

TAKER

دليل
التسويق

يهدف هذا الدليل لتمكين أصحاب المطاعم والمقاهي من تحسين أداء أعمالهم وزيادة الإيرادات، من خلال تقديم استراتيجيات تسويقية لإطلاق التطبيق والاستحواذ على عملاء جدد والتفاعل مع العملاء الحاليين باستمرار والمحافظة عليهم

**دليل
التسويق**



TAKER

**استراتيجيات التسويق لإطلاق التطبيق.
المحافظة على العملاء الحاليين والاستحواذ على عملاء جدد.**



- العروض الاسبوعية.
- تجهيز العروض.
- استخدام الرسائل النصية (SMS).
- الإشعارات (Push-notification).
- تعزيز التواصل مع العملاء.
- دليل تحسين الظهور قنوات التواصل.
- دليل النشر في قنوات التواصل.
- ادوات تسويقية.



اطلاق التطبيق

عند اطلاق التطبيق وللاستحواذ علي عملاء جدد
يجب تبني استراتيجيات تسويقية فعالة وجاذبة.



استراتيجيات تسويق اطلاق التطبيق



خصومات خاصة

عمل خصم خاص بعملاء التطبيق
(مثال: خصم 50% على أول طلب،
خصم 30% على الطلب الثاني، خصم
20% على الطلب الثالث) يعد من
الطرق الفعالة للاستحواذ على عملاء
جدد وتحفيزهم على تكرار الطلب



عروض التوصيل المجاني

تعد من الطرق التسويقية الجاذبة
والمحفزة للعملاء لتحميل التطبيق
والطلب (ينصح بترويج العرض لمدة
اسبوع كحد أدنى)



الترويج للعروض

ترويج العروض أدناه والعروض بشكل
عام من أهم ركائز نجاح اطلاق
التطبيق وذلك للوصول لأكبر شريحة
ممكنة، سواء الحملات المدفوعة أو
السوشال ميديا الخاصة بالمطعم.

استراتيجيات تسويق اطلاق التطبيق



استهداف عملاء تطبيقات التوصيل

تساعد هذه الاستراتيجية للوصول إلى شريحة عملاء محتملين أكبر وذلك من خلال استهدافهم بعروض اطلاق التطبيق حيث أن هذه الشريحة مهتمة ومن عملاء المطعم.



الرسائل النصية تعد أحد الوسائل المهمة للترويج عن اطلاق التطبيق.



تفعيل الكاش باك الكاش باك بنسبة مجزية (مثال: كاش باك 50%) من الطرق المشجعة للعميل لتحميل التطبيق والطلب، كذلك يحفز العميل على تكرار الطلب للاستفادة من رصيد المحفظة

المحافظة على العملاء الحاليين والاستحواذ على عملاء جدد

يوجد العديد من الوسائل والطرق التي بالإمكان اتباعها للمحافظة على عملاء تطبيق المطعم كذلك تساعد في الاستحواذ على عملاء جدد على المدى المتوسط والبعيد وتعد هذه الطرق مجربة وفعّالة للكثير من المطاعم والمقاهي



TAKER



العروض الاسبوعية



TAKER



أهمية العروض الاسبوعية

من الضروري تقديم عروض أسبوعية مرتبطة
بأيام الاسبوع للحفاظ على تفاعل العملاء
وتحفيزهم على الطلب.

يمكن للعروض الأسبوعية المتجددة أن تجعل العملاء
متحمسين لزيارة تطبيق مطعمك بشكل منتظم وتشجعهم
على تجربة الأصناف الجديدة التي يقدمها المطعم
من خلال العروض.

العروض الاسبوعية تخلق لمطعمك المحتوى الدائم
الذي يساعدك في الترويج لتطبيق مطعمك بشكل مستمر.

● ملاحظة: تجديد العروض يجب ان يكون إلى 3 أشهر كحد أقصى.

