

STORYTELLING PORTFOLIO

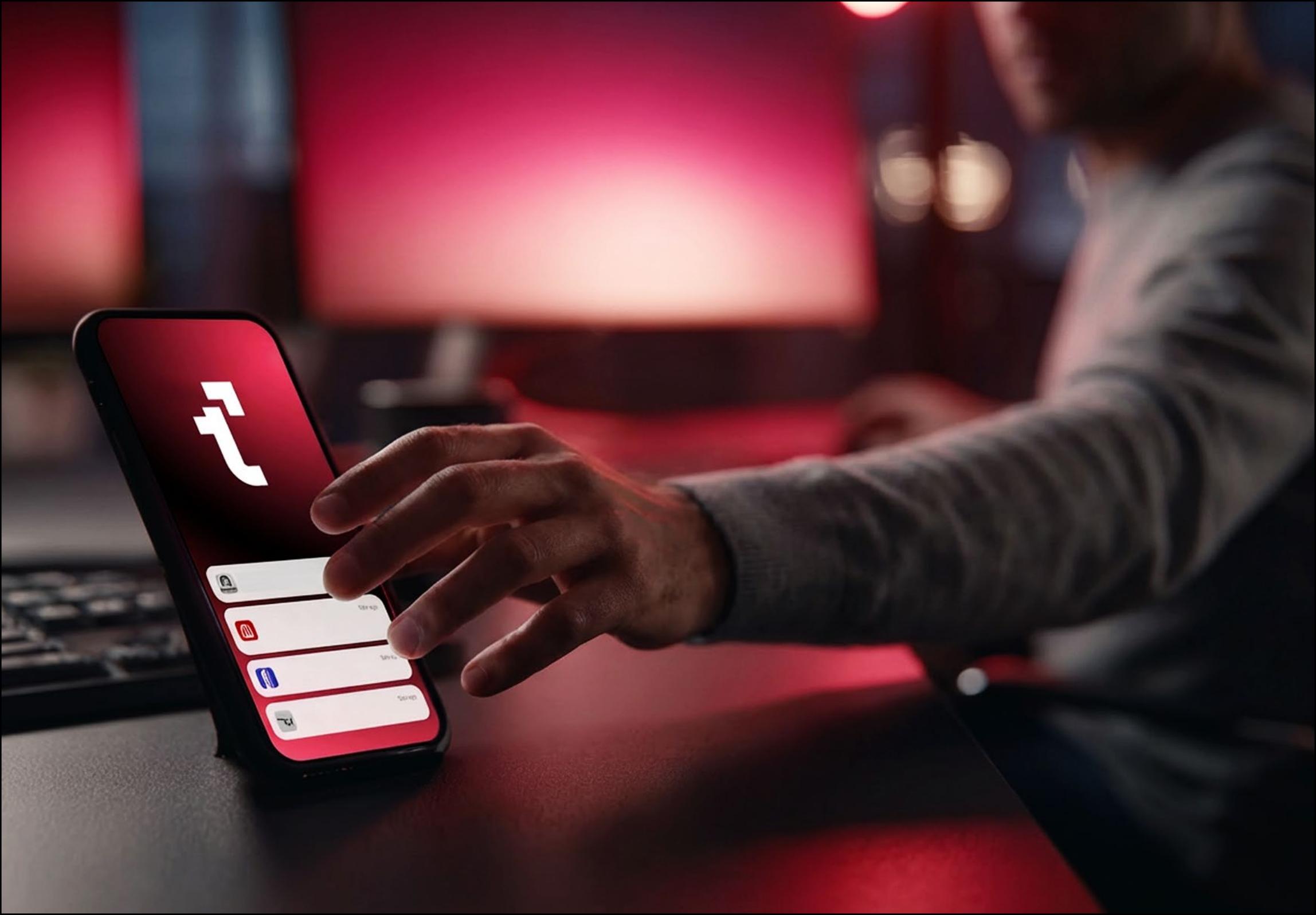














ALJAR

Dominar
DEVELOPMENTS

SEIF
CALUMENTS

Top Management

t



ALJAR


Dominar

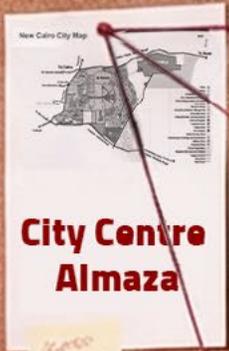
 SEIF


Top Management

ALJAR

Case
12-10-20
9/11

Case
12-10-20
9/11



**City Centre
Almaza**

شركة
للبناء والتشييد

010
010 010 010



**اول طريق
السويس و شارع
الثورة مدينة نصر**

010
010 010 010

ALJAR

010
010 010 010

**5
دقايق
من المطار**

**دي هـش
وحدة
ده استثمار**



المشكلة

لمشروع كان بيتقدم بطريقة تقليدية
بيباع كوحدة عقارية، مش كفرصة استثمار
مفيش 'قصة' تخلي المستثمر يشوف القيمة الحقيقية
مشروع ممتاز... لكن بدون زاوية بيع ذكية

طريقة التفكير

من أول لحظة كان واضح إن
ده مش مشروع سكني
وده مش عميل عادي
ده مستثمر بيدور على أرقام وعائد
نخاطب عقل المستثمر مش إحساسه
نبذل لغة التسويق بلغة أرقام

محتوى سريع وواضح إطلاق حملة من 10 ريلز

محتوى

Short

Sharp

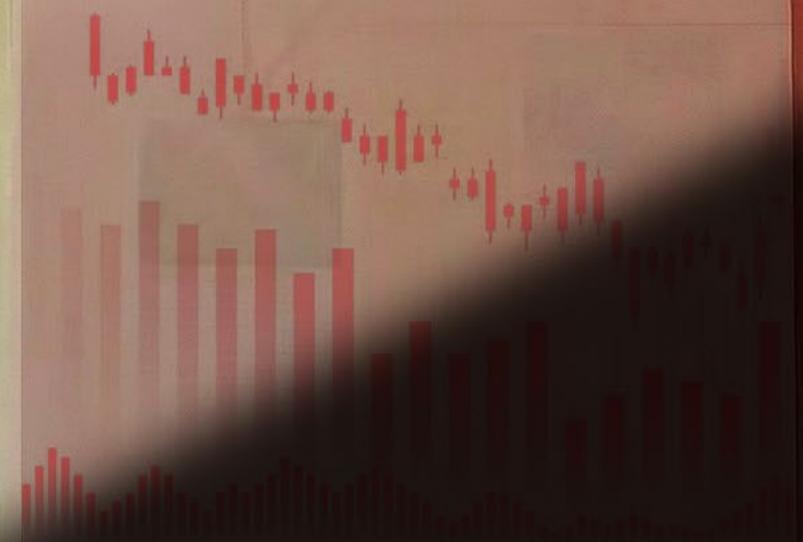
Direct

من غير شرح كثير

من غير تجميل

منطق استثماري صافي

trandiing



طريقة تنفيذ الحل

تصوير Sales Directors من Valory

سكربتات مباشرة

العائد

طريقة التشغيل

