

• خطة نمو 90 يوم • أكتوبر 2026

إيلي برفيوم

من أول نفحة... إلى طلب يتكرر

خطة تنفيذية متكاملة: تطوير المتجر، السيو، وإعلانات تبدأ بـ 1,500 ريال على تيك توك وتكبر بالأرقام، مع رحلة إعادة الشراء وتوقعات ROAS والمبيعات للثلاث شهور.

21,000-28,650

ريال مبيعات متوقعة من الإعلانات

ROAS 2.3-3.2x

متوقع خلال 90 يوم

1,500 ريال

تيك توك في الشهر الأول

4 محاور

متجر • سيو • إعلانات • إعادة شراء

أربع محاور تشتغل كنظام واحد

الإعلان يجيب الزيارة، المتجر يقنعها، السيو يجيب زيارات مجانية تقلل تكلفة الطلب، ورحلة إعادة الشراء تخلي كل عميل يطلب أكثر من مرة.

04



العميل اللي يرجع

البخور يخلص والعميل يحتاجه مرة ثانية. نبي رحلة تخلي كل عميل جديد يطلب مرة بعد مرة.

03



الإعلانات

نبدأ بـ 1,500 ريال على تيك توك، ونكتر لسناب ووقول شوبينق بس لما الأرقام تثبت.

02



السيو

نخلي اللي يدور على «بخور معمول» أو «بخور للمجالس» في قوقل يلاقكم أنتم، بدون ما تدفعون على كل زيارة.

01



المتجر

نحول eleperfume-store.com لمتجر يقنع ويبيع: صفحات منتجات كاملة، مخزون مضبوط، تقييمات ظاهرة، وسيلة أعلى.

مع إعادة الشراء
2.9-4.0x

مبيعات متوقعة
21,000-28,650 • ROAS متوقع
2.3-3.2x

الإعلانات تكبر بالأرقام
1,500 ← 3,000 ← 4,500 ريال

منتج مطلوب... ومتجر يحتاج يلحقه

تصّفحنا eleperfume-store.com قبل ما نكتب سطر في الخطة. الطلب على منتجاتكم واضح، والفرصة الأكبر في متجر جاهز يستقبل الإعلان.

فرص سريعة

⚠️ منتجات أساسية ظاهرة «غير متوفرة» (الملكي، معمول البيت، المجموعة، العينات)

⚠️ صفر تقييمات على المنتجات رغم مئات الطلبات

⚠️ اسم المتجر مكتوب بطريقتين (برفيوم / بيرفيوم) واسم الموقع مقصوص «eleperfume-stor»

⚠️ صفحات المنتجات ناقصها صور ومكونات، و«الفخج» بدل «الفحم» في طريقة الاستخدام

⚠️ رابط «معمول رويال» يفتح صفحة «معمول زينه»، وما فيه واتساب ولا تاي

نقاط القوة

✓ تخصص واضح: بخور «المعمول» براند خاص فيكم

✓ خطين أسعار: يومي اقتصادي، وخاص فاخر بأسماء مميزة (رويال · ايلينا · ميرا · زينه)

✓ منتجات دخول مثالية للإعلان: عينات 16 قطعة بـ 57 ريال، ومجموعة البيت بخصم 50%

✓ طلب مثبت: مجموعة البيت انباعت أكثر من 179 مرة والعينات أكثر من 131

✓ دفع متنوع: Apple Pay ومدى وتمارا والدفع عند الاستلام، مع نقاط ولاء

المصدر: مراجعة eleperfume-store.com في أكتوبر 2026. نكّثل التدقيق الفني للمتجر والمخزون والحسابات والتتبع في الأسبوع الأول.

ثلاث عملاء، ثلاث رسائل

كل شريحة لها لحظة تحتاج فيها البخور. نبي الإعلان وصفحة المنتج حول هذي اللحظة بالذات.