اليوم	نوع العرض	المحتوى
الأحد	عرض كل احد	عرض المقلوبة (نص حبة) مجاناً: كنافه + لبن
الإثنين	عروض البيتزا	عرض اليوم بيتزا مسالا 20 ريال فقط الحجم الكبير
الثلاثاء	عرض التوفير	٣ ساندويتشات + ٢ مشروب + ٢ ودجز
الأربعاء	عروض عوافي	نص حبة دجاج مع أرز + مسقعة + سلطة خضراء
الخميس	حبة وحبة ومجاناً	خذ بيتزا البيانو واحصل على الثانية مجاناً
الجمعة	عرض اللمة	مكس بوكس ساندويتش ٤٠ قطعة ساندويتش + بطاطس ودجز + صلصة طحينية + صلصة طارة + صلصة مكسيكية + صلصة ثو
السبت	عرض جمعات	جمعات بيتزا ٣ بيتزا من اختيارك بـ ٥٦ ريال





تجهيز العروض



TAKER

هناك العديد من الأنواع المختلفة للعروض التي يمكن تقديمها في المطعم، ومنها:



خصومات الفواتير الكبيرة

منح خصومات مثل 10% أو 20% للعملاء الذين يدفعون فواتير مرتفعة.



الوجبات

تقديم وجبات كاملة بأسعار مخفضة، وعادة ما تتضمن الوجبات العائلية الكبيرة.



العروض الزمنية

تقديم وجبات خاصة بأوقات معينة من اليوم، مثل الإفطار أو الغداء أو العشاء.



عروض الاستلام من الفرع

خصومات على الطلبات التي يتم استلامها من الفرع، عادة ما يستخدم لزيادة مبيعات فرع معين أو زيادة الحركة على فروع جديدة



عروض خاصة بالتوصيل

تتضمن هذه العروض خصومات على الطلبات التي يتم توصيلها، مما يشجع الزبائن على الطلب من خلال خدمة التوصيل

هناك العديد من الأنواع المختلفة للعروض التي يمكن تقديمها في المطعم، ومنها:



عروض الجمعات

تقدم خصومات للجمعات، وتعد فرصة جيدة لجذب هذه الفئات من العملاء.



عروض الكميات

تقديم خصومات على المنتجات عند شرائها بكميات كبيرة



العروض الموسمية

عروض المناسبات الخاصة مثل الأعياد والمناسبات الوطنية.



ترويج الأصناف الجديدة

تستخدم هذه العروض لترويج الأصناف الجديدة، مثل تقديم وجبة مجانية عند شراء وجبة من الأصناف ذو الاحجام الكبيرة

خطوات تجهيز العروض

لإنشاء قائمة عروض ممتازة وناجحة للمطعم
يجب التركيز على نقاط مهمة في القائمة:

تحديد نوع العروض

عروض الغداء، عروض الجمعة، عروض العشاء.. إلخ

اختيار الوجبات التي تناسب نوع العرض

وتحظى بشعبية لدى عملائك

امزج بين الوجبات وطابقها لإنشاء تركيبات وتنوعات جديدة

حدد لعرضك سعرًا تنافسيًا جذابًا للعملاء

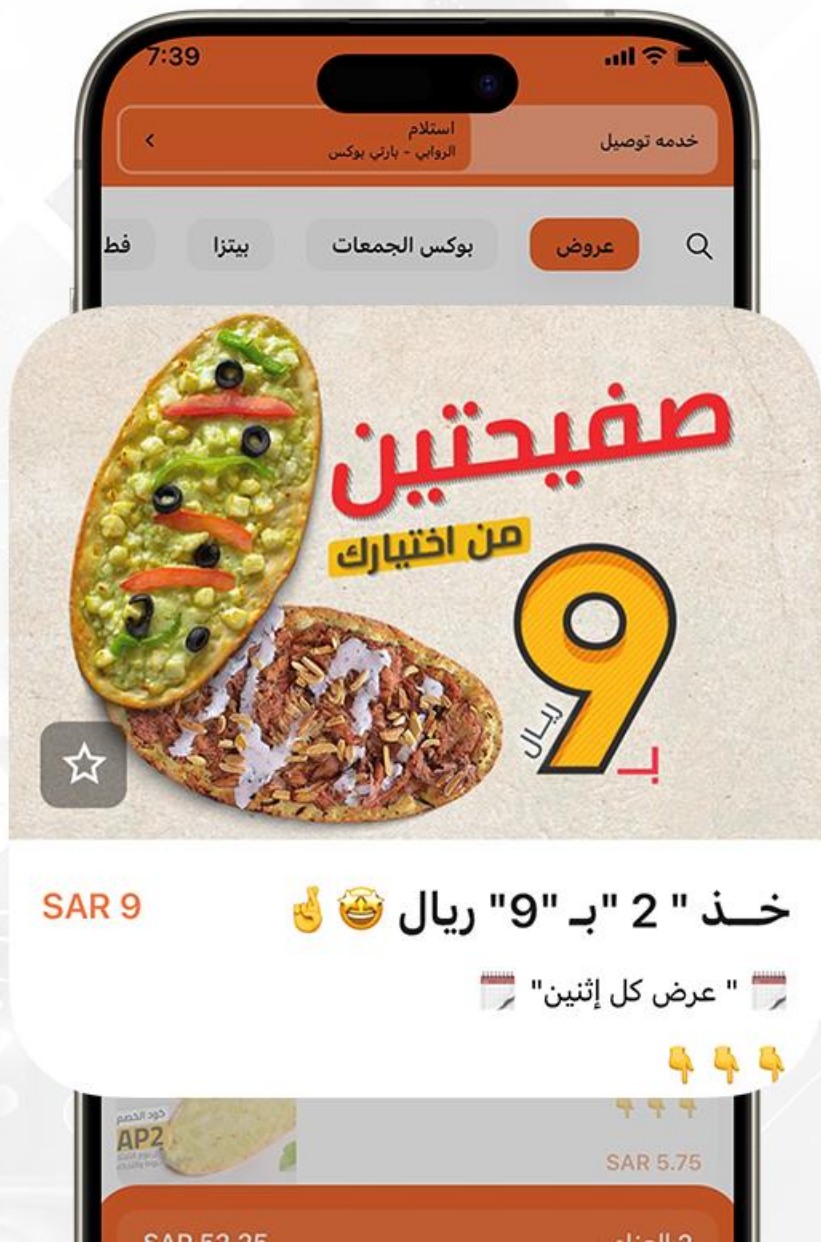
ضع في اعتبارك تكلفة المكونات ووقت التحضير ورسوم التوصيل

خصص وجبة ليوم معين من الأسبوع يساعد هذا

في خلق شعور بالإثارة و الترقب لعملائك.



