

Testimonials and Results



THE MAJALIAN
UNHINGED MARKETING TALK!

هاي النتائج مش معجزة.. هاي نتيجة "سيستم"

وراء كل شهادة عميل أو رقم رح تشوفه بالملف هاد، في حقيقة وحدة ما بتتغير: **المحتوى العشوائي ما بجيب هاي الأرقام.**

النجاحات اللي حققوها عملائنا هي جزء من عملية هندسية واضحة (سيستم محتوى ومبيعات) بتركبه بحساباتهم. بس عشان نكون واضحين، السيستم هاد بيحتاج "وقود" عشان يشتغل ويجيب كاش، والوقود هاد بيجي من العميل نفسه عبارة عن:

- الالتزام المطلق بالخطة: العميل اللي بنجح هو اللي بنفذ الاستراتيجية والتوجيهات اللي بنعطيه إياها بدون تردد.
 - الاستمرارية: النتائج الضخمة بتيجي للناس اللي بتستمر ببناء محتواها، مش للي بجرب أسبوع وبستسلم.
- اللي رح تشوفه بالصفحات الجاية هو ببساطة: ايش بصير بالبنزس تبعك لما تبطل عشوائية، وتلتزم بخطة محتوى احترافية لآخر نفس.



Testimonials



THE MAJALIAN
UNHINGED MARKETING TALK!

CHEF HITHAM ABUMOSA

صباح الخير
اولا يعطيكم الف عافية على هذا الإبداع
اخذت وقتي وانا مستمتع بالكلام

شكرا كثير
ويلا خلينا نبدا ❤️

17:05

THE MEAT EXPERT انس براهيمه خبير اللحوم

ماشاءالله مرتبة

17:05

RAHA

آسفة عالوقت
بس اسا تني خلصت أقرأ كل المحتوى،
عندي ملاان شو احكي بس اول اشي يعطيكوا
الف ألف عافية،

دقة وصف البراند رهيب وقدي بشبهني!
رح نعين جلسة قريبا نحكي عن الاستراتيجية؟؟

17:05

جمله للتصاميم الهندسيه المستدامه

مساء النور

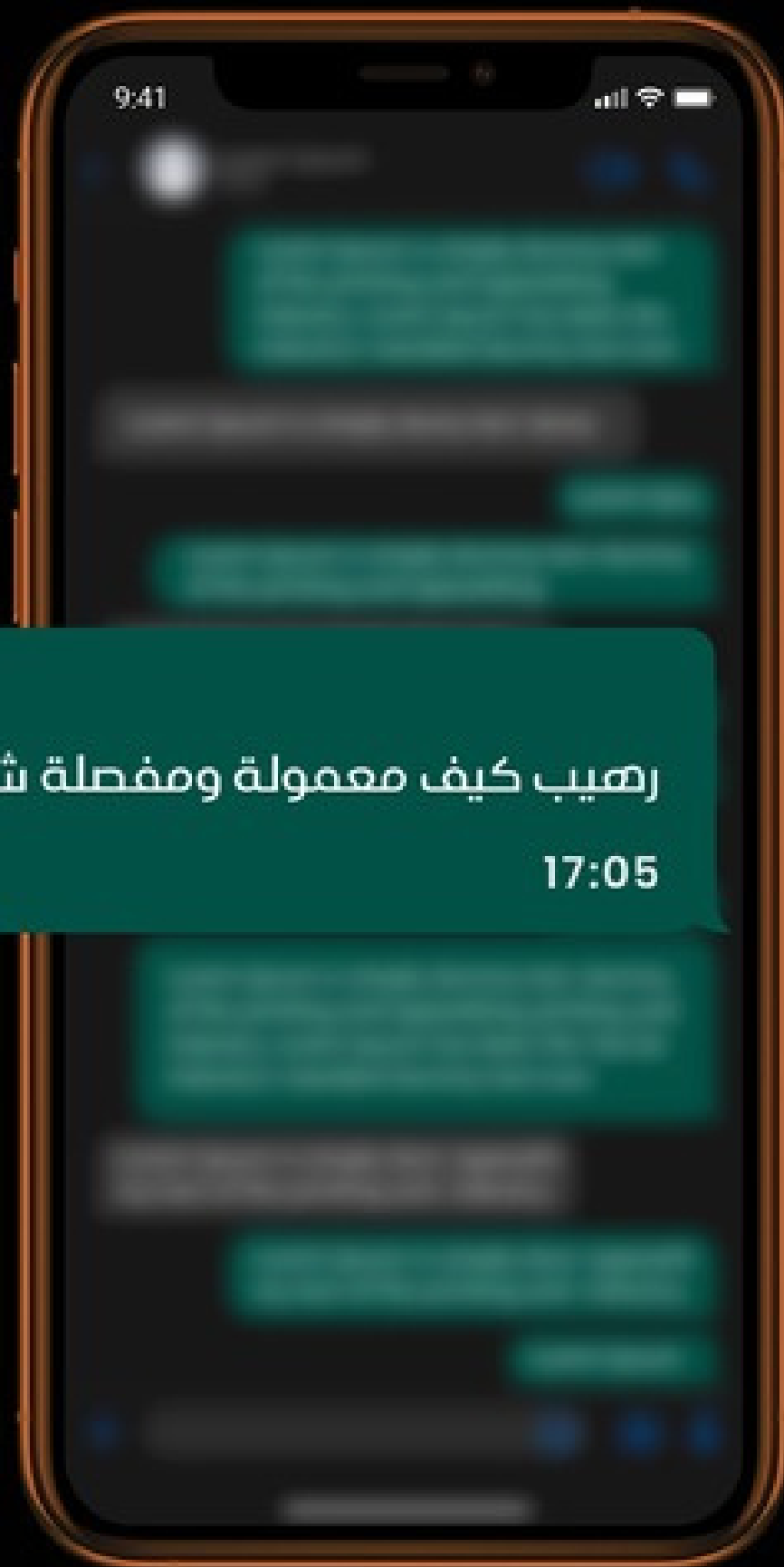
إن شاء الله الجميع بخير.

حببت أخبركم أنني قرأت الاستراتيجية، وبصراحة انبهرت
بالشغل! فهمتوا مشروعني بكل تفاصيله، وترجمتوا
رؤيتي وأفكاري وأهدافي بأسلوب احترافي وواضح
وجميل جداً. حسيت فعلاً إنكم كتبتموا ما كنت أطمح أن
أعبر عنه.

أشكركم من القلب على هذا الجهد الكبير
وأكيد أعطيكم الموافقة للبدء بالمحتوى، وعلّونا نرتّب
اجتماع مع استاذ مجاهد للنقاش بباقي التفاصيل.

متحمسة نكمل العمل سوا

17:05



AZADI

رهيب كيف معمولة ومفصلة شكرا كثير

17:05



MRINI EYE OPTICAL

Thank you for the vision proposal it's very well structured and perfectly aligned with my direction.

What's the next step on your side?

17:05

AMANI JURDI

Hello.. finished reading it.. very impressive ..can we assign the call please

17:05

FATIMA ESSA

السلام عليكم

انا خلصت قراءة الاستراتيجية

أول شي يعطيكم العافية جميعاً 🥰 رهيبissime جدًا و
حسيتها كثير بتشبهني 🗣️ ورجعتني للهدف الأساسي الي
بلشت مشانه صفحتي والي حسيت اني بعدت عنه مع
الوقت بسبب دورات التسويق الثانية الي اشتريت فيها
الي كان تركيزها ع البيع ف حسيت انه صفحتي بلشت
تتحول لاهداف بيع فقط وهاد الاشئ كان مدايقني
ف هلا بس قرأت المکتوب حسيت اني رجعت للهدف
الأصلي و كثير نبسطت وحسيت براحة وحماس 🥰🥰🥰
بس شوي حسيت اني مخبطة و في اشياء مو واضحة
يعني حسيت اني محتاجة اشوف تطبيق عملي عشان
تتوضح الصورة اكثر أو بحتاج خطوات عملية مفصلة انه
اعملي كذا وكذا وكذا بس اتوقع هالاشئ رح ينحل لما
نعمل المحتوى مع بعض

حسيت انه في تكرار ببعض النقاط بس يمكن لأنه بكملاوا
بعض او انهم متداخلين

17:05

Results



THE MAJALIAN
UNHINGED MARKETING TALK!

العميل: الكوتش عبير المعتوق

الهدف: تنظيف الحساب، اختراق الخوارزمية، وزيادة الإيرادات.

المشكلة (الوزن الميت): عبير كانت تعاني من مشكلة بتدمر 90% من الحسابات: عدد متابعين كبير، بس جودة سيئة وتفاعل ميت. هدول المتابعين الغلط كانوا عبارة عن "وزن ميت" بيخلق وصول المحتوى (Reach) ويمنعها توصل للعملاء اللي فعلاً معاهم يدفعوا.

