



Case Study and Report

- Presented by: Mohamed Elkady.
- 



Case Study: Scaling a Premium Coffee Website Store from 20K SAR to 155K SAR in Less Than 30 Days

PRODUCT:

Coffee products (coffee machines) , coffee capsules and coffee machine coating service

WEBSITE PLATFORM

salla

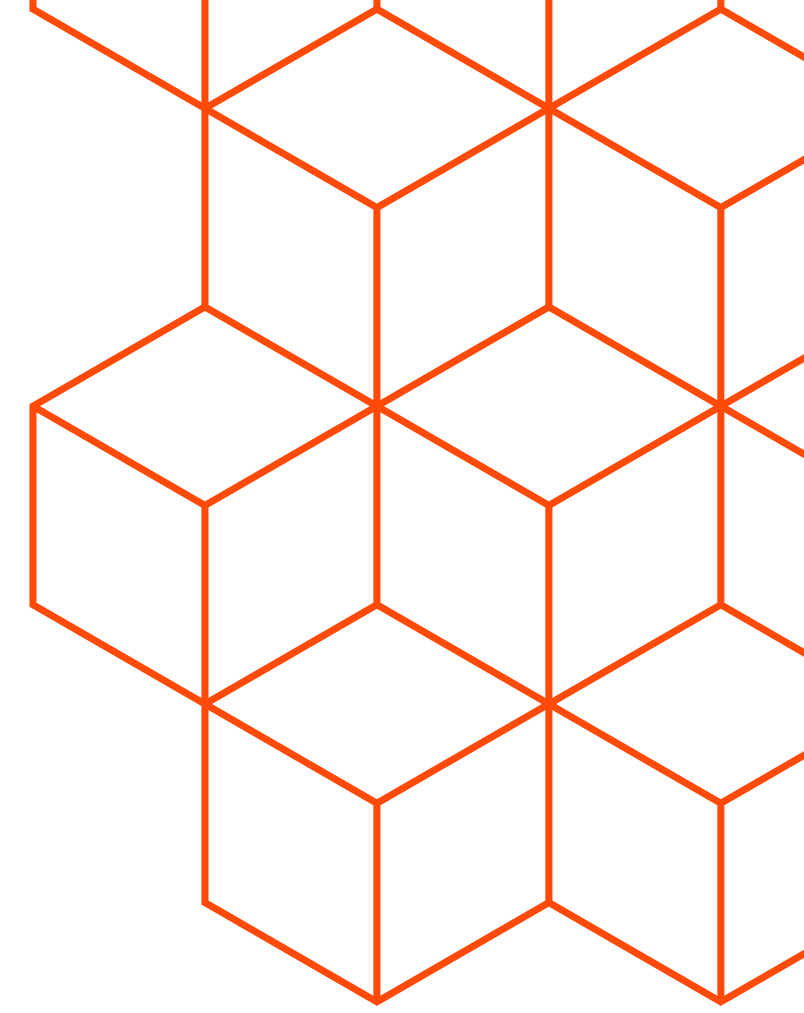
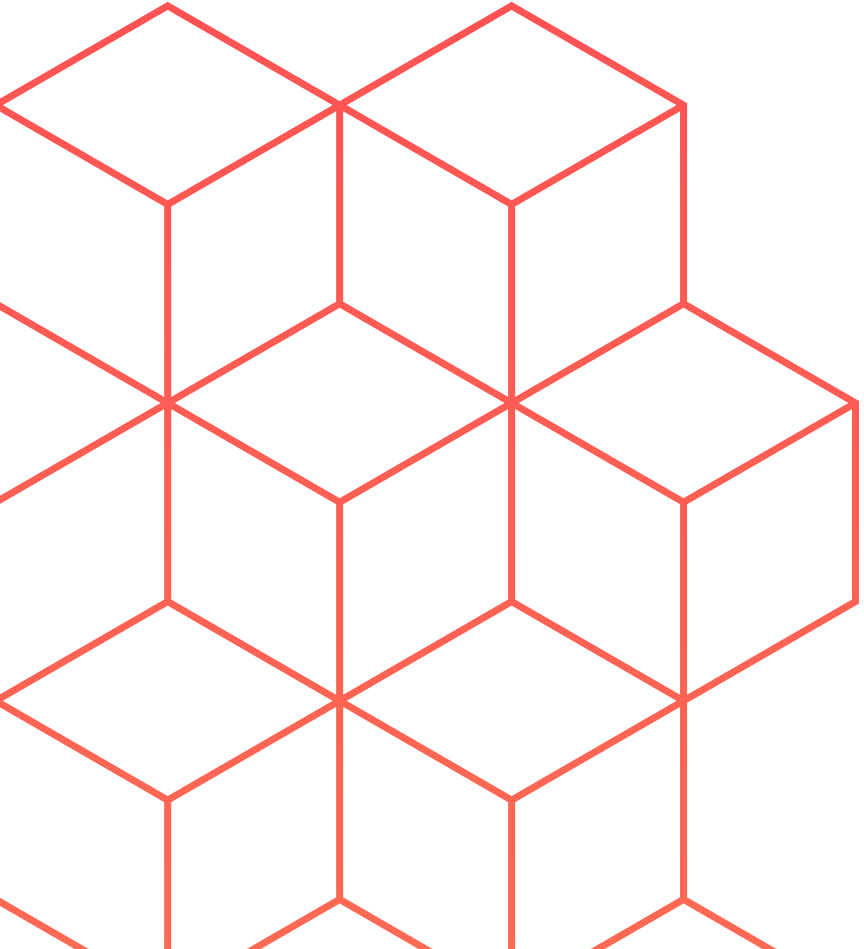
ADVERTISING PLATFORMS