ليه الوحدة تعتبر Asset مش مجرد شقة



الفكرة

الناس بحتب تشوف الحقيقه و إنا قدمنا
الحقيقه بشكل مغري بصريًا ومباشر





قصة دومينار من محدش مصدقهم لـ
sould out في 40 يوم



ACHIEVED
SUCCESS





ACHIEVED
SUCCESS



المشكلة

ليه السوق كان رافض

الشك في القدرة المالية

البروكرز مش مصدقين الشركة

فقدان الثقة بالكامل

شك في تسليم المشاريع



ACHIEVED
SUCCESS

Dominar
RECRUITMENT

المحاولة الفاشلة

النهج القديم : | فقط Ads | حملة out door بـ 22 مليون جنيهه



النتيجة الصادمة

بيع 6 مكاتب فقط

نقطة التحول

الحل الحقيقي : نسينا كلمة MARKETING و أشتغلنا BUSINESS
القاعدة الاساسية لتراندينج : لو السوق مش مصدك ماينفعلش

تبيع ليه

35 Brokers

الخطوة الأولى

سماع السوق | التواصل مع 35 بروكر
فهم المخاوف و الاعتراضات الحقيقية



الخطوة الثانية

المعانية علي الطبيعة | تنظيم زيارات موقع حقيقية
| حضور 18 شركة | نزول الـ CEO بنفسهم



t

الخطوة الثالثة

تحويل الثقة الي محتوى | تصوير شهادات حقيقية

حملة مبنية علي التجربة الفعلية | رسالة اسأل حد شاف بعينه

Three Square

Three Square:
SOLD OUT
في 40 يوم

The Yard
SOLD OUT
في يوم واحد





18:47

Seif
Developments

Incoming call...