هدايا - تجربة

اللي يدور هدية

مين 22-45 سنة

يشترى العينات والمجموعات

يبغى هدية فخمة بسعر معقول أو تجربة قبل الشراء

«8 روائح أجربها قبل ما أختار»

مناسبات - فاخر

صاحب المجلس

مين 30-60 سنة

يشترى المعمول الخاص والملكي

يبغى بخور فاخر يشرف في المجالس والعزائم

«بخور يسألون عنه الضيوف»

يومي

صاحبة البيت

مين 28-50 سنة

يشترى البخور اليومي والمجموعات

يبغى ريحة بيت ثابتة وفواحة كل يوم بسعر معقول

«ريحة البيت قبل لا يوصل الضيف»

ست أشياء تفرق شغلنا عن أي وكالة ثانية، وتشوفونها بأنفسكم من أول أسبوع.

ما نبيع ساعات... نبيع نظام

03



مختبر إعلانات أسبوعي

أكثر من 12 إعلان شهريًا، مختبر 3 هوكات جديدة كل أسبوع ونوقف الضعيف خلال أيام.

02



القياس قبل الصرف

Pixel و Events API لتيك توك وسناب، و GA4 للتجارة الإلكترونية. كل ريال مربوط بطلب حقيقي في زد.

01



خطة على متجركم، مو قالب

راجعنا إيلي برفيوم صفحة صفحة قبل ما نكتب سطر، وكل بند هنا مربوط بملاحظة حقيقية من متجركم.

06



شفافية كاملة

لوحة متابعة مباشرة، تقرير كل أحد، واجتماع شهري بالأرقام والقرارات.

05



نبني على العميل اللي يرجع

البخور منتج يخلص. نركب رحلة إعادة الشراء عشان قيمة العميل ما توقف عند أول طلب.

04



بوابات توسّع

ما نرفع الميزانية إلا لما الأرقام تثبت: 1,500 ثم 3,000 ثم 4,500 ريال حسب ROAS كل شهر.

صفحة تخليك تشمّ الريحة

نضبط المخزون، نوخّذ الهوية، ونبيّ صفحة منتج تجاوب كل سؤال قبل لا ينسأل، ونرفع متوسط السلة.

01 المخزون أولًا

نرتّب مع فريقكم توفّر المنتجات اللي بنعلن عنها، ونوقف الإعلان آليًا لو المنتج خلس.

03 صفحة منتج تبيع

صور حقيقية للقطع، المكونات، عدد القطع، الوزن، وطريقة استخدام مصححة.

05 روابط صحيحة

نصلح رابط «معمول رويال» والروابط المكررة، ونرتّب القوائم.

07 تواصل أسرع

زر واتساب ظاهر، وإضافة تاي جنب تمارا لو متاح لكم.

02 هوية موحّدة

اسم واحد للمتجر في كل مكان، وعنوان موقع كامل بدل «eleperfume-stor».

04 التقييمات تشتغل

طلب تقييم تلقائي بعد التوصيل، وعرض التقييمات بالنجوم في صفحات المنتجات.

06 سلة أعلى

ترقية «من العينة للعبئة»، وباقات «يومي + فاخر» بسعر أوفر.

08 صفحات هبوط

صفحة للجمعة البيضاء، وصفحة للهدايا، وصفحة لموسم رمضان.

الحين

لا توجد صور

المعمول الملكي

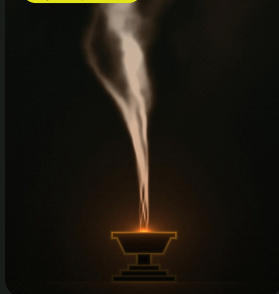
165.00 ر.س ☆☆☆☆ (0)

حجم العبوة: 125 جرام (ثمن كيلو)

هذا المنتج غير متوفر في المخزون

أعلمني عندما يتوفر

بعد التطوير الأكثر طلبًا



★★★★★ تقييمات العملاء

المعمول الملكي · دهن
عود وزيت شرقية

165 ريال

42-44 قطعة

125 جرام

أو 4 دفعات مع تمارا

جذب العينات
بـ 57

أضف للسلة

مثال توضيحي لصفحة منتج قبل وبعد

نبدأ السيو من الشهر الأول عشان يكون المتجر جاهز قبل موسم رمضان: زيارات مجانية من ناس تبحث الحين عن البخور.

