



Masahat
Altamkin
Marketing

دراسة حالة

مكتبة بحر العلوم

من متجر بلا زوار إلى نمو مبيعات مستمر عبر تحسين محركات البحث وحملات جوجل وإكس

مساحات التمكين للتسويق — MT Marketing

التحدي

متجر إلكتروني بلا زوار ولا مبيعات

0

زوار للمتجر قبل المشروع

0

Masahat
Altamkin
Marketing

عمليات بيع مسجلة

على منصة سلة كان بلا حركة بحث ولا مصدر جلب زوار، ما يعني غياب تام لفرص البيع رغم جاهزية المنتج (بحر العلوم)المتجر

حملات إعلانية مدفوعة + تحسين محركات البحث

SEO

تحسين المتجر

تهيئة المتجر لمحركات البحث لجذب زوار
(Organic) طبيعيين

Google Ads

حملة بحث

حملة إعلانية على جوجل لزيادة الزوار
المستهدفين

X Ads

حملة إكس

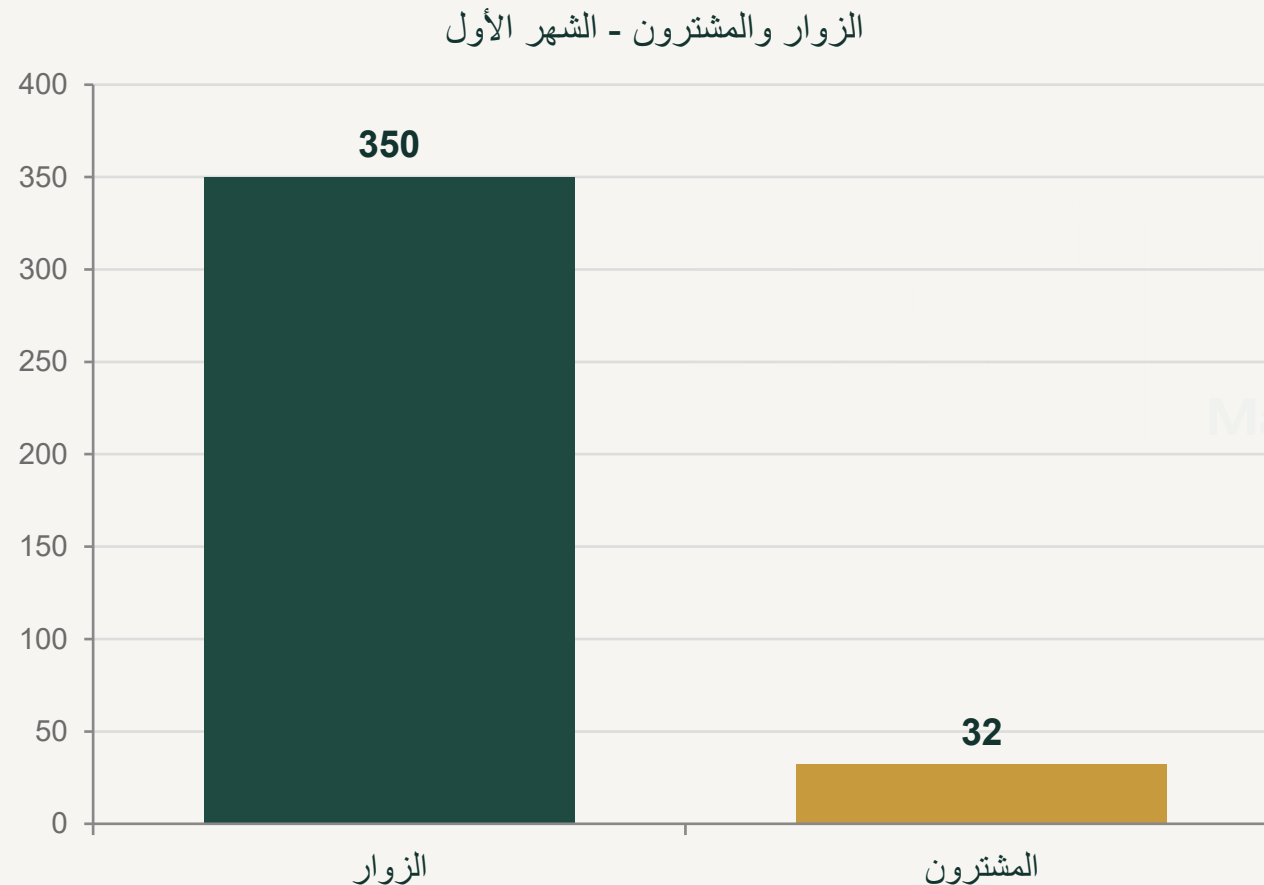
بهدف توسيع نطاق الوصول وزيادة ظهور العلامة
التجارية للجمهور المستهدف اطلقنا حملة إعلانية على
منصة X .