tiktok



نبذة عن المشاكل والتحديات:

- كان فيه أكثر من حساب إعلاني لنفس البيزنس (دا عمل تشتت في التحليل وجمع الداتا)
- كان فيه مشاكل في التراكينج (التراكينج ربطه كان غلط- كان فيه ايفنتس معينه مش مسمعه)
- عدم الرد علي الأسئلة والشكاوي (دا كان بيضعف ثقه العميل)
- الميزانية كانت محدودة
- العميل كان مستعجل جدًا في بداية الشغل (لأن مكانش فيه مبيعات لمدته طويله)
- العمل علي منصه واحده فقط (تيك توك)



تشخيص المشكلة وترتيب الأساس

أول حاجة عملتها كانت إني أراجع الوضع كله قبل ما أبدأ أي حملات جديدة، لأن المشكلة مش بس في ضعف المبيعات، لكن كمان في أساس الحسابات نفسها

لقيت إن فيه مشاكل واضحة في التراكينج، وكمان فيه تعدد في الحسابات الإعلانى لنفس البيزنس، وده كان عامل لخبطة كبيرة في الداتا ومخلي قراءة الأداء مش واضحة

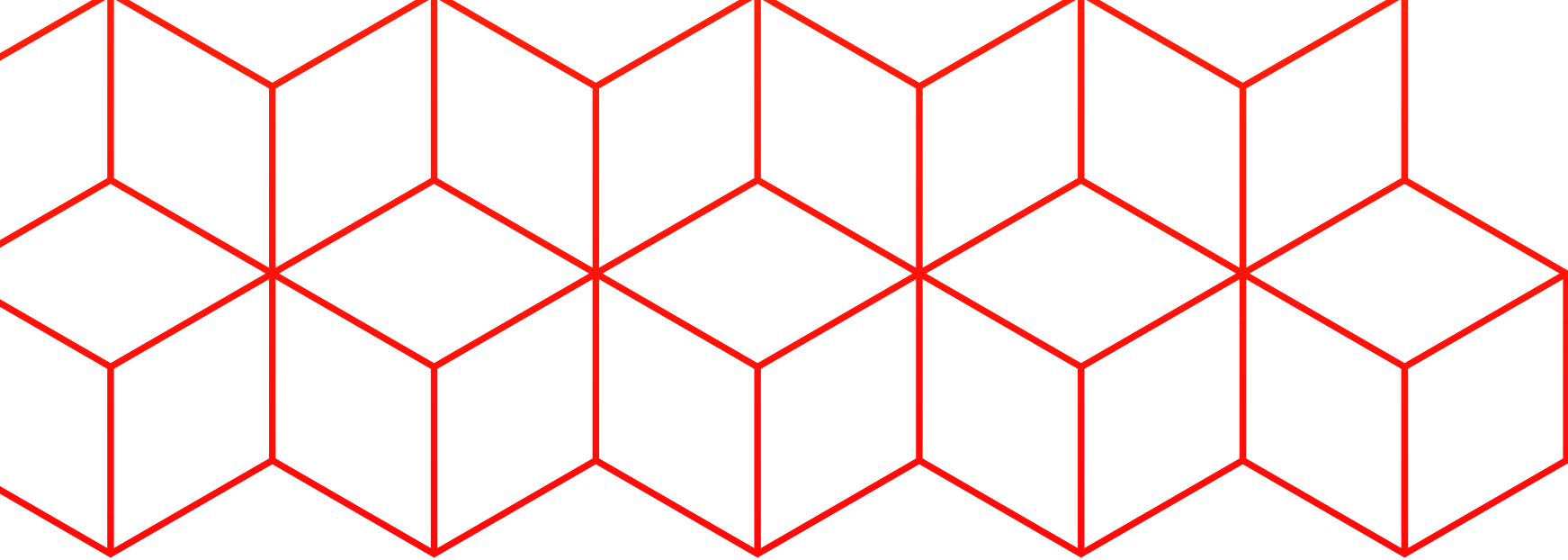
ما تم عمله

اشتغلت الأول على تهيئة الحسابات الإعلانية، وضبط التراكينج، وترتيب الهيكل الإعلانى بشكل يخلينا نشغل على داتا أقوى وقرارات أدق

بقينا بنركز ان احنا نرد علي اسئله العملاء ونعالج الشكاوي من حيث (ضعف خدمه العملاء- التأخير في التسليم)

نقاط مختصرة

- ترتيب الحسابات الإعلانيه
- حل مشاكل التراكينج
- حل مشكله خدمه العملاء والرد علي الاسئله والشكاوي



الإستراتيجي اللي اشتغلنا بيها :

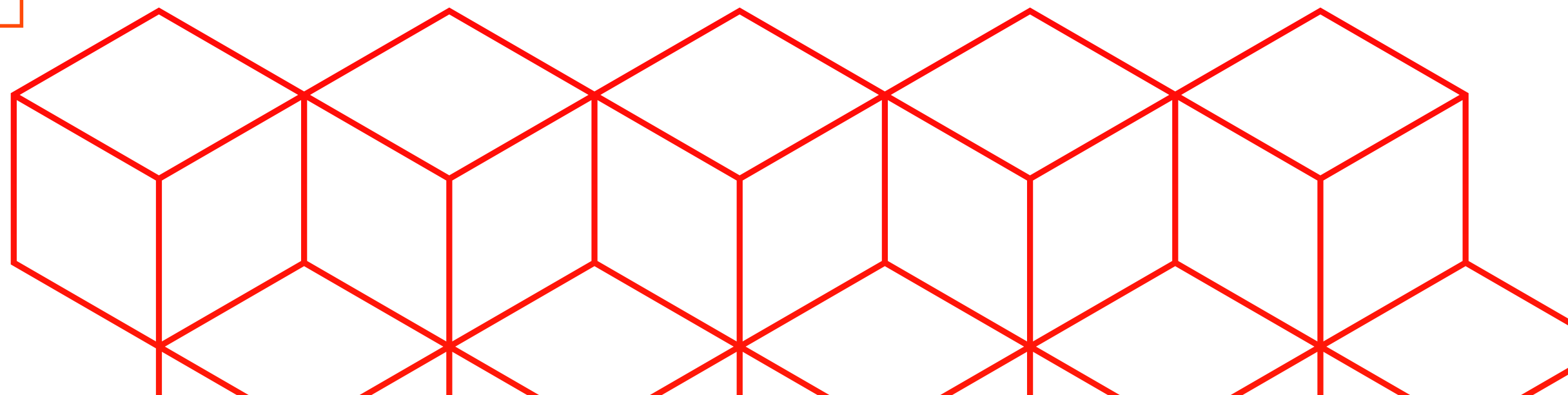
بعد ما ضبطت الأساس، بدأت أحلل الحملات القديمة اللي كانت شغالة على الحساب عشان أفهم :

- إيه اللي كان شغال
- إيه اللي كان ضعيف
- وإيه الأخطاء اللي لازم نتفادها

• بعد كده دخلت على سلة وحللت المنتجات الأكثر مبيعًا في المتجر، عشان أقدر أركز عليها في الكرييتف والمحتوى الإعلاني.

المحاور الاساسيه :

- تحليل الحملات القديمة
- تحليل المنتجات الأكثر مبيعًا
- بناء محتوى إعلاني مناسب للجمهور
- تقليل التيستنج العشوائي



ازاي رفعنا ال (AOV) :

من أهم الحاجات اللي اشتغلنا عليها كانت رفع متوسط قيمة الطلب (AOV):
بمعنى إن العميل اللي داخل يشتري ماكينة قهوة، بدل ما يشوف الماكينة بس، بدأ يشوف كمان خدمة تلبيس الجلد الفاخر جوه صفحة الماكينة نفسها كخيار إضافي
وده كان مهم جدًا، لأن الشخص اللي أصلاً داخل يشتري ماكينة سعرها عالي نسبيًا، بيكون عنده استعداد أكبر ياخذ إضافة تخلي شكل الماكينة أفخم وأميز
وده ساعدنا إننا ما نعتمدش بس على إن الخدمة ليها قسم منفصل، لكن كمان نخليها تظهر للعميل في أنسب لحظة ممكنة وقت الشراء.
وكمان دعمنا العرض بـ كبسولات مجانية مع الماكينة والخدمة، وده زوّد جاذبية الأوفر وشجع العميل ياخذ قيمة أكبر.

نقاط مختصره

- إضافة خدمة الجلد داخل صفحات الماكينات
- تحسين شكل العرض جوه اللاندنج بيدج
- اضافة بانرات بوسائل التقسيط والضمان علي المنتجات
- إضافة كبسولات مجانية كجزء من الأوفر

التنفيذ على TikTok والتحسين المستمر:

بسبب المشاكل التي حصلت في Snapchat، اشتغلنا على TikTok فقط في البداية، وكان لازم التنفيذ يبقى منظم جدًا بسبب ضغط الوقت ومحدودية الميزانية.

قسمنا الحملات بشكل يخلي كل حملة أو كل تيست يختبر حاجة معينة، زي

الكرييتف

الأودينس

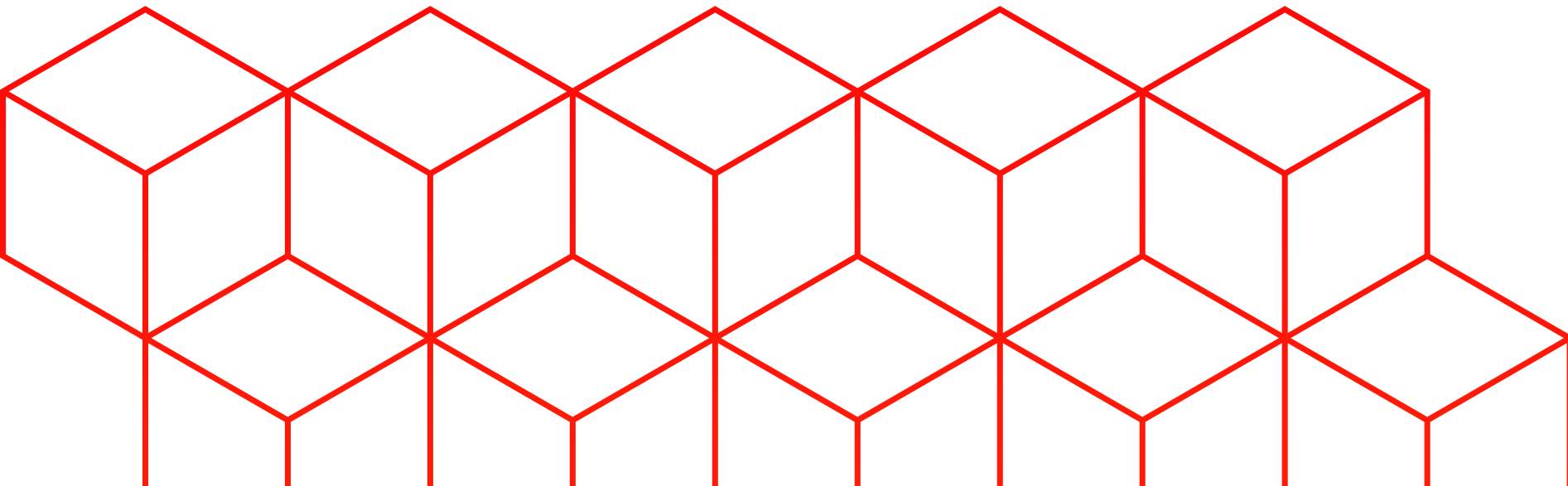
زاوية الرسالة الإعلانية

• أي حملة إعلانية Campaign أو Ad Set أو Ad مبيحققش مردود كويس، كان بيتقفل بسرعة، والحملات كان بيتعملها تحسينات فورية بشكل مستمر.

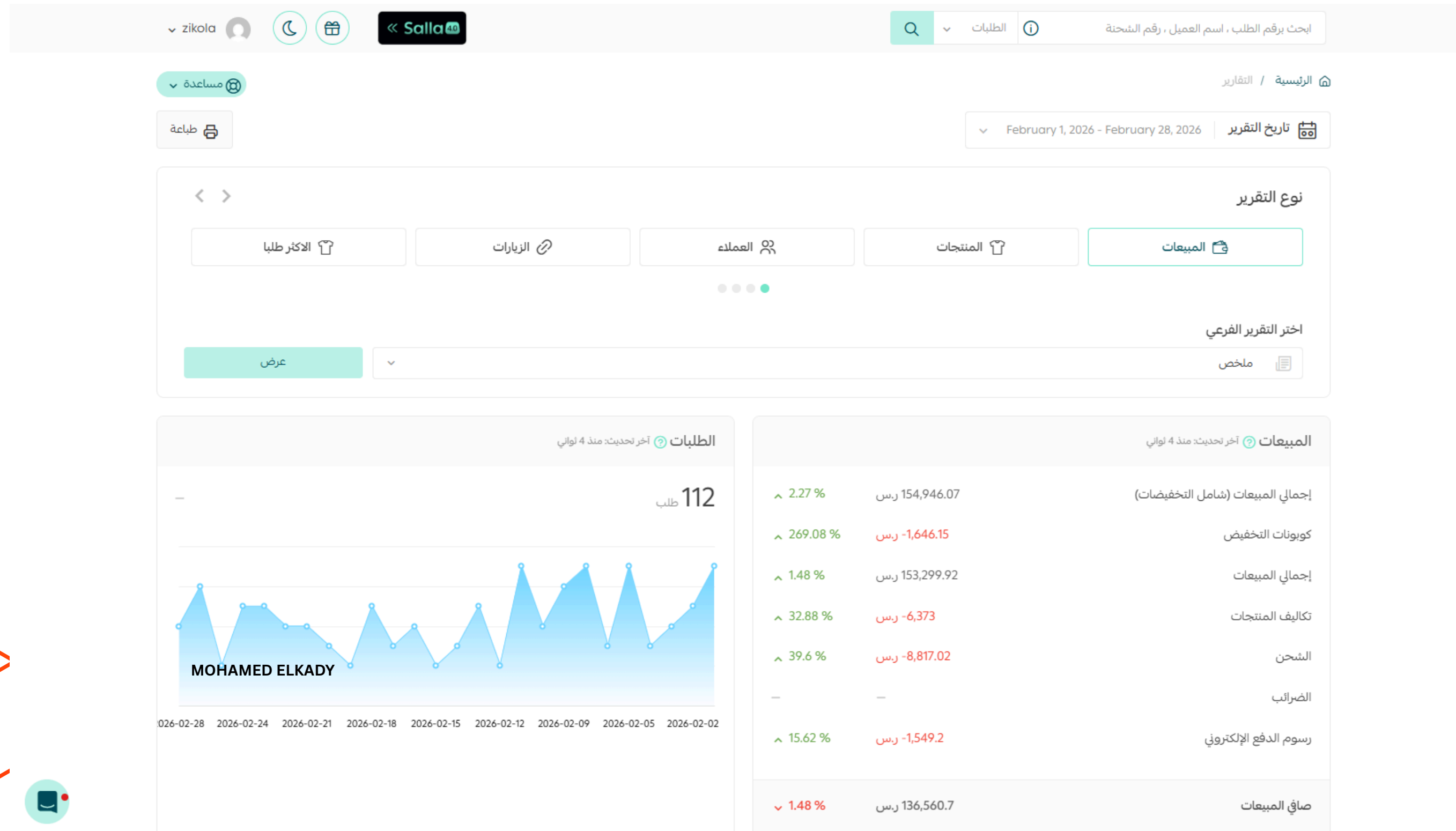
العمل على تحليل نتائج الحملات باستخدام ادوات التحليل