اللي يدور يلقاكم أنتم

كل كلمة لها صفحة مسؤولة عنها

🔗 كلمات نستهدفها

كلمة البحث	الصفحة المستهدفة	النوع
بخور معمول	قسم المعمول	شراء
معمول بخور فاخر	منتجات المعمول الخاصة	شراء
بخور يومي	البخور اليومي	شراء
بخور للمجالس	صفحة هبوط جديدة	شراء
بخور عود فاخر	المعمول الملكي	شراء
عينات بخور	عينات المعمول	شراء
هدايا بخور	مجموعة البيت + صفحة الهدايا	موسمي
شنطة بخور	شنطة البخور المتنقلة	شراء
أفضل بخور للبيت	مقال + البخور اليومي	معلوماتي
بخور رمضان	صفحة هبوط موسمية	موسمي

تقني



اسم المتجر وعنوان الموقع، الروابط المتضاربة، خريطة الموقع، Schema للمنتجات، وربط Search Console.

صفحات الأقسام



عنوان ووصف ونص تعريفى لكل قسم: المعمول، البخور اليومي، عروض التوفير.

صفحات المنتجات



عناوين وصفية (الاسم + المكونات + الوزن)، أوصاف أصلية، ونصوص بديلة للصور.

المحتوى



مقالتين شهرًا تجاوب أسئلة الشراء وترتبط بالمنتجات.

أول مقالات:

كيف تبخر البيت صح وتثبت الرائحة

وش الفرق بين المعمول والعود والدخون؟

أفضل بخور للمجالس والمناسبات

قبل أول إعلان نرغب طبقة قياس كاملة مع زد. نعرف أي إعلان جاب أي طلب، وكم كلف، وكم رجع، ومين رجع يطلب ثاني.

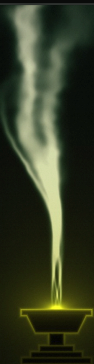
كل ريال مربوط بطلب



نعرف بالضبط: أي إعلان جاب الطلب • تكلفة الطلب • ROAS لكل حملة • متوسط السلة • مين رجع يطلب ثاني

نصوّر وننتج إعلانات البخور بخمس زوايا مجرّبة، ونختبر هوكات جديدة كل أسبوع عشان ما يتعب الجمهور من نفس الإعلان.

إعلان تشمّه من الشاشة



05

عرض المجموعة

نص كيلو والثاني مجاناً: 4 روائح بخصم 50% بزر شراء واضح.



04

المعمول ولا العود؟

محتوى توعوي يشرح الفرق ويبني ثقة ويجاوب أسئلة البحث.



03

8 روائح بـ57 ريال

فتح بوكس العينات وتجربة كل ريحة. أسهل قرار شراء لعميل جديد.



02

قبل الضيوف بـ15 دقيقة

روتين تجهيز المجلس خطوة بخطوة، ينتهي بضيف يسأل: «وش هالريحة؟»



01

ولّعنا الفحم...

لقطات قريبة للقطعة على الجمر والدخان يطلع. أقوى هوك للبخور، يحسّسك بالريحة من الشاشة.

إنتاج ثابت.. وتوقيت ذكي

كميات واضحة كل شهر، وإعلانات مربوطة بمواسم الشراء: الجمعة البيضاء، الزواجات، وتجهيز رمضان (فبراير 2027). على افتراض البداية مطلع نوفمبر.