قالب تحديد العرض 1



اختر نوع العرض

عروض الفطور

اختر الوجبة

التي تناسب نوع العرض (الفطور) مثال: اختر اي صفيحتين بـ "9" ريال فقط

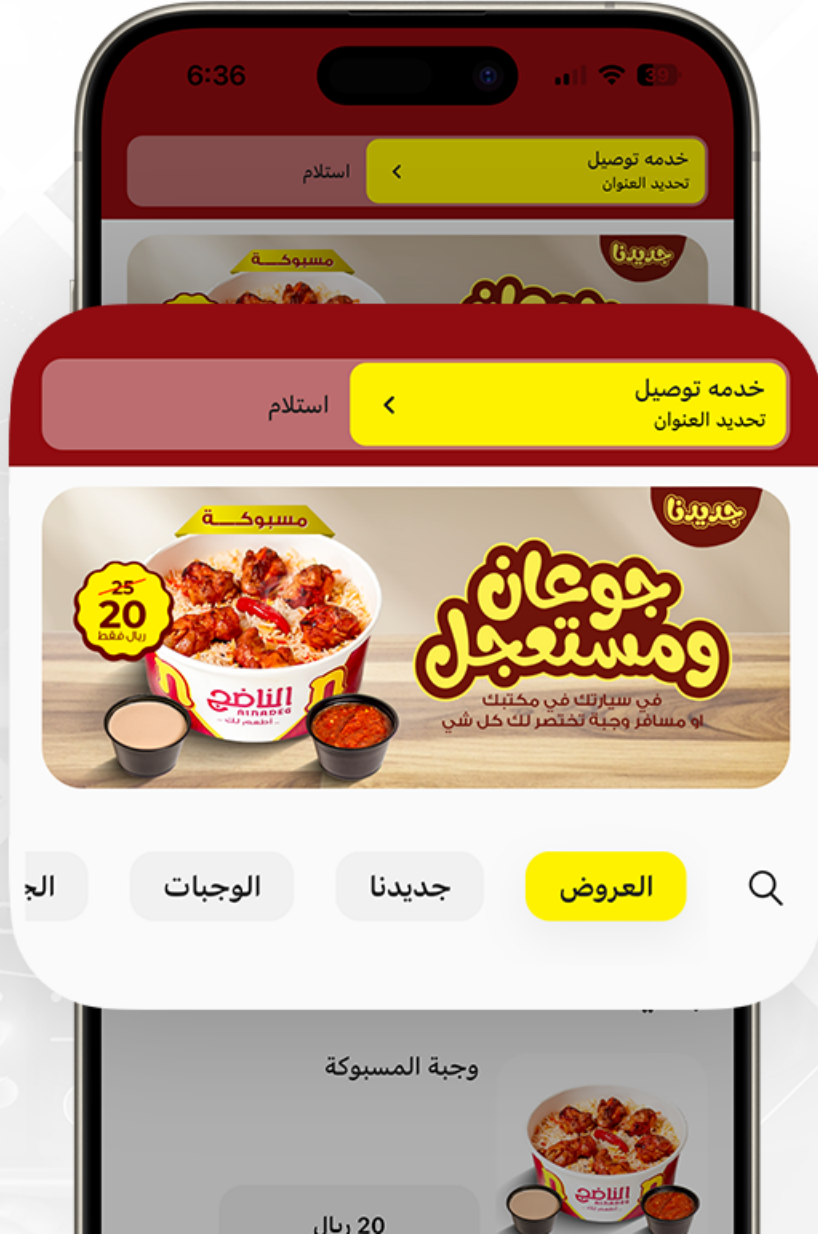
تحديد السعر

حدد سعراً تنافسياً لعرض الجمعات، مثال: خذ "2" بـ "9" ريال

حدد يوم معين من الأسبوع لعرض الفطور

مثال: الاثنين عرض الفطور: اختر اي صفيحتين بـ "9" ريال فقط.

2 قالب تحديد العرض



اختر نوع العرض

عروض الغذاء

اختر الوجبة

التي تناسب فنوع العرض (الغذاء) مثال: دجاج مدفون (نص حبة) + مكرونة مجاناً

تحديد السعر

حدد سعراً تنافسياً لعرض الغذاء ، مثال: دجاج مدفون (نص حبة) + مكرونة مجاناً: مقابل 31 ريال

حدد يوم معين من الأسبوع لعرض الغذاء

مثال: الاحد عرض الغذاء: دجاج مدفون (نص حبة) + مجاناً: مكرونة

3 قالب تحديد العرض

اختر نوع العرض

لعروض الجمعيات

اختر الوجبة

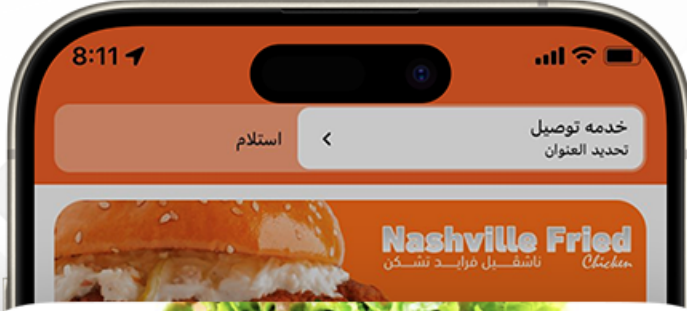
التي تناسب نوع العرض (البرغر) مثال: ٢ سنجل هامبرغيني برغر مع 4 قطع ناغتس

تحديد السعر

حدد سعراً تنافسياً لعروض الجمعيات ، مثال: عرض ٢ سنجل هامبرغيني مقابل 28 ريال

حدد يوم معين من الأسبوع لعروض الجمعيات

مثال: يوم الجمعة: ٢ سنجل هامبرغيني.



28 ريال

الضريبة مشمولة

2 سنجل هامبرغيني برغر مع
4 قطع ناغتس

778 سعره حراريه • عرض ايام الاسبوع 2 سنجل هامبرغيني
برغر مع 4 قطع ناغتس

39 ريال

تندر راب مع بطاطس رقيقة 2



دليل استخدام الرسائل النصية (SMS)



TAKER

قالب تحديد العرض 2

اعد استهداف عملائك القدماء والذين لم يقومو بالطلب منذ فترة باستخدام الرسائل

- إنشاء قاعدة بيانات بعملاء المطعم لإرسال رسائل الـ SMS.
- حافظ على محتوى الرسائل موجزاً ومؤثراً.
- أنشئ قالب SMS للرسائل يتضمن:
 - العرض
 - كود العرض
 - رابط مطعمك
- قم بإعداد جدول لإرسال الرسائل.
- ضع في الاعتبار توقيت إرسال الرسائل ليتناسب مع العملاء



