

A conceptual illustration of a sales funnel. At the top, five human icons represent the initial audience. The funnel narrows as it descends, with three icons at the next stage. A man in a suit stands on a bar chart to the left, pointing towards the funnel. To the right, another man sits on a higher bar chart, working on a laptop. A large upward-trending arrow is on the right side. At the bottom, a coin with a dollar sign is shown. The background is a solid dark blue.

قمع المبيعات (Sales Funnels)

كيفية التعلم والربح منه

ما هو قمع المبيعات؟ (What is a Sales Funnel?)

قمع المبيعات (Sales Funnel) هو نموذج تسويقي يصف الرحلة التي يمر بها العملاء المحتملون من مرحلة الوعي بالمنتج أو الخدمة وحتى اتخاذ قرار الشراء.

أهمية قمع المبيعات للشركات:

➤ زيادة حجم المبيعات وتحقيق أرباح أعلى

😊 تحسين تجربة العملاء وجعلها ممتعة وسلسة

📊 تحليل وتقييم أداء كل مرحلة في رحلة العميل

🏆 تعزيز القدرة التنافسية في السوق



مراحل قمع المبيعات (Sales Funnel Stages)



مرحلة الوعي (Awareness)

العملاء المحتملون يتعرفون على منتجك أو خدمتك



مرحلة الاهتمام (Interest)

العملاء يظهرون اهتمامًا بمنتجك ويرغبون في معرفة المزيد



مرحلة القرار (Decision)

العملاء يقارنون الخيارات ويقررون الشراء



مرحلة الفعل (Action)

العملاء يكملون عملية الشراء ويصبحون عملاء فعليين



كيفية تعلم قمع المبيعات (How to Learn Sales Funnels)

دورات مجانية



EN Fundamentals of the Sales Funnel - Alison [🔗](#)

دورة مجانية في المبيعات ومهارات التواصل [🔗](#)

دورات مجانية في مهارات المبيعات - Udemy [🔗](#)

قنوات يوتيوب



المهندس زياد عمورة - قمع المبيعات [🔗](#)

بودكاست حكيم - التسويق من قمع المبيعات [🔗](#)

تقنية المال - شرح قمع المبيعات [🔗](#)

كتب ومصادر



قمع المبيعات Sales Funnel - منصة Scribd [🔗](#)

أفضل 10 كتب مبيعات لمحترفي المبيعات [🔗](#)

5 كتب عن التسويق - التسويق المجاني [🔗](#)

مقالات ومدونات



قمع المبيعات Sales funnel: ما هو وكيف تبني واحدًا [🔗](#)

استراتيجية قمع المبيعات (Sales Funnel) [🔗](#)

كل ما عليك معرفته عن قمع المبيعات [🔗](#)



خدمات مجانية لبدء قمع المبيعات (Free Services to Start Sales Funnels)

Canva



canva.com

كيفية الاستخدام:

أداة تصميم لإنشاء صور ورسوم بيانية جذابة لقمع المبيعات

السياق:

مثالية لإنشاء محتوى بصري جذاب لمراحل الوعي والاهتمام في القمع

Mailchimp



mailchimp.com

كيفية الاستخدام:

خدمة تسويق عبر البريد الإلكتروني مع نموذج قمع بسيط

السياق:

مناسبة لجمع العملاء المحتملين وتحويلهم من خلال سلسلة رسائل بريدية

موصى به

Systeme.io



systeme.io

كيفية الاستخدام:

منصة شاملة لبناء قمع المبيعات، صفحات الهبوط، وإرسال البريد الإلكتروني

السياق:

مثالية للمبتدئين الذين يريدون بناء قمع كامل بدون تكاليف

WordPress + Plugins



wordpress.org

كيفية الاستخدام:

نظام إدارة محتوى مع إضافات مجانية لبناء قمع المبيعات

السياق:

مثالي لإنشاء موقع متكامل مع قمع مبيعات ومحتوى تعليمي

Tilda



tilda.cc

كيفية الاستخدام:

منصة بناء مواقع وقمع مبيعات بواجهة سهلة الاستخدام

السياق:

مناسبة لإنشاء صفحات هبوط احترافية لمرحلة القرار والفعل

Google Forms



forms.google.com

كيفية الاستخدام:

أداة مجانية لإنشاء استمارات لجمع معلومات العملاء المحتملين

السياق:

مناسبة لمرحلة الاهتمام لجمع بيانات العملاء المحتملين

استخدام واتساب والهاتف في قمع المبيعات (Using WhatsApp and Phone in Sales Funnels)

استخدام الهاتف في قمع المبيعات



رقم واضح في جميع مراحل القمع للتواصل المباشر

مكالمات للعملاء الأكثر اهتماماً (مرحلة القرار)

استشارة مجانية كجزء من استراتيجية الجذب

رسائل نصية (SMS) للعروض والتذكيرات

متابعة العملاء المحتملين لزيادة التحويل

استخدام واتساب في قمع المبيعات



رابط مباشر - wa.me/yourphonenumber

واتساب بيزنس - ردود تلقائية ورسائل ترحيبية

زر واتساب في صفحات الهبوط للتواصل المباشر

مجموعات مهتمة لمحتوى حصري وعروض خاصة

عروض مخصصة وتذكيرات بالمنتجات

نصائح للدمج الفعال



قياس الفعالية وتحسين الاستراتيجية

رد سريع للاستفسارات الشائعة

تخصيص الرسائل حسب مرحلة العميل في القمع

احترام الخصوصية - طلب الإذن قبل التواصل

دليل خطوة بخطوة للمبتدئين المطلقين (Step-by-Step Guide for Absolute Beginners)