الإعلانات	صيغ الإعلان	التصوير	المحتوى العضوي
12	صيغ لكل فكرة فيديو · Spark · صور	1 يوم تصوير شهريًا جمر ودخان ومجالس ولقطات قريبة	8 فيديو شهريًا يتعاد استخدامه في الإعلانات

الشهر الثالث · يناير تجهيز البيت لرمضان



♦ باقات رمضان

♦ هدايا البخور

♦ إعادة الطلب للعملاء الحاليين

♦ التخزين قبل الموسم

الشهر الثاني · ديسمبر الزواجات والمناسبات



♦ المعمول الخاص والملكي

♦ بخور المجالس

♦ شنطة البخور المتنقلة

♦ باقات «يومي + فاخر»

الشهر الأول · نوفمبر الجمعة البيضاء + جمعات الشتاء



♦ مجموعة البيت بخصم 50%

♦ بوكس العينات كأول طلب

♦ العد التنازلي للجمعة البيضاء

♦ البخور اليومي للبيت

تيك توك: نتعلّم وش يبيع



Web Conversions – حملة مبيعات محسّنة للشراء

1,500

ريال الشهر الأول · 50 ريال يوميًا

🎁 نقود الإعلان بمنتجين: بوكس العينات كأسهل أول طلب، ومجموعة البيت بخصم 50% لرفع السلة.

هيكل الحملة

واسع ذكي

السعودية، 25–55، بدون اهتمامات. نخلي الخوارزمية تتعلم من المشترين.

اهتمامات

العطور والعود، ديكور المنزل، الضيافة والمناسبات، الهدايا.

Spark Ads

نعزّز أفضل الفيديوهات العضوية بدل الإعلانات الجامة.

إعادة استهداف

زوار المتجر واللي أضافوا للسلة ولا كفلوا (من الأسبوع 5).

أفكار أول 6 إعلانات

«ولعنا الفحم...» لقطات ASMR

قبل الضيوف بـ 15 دقيقة

«8 روائح بـ 57 ريال» فتح العينات

نص كيلو والثاني مجانًا

المعمول ولا العود؟

العد التنازلي للجمعة البيضاء

وش نقيس كل أسبوع

معدل الإضافة للسلة

تكلفة الطلب

ROAS

نسبة طلب العينات

مشاهدة أول 3 ثواني

ROAS المتوقع للشهر الأول

1.5-2.3x

مبيعات 2,250–3,450 ريال

Sponsored

@eleperfume

ولعنا الفحم... 8 روائح معمول بـ 57 ريال بس

بوكس عينات
المعمول

57 ريال · 16 قطعة



تسوّق الآن

تصوّر توضيحي للإعلان

ندخل منصات جديدة بس لما تيك توك يثبت الأرقام، وكل منصة لها دور مختلف في رحلة العميل.

بعد ما نعرف وش يبيع... نكبر

تصوّر توضیحی لإعلانات قوقل شوبینق

1,000
ريال شهريًا

سناپ شات
من الشهر الثاني

حملة مبيعات بإعلانات ستوري وكولكشن، وجمهور مشابه للمشتريين، وإعادة استهداف السلات.

عندكم حساب سناپ جاهز، والمنصة قوية جدًا في البخور والعود والهدايا في السعودية.

1,000
ريال شهريًا

قوغل شوبينق
من الشهر الثالث

ربط منتجات زد بـ Merchant Center وحملة Performance Max تعرض منتجاتكم بالصور والأسعار.

💡 يلتقط اللي يبحث الحين عن «بخور معمول»، ويكفل شغل السيو على نفس الكلمات قبل رمضان.

🔒 **ننتقل لـ 4,500 ريال إذا ROAS الشهر الثاني 2.4 أو أكثر**

🔒 **ننتقل لـ 3,000 ريال إذا ROAS الشهر الأول 1.7 أو أكثر**

نبدأ بـ 1,500 ريال، وما نتنقل للدرجة اللي بعدها إلا لما يتحقق الشرط. كذا
فلوسكم ما تنصرف على شي ما أثبت نفسه.