مطعم الرهبه

1h ago

الحق على ٢٠٪ خصم، اطلب من مطعم الرهبه
الآن : Example.com/page

قالب جدولة رسائل وأمثلة



مطعم الهبه

14/07/2023

احصل على خصم 10% لأول طلب!
كود: MEAL10
اطلب الآن من تطبيق
<https://app.dook.sa>



مطعم الهبه

07/07/2023

الحق عرض الوجبة المجانية 🤩
كود: FREE1
اطلب الآن من تطبيق
<https://app.dook.sa>



مطعم الهبه

01/07/2023

بخصم 20% اليوم فقط! 🥰 لوجبتك المفضلة
كود: FOOD20
اطلب الآن من تطبيق
<https://app.dook.sa>



مطعم الهبه

28/07/2023

خصم 20% لطلبات الاستلام من الفرع 🏢
استخدم الرمز "UP15"
اطلب الآن من تطبيق
<https://app.dook.sa>



مطعم الهبه

21/07/2023

التوصيل مجاني لطلبات التطبيق! 🚗
كود: DEL2
اطلب الآن من تطبيق
<https://app.dook.sa>

TAKER

ملاحظة: ضع في الاعتبار ان وقت ارسال الرسائل يعتمد بشكل كامل على طبيعة اصناف الطعام في المطعم

“

من المهم في الـ SMS أن لا يزيد عدد احرفها عن 160 حرف
استخدام الأداة من اجل مشاركة العروض الحصرية لعملاء التطبيق او الموقع ولزيادة الولاء.

“



دلیل ارسال اشعارات (Push-notification)



TAKER



alnadeg

1h ago

التوصيل مجاني 🥰 من مطاعم الناضج
كود DOOK

- استخدم محتوى مختلف وجذاب لكل إشعار.
- ارسال عدد 1-2 إشعار يوميا.
- يجب ان تتضمن الإشعارات على التالي.
العرض
كود الخصم إن وجد أو قيمة العرض.
المدة الزمنية إن وجد.
- قم بإعداد جدول لإرسال الإشعارات.
- ضع في الاعتبار توقيت إرسال الإشعارات ليتناسب مع العملاء ونوع الاصناف المتوفرة..

امثلة العروض الاسبوعية



اليوم	الوقت	نوع العرض	المحتوى
الإثنين	8:00 صباحًا	عرض التوصيل المجاني	فطورك يوصل مجاناً لين عندك 🚗 اطلب الان
	6:00 مساءً	توصيل مخفض	عشاك ما ينتسى؟ 😬 عرض رهيب على البرياني 🍲 والتوصيل مخفض 🚗
الثلاثاء	8:00 صباحًا	توصيل مجاني	العشاء هذا وقته صفر ريال توصيل الحق واطلب الآن 👁️
	6:00 مساءً	توصيل مجاني	توصيل مجاني للطلبات التي تزيد عن 35 ريال 😎
الأربعاء	8:00 صباحًا	عرض نصف الاسبوع	لايفوتك توصيل مجاني لوجبات البروستد من مطعم أليم 🍗
	6:00 مساءً	وجبة معينة	لايفوتك التوصيل المجاني 😊 من ماما بنز كافيه ☕
الخميس	8:00 صباحًا	توصيل مجاني	لايفوتك التوصيل المجاني 😊 من ماما بنز كافيه ☕
	6:00 مساءً	بوكسات الفطور	لانك تستاهل 💖 خصم 25% على بوكسات الجمعات 📦



المحتوى	نوع العرض	الوقت	اليوم
تحتار بالجمعة وحنا عندك؟ بوكس بايتس بنص السعر اول واطلب 🍷	بوكسات العشا	8:00 صباحًا	الجمعة
عشاك مع العائلة بنص السعر 🇸🇦 وش منتظر اطلب الآن	عرض العائلة	6:00 مساءً	
خصم 25% على الفطور اطلب الآن	خصم 25%	8:00 صباحًا	السبت
البيتزا اليوم بـ 7 ريال لا يفوتك اطلب الآن	عرض منتج معين	6:00 مساءً	
فطور الـ 5 ريال يحبه قلبه اطلب الآن	عرض الإفطار	8:00 صباحًا	الأحد
استمتع بعشاء بخصم 20% وتوصيل مجاني للطلبات التي تزيد عن 50 ريال	عرض العشاء	6:00 مساءً	





التواصل مع العملاء



TAKER



من المهم المتابعة مع العملاء

- وضع خطة للتواصل مع العملاء لكل مرحلة من رحلة العميل.
- قم بتوفير قنوات سهلة للتواصل مع العملاء عبر الشات في التطبيق والموقع.
- ضع في الاعتبار توظيف فريق متخصص للتواصل مع العملاء.
- استجيب لاستفسارات وشكاوى العملاء.
- قدم الدعم اللازم للعملاء في حالات الشكاوى والمشاكل المتعلقة بالخدمة.



