وهبعثك التفاصيل