(Beginners)

1



تحديد الجمهور والهدف

تعرف على **عميلك المثالي** وحدد **هدفك** من القمع (زيادة المبيعات، جمع البريد، ترويج منتج)

2



إنشاء عرض irresistible

صمم عرضاً لا يمكن مقاومته (كتاب إلكتروني، دورة مصغرة، استشارة مجانية) يحل **مشكلة محددة**

3



بناء صفحة هبوط بسيطة

استخدم **Canva** أو **Tilda** لإنشاء صفحة بعنوان جذاب، وصف واضح، وزر اتخاذ إجراء

4



إعداد نظام جمع البيانات

استخدم **Google Forms** أو **Mailchimp** لجمع معلومات العملاء (الاسم، البريد الإلكتروني)

5



إنشاء سلسلة رسائل بريدية

أعد سلسلة رسائل **تلقائية** تقدم قيمة، تبني الثقة، وتوجه العميل نحو اتخاذ الإجراء

6



إضافة قنوات تواصل مباشر

أضف أزرار **واتساب** أو **رقم هاتف** واضح للتواصل المباشر وبناء الثقة

7



قياس النتائج والتحسين

استخدم أدوات **تحليل بسيطة** لتتبع الزوار، معدل التحويل، ومصادر الزيارات

أمثلة لتقديم خدمات بناء القمع (Examples for Offering Funnel Building)

(Services)

لأصحاب المتاجر الإلكترونية



- ✓ قمع لزيادة المبيعات وتقليل معدل التخلي
- ✓ نظام لجمع عناوين البريد الإلكتروني
- ✓ صفحات هبوط للعروض الخاصة والخصومات
- ✓ سلسلة رسائل لاستعادة العملاء المهملين

للاستشاريين والخبراء



- ✓ قمع لتقديم استشارات مجانية أولية
- ✓ نظام لجمع العملاء المحتملين وتأهيلهم
- ✓ صفحات هبوط لعرض الخدمات والشهادات
- ✓ سلسلة رسائل بريدية لبناء الثقة

للمدرسين والمعلمين



- ✓ بيع الدورات التدريبية والبرامج التعليمية
- ✓ صفحة هبوط لجمع المشتركين في الوبينار
- ✓ سلسلة رسائل بريدية لتحويل المشتركين
- ✓ نظام متابعة تلقائي للطلاب بعد الشراء

للشركات B2B



- ✓ قمع لجذب العملاء التجاريين
- ✓ نظام لتأهيل العملاء المحتملين
- ✓ صفحات هبوط للحلول التجارية ودراسات الحالة
- ✓ نظام متابعة للمبيعات عبر البريد والمكالمات

للمؤثرين وصناع المحتوى



- ✓ قمع لتحويل المتابعين إلى عملاء
- ✓ نظام لبيع المنتجات الرقمية أو العضويات
- ✓ صفحات هبوط لعرض المنتجات المدعومة
- ✓ سلسلة رسائل لمحتوى حصري وعروض خاصة

لمقدمي الخدمات المحلية



- ✓ قمع لجذب العملاء المحليين
- ✓ نظام للحصول على مواعيد واستشارات
- ✓ صفحات هبوط لعرض الخدمات والشهادات
- ✓ نظام تذكير عبر الرسائل أو واتساب

كيفية الربح من قمع المبيعات (How to Make Money with Sales Funnels)



التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing)

الترويج لمنتجات الآخرين والحصول على عمولة عن كل عملية بيع



بيع المنتجات الرقمية (Digital Products)

الكتب الإلكترونية، الدورات التدريبية، القوالب، البرامج



بيع المنتجات المادية (Physical Products)

استخدام القمع لزيادة مبيعات المتجر الإلكتروني أو المنتجات الفعلية



تقديم الخدمات (Services)

الاستشارات، التصميم، التطوير، التسويق، وغيرها من الخدمات



بناء قائمة البريد الإلكتروني (Email List)

جمع عناوين البريد الإلكتروني للتسويق المستقبلي وزيادة المبيعات



استراتيجيات قمع المبيعات (Sales Funnel Strategies)



فهم الجمهور المستهدف (Target Audience)

بحث احتياجات العملاء ومشاكلهم لتحديد المحتوى المناسب



إنشاء محتوى قيم (Valuable Content)

تقديم حلول لمشاكل العملاء وإجابات لأسئلتهم



تبسيط عملية الشراء (Simplified Purchase)

تقليل الخطوات وتوفير خيارات دفع متعددة



استخدام الأدلة الاجتماعية (Social Proof)

عرض شهادات العملاء والمراجعات الإيجابية



تحسين وتحليل الأداء (Performance Analysis)

متابعة المؤشرات وتحسين النتائج بشكل مستمر



الخلاصة (Conclusion)

النقاط الرئيسية

فهم **مراحل القمع** يساعد في تحسين التحويلات



قمع المبيعات أداة تسويقية أساسية لنجاح الأعمال



تحقيق **دخل مستدام** من خلال تطبيق الاستراتيجيات



توفر **مصادر مجانية** للتعلم والتطوير