خطة متابعة العملاء

خطة ليقوم المطعم بالاتصال بالعملاء حسب الفئات التالية:

- **أمس أول طلب:**
التواصل مع العميل لمعرفة:
سرعة الطلب
كيف كان الطعام
- **لم يطلب منذ شهر**
معرفة السبب
تقديم عرض للطلب من جديد
- **سجل ولم يطلب**
معرفة السبب
تقديم عرض محفز للطلب



دليل تحسين الظهور قنوات التواصل



TAKER



- كتابة البايو بشكل احترافي.
- رابط موحد في البايو.
- هايليت فيها أهم المواضيع "ستوريات".
- تصميم الهيدر الخاص بكل منصة (تويتر - سناب شات - فيسبوك).
- اربط صفحة الفيسبوك بالانستقرام والوتساب.
- جهز البروفايل بكامل المعلومات في المنصات المتبقية (سناب شات - تيك توك)
- تفعيل الازرار باستخدام الرابط الخاص بمطعمك



• البايو

حياك... هنا #أطعم_اكل تذوقة
إطلب بيتزا يحبها قلبك..
اتصل على 920009515 أو حمل التطبيق
[/Https://app.dook.sa](https://app.dook.sa)

ملاحظة

تأكد من ادخال الرابط في الاعدادات
الخاصة بالحساب في كل منصة
(انستقرام - تويتر سناب شات - فيسبوك ...إلخ)

انستقرام

تويتر

سناب





دليل النشر في قنوات التواصل



TAKER

أفضل أنواع المحتوى؟

استخدم قنوات التواصل الاجتماعي مثل سناب شات، إنستغرام، تويتر، وتيك توك للترويج عن تطبيق مطعمك

- نشر العروض والتخفيضات الخاصة بتطبيق المطعم.
- تفاعل مع متابعيك من خلال الرد على تعليقاتهم والإجابة على استفساراتهم.
- المنشورات يجب ان يشمل

نص احترافي يشمل الرابط الخاص بمطعمك.
الصورة
هاشتاق



يجب تقسيم المحتوى لمدة شهر ونوع بين اشكال المحتوى ليتم قياس افضل انواع المحتوى واشكاله،
ايضاً للوصول للجمهور بشكل جميل وجذاب وقابل للمشاركة.

Sunday	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday
29	30	31	1 تعريف بالمطعم	2 تفاعلي	3 مناسبة عالمية	4 تعريف بقيمة مطعمك
5 تفاعلي	6 تفاعلي	7 ترويجي	8 تعريف بالمطعم	9 تفاعلي	10 مناسبة عالمية	11 تعريف بالمطعم
12 تفاعلي	13 عروض اسبوعية	14 تعريف بقيمة مطعمك	15 تفاعلي	16 تفاعلي	17 ترويجي	18 تعريف بالمطعم
19 تفاعلي	20 مناسبة عالمية	21 تعريف بالمطعم	22 تفاعلي	23 عروض اسبوعية	24 تعريف بقيمة مطعمك	25 تفاعلي
26 تفاعلي	27 عروض اسبوعية	28 تعريف بالمطعم	29 مناسبة عالمية	30 تعريف بقيمة مطعمك	31	1

مثالاً



The image shows an Instagram post for the Dook app. The post features a hand holding a smartphone displaying the app's interface. The background is a vibrant pink and purple gradient. Text in Arabic promotes a 25% discount on the first order. The Dook logo and app store download links are visible at the bottom of the post.