Decline



Accept



المشكلة

لما بدأنا مع SEIF DEVELOPMENTS في مشروع SOLY COAST كان في سؤال إزاي نعمل إطلاق قوي من غير زحمة بروكزر، ومن غير ما نصرف كثير، وفي نفس الوقت نخلي السوق يثق في المشروع بسرعة؟ خصوصًا إن أي مشروع ساحل يبقى عليه منافسة شرسة، والناس بتتردد قبل ماتدفع





التعامل مع المشكلة

بدل ما نجري ورا (إعلانات و خلاص) قعدنا نقرأ الوضع

محتاجين تايمينج مضبوط عشان الإعلان يجي وقت قرار الشراء

محتاجين تارجت واضح عشان كل جنيه يروح للناس الصح

والأهم: لازم نبني ثقة السوق مش مجرد كلام مننا، لا: المشروع يتكلم عن نفسه

هنا اتبنى الحل على معادلة بسيطة بس عميقة

إعلان
ناجح

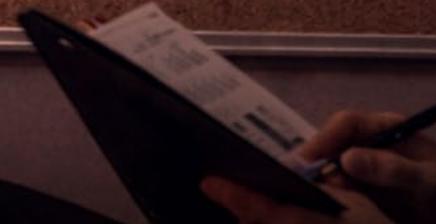
تايمنج
مطبوط

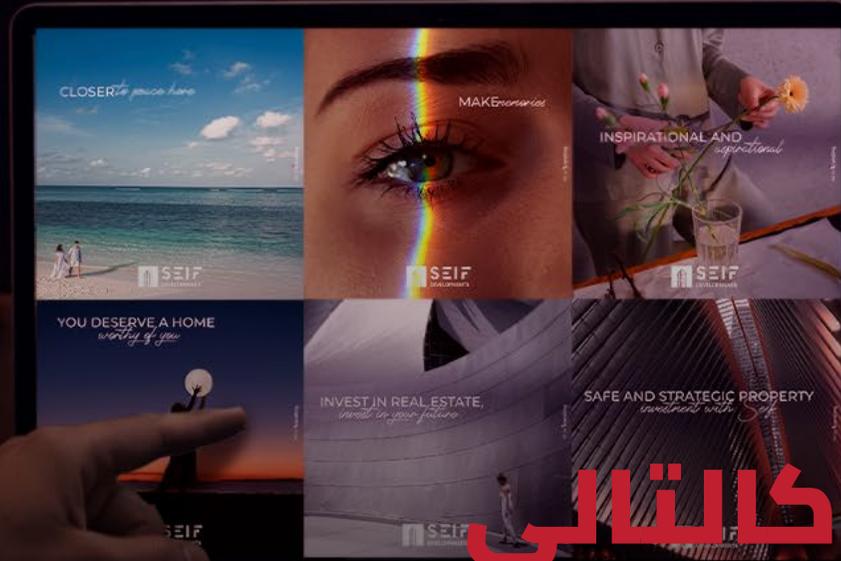
تسونا هي
مبيعات

إبداع

تارجت
واضح

 **SOLY ·
COAST**
RESORT PHASE





التنفيذ كان كالتالي

بدأنا بحملات ديجيتال قوية (أداء و نتائج)
دعمناها ب حملة أوت دور عشان الحضور يبقى 'موجود في الشارع' مش بس أونلاين
استخدمنا اسم كبير زي حسين فهمي عشان نحط SOLY في مكانة الطبيعي
ويبان مشروع ثقيل
اشتغلنا على بناء الثقة من السوق نفسه: كلام الناس وتجربة الناس هي اللي تسوق،
مش وعودنا



النتائج (الأرقام اللي بتحكي القصة)
1500 شالية اتباعوا في أول وتاني مرحلة

19,817 Lead

8% منهم تحولوا لعملاء فعليين

58 جنيه = Cost per Lead

الميزانية كلها كانت 1.15 مليون
مفيش جنيه راج هدر





Top
Management

Incoming call...



Decline



Accept



المشكلة

TOP MANAGEMENT كانت عندها
Organic Reach قوي جداً على يوتيوب الناس بتشوفهم، تسمعهم، وتثق فيهم
لكن: المشاهدة مش بيع والمحتوى من غير Lead System يبقى نص معادلة

Science / Data

تحليل سلوك العميل العقاري
قياس - أرقام

Content

- فيديو هات
- Scripts -
Visual Identity

System

Funnel
Leads
Follow-up

Sales System

المشكلة الأساسية

مفیش ماکینة Leads واضحة

مفیش Funnel محدد

مفیش قیاس ولا Scale حقیقی

یعنی الشركة بتکسب اهتمام الجمهور بس مفیش نظام
یحول الاهتمام ده لمبيعات حقیقیة

التعامل مع المشكلة

Behavior العميل العقاري

- تجارب مختلفة في الإعلانات.
- قراءة الأرقام.
- تحسين مستمر لحد ما وصلنا للفورملا اللي تجيب Leads جاهزين يكلموا الSales



العلم + المحتوى + السيستم

طريقة منظمة لجمع
وتحويل الLeads

بدل ما نعتمد على
المحتوى بس،
بدأنا نشغل
بعقلية سيستم



يعني التعامل مع المشكلة كان عن طريق:

- تحويل الفكرة العامة لـ Lead System حقيقي.
- تنظيم التجارب والإعلانات بدل العشوائية.
- بناء أساس يخلي المجهود في المحتوى ينترجم لفلوس.



التنفيذ كان كالتالي



حملات Leads Structured Close على Ads Manager

Campaign Name: Top Management – Qualified Leads Targeting

إعلانات Test وأرقام حقيقية



Ad Impression
32%



Ad cost
15%

Ad charge
3.5%

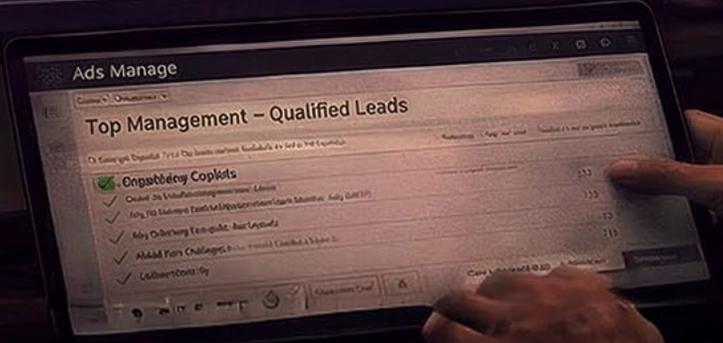


Ad cost
3.5%

Ad charge
\$7

قسّما الناس حسب نية
الشراء، القدرة الشرائية

تحسينات مستمرة لحد الفورملا الصح





تطوير صورة البراند بالكامل

Visual Quality |

شكل المحتوى |

شكل البراند |

Consistency اللي تخلي العميل حاسس إنه قدامه شركة ثقيلة مش مجرد قناة يوتيوب

إنتاج محتوى فيديو قوي

Educational Videos |

Sales Videos |

تصوير

Script معمول على Conversion مش بس معلومات لمجرد المشاهدة

Cinematic Style |

الأسلوب





النتائج

نتائج قابلة للقياس

300
LEAD

نتائج قوية في السوق العقاري

خلال 3 شهور

8
SALES



نسبة قوية في السوق (Story)

تأثير القصة زادت بشكل واضح

المبيعات زادت بشكل قوي جدا في السوق

شكل البراند قوي جدا في السوق
الشركة كسبت **Award**
نظام مبيعات مربح، ليس مجرد مشاهدات





ACHIEVED
SUCCESS

trandiing.com