



# دليل تسعير كورساتك وجلساتك باستخدام هرم التسعير



MSHAKER.COM



محمد شاكر - Mohamed Shaker



محمد شاكر - Mohamed Shaker



mohamed\_m\_shaker



كثير من الكوتشز والمدربين يقدّموا  
خدمات قوية، لكن يواجهوا صعوبة  
في تحديد الأسعار المناسبة.  
يا إما يقلل السعر عشان يجذب  
العميل، أو يبالغ فيه ويفقد السوق.

لكن الحقيقة إن **التسعير مش رقم... التسعير**  
**هو استراتيجية ذكية** مرتبطة بجمهورك،  
ونوع خدمتك، وهدفك من كل مرحلة في  
رحلتك مع العميل.

وده اللي بيوضحه لك **هرم التسعير**.



## ما هو هرم التسعير؟

هرم التسعير هو نموذج تسويقي يساعدك على تقديم خدمات مختلفة بمستويات سعرية متنوعة، بحيث:

- . توصل لجمهور أكبر.
- . تخدم كل الفئات حسب المستوى السعري.
- . وتدفع العميل تدريجيًا نحو شراء منتجاتك الأعلى سعرًا وقيمة.

## يتكوّن من 3 مستويات رئيسية:

من 10000 ل100000 جنيه

High-Ticket Offers

من 5000 ل10000 جنيه

من 1000 ل5000 جنيه

Mid-Ticket Offers.

حتى 999 جنيه

منتجات مجانية

Low-Ticket Offers.



• الخدمات المجانية أو السعر الرمزي  
(Low-Ticket Offers)

- من صفر حتى ٩٩٩ جنيه ( داخل السوق المصري )
- من صفر حتى ٩٩ دولار ( السوق الأوروبي - الخليجي - الأمريكي )

♦ الهدف منها:

- جذب العميل.
- دخوله للفانل.
- تجربة طريقة الشرح والقيمة المقدمة

♦ السعر: مجاني - رمزي - قيمة بسيطة. ♦ أمثلة:

- ليد ماجنيت (PDF - كورس مصغر - ويبينار مجاني)
- جلسة تعريفية مجانية
- منتج رقمي بسيط (تسجيل صوتي - كتيب)
- كورس صغير , ويبينار , ماستر كلاس

✓ ليه مهم؟ بيقفل الحاجز النفسي عند العميل,  
ويخليه يتفاعل معك بسهولة. ويبدأ يهتم أكثر باللي بتقدمه



## الخدمات الأساسية (Mid-Ticket Offers)

- من ١٠٠٠ حتى ١٠٠٠٠ جنيه ( داخل السوق المصري )
- من ١٠٠ حتى ١٠٠٠ دولار ( السوق الأوروبي - الخليجي - الأمريكي )

♦ الهدف منها: تقديم قيمة فعلية بمقابل مناسب. ♦ أمثلة:

- كورس تدريبي متوسط المدة
- جلسات كوتشينج أو استشارات فردية مدفوعة
- برنامج أسبوعي / شهري

✓ **ليه مهم؟ بيكون من بدايات التعامل الجاد بينك وبين العميل...**

وهنا بتحصل على أول عائد مالي مناسب وتحفز العميل على الثقة.

## العروض عالية القيمة (High-Ticket Offers)

- من ١٠,٠٠٠ حتى ١٠٠,٠٠٠ جنيه ( داخل السوق المصري )

- من ١٠٠٠ حتى ١٠,٠٠٠ دولار ( السوق الأوروبي - الخليجي - الأمريكي )

♦ الهدف منها: تحقيق أرباح أعلى وبناء علاقة طويلة الأمد  
مع عميل ناضج ومستعد للاستثمار.  
♦ أمثلة:

- دورة احترافية طويلة
- اشتراك شهري / سنوي مميز VIP
- باقة تدريبية شاملة أو عضوية سنوية

✓ **ليه مهم؟** هنا بيظهر فعلاً الفرق بين الكوتش المحترف والعشوائي.  
كل المراحل السابقة بتخدم المرحلة دي وتجهز لها.

## ملاحظات عملية:

- ✓ كل مستوى في الهرم له وظيفة مختلفة، مش مجرد فرق سعر.
- ✓ لو بدأت بالأعلى مباشرة، وفقط، هتفقد جمهور كبير.
- ✓ ولو فضلت تقدم محتوى مجاني أو رخيص فقط، عمرك ما هتبني بيزنس حقيقي، ولا هتحس بالعائد المادي القوي

## خطوات تنفيذية:

1. حدد منتجاتك الحالية، وركّبها على أقسام الهرم.
2. شوف لو فيه فجوات (مثلاً عندك كورسات غالية بس، وما فيش جذب مجاني أو رخيص
3. صمّم منتج جديد أو مجموعة منتجات لكل مستوى ينقص عندك.
4. اربط الفانل التسويقي بالهرم (اجذب بالمجاني، هيئ بالمتوسط، حوّل للمرتفع
5. خليك مركز دائماً على منتج واحد عالي القيمة والتحويل، ويكون ده المنتج الأساسي اللي بتشتغل عليه، والباقي هيبقى في الطريق



## 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

ابعتلي على واتس آب كلمة  
( جلسة مجانية )  
وهبعتك التفاصيل