عمل تحليل شامل للمتجر بعد اطلاق الحملات و التأكد من عدم وجود اي مشاكل فى رحلة العميل داخل المتجر

اشتغلنا بعقلية واضحة:
اختبار منظم، وقف السئ بسرعة، وتوسيع اللي بيكسب.



النتائج في أقل من شهر (RESULTS)



النتائج في أقل من شهر:

Before / After

قبل

- مبيعات شبه واقفة
- مشاكل في التراكينج
- داتا ملخبطة
- مشاكل في المنصات
- محدودية في الميزانية

بعد

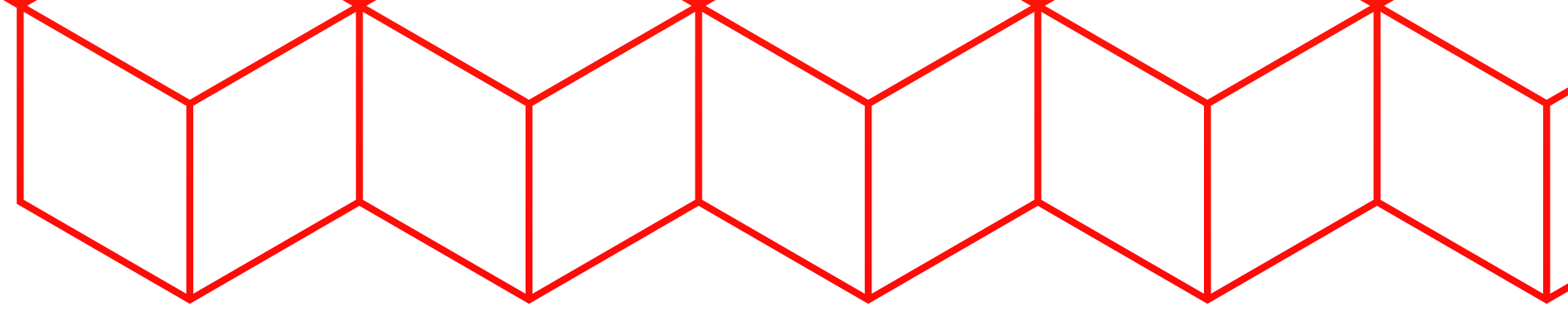
- حوالي 155 ألف ريال مبيعات
- داتا أوضح
- حملات مترتبة أكثر
- فرصة أفضل لرفع قيمة الطلب
- استغلال أقوى للميزانية

المبيعات : حوالي 155,000 ريال

- إجمالي الصرف: 6,478.94 ريال
- حوالي ROAS: 23.9
- النمو: 7.75
- نسبة الزيادة: حوالي 675%

FAINALLY

ال Case دي بتوضح إن شغل ال Media Buying مش مجرد تشغيل حملات وخلص ولا بسبب زياده الصرف ، لكن بسبب فهم البيزنس ، وهيكله الحساب، وتحليل المنتجات، وبناء الأوفر، وإدارة الحملات بشكل مبني على الداتا، وترتيب الأساس الإعلاني، وتحليل سلوك العميل، .
وده اللي ساعدنا نحول حساب كانت مبيعاته شبه واقفة إلى نتائج قوية في وقت قصير جدًا



THANK YOU