Instagram

DOOK getdook

مما لا يمكنه
عروض
الويكند

اطلب
الآن

دووك ...
أررخص شي

حمل تطبيق دووك
Download on the App Store
GET IT ON Google Play

محتوى
خصم 25% على أول طلب
ما يغلى عليك ؟ اطلب كل الي تشتهييه ب #أررخص_سعر
اطلب من تطبيق دووك
[/http://app.dook.sa](http://app.dook.sa)

نوع المحتوى
ترويجي



25 likes

getdook 🤔🤔 خصم 25% على أول طلب ما يغلى عليك
اطلب كل الي تشتهييه ب #أررخص_سعر
اطلب من تطبيق دووك [/http://app.dook.sa](http://app.dook.sa)



داخل الفروع



TAKER

TAKER



البنرات

بنرات داخل المحل

- وضع بنر داخل المطعم بعرض تحفيزي لتحميل التطبيق والطلب.
- مع وضع QR Code خاص بالتطبيق.

TAKER



تحفيز الكاشير

توجيه الكاشير لتحقيق الهدف المطلوب من خلال:

- نسبة من كل طلب في حال الطلب من الموقع او التطبيق
- أو محفزات اخرى، مثال: (ريال لكل طلب استلام مبلغ كاش باك في محفظة الكاشير، إجازة سنوية إجازة أسبوعية... الخ).
- وضع منشورات قرب الكاشير لتحميل التطبيق والطلب.



ادوات تسويقية



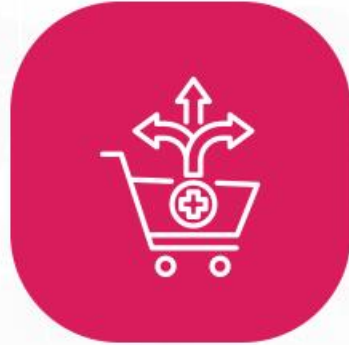
TAKER



الكومبو



الكاش باك



زيادة المبيعات
Cross Selling



المحفظة



أكواد الخصم

إنشاء كود خصم

كود الخصم*

أضف كود خصم جديد

توليد الكود

الصلاحية*

الختيار التاريخ والوقت

نوع الخصم*

كود خصم بالنسبة

كود خصم بالقيمة

الخصم*

الحد الأدنى للطلب 0

0

وصول مجاني*

0

الفئات*

الكل

الأقسام المشتملة

الأقسام المشمولة

الفروع

الكل

مشمولة

حفظ

- تعيين فترة كود الخصم

- إمكانية تحديد نوع الخصم (نسبة ، قيمة ثابتة)

- إضافة شروط استعمال الكود:

- الحد الأدنى

- يطبق على الطلب الأول فقط

- إضافة عرض التوصيل المجاني

- تعيين لبعض الفئات أو بعض الفروع

تحديث المحفظة

×

إضافة رصيد تصحيح

* إضافة رصيد

القيمة

* سبب الإضافة

القيمة

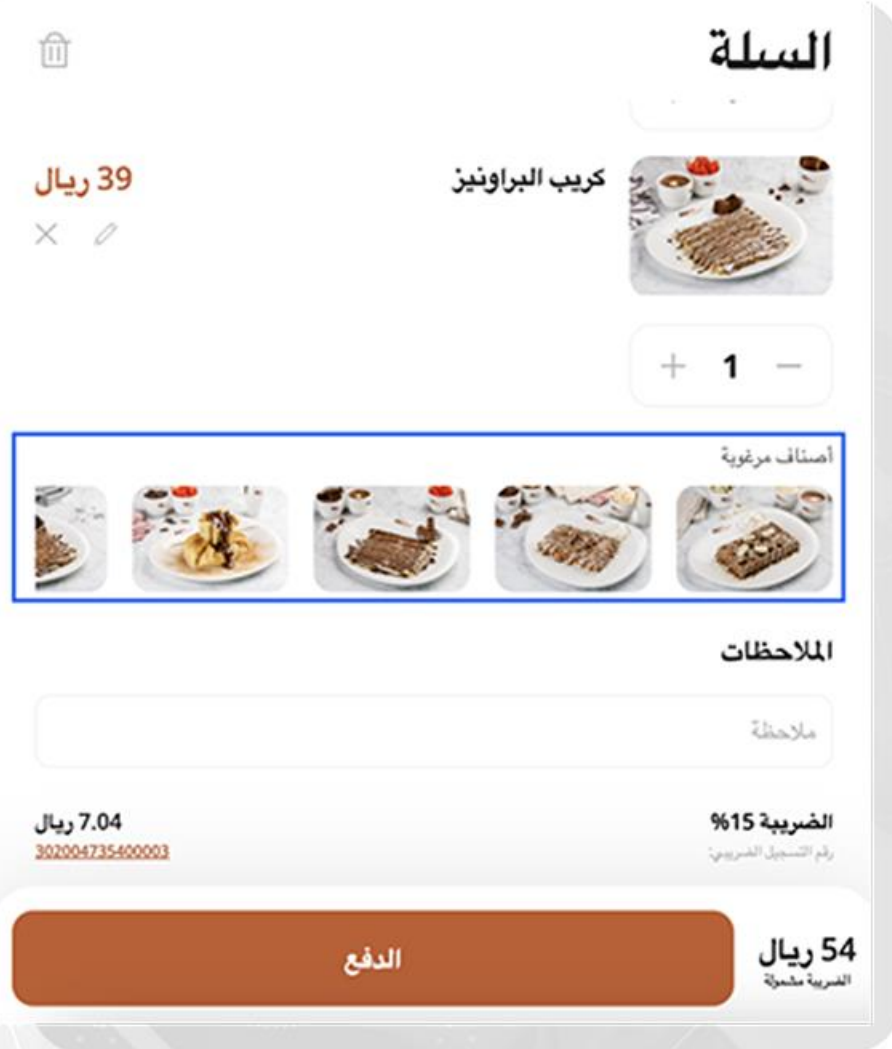
* الصلاحية

0 أيام أسابيع شهر للأبد

حفظ

تستخدم المحفظة الإلكترونية للحفاظ على ولاء عملائك وزيادة رضا العملاء وذلك من خلال:

- إضافة رصيد للعملاء المميزين أو المتضررين مع إمكانية وضع سبب الإضافة.
- تحديد وقت لاستخدام الرصيد.
- استخدام رصيد الكاش باك التي حصل عليها العميل من الطلبات.



زيادة المبيعات

استراتيجية زيادة المبيعات المستخدمة
في اغلب المطاعم لزيادة حجم السلة
فمن خلالها يمكنك:

- اقتراح المزيد من المنتجات لعملائك قبل مرحلة الدفع لشرائها.
- زيادة عدد مبيعات أصناف معينة مختارة.

الكاش باك استراتيجيات تسويق ناجحة مع العديد من المطاعم تتيح لك:

- إيداع فوري او مستقبلي للعميل في المحفظة
- إمكانية تحديد حد أعلى لمبلغ الكاش باك
- إمكانية تحديد فترة صلاحية الرصيد

اسم العرض * إنشاء عرض جديد

تفاصيل العرض * اكتب تفاصيل العرض

العربية الإنجليزية

الصلاحية * اختيار التاريخ والوقت

الكاش باك * الحد الأقصى لمبلغ الكاش باك 0 الكاش باك %

تأخير إيداع الرصيد * 0 ساعات أيام

الضريبة مشمولة **145 ريال**

كاش باك 5% 7.25 ريال

احصل على كاش باك 5% على محفظتك الإلكترونية. العرض لمدة محدودة على موقع روز رين

إضافة

+ 1 -

The screenshot shows a mobile application interface for a 'COMBO OFFER'. At the top, there is a red banner with the text 'AMAZING LOW PRICE COMBO OFFER LIMITED TIME ONLY'. Below the banner, there are two toggle switches for 'التوفر' (Availability) and 'في التوفر' (In stock). The main content area is divided into sections: 'التفاصيل الرئيسية' (Main Details) with fields for 'اسم العرض' (Offer Name) and 'الوصف' (Description); 'الأصناف المشمولة' (Included Items) with three items: 'سفن اب' (Sfen Ab) for 7.00, 'شعقة خضراء' (Shaqqa Khadra) for 8.00, and 'لحمة بالصل' (Lahma Bal-Sal) for 8.00. At the bottom, there is a table showing the price breakdown:

اسم المنتج	السعر المخفض	السعر العادي
لحمة بالصل	8.00	10.00
شعقة خضراء	8.00	10.00
سفن اب	54.00	65.00

انشاء عرض لمجموعة من المنتجات محددة مسبقا
وبسعر مختلف ليتم عرضها على أنها وجبة بسعر خاص.

تحديد عدد من الوجبات لتتابع بعرض واحد وسعر
مختلف عن الاسعار الاساسية لكل منتج على حدة.



شكراً لكم