التدخل الجراحي (السيستم): عكس كل مسوقين السوشيال ميديا اللي بركضوا ورا زيادة الأرقام، إحنا قررنا نعمل عملية "بتر". رفعنا جودة المحتوى وضاعفنا النشر بشكل مكثف عشان نعمل "فلتر طبعية" ونطفّش الجمهور الغلط. (إذا بتلاحظ بصورة الإحصائيات الأولى في شهر 7 و 8): الحساب نزل وخسر أكثر من 2,600 متابع غير متفاعل. بالنسبة لأي بيع مبتدئ هاي كارثة.. بالنسبة لإلنا، هاي كانت عملية "تنظيف" ناجحة 100%.

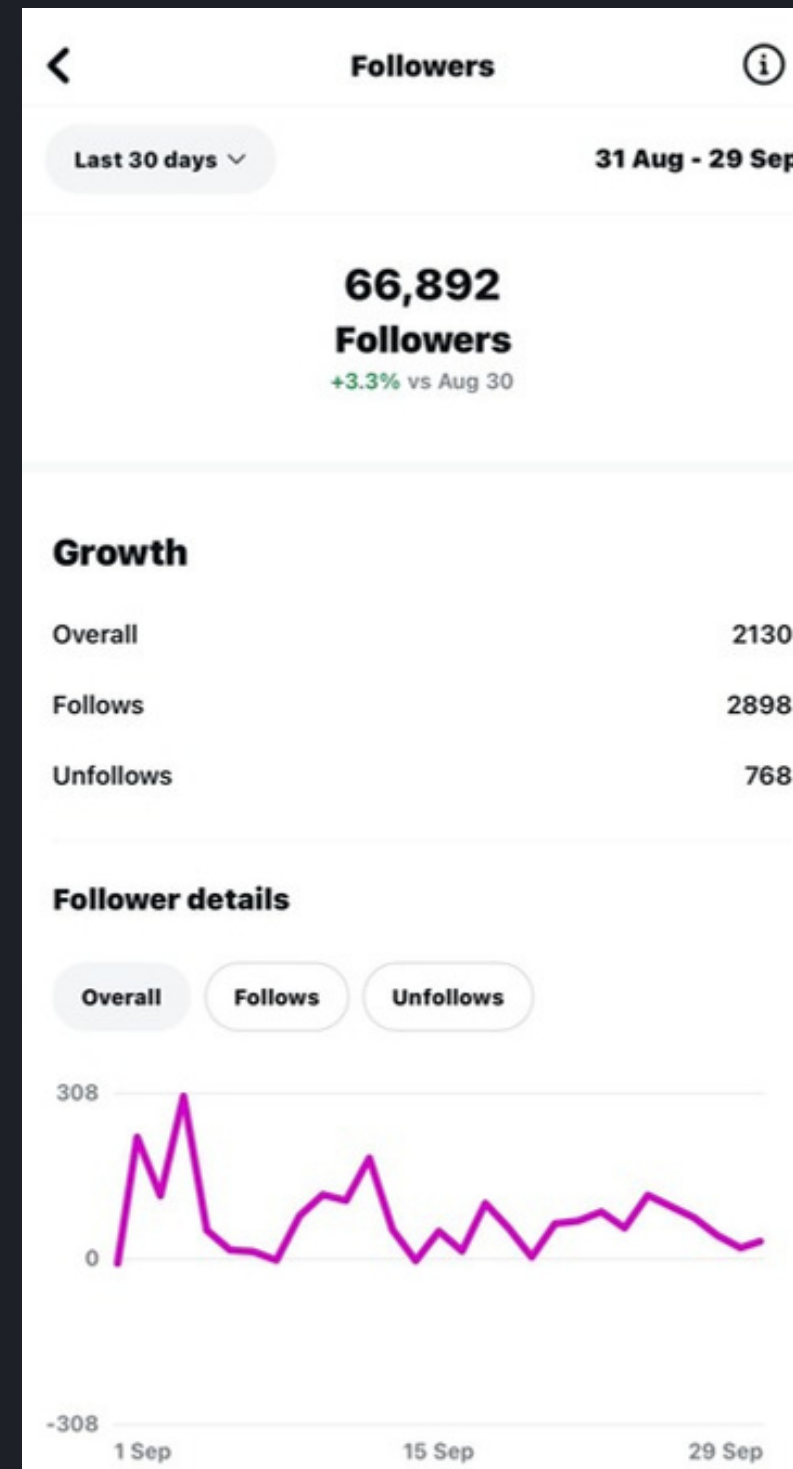
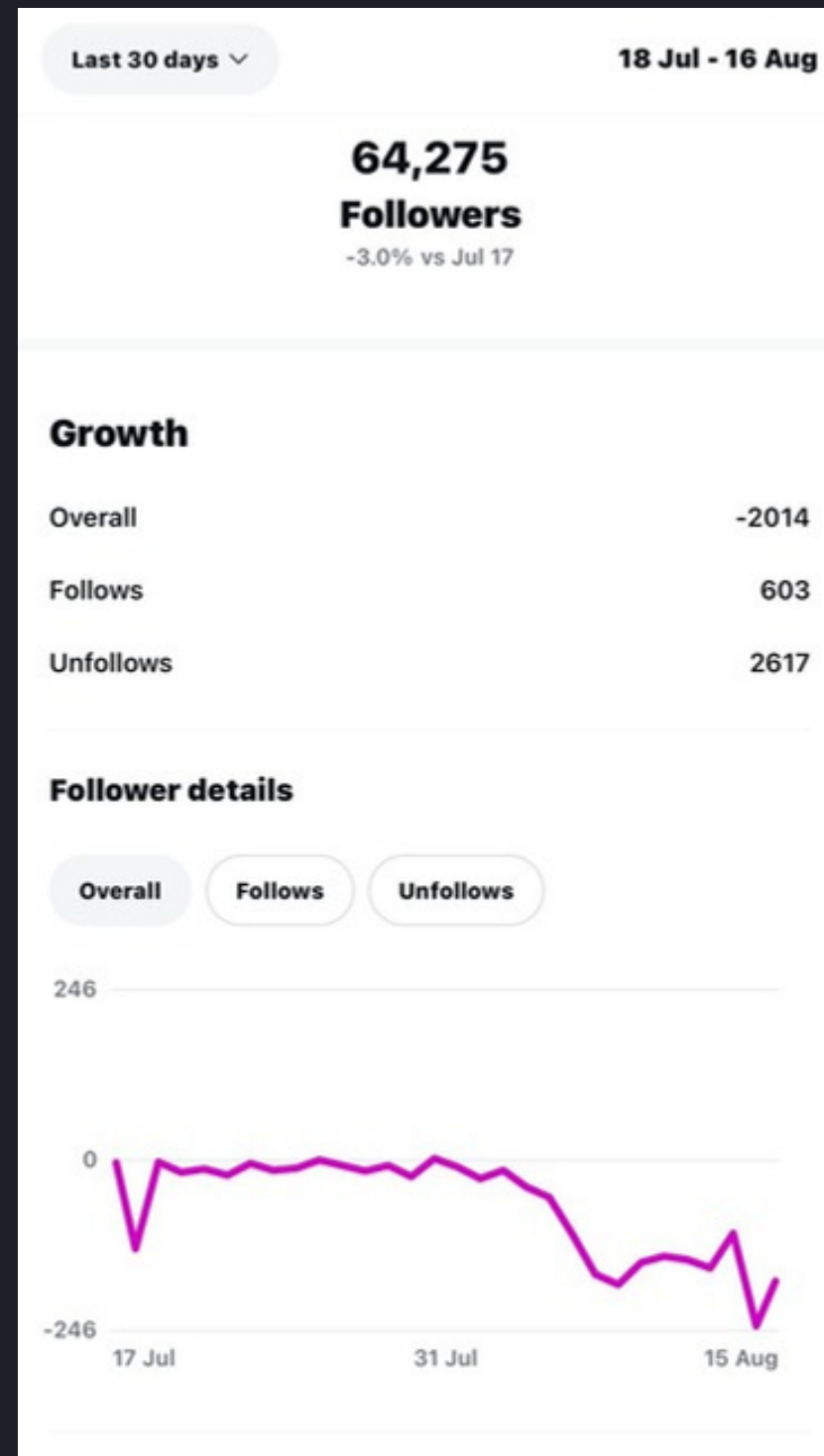
النتيجة (الكاش والأرقام الصح): بمجرد ما تخلصنا من الجمهور الغلط، الخوارزمية فتحت أبوابها. (شوف صورة الإحصائيات الثانية بشهر 9): الحساب رجع يتنفس وينمو بشكل صحي وثابت بنسبة 3.3%+ مع دخول آلاف المتابعين الجداد (الصح). وصول المحتوى تضاعف، والأهم من كل هاد: الوصول صار يستهدف "جمهور مشتري"، وهاد انعكس دغري على زيادة واضحة وملموسة بإيرادات البنزنس تبعها.

الخلاصة: الأرقام العالية الكذابة ما بتدفع فواتير.. الجمهور المفلتر هو اللي بجيب الكاش.



العميل: الكوتش عبير المعتوق

الهدف: تنظيف الحساب، اختراق الخوارزمية، وزيادة الإيرادات.