ثلاث درجات.. كل درجة لها شرط

الشهر الثالث

4,500 ريال

تيك توك 2,500 + سناب شات 1,000
فوقل شويينق 1,000

ROAS 2.7-3.6x

مبيعات 12,150-16,200 ريال



نتنقل لـ 4,500 ريال إذا ROAS
الشهر الثاني 2.4 أو أكثر

الشهر الثاني

3,000 ريال

تيك توك 2,000 + سناب شات 1,000

ROAS 2.2-3.0x

مبيعات 6,600-9,000 ريال



نتنقل لـ 3,000 ريال إذا ROAS
الشهر الأول 1.7 أو أكثر

الشهر الأول

1,500 ريال

تيك توك 1,500

ROAS 1.5-2.3x

مبيعات 2,250-3,450 ريال

طلبات متوقعة

118-159

ROAS الإجمالي

2.3-3.2x

مبيعات متوقعة

21,000-28,650 ريال

إجمالي الإعلانات 90 يوم

9,000 ريال

الميزانية الإعلانية تُدفع مباشرة للمنصات ومنفصلة عن أتعاب خطوة. لو ما تحقق الشرط، نثبت الميزانية ونصالح الإعلان أو العرض أو صفحة المنتج أول.

إيلي برفيوم * خطوة - خطة النمو 90 يوم

مبيعات متوقعة 90 يوم **21,000-28,650** ريال

12.2k-16.2k



الشهر 3

ROAS 2.7-3.6x

4,500



الشهر 2

ROAS 2.2-3.0x

3,000



الشهر 1

ROAS 1.5-2.3x

2.2k-3.4k

1,500

الحد الأعلى المبيعات الصرف

كم نصرف... وكم يرجع

نطاقات واقعية لمتجر بخور يبدأ الإعلان من الصفر: الشهر الأول تعلّم، والثاني تحسين، والثالث مضاعفة.

الشهر	الصرف	ROAS	المبيعات	الطلبات	تكلفة الطلب
الشهر الأول	1,500	1.5-2.3x	2,250-3,450	13-19	79-115
الشهر الثاني	3,000	2.2-3.0x	6,600-9,000	37-50	60-81
الشهر الثالث	4,500	2.7-3.6x	12,150-16,200	68-90	50-66
إجمالي 90 يوم	9,000	2.3-3.2x	21,000-28,650	118-159	—

طلبات الشهر الثالث
طلب 68-90

بدل 13-19 في الشهر الأول

تكلفة الطلب تنزل
ريال 50-66

بدل 79-115 في الشهر الأول

مع إعادة الشراء
2.9-4.0x

إذرجع 25% من العملاء

المبالغ بالريال. الأرقام تقديرية ومبنية على متوسط سلة 180 ريال نحثه من لوحة زد في الأسبوع الأول. ROAS في الجدول على أول طلب فقط، ويعتمد على توفر المخزون.

أغلب الوكالات توقف عند أول طلب، إحنا نبني رحلة تخلي العميل يجزّب،
يحب ريحة، ويرجع يطلبها كل ما خلصت.

البخور يخلص... والعميل يرجع



طلبات من الإعلانات خلال 90 يوم **118-159** × نسبة الرجوع (افتراض) **25%** × متوسط السلة **180** = مبيعات إضافية بدون صرف إعلاني **5,310-7,155 ريال**

12 أسبوع، خطوة بخطوة

تأسيس وإطلاق، ثم تحسين وتوسع، ثم مضاعفة وكفاءة. كل شهر أعلى من اللي قبله.

الشهر الثالث

موسم ما قبل رمضان

W09 قوغل شوبينق

Merchant Center وحملة Performance Max بـ 1,000 ريال.

W10 جهّز بيتك لرمضان

باقات رمضان والهدايا، وصفحة هبوط موسمية.

W11 جماهير مشابهة ومحتوى العملاء

Lookalike من المشترين، وفيديوهات تقييمات حقيقية.

W12 تقرير الربع وخطة رمضان

كل اللي تعلمناه بالأرقام، وخطة موسم رمضان (فبراير 2027).

الشهر الثاني

التحسين والتوسع

W05 أول تحسين

نوقف الضعيف ونكتر الراجح، وتقرير الشهر الأول.

W06 سيو الأقسام والمنتجات

نصوص وعناوين الأقسام، Schema، وربط Search Console.

W07 دخول سناپ شات

حملة مبيعات بـ 1,000 ريال، وإعادة استهداف السلات.

W08 رحلة إعادة الشراء

رسائل بعد الطلب، نقاط الولاء، وعرض «من العينة للعبة».

الشهