# **كيف تحوّل زوارك الفضوليين إلى عملاء مخلصين؟**

الفهرس

[**كيف تحوّل زوارك الفضوليين إلى عملاء مخلصين؟** 1](#_Toc168338317)

[**كيف تفهم احتياجات زوارك الفضوليين؟** 1](#_Toc168338318)

[**هل محتواك مناسب لجمهورك المستهدف؟** 2](#_Toc168338319)

[**المنافسون يقدمون عروضا أفضل؟** 4](#_Toc168338320)

[**أسعارك غير مدروسة؟** 5](#_Toc168338321)

[**هل محتواك غير مثير للاهتمام؟** 5](#_Toc168338322)

[**ماهي أنواع قمع الاختبار (Quiz Funnel) التي يمكنك استخدامها؟** 6](#_Toc168338323)

[**الاختبار النوعي:** 6](#_Toc168338324)

[**نقاط القوة في التعلم:** 6](#_Toc168338325)

[**بيئة التعلم المفضلة:** 6](#_Toc168338326)

[**طريقة التعامل مع التحديات الدراسية:** 6](#_Toc168338327)

[**الاختبار الفخ:** 8](#_Toc168338328)

تمتلك المؤسسات التعليمية ومراكز التدريب رصيدا قيّمًا من المعرفة والخبرة. ومع ذلك، قد يكون **التحدي الأكبر** هو كيفية تحويل هذا الثروة المعرفية إلى فرص تجارية مستدامة وجاذبة للعملاء.

في هذا الكتيب، سنكتشف كيف يمكن لمراكز التدريب والمؤسسات التعليمية تسويق معرفتها بنجاح وبناء صفحة مبيعات قويّة تجذب العملاء **وتحولهم من زوار فضوليين إلى عملاء مخلصين.**

## **كيف تفهم احتياجات زوارك الفضوليين؟**

يزور المئات من الناس أو ربما الآلاف موقعك **بهدف الفضول** والاطلاع على خدماتك، ولكن لا أحد منهم يسجل في دورتك التدريبية أو يلتحق بمؤسستك التعليمية.

**لماذا؟**

* هل محتواك غير مثير للاهتمام؟
* هل محتواك لا يناسب احتياجاتهم؟
* أسعارك غير مدروسة؟
* المنافسين يقدمون عروضا أفضل؟

سنعالج نقاط الضعف هذه ونطرح لها حلولا تطبيقية تساعدك على بناء صفحة مبيعات قوية، لا يمكن للعميل غض النظر عنها.

### **هل محتواك مناسب لجمهورك المستهدف؟**

إليك بعض الطرق العملية التي تساعدك لمعرفة ذلك:

**طريقة ASK:** هي طريقة أنشأها رايان ليفسك (Ryan Levesque)، تركز على آليات فهمك لجمهورك المستهدف **بشكل عميق** قبل الترويج لمنتجك أو خدمتك. تُركز هذه الطريقة على **استخدام الأسئلة** لجمع معلومات قيّمة حول رغبات جمهورك، احتياجاتهم، ما يثير اهتمامهم... ثم تقوم بتخصيص عروضك التسويقية **لتلبية هذه الاحتياجات والرغبات**.

**تطرح الأسئلة على جمهورك**

**تبتكر الحل**

**تُشخّص الاحتياجات والرغبات**

أنت تفعل ذلك عوض أن تقول للناس "**سجلوا في دورتي التدريبية** " أو "**التحقوا بنظام مؤسستي التعليمية**"، فأنت تسأل الأسئلة وتجمع البيانات اللازمة باستخدام اختبار أو استبيان، لتتمكن فيما بعد من **صياغة** خدمتك أو منتجك وصفحة مبيعاتك **بناءً على إجابات جمهورك.**

**قمع الاختبار (Quiz Funnel):** هو أداة تسويقية تستخدم لاستقطاب العملاء المحتملين وجمع معلومات قيّمة حولهم وتحويلهم في النهاية إلى عملاء مخلصين.

يتضمن قمع الاختبار:

**إنشاء اختبار تفاعلي:**

* قم بتصميم اختبار ممتع يطرح أسئلة تتعلق باحتياجات واهتمامات جمهورك، وتؤدي إلى نتائج ذات صلة.
* استخدم الصور والرسوم البيانية لجعل الاختبار أكثر تفاعلي.

**مثال:**

**عنوان الاختبار**: اختبر مهاراتك في التصميم **(مجال الدورات التدريبية)**

**الأسئلة:**

* ما هي نقاط قوتك في التصميم؟
* ما هي التحديات التي تواجهها في تعلم التصميم؟
* ما هي أهدافك المهنية في التصميم؟

 **خيارات الإجابة**: ترقية وظيفية، تحسين راتبي، بدء عملي الخاص، تطوير مهاراتي الشخصية.

**جمع المعلومات**

تحليل إجابات الزوار لتحديد احتياجاتهم ومستوى مهاراتهم.

**نتائج شخصية**

* عرض نتائج الاختبار مع شرح مبسّط لتقييم مهارات زوارك
* إبراز نقاط القوة والتحديات
* ربط النتائج بمستوى الخبرة في المجال
* اقتراح حلول للتحسين (ومن ضمن هذه الحلول التسجيل بدورة تدريبية)

**عرض حلول ذات صلة:**

* تقديم توصيات مخصصة لدوراتك التدريبية تناسب احتياجات الزائر.
* تقديم شرح مختصر لكل دورة مع ذكر أهدافها وفوائدها
* عرض عروض خاصة أو خصومات على دوراتك ذات الصلة
* دعوة الزائر لحضور جلسة استشارية مجانية لمناقشة احتياجاته.

**تحويل الزوار إلى عملاء:**

* توفير زر واضح للتسجيل في الدورة الموصي بها.
* توجيه الزائر إلى صفحة المبيعات الخاصة بالدورة.
* عرض خصم خاص على الدورة الموصي بها مثل (خصم %20على الدورة **كهدية ترحيب** بالعميل الجديد)
* متابعة الزائر عبر البريد الإلكتروني لتقديم عروض إضافية أو معلومات مفيدة من خلال النشرات البريدية.

### **المنافسون يقدمون عروضا أفضل؟**

تساعدك طريقة ASK وأداة قمع الاختبار على التفوق على منافسيك والحصول على الأسبقية في تصميم العروض التنافسية.

**كيف؟**

**فهم عميق لاحتياجات العملاء**: ستتمكن من التعرف على نقاط القوة والضعف لدى العملاء، وتحديد التحديات التي يواجهونها، ورغباتهم وأهدافهم وستضيع محتواك التعليمي على هذا الأساس.

 بهذا تكون لك أسبقية في صنع محتوى تعليمي يناسب احتياجات الجمهور المستهدف.

**التواصل الفعّال مع العملاء**: تُشجع طريقة ASK على التواصل الفعّال مع العملاء (Speak) من خلال الاستماع باهتمام لردودهم على الأسئلة، وهو ما يُساعدك على بناء علاقات قوية معهم وفهم وجهة نظرهم بشكل أفضل.

يمكنك أيضًا استخدام هذه المعلومات لتقديم حلول مخصّصة وتطوير تجارب عملاء أكثر إيجابية.

**التحسين المستمر:** تُحفّز طريقة ASK على التحسين المستمر (Keep) من خلال تطبيق التعلم المستمر من نتائج الأسئلة والتواصل مع العملاء.

 ستتمكن من تقييم فعالية عروضك وتحديد مجالات التحسين، ما يساعدك للبقاء على اطلاع على احتياجات العملاء المتطورة وتقديم حلول مبتكرة لها.

**استقطاب عملاء محتملين مهتمين**: ستساعدك أداة قمع الاختبار على استقطاب عملاء محتملين مهتمين بالفعل بعروضك.

 سيُساعدك ذلك على تحسين جودة العملاء المحتملين وزيادة فرص التحويل.

**تحسين معدلات التحويل:** تُساعدك أداة قمع الاختبار على تحسين معدلات التحويل من خلال تقديم حلول مخصصة تناسب احتياجات العملاء، فمن خلال ربط نتائج الاختبار بتوصيات مخصّصة لدوراتك التدريبية أو منتجاتك الرقمية أو خدماتك الاستشارية، ستتمكن من زيادة احتمالية شراء العملاء المحتملين منك.

 سيُساعدك ذلك على زيادة أرباحك وتحقيق أهدافك التسويقية.

**بناء علاقات قوية مع العملاء**: تُساعدك أداة قمع الاختبار على بناء علاقات قوية مع العملاء من خلال توفير تجربة تفاعلية ومخصصة (التزام).

 سيُساعدك ذلك على زيادة رضا العملاء وولائهم للعلامة التجارية الخاصة بك.

### **أسعارك غير مدروسة؟**

يُشكّل السعر عنصرا مهما في تسويق المعرفة الخاصة بك، تساعدك أداة قمع الاختبار وطريقة ASK على:

**معرفة الوضع المالي للعملاء:** من خلال سؤالهم على وضعهم المادي وما لسعر المناسب الذي يمكن أن يدفعوه لدورة تدريبية أو منتج رقمي في المجال ذو الصلة.

**تقليل المخاطر المالية:** يمكنك إجراء مسار اختبار ما قبل الإطلاق لتقليل المخاطر المالية المرتبطة بإطلاق المنتجات الرقمية.

**التسويق بالنشرة البريدية**: يمكنك بسهولة إضافة العملاء المهتمين إلى قائمة بريدك الإلكتروني كل شهر، حيث يمكنك إنشاء معجبين وعملاء متحمسين بسهولة.

### **هل محتواك غير مثير للاهتمام؟**

لماذا لا يتفاعل الجمهور مع محتواك؟ هل لأنهم لا يجدونه مثيرا للاهتمام؟

تساعدك طريقة ASK على ابتكار محتوى يناسب ذوق جمهورك ويشد انتباهه من خلال:

* **استطلاعات الرأي**: يمكنك إجراء استطلاعات رأي لجمع معلومات حول توقعات جمهورك واحتياجاتهم.
* **راقب مقاييس التفاعل:** انتبه لمقاييس التفاعل مثل عدد المشاهدات والتعليقات والمشاركات على محتواك بالسوشيال ميديا.
* **ابدأ حوارًا مع جمهورك:** تفاعل مع جمهورك على وسائل التواصل الاجتماعي أو في التعليقات على مدونتك أو موقعك الإلكتروني، ستُساعدك هذه التفاعلات على بناء علاقات قوية مع جمهورك وفهم احتياجاتهم بشكل أفضل.
* **طبّق التعلم من ردود فعل جمهورك**: استخدم المعلومات التي جمعتها من خلال طريقة ASK لتحسين محتواك بشكل مستمر وقم بتحديد الموضوعات التي تلقى تفاعلًا أكبر وأنشئ المزيد من المحتوى حولها وتجنب تكرار المحتوى الذي لا يجذب جمهورك.

## **ماهي أنواع قمع الاختبار (Quiz Funnel) التي يمكنك استخدامها؟**

يوجد ثلاث أنواع من الاختبارات يمكنك تجربتها مع جمهورك:

### **الاختبار النوعي:**

يقوم هذا النوع من الاختبارات على تصنيف عملائك بناءً على إجاباتهم، ممّا يكشف عن تفضيلاتهم أو سمات شخصياتهم. يميل البشر بشكل طبيعي إلى تصنيف الأشياء في مجموعات من خلال وضع أنفسهم في فئة معينة، حيث يشعر العملاء بإحساس بالانتماء واكتشاف الذات.

مثال عن اختبار نوعي: **أيّ نوع من المتعلمين أنت؟**

 **كيف تفضل تلقي المعلومات؟** (اختر جميع الخيارات التي تنطبق عليك)

* أستمتع بقراءة الكتب والمقالات والمواد التعليمية.
* أتعلم بشكل أفضل من خلال مشاهدة الفيديوهات والصور والعروض التقديمية.
* أستفيد من الاستماع إلى المحاضرات والمناقشات والبودكاست.
* أتعلم بشكل أفضل من خلال تطبيق المعلومات عمليًا وحلّ المشكلات.

 **ما هي بيئة التعلم المفضلة لديك؟**

* أحتاج إلى بيئة هادئة خالية من التشتيت للتركيز.
* أستمتع بالتعلم في بيئة تفاعلية مع زملاء الدراسة أو المعلمين.
* أتعلم بشكل أفضل بشكل مستقل مع إمكانية التحكم في سرعة التعلم.
* أستفيد من مزيج من البيئات المختلفة للتعلم.

 **كيف تتعامل مع التحديات الدراسية؟**

* لا أتردد في طلب المساعدة من المعلمين أو زملاء الدراسة أو المصادر الخارجية.
* أبحث بشكل مستقل عن حلول للمشاكل التي أواجهها.
* لا أستسلم بسهولة وأستمر في محاولة فهم المواد الدراسية.
* أُعدل استراتيجيات التعلم الخاصة بي بناءً على احتياجاتي.

**مثال لمفتاح الإجابة لهذا الاختبار**

نقاط القوة في التعلم:

* **مُتعلم بصري:** تفضل التعلم من خلال مشاهدة الفيديوهات والصور والعروض التقديمية.
* **مُتعلم حسي:** تفضل التعلم من خلال التطبيق العملي وحلّ المشكلات.

بيئة التعلم المفضلة:

* **مُتعلم مستقل:** تفضل التعلم بشكل مستقل مع إمكانية التحكم في سرعة التعلم.

طريقة التعامل مع التحديات الدراسية:

* **مُتعلم مثابر:** لا تستسلم بسهولة وتستمر في محاولة فهم المواد الدراسية.
* **مُتعلم يبحث عن حلول:** تبحث بشكل مستقل عن حلول للمشاكل التي تواجهها.

**مثال لتوصيات واقتراحات تقدمها لمستخدمي الاختبار**

**شكرًا لك على إتمام اختبار "أيّ نوع من المتعلمين أنت؟**

لقد ساعدتنا إجاباتك على فهم أسلوبك في التعلم بشكل أفضل، ونود أن نقدم لك بعض التوصيات لتحسين مهاراتك.

بناءً على إجاباتك، تم تحديد أنك (تضع نتيجة الإجابة).

**التوصيات:**

* **استفد من نقاط قوتك:** ركز على استخدام نقاط قوتك في التعلم قدر الإمكان. على سبيل المثال، استخدم المخططات البيانية والرسومات لفهم المواد التعليمية.
* **ابحث عن موارد بصرية:** ابحث عن كتب تعليمية غنية بالصور والفيديوهات**.** نقدم مجموعة متنوعة من الدورات التعليمية الغنية بالصور والفيديوهات والعروض التقديمية، وبها **خصم %20** حاليا.
* **شارك في أنشطة تفاعلية:** ابحث عن فرص للتفاعل مع الخبراء، مثل حضور مجموعات دراسية أو ورش عمل. نقدم ورشات عمل بقيادة خبراء معتمدين وستحصل على **شهادة معتمدة** في نهاية الورشة.
* **جرّب التعلم الإلكتروني:** استفد من الدورات الإلكترونية والمحاضرات عبر الإنترنت. نقدم منصات تعليمية إلكترونية تتيح لك التعلم من أي مكان وفي أي وقت، يمكنك الاطلاع عليها من **هنا.**
* **لا تتردد في طلب المساعدة:** لا تخجل من طلب المساعدة من الخبراء عندما تواجه صعوبة. نقدم جلسات استشارية مع خبراء تعليميين لمساعدتك على تحديد احتياجاتك ووضع خطة دراسية تناسبك و أول جلسة ستكون مجانية من عندنا **كهدية ترحيب.**

**كما هو موضح في النموذج أعلاه كيف يمكنك ربط خدماتك بنتائج الاختبار والتوصيات.**

### **الاختبار الفخ:**

### **الاختبار الفخ**

يهدف هذا الاختبار إلى تحديد أكبر عقبة تمنع جمهورك المستهدف من تحقيق النتائج المرجوة، يلعب هذا الاختبار على العامل النفسي المتعلق بالخوف من تفويت الفرصة (FOMO) والرغبة في التحسين. يرغب جمهورك في معرفة أكبر خطأ ارتكبوه وكيف يمكنهم إصلاحه.

مثال لاختبار الفخ: **اكتشف أهم عائق لتقدمك في تعلم البرمجة!**

**اختبار "اكتشف أهم عائق لتقدمك في تعلم البرمجة!"**

**مرحبًا!** هل تواجه صعوبة في تعلم البرمجة؟ هل تشعر بعدم التقدم رغم بذل الكثير من الجهد؟ لا تقلق، لست وحدك! يواجه الكثير من الأشخاص صعوبات في تعلم البرمجة.

**إليك هذا الاختبار لمعرفة أهم عقبة تمنعك من التقدم في تعلم البرمجة:**

1. **هل تواجه صعوبة في فهم مفاهيم البرمجة الأساسية؟**

(أ) نعم، أجد صعوبة في فهم بعض المفاهيم مثل المتغيرات والوظائف.

(ب) أحيانًا، أحتاج إلى شرح مفصل لفهم بعض المفاهيم.

(ج) لا، أستطيع فهم المفاهيم الأساسية بشكل جيد.

1. **هل تشعر بعدم التقدم في تعلم البرمجة رغم بذل الكثير من الجهد؟**

(أ) نعم، أشعر بالإحباط وعدم التقدم رغم ساعات الدراسة الطويلة.

(ب) أحيانًا، أشعر بالركود وأحتاج إلى تحفيز جديد.

(ج) لا، أشعر بالتقدم المستمر في تعلم البرمجة.

1. **هل تشتت انتباهك أثناء تعلم البرمجة ما يؤثر على تركيزك؟**

(أ) نعم، أواجه صعوبة في التركيز بسبب ضوضاء البيئة أو إغراءات الهاتف.

(ب) أحيانًا، أحتاج إلى إيجاد بيئة هادئة للتركيز بشكل أفضل.

(ج) لا، أستطيع التركيز بشكل جيد على تعلم البرمجة.

1. **هل تفقد دافعك وتواجه صعوبة في الاستمرار في تعلم البرمجة؟**

(أ) نعم، أواجه صعوبة في الحفاظ على الدافع وعدم الاستسلام عند مواجهة التحديات.

(ب) أحيانًا، أحتاج إلى تذكير نفسي بأهدافي للحفاظ على الدافع

(ج) لا، أملك دافعًا قويًا للاستمرار في تعلم البرمجة.

1. **هل تفتقر إلى استراتيجية فعالة لتعلم البرمجة؟**

(أ) نعم، أعتمد على التعلم العشوائي دون خطة محددة.

(ب) أحيانًا، أحتاج إلى توجيه حول أفضل الطرق للتعلم.

(ج) لا، أملك استراتيجية فعالة لتعلم البرمجة.

**مثال لمفتاح الإجابة لهذا الاختبار**

**مثال لمفتاح الإجابة لهذا الاختبار**

**إذا اخترت (أ) في معظم الأسئلة،** فأنت بحاجة إلى مزيد من الدعم والتعليمات المباشرة. قد ترغب في الانضمام إلى دورة تدريبية أو الحصول على مساعدة من معلم خاص.

**إذا اخترت (ب) في بعض الأسئلة،** فأنت على الطريق الصحيح، لكن قد تحتاج إلى تحسين بعض جوانب أسلوبك في التعلم. ابحث عن نصائح لخلق بيئة تعلم فعالة واستراتيجيات لتحسين التركيز والتحفيز.

**إذا اخترت (ج) في معظم الأسئلة،** فهنيئًا! أنت على الطريق الصحيح لتحقيق نجاح كبير في تعلم البرمجة. استمر في بذل الجهد وتطبيق استراتيجياتك الفعالة.

**مثال لتوصيات واقتراحات تقدمها لمستخدمي الاختبار**

**مرحبا** بناءً على إجاباتك في اختبار "اكتشف أهم عائق لتقدمك في تعلم البرمجة!"

إليك بعض التوصيات المخصصة لمساعدتك على تحسين مهاراتك البرمجية:

**إذا اخترت (أ) في معظم الأسئلة:**

* **انضم إلى دورة تدريبية مخصصة للمبتدئين:** يوفر مركزنا دورات تدريبية شاملة تغطي جميع مفاهيم البرمجة الأساسية بطريقة سهلة الفهم، لدينا **خصم %20 على دورة البرمجة الحالية.**
* **احصل على مساعدة من خبراء:** يقدم مركزنا خدمات تعليمية فردية لتناسب احتياجاتك الخاصة، حيث يرشدك خبير ذو خبرة في مجال البرمجة، **أول استشارة من الخبير ستكون مجانية**.
* **استفد من موارد التعلم المجانية:** نقدم مجموعة متنوعة من الموارد التعليمية المجانية عبر الإنترنت، مثل مقاطع الفيديو التعليمية والكتب الإلكترونية، لمساعدتك على فهم المفاهيم الأساسية. **أول كتاب سيكون مجاني من عندنا كهدية ترحيب.**

**إذا اخترت (ب) في بعض الأسئلة:**

* **اقرأ مقالات إرشادية حول تحسين التركيز والتحفيز:** نقدم مقالات ومدونة تحتوي على نصائح حول كيفية الحفاظ على تركيزك أثناء التعلم، وتحفيز نفسك للاستمرار في رحلة تعلم البرمجة.يمكنك الاطلاع عليها من **هنا.**
* **انضم إلى مجتمع تعلم البرمجة:** تواصل مع مجتمعنا النشط من المبرمجين على الإنترنت، حيث يمكنك تبادل الخبرات وطرح الأسئلة والحصول على المساعدة من زملاء آخرين. **انضم الآن !**
* **شارك في ورش عمل البرمجة:** نظم مركزنا ورش عمل تفاعلية تغطي مواضيع محددة في مجال البرمجة، مما يساعدك على تطبيق مهاراتك بشكل عملي**. لدينا خصم %15على جميع الورشات إلى غاية (التاريخ)**

**إذا اخترت (ج) في معظم الأسئلة:**

* **استكشف دورات تدريبية متقدمة:** يوفر مركزنا دورات تدريبية متقدمة في مجالات برمجية محددة، مثل تطوير المواقع الإلكترونية أو البرمجة المتنقلة**. قد تساهم هذه الدورات في فرص مهنية لاحقة مع شركائنا، لا تفوت فرصة التسجيل الآن من هنا**.
* **ابدأ بتطوير مشاريعك البرمجية الشخصية:** خذ زمام المبادرة وابدأ بتطوير مشاريع برمجية خاصة بك، مما يساعدك على تعزيز مهاراتك واختبار قدراتك. **نوفر لك استشارة مجانية**

**نؤمن في مركزنا بأن كل شخص يملك القدرة على تعلم البرمجة. مع التوجيه المناسب والتعلم المستمر، ستتمكن من تحقيق أهدافك في هذا المجال.**