< **coach_abeer** ✓

Abeer Abdulla AlMatooq -
عبير عبدالله المعتوق

1,425 posts 82.4K followers 3,648 following

Founder of El Maestra Method
Thought Leader 🇸🇦🌍
أساعدك تدرك أنماطك
تفك شفرة واقعك
more
See Translation
🔗 linktr.ee/CoachAbeer and 3 more

🔔 إسمعي 🥰 1.4K members

Followed by [dr.yasmeenbarq](#),
[ameed.abdalazeez](#) and 1
other

Following Message Email +2

🧘💡📊📈📄

من الج... كيف تقتل نجا... العناية بالجمال لعلاقات ناجحة منهج المايسترا...

لا تسمي قصة أحد
أبني قصتك الخاصة عن أي شيء
يأس حياتك
Do not buy anyone's script
about anything

كنا نلعب حكاية التلميذ

BAD AL BAHRAIN TOUR



العميل: Artertera من رها محروم
الهدف: إطلاق بزنس جديد، اختراق السوق، وتوليد اكتشاف من اليوم الأول.

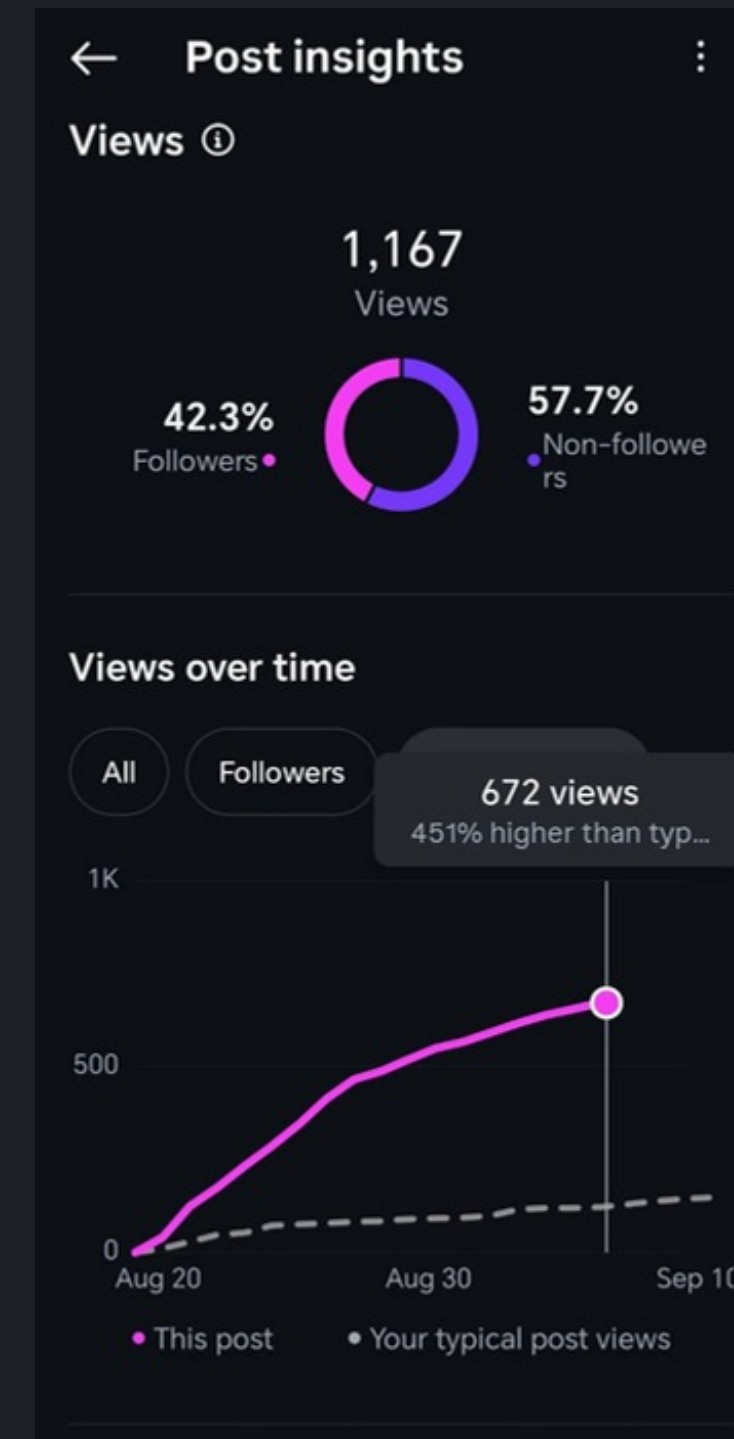
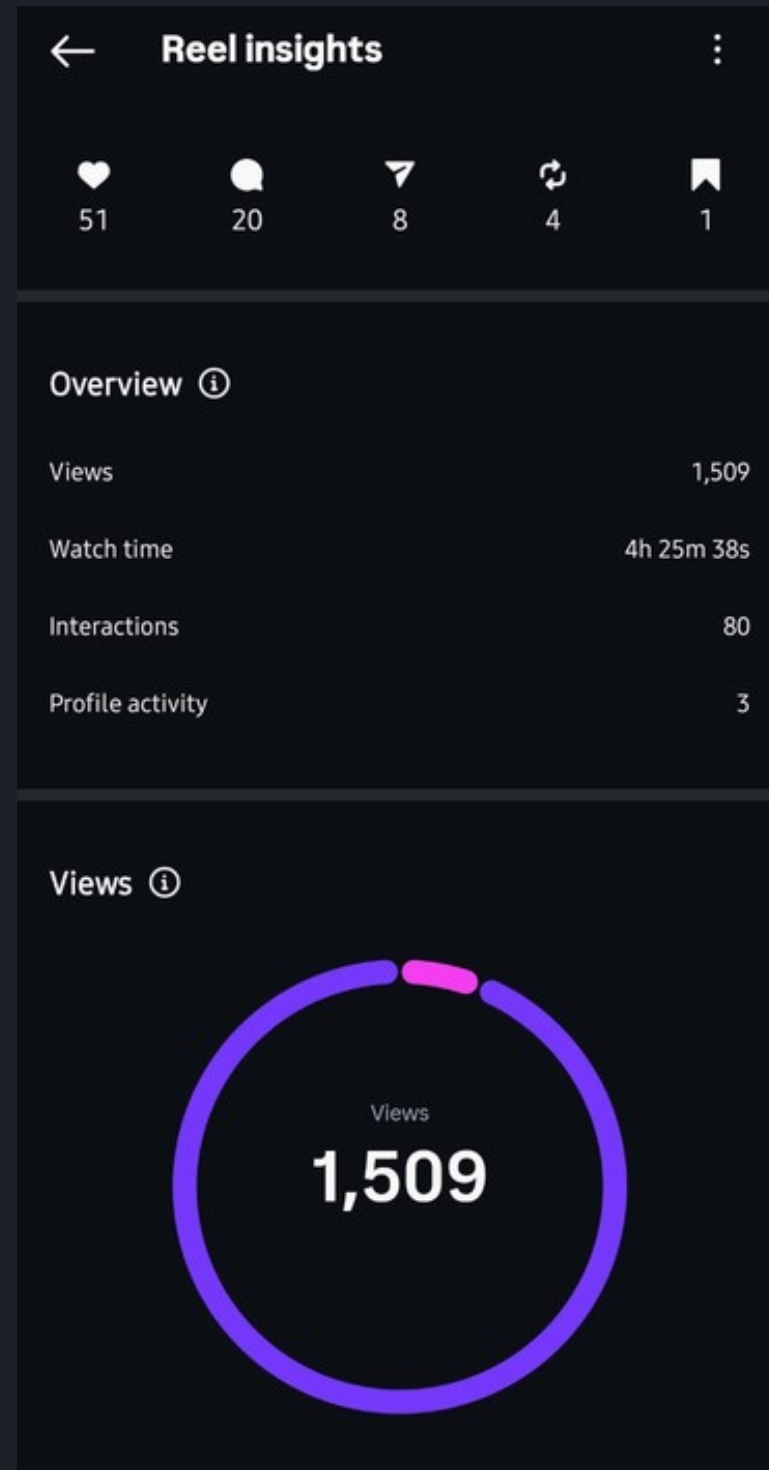
المشكلة (نقطة الصفر): أصعب مرحلة في أي بزنس هي البداية. لما تفتح حساب جديد بـ 10 متابعين بس (أغلبهم أصدقاء وعائلة)، العرف السائد بحكي إنك محكوم عليك بالعدم، ومحتواك ما حدا رح يشوفه غير الـ 10 متابعين هدول لشهور قدام.

التدخل الجراحي (السيستم): إحنا كسرنا هاي القاعدة من أول محادثة. السيستم تبعنا مصمم سيكولوجياً عشان الخوارزمية تكتشف محتواك وتعطيك وصول فوري لعشرات أضعاف جمهورك الفعلي من اليوم الأول، بدون ما تحتاج تقعد شهور تبني "تفاعل وهمي".

النتيجة (اكتشاف فوري من الجمهور الصح): (شوف صورة Post Insights): من أول بوست، السيستم قدر يوصل لـ 1,167 مشاهدة. هاد رقم فلكي لحساب فيه 10 متابعين بس! الأهم من الرقم هو التحليل السيكولوجي: 57.7% من اللي شافوا البوست هم ناس مش متابعين للحساب (Non-followers). الرسم البياني بوضح قفزة 451% أعلى من أي مشاهدة معتادة لحساب جديد. (شوف صورة Reel Insights): أول ريل نزل جاب 1,509 مشاهدة. الدائرة البيانية بتوضح بدم بارد إنو النسبة الساحقة من المشاهدات (اللون الأزرق) هي من ناس مش متابعين، وإنو الريل قدر يستحوذ ع انتباه جمهور جديد تماماً.



العميل: Artertera من رها محروم
الهدف: إطلاق بزنس جديد، اختراق السوق، وتوليد اكتشاف من اليوم الأول.



العميل: رواد جبراني (صانعة محتوى بجمهور ضخم)
الهدف: كسر سقف الخوارزمية، اختراق أسواق جديدة، وحشد انتباه هائل لبيع (Masterclass) في دولة الإمارات.

المشكلة (فخ الشهرة): أكبر كذبة بصدقوها أصحاب الـزنس هي إنو "إذا عندك متابعين كثير، رح تباع بسهولة". الحقيقة القاسية إنو الحسابات الكبيرة غالباً بتوصل لمرحلة "ركود"؛ الخوارزمية بتحبسك بفقاعة جمهورك الحالي. ولما رواد قررت تطلق الماستر كلاس تبعها في الإمارات، كنا بنعرف إنو الاعتماد على تفاعل جمهورها الحالي لحاله ما رح يجيب الأرقام المطلوبة. كنا محتاجين "عيون جديدة" كلياً وبأعداد فلكية.

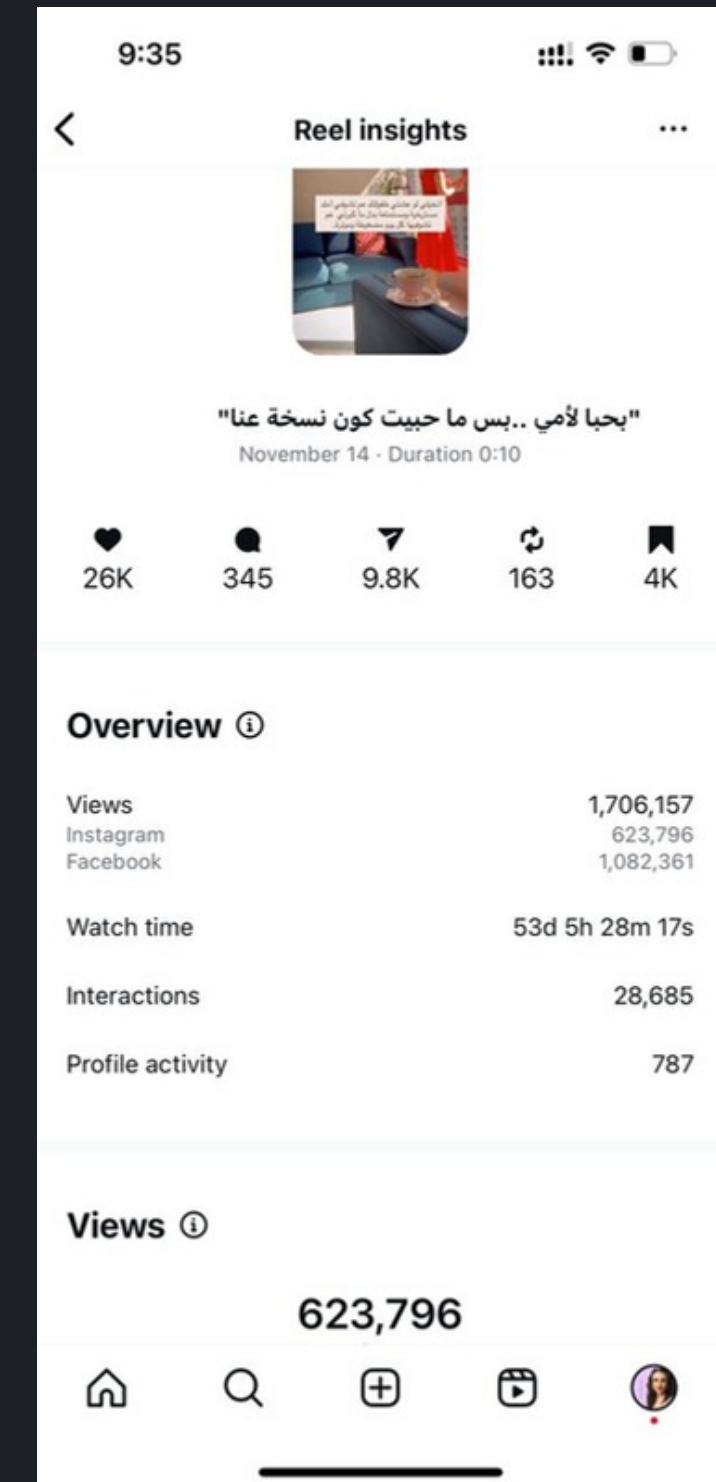
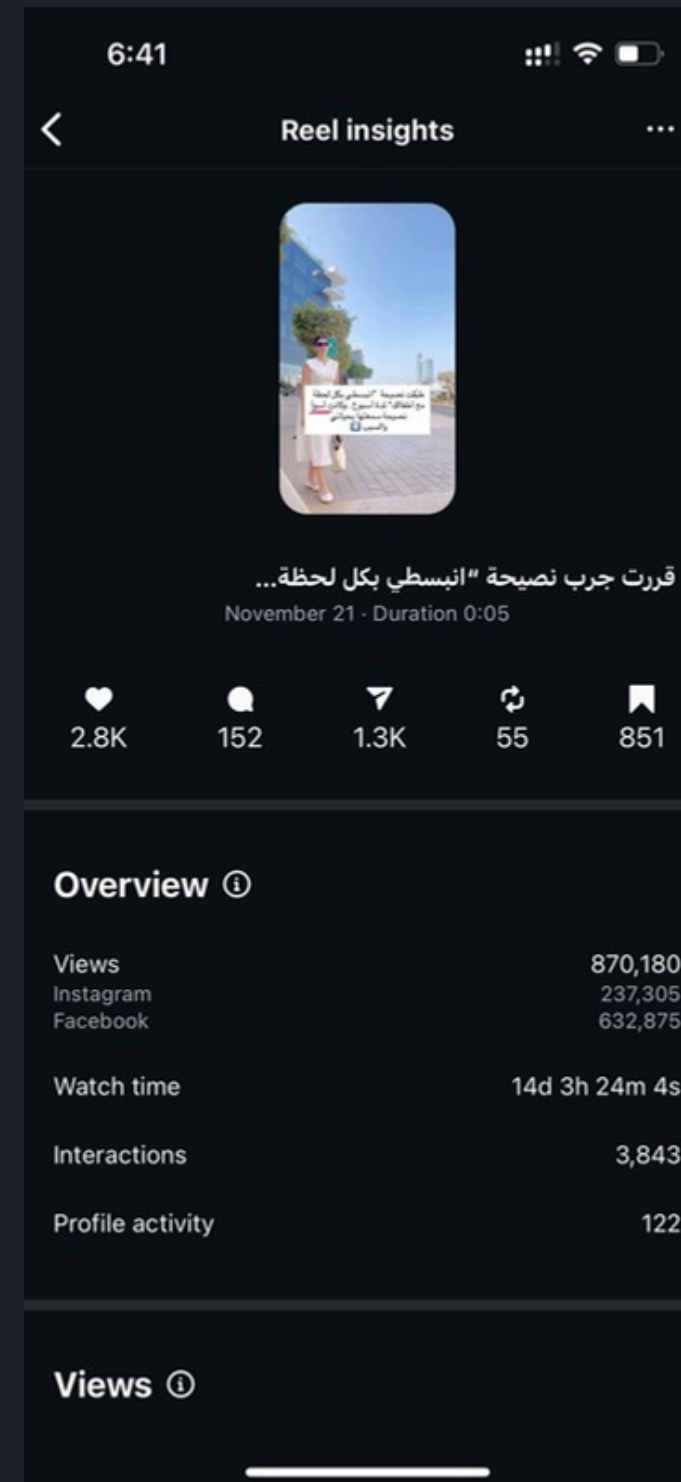
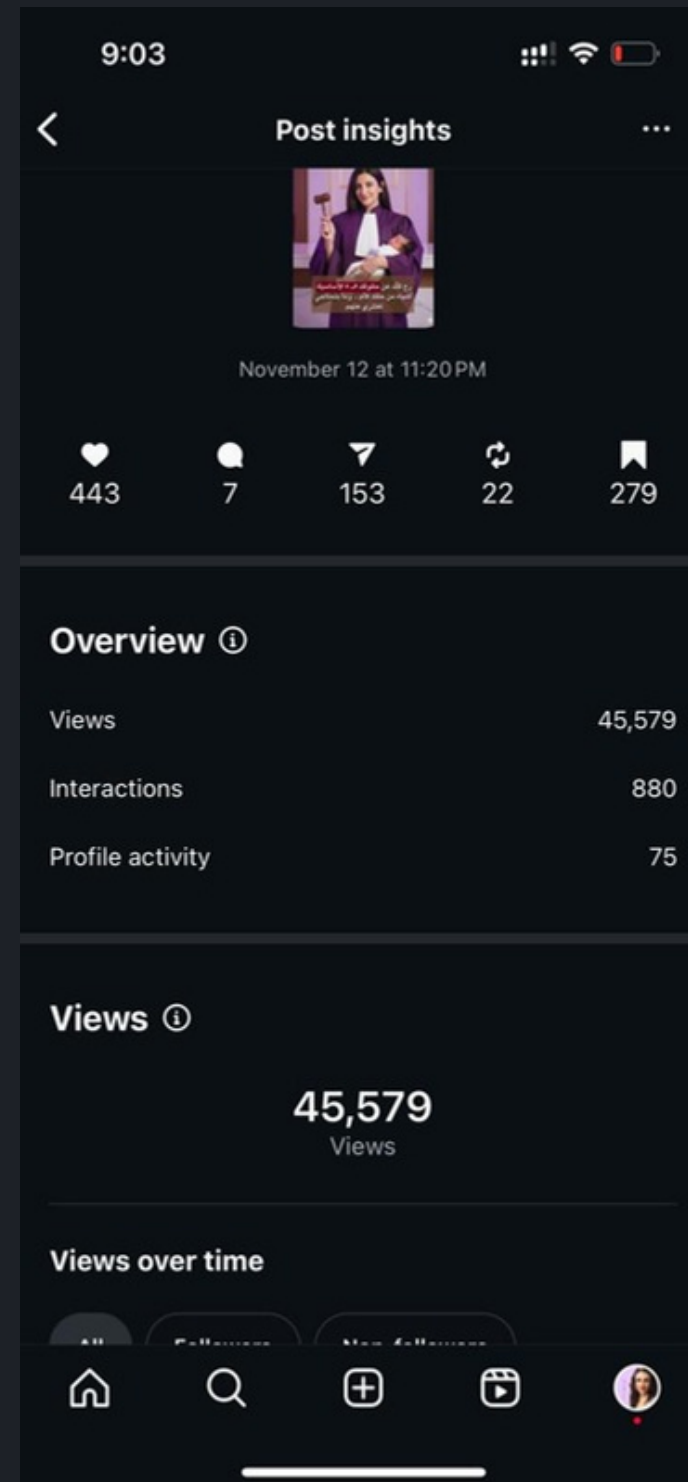
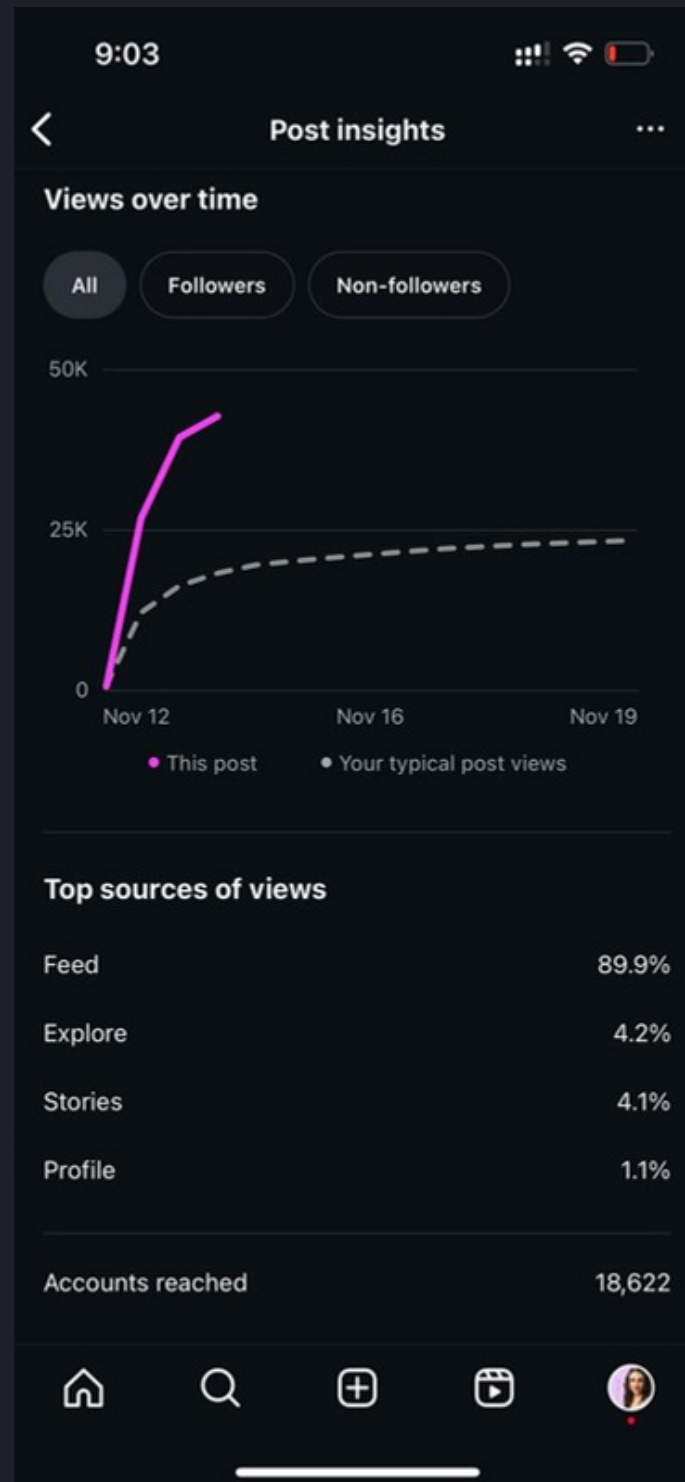
التدخل الجراحي (السيستم): ما اكتفينا ولا اعتمدنا على شهرتها الحالية. بنينا محتوى مصمم سيكولوجياً ليكون "سلاح اختراق". ركزنا على هندسة الفيروسية (Viral Engineering)، وتحديداً على تحفيز الـ (Shares) والحفظ، لأنو هاد هو المفتاح الوحيد اللي بكسر فقاعة المتابعين الحاليين وبدخلك على شبكات جمهور جديد بالكامل.

النتيجة (اكتساح السوق قبل الإطلاق): (شوف الأرقام المرعبة بالسكرين شوتس):

- فيديو (ريل) ضرب 1.7 مليون مشاهدة! بس الرقم الأخطر مش المشاهدات، الرقم الأخطر هو 9,800 شير (مشاركة) و 4,000 حفظ (Save). هاد مش محتوى للترفيه، هاد محتوى يبني سلطة ويبجير الناس تنشره لبعضها.
- فيديو ثاني جاب 870 ألف مشاهدة و أكثر من 1,300 شير.
- (شوف صورة الرسم البياني للبوست العادي): البوست كسر سقف المشاهدات الطبيعية تبعها بقفزة عمودية مجنونة متجاوز الخط المعتاد بأضعاف.



العميل: رواد جبراني (صانعة محتوى بجمهور ضخم)
الهدف: كسر سقف الخوارزمية، اختراق أسواق جديدة، وحشد انتباه هائل لبيع (Masterclass) في دولة الإمارات.



العميل: علا الحيارى (صاحبة شركة "ثمرة" للمكملات الغذائية)
الهدف: تفويض كامل لعملية صناعة المحتوى لتوفير وقتها كمديرة، وتحويل المحتوى إلى "آلة تسويق" تبيع منتجاتها.

المشكلة (فخ الانشغال): كصاحبة بزنس حقيقي، علا كانت غرقانة بالإدارة والعمليات، وما عندها "الرفاهية" أو الوقت عشان تقعد تفكر بسكربتات، وتصمم بوستات، وتتابع الخوارزمية. المحتوى كان شبه معدوم، وهاد بيعني إنو التسويق واقف، والاعتماد كله كان على الطرق التقليدية.

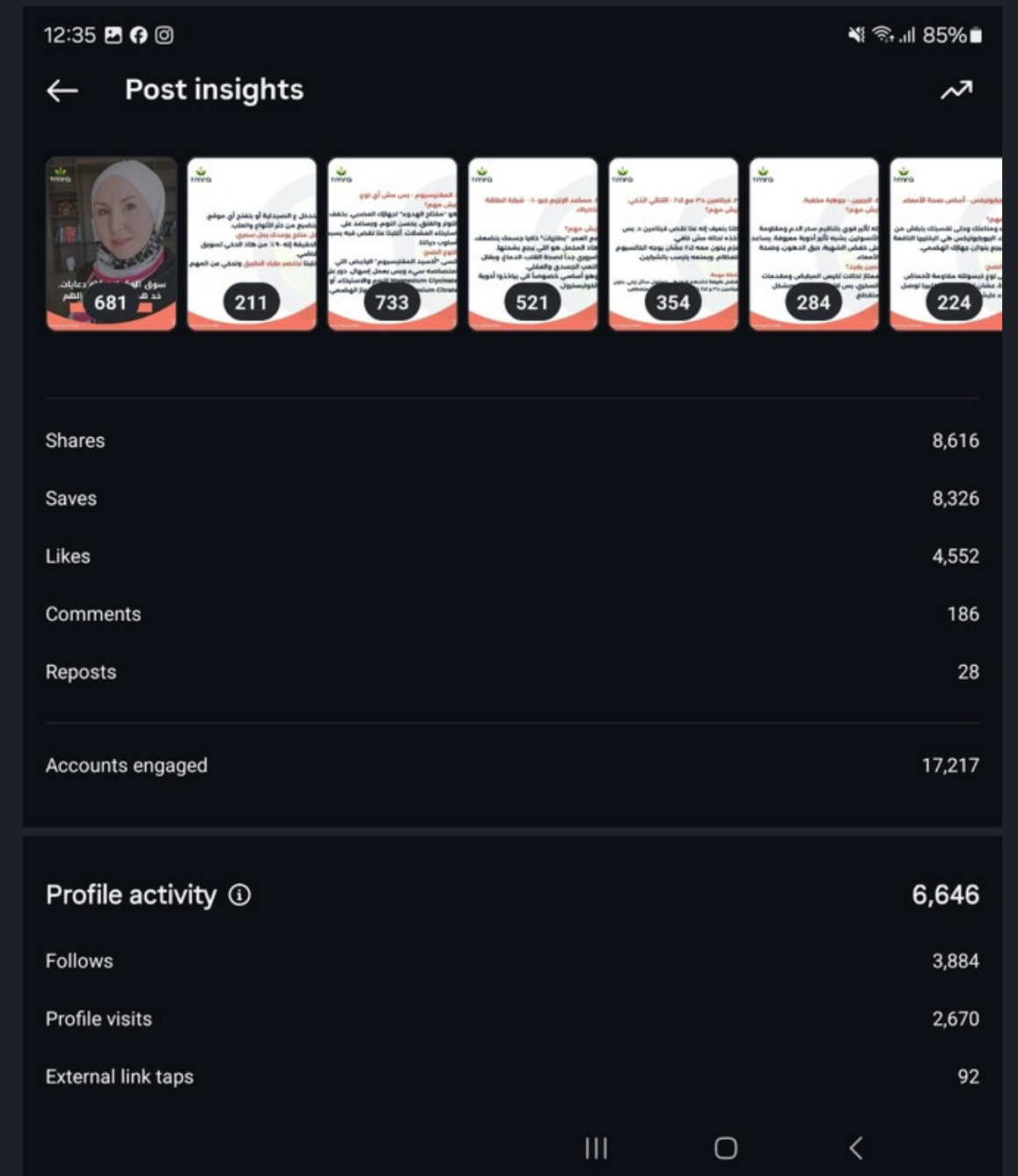
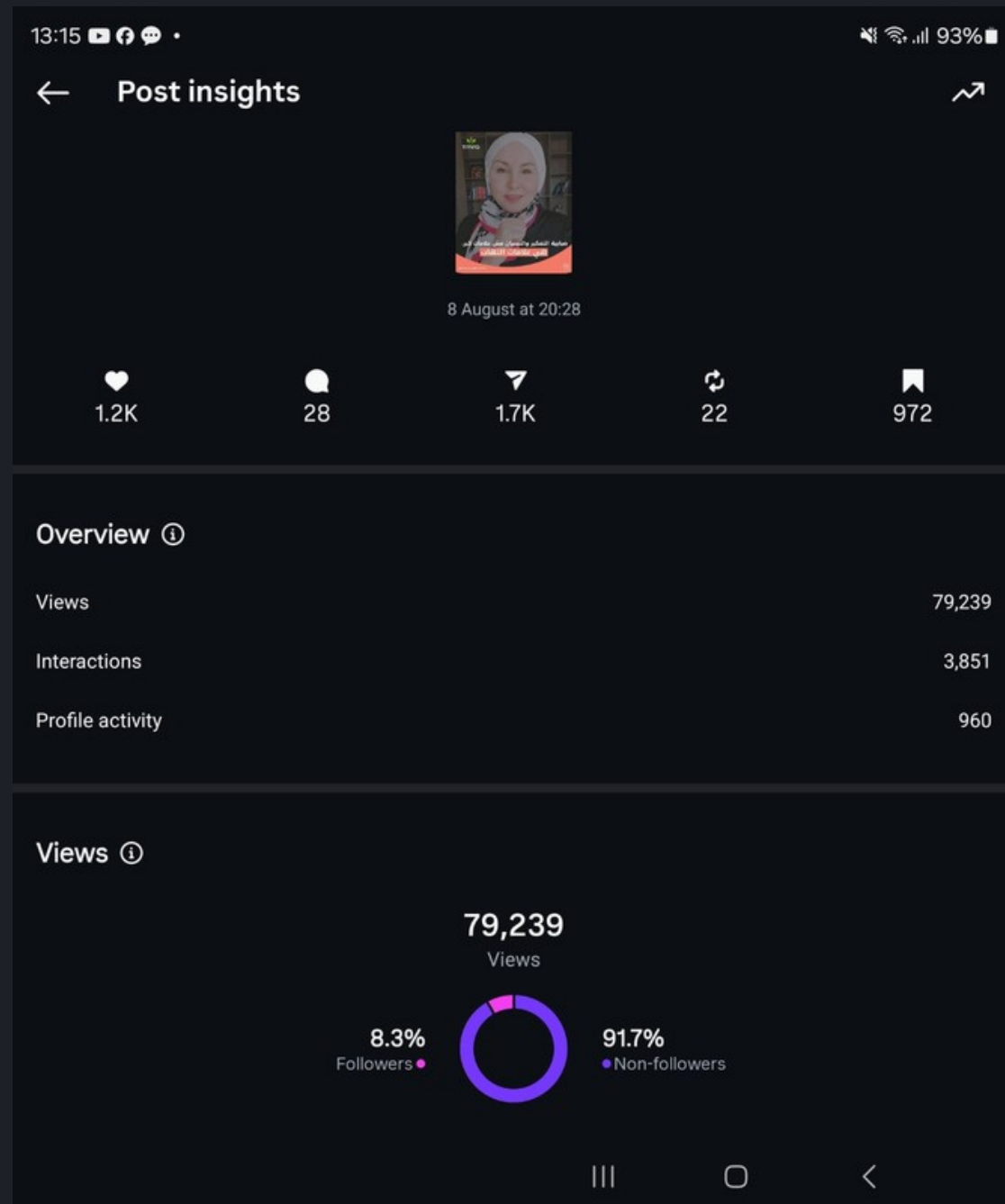
التدخل الجراحي (السيستم): استلمنا القيادة بالكامل (We took over). ما طلبنا منها وقت، طلبنا منها بس الموافقة. بدلاً من نشر بوستات "دعائية" تقليدية للمكملات (واللي الناس بتكرهها وتعملها سكايب)، صممنا "كاروسيلات سيكولوجية" بتضرب ع وجع العميل مباشرة (مثل مشاكل الذاكرة والالتهابات)، وبتقدم المكمل كـ "الحل المنطقي الوحيد".
النتيجة (هيمنة وانتشار جنوني): (شوف الأرقام المربعة بالسكرين شوتس):

- كاروسيل واحد جاب أكثر من 8,600 شير (Share) و 8,300 حفظ (Save)! هاد الرقم بيعني إنو الكاروسيل تحول لـ "مندوب مبيعات مجاني" الناس بتبعته لبعضها. المحتوى اللي بنبي فيه سلطة يجبر السوق يشتغل لصالحك.
- تحويل المشاهدات إلى متابعين: هذا الكاروسيل لحاله جاب 3,884 متابع جديد في فترة قصيرة جداً (رقم مستحيل يوصله بوست دعائي عادي).
- (شوف صورة الدائرة البيانية): الكاروسيل قدر يوصل لـ 79 ألف مشاهدة، والصدمة وين؟ 91.7% من هدول المشاهدات هم من ناس "غير متابعين" (Non-followers). إحنا اخترقنا شبكات جديدة كلياً وجبنا جمهور جديد لعندها، بدون ما تدفع دولار واحد إعلانات.



العميل: علا الحيارى (صاحبة شركة "تمرة" للمكملات الغذائية)

الهدف: تفويض كامل لعملية صناعة المحتوى لتوفير وقتها كمديرة، وتحويل المحتوى إلى "آلة تسويق" تبيع منتجاتها.



العميل: Rawcaf (في الكويت - من "ترك" متنقل إلى مقهى فعلي)
الهدف: توجيه حركة الجمهور (Traffic) على أرض الواقع لمعرفة الموقع، والتمهيد لافتتاح المقهى الثابت.

المشكلة (ضيق العميل في الشارع): بزنس زي ال Coffee Trucks يعاني من مشكلة قاتلة: تغيير الموقع. إذا الزبون ما بيعرف وينك اليوم، إنت خسرت البيعة. Rawcaf كان يقدم قهوة وتوست مميز جداً، بس التحدي كان كيف نجبر الناس تترك الشاشة وتدور ع الموقع، والأهم.. كيف نبني ولائهم ونجهّزهم لخطوة البزنس الجاية (افتتاح مقهى ثابت).

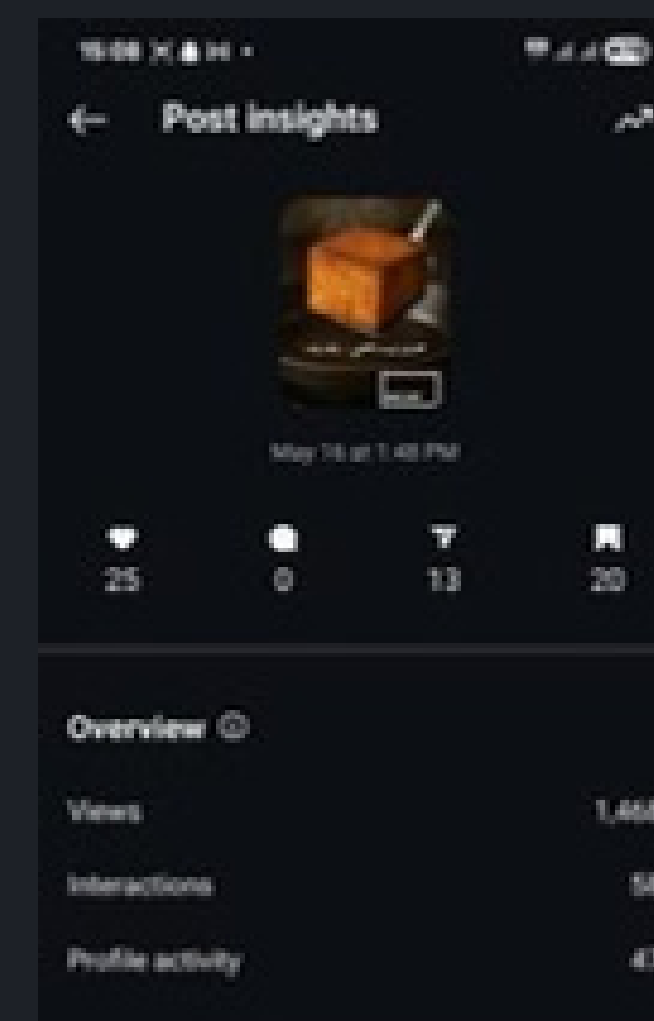
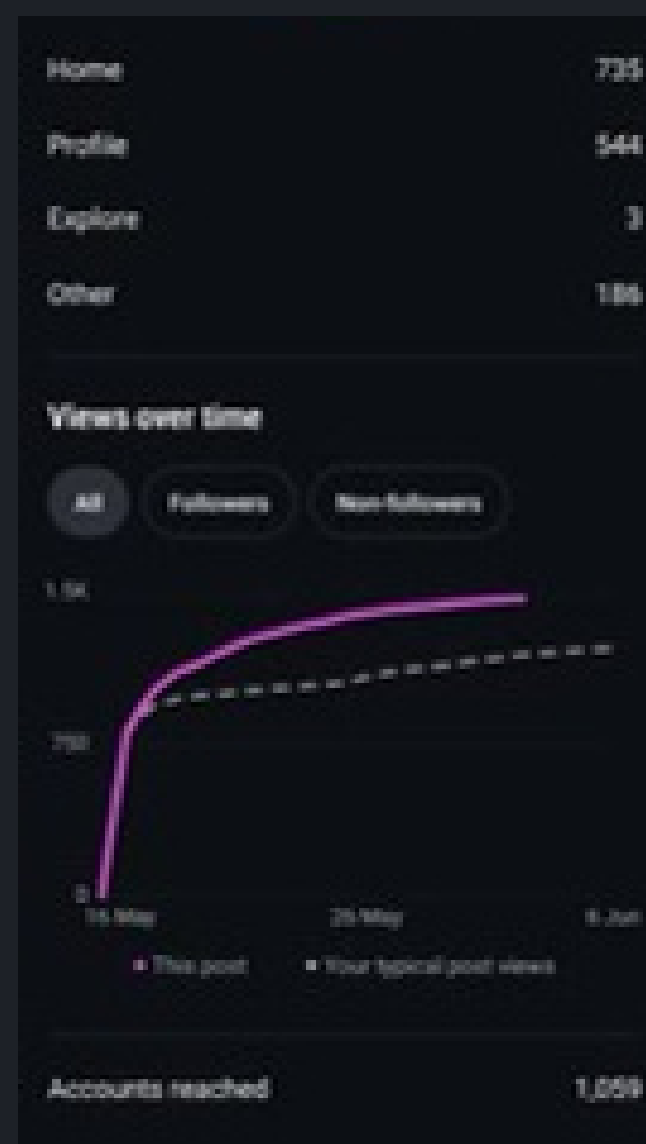
التدخل الجراحي (السيستم): غيرنا الهدف من محتوى "شوفوا قهوتنا حلوة" إلى محتوى وظيفته الوحيدة هي "الضغط على الرابط في البايو" (Link Clicks). استخدمنا المحتوى كـ "طعم" (Hook) بشير فضول الزبون وبجوعه، بس ما بنعطيه الحل إلا لما ياخذ خطوة (Call to Action) واضحة ويدخل ع البايو عشان يطول الموقع.

النتيجة (تحويل الاهتمام الرقمي لكاش في الشارع): (شوف صورة ال Insights):

- البوست جاب أكثر من 1,400 مشاهدة، وهاد رقم ممتاز لبزنس محلي يستهدف منطقة معينة.
- لكن الرقم الأخطر واللي إحنا بنهتم فيه هو Profile Activity: البوست جاب 40 زيارة للحساب، والأهم.. 7 ضغطات على الرابط الخارجي (External link taps).
- هدول ال 7 مش مجرد "أرقام"، هدول 7 أشخاص مسكوا تليفوناتهم، ضغطوا ع الرابط، شافوا الموقع، وركبوا سياراتهم عشان يشتروا قهوة وتوست. نسبة التحويل (Conversion) هون تعتبر عالية جداً ومباشرة.



العميل: Rawcaf (في الكويت - من "ترك" متنقل إلى مقهى فعلي)
الهدف: توجيه حركة الجمهور (Traffic) على أرض الواقع لمعرفة الموقع، والتمهيد لافتتاح المقهى الثابت.



العميل: مجاهد (The Majalian) - أنا شخصياً.

الهدف: كشف كذبة "المشاهدات = مبيعات"، وإثبات إنو السوشيال ميديا بتشتغل حسب "السيستم والهدف".

المشكلة (فخ الإيجو والمشاهدات): أغلب أصحاب البزنس بيلهثوا ورا المشاهدات المليونية، ومفكرين إنو كل ما زاد الرقم، زاد الكاش في البنك. هاي أكبر كذبة بعالم التسويق. المشاهدات العالية بدون نية واضحة (Purpose) بتجيبك شهرة وإيجو، بس ما بتدفع رواتب الموظفين.

التشريح الجراحي (الأرقام ما بتكذب): عشان أثبتك إنو إحنا بنهندس المحتوى حسب "الهدف"، تطلع على السكرين شوتس وقارن بين هدول الرقمين:

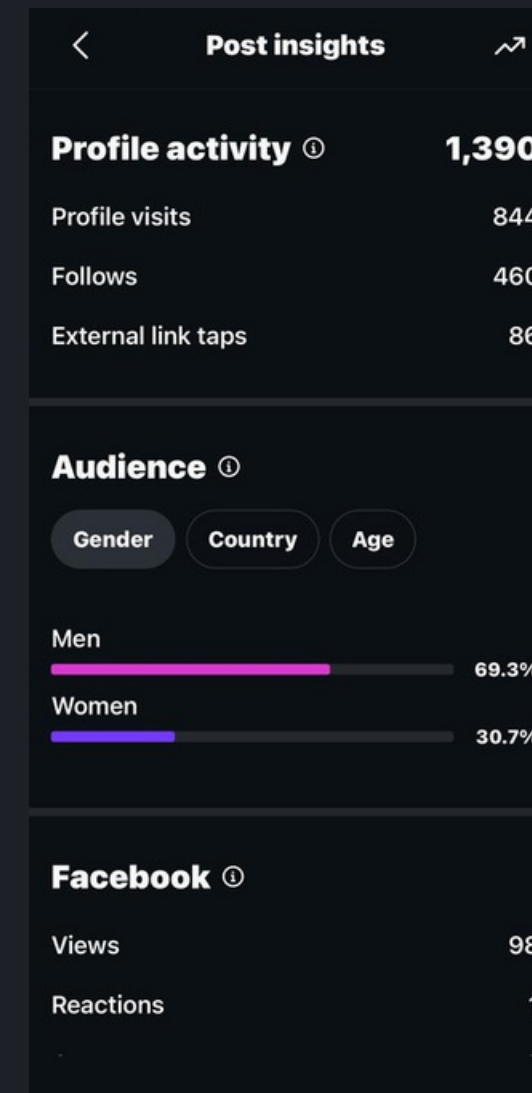
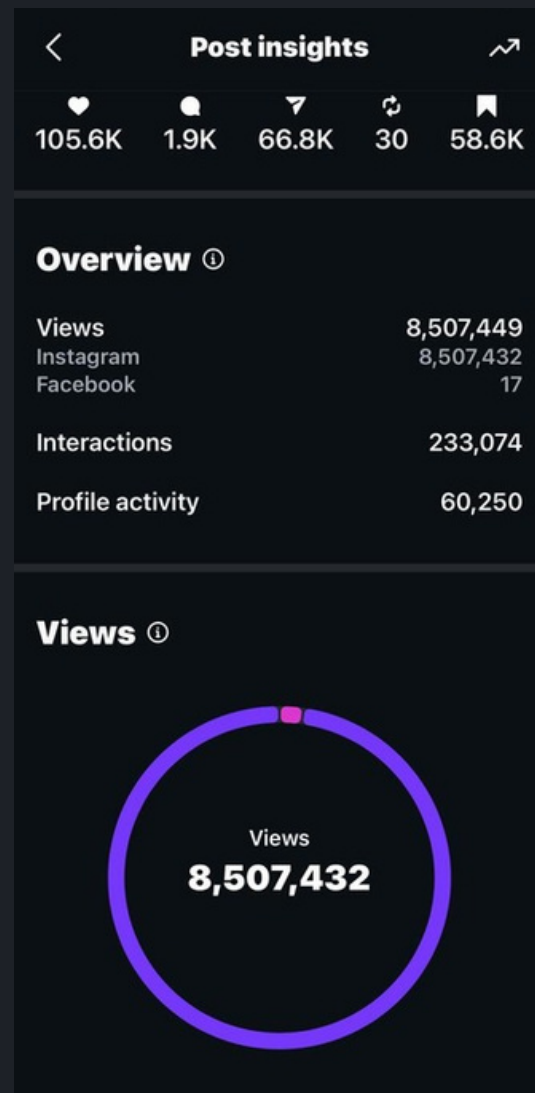
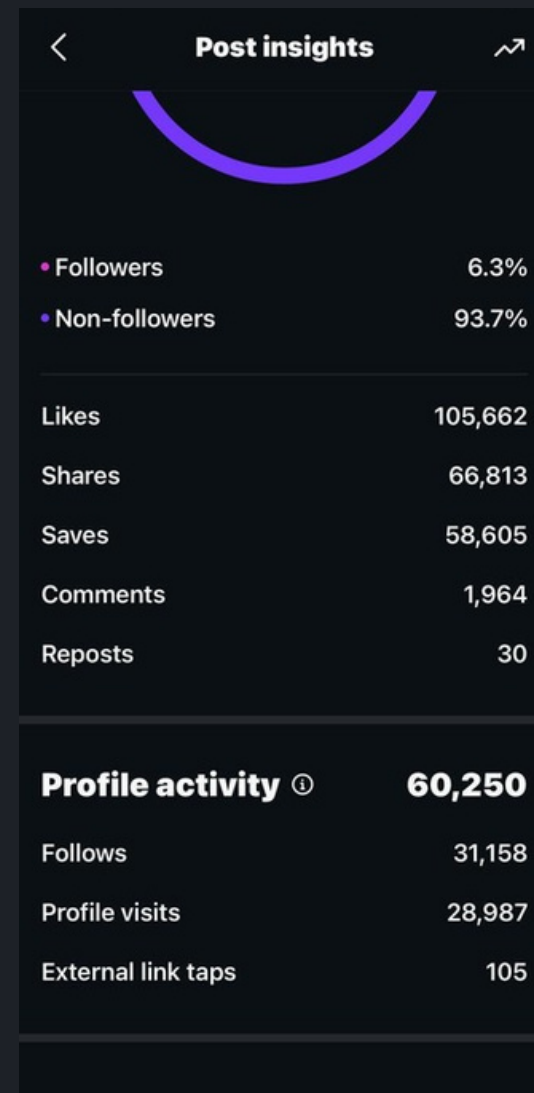
1. محتوى (الاستعراض والشهرة): (شوف صورة ال 8.5 مليون). كاروسيل مصمم للفيروسية (Virality). جاب 8.5 مليون مشاهدة، أكثر من 105 ألف لايك، و 31 ألف متابع بيومين! أرقام بترضي غرور أي صانع محتوى. لكن تطلع على ال External link taps (الناس اللي ضغطت عالرابط عشان تشتري أو تحجز).. 105 ضغطات فقط! نسبة التحويل هون شبه معدومة مقارنة بحجم الوصول.
2. محتوى (الكاش وال Leads): (شوف صورة ال 65 ألف). كاروسيل ثاني، مصمم كـ "قناص مبيعات" مش للترفيه. جاب 65 ألف مشاهدة بس. لكن تطلع عالرابط.. جاب 86 ضغطة! يعني كاروسيل جاب أقل من 1% من المشاهدات الكاروسيل المليوني، بس طلع تقريباً نفس كمية العملاء المحتملين (Leads).



العميل: مجاهد (The Majalian) - أنا شخصياً.

الهدف: كشف كذبة "المشاهدات = مبيعات"، وإثبات إنو السوشيال ميديا بتشتغل حسب "السيستم والهدف".

الخلاصة: السوشيال ميديا أداة، وإحنا اللي بنحدد كيف نستخدمها. بدك نكسر الخوارزمية بالكاروسيل ونجيبك ملايين المشاهدات ونبني لك (Brand Awareness) مرعب؟ السيستم موجود. بدك ننزل كاروسيل مشاهداته عادية بس بفلتر السوق وبسحبك زباين جاهزة تضغط عالرابط وتدفع؟ السيستم موجود.



Design



THE MAJALIAN
UNHINGED MARKETING TALK!



**اللي تسترخه اليوم في التأسيس
بتدفعه أضعاف وقت التشطيب**

66927777 - 37702777
speed.readymixbh speedreadymix



**وش الفرق لما يكون
هدفك شكل جسمك
أو أداء جسمك وقوته؟**



**الترجمة الحرفية للمحتوى إلى العربية
هي أكبر ثغرة قانونية
في استراتيجية ملكيتك
الفكرية**



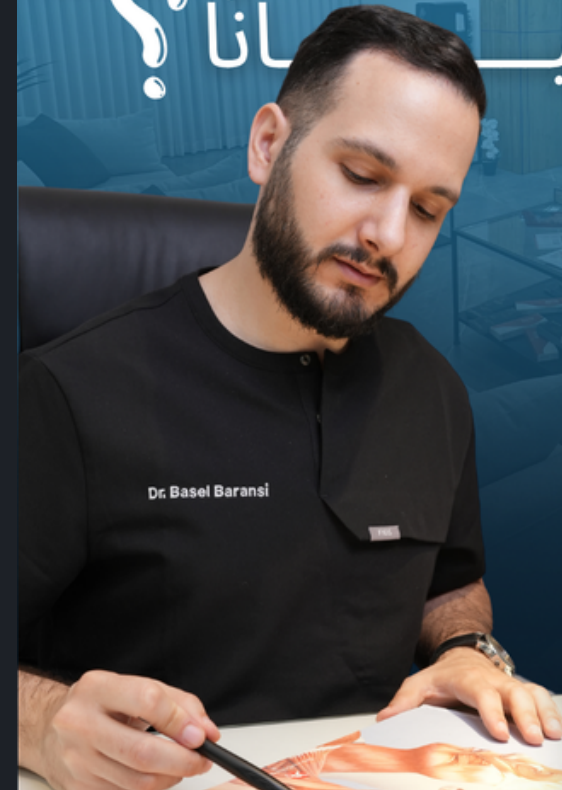


ناوي تطق لك سيكل 500cc؟
القائمة مو أهم شي
الأهم "منو" اللي بيسـوقه



DR. BASEL BARANSI

لماذا
قد نرفض
إجراءً أحياناً؟



عيادة الطب التجميلي

ENKI

ليش المنجزين والمبدعين
يلبسون نفس
الألوان دائماً؟



IMAJALIAN





Rashid
Travel &
Tours Ltd.
Leaders of Perfection

»

**الرحلة اللي
بتريح راسك في
4 خطوات
عشان ترتبها صح**

046017788 RASHIDTOURS.ORG

RASHID
SISTER SHOP

**إنتِ فعلاً بتدفعي ثمن الغرض
ولا ثمن الشعور اللي
بيعطيك إياه لما تلمسيه**

046017788 RASHIDTOURS.ORG

SELA صلة

**المراية بالمصعد
مو للسيلفي**
هي عين خلفية تساعد مستخدم
الكرسي يرجع للخلف بأمان

046017788 RASHIDTOURS.ORG



انستأرقام
للأرقام المميزة
instarqam
special numbers

ليش الغموض يشدنا
أكثر من الوضوح؟
Why does mystery attract us more than clarity?

054 3322112 055 3232 100

Strive

الاستراتيجية كانت ممتازة
بس ليش
فشلت؟

أول مرة
القطعة الاستلها
وين اختفت بالطلبية الكبيرة؟