ريال 6,000 :ميزانية الشهر الأول

في السلة، مع إطلاق حملة إعادة استهداف (Cross-sell) وفي الشهر الثاني تم تحسين صور الكتب داخل المتجر وإضافة منتجات مساعدة
للزوار الذين لم يشتروا في الشهر الأول.

الشهر الأول

عملية شراء 32 زائرًا و 350 من صفر إلى

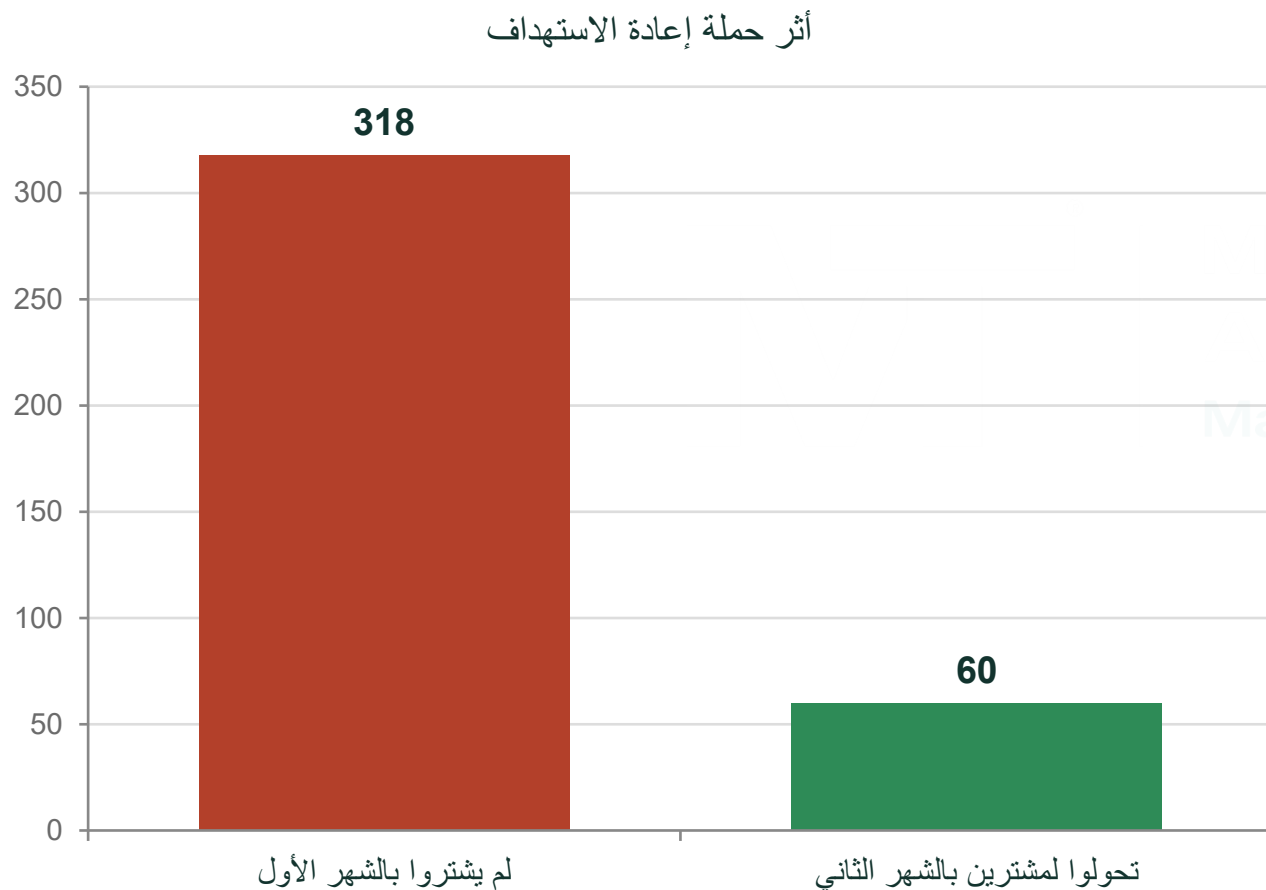


معدل التحويل

9.1%

بميزانية قدرها 6,000 ريال، وبمتوسط تكلفة نقرة 3 ريالات، ارتفع عدد زوار المتجر من صفر إلى 350 زائرًا خلال الشهر الأول، نتج عنها 32 عملية شراء فعلية.

زائراً إلى مشترين 60 إعادة الاستهداف حولت

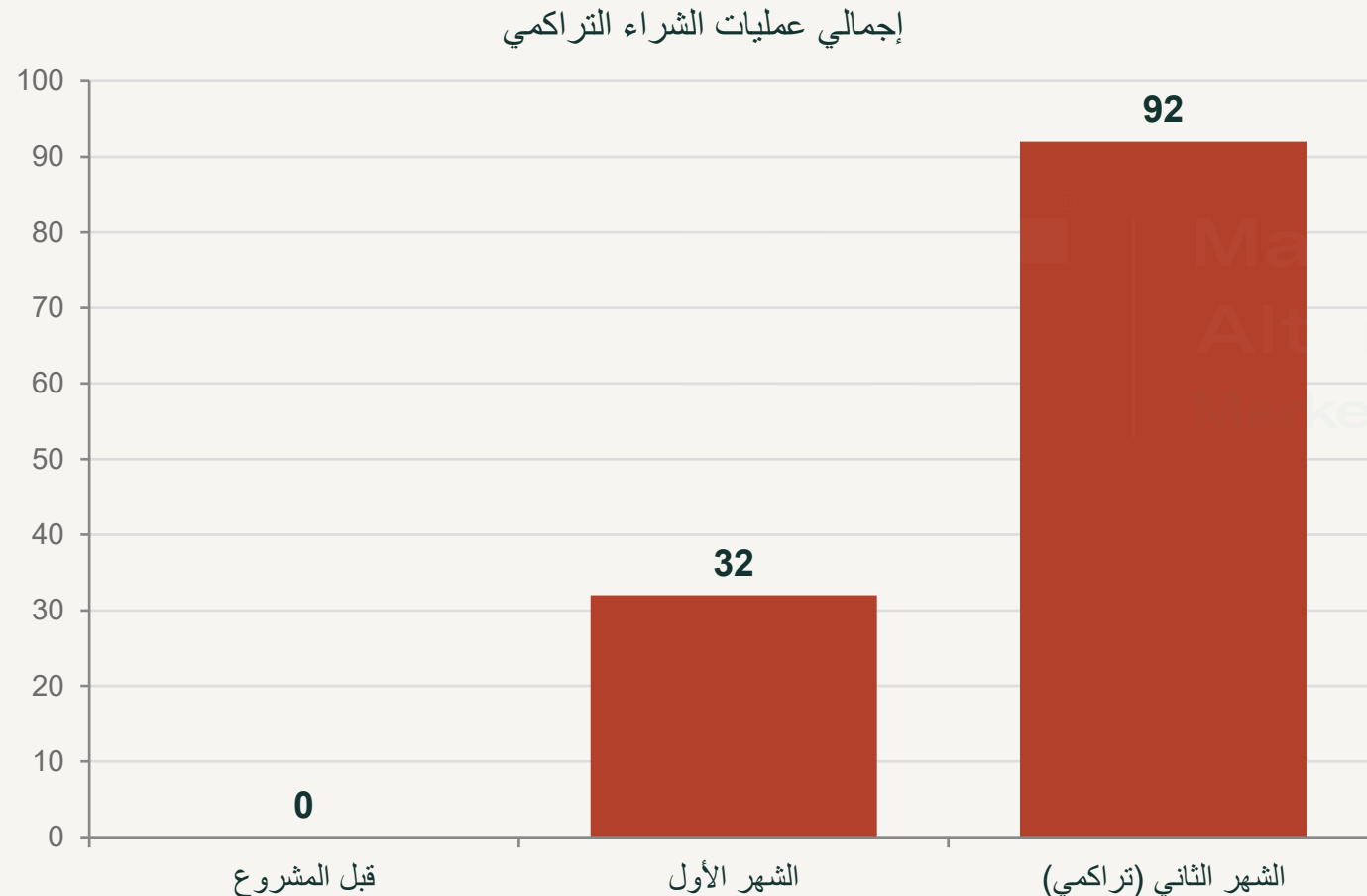


عملاء جدد عبر إعادة الاستهداف

60

بعد تحسين صور الكتب وإضافة منتجات مساعدة في السلة، استهدفت الحملة زوار الشهر الأول الذين لم يشتروا , وحولت 60 منهم الى الشراء

نمو المبيعات عبر الشهرين



إجمالي المشتريين خلال الشهرين

92

من متجر بلا أي مبيعات الى 92 عملية شراء خلال شهرين فقط , بفضل الجمع بين تحسين محركات البحث وتطوير تجربة المستخدم داخل المتجر

متجر انطلق من الصفر إلى نمو مستدام

350

زائرًا بالشهر الأول

92

عملية شراء خلال شهرين

60

عميل عبر إعادة الاستهداف

مع حملات جوجل وإكس، وتحسين تجربة المتجر وإعادة استهداف الزوار غير المشتريين، تحوّل متجر بحر العلوم من SEO من خلال دمج غياب تام للمبيعات إلى نمو حقيقي وقابل للقياس خلال شهرين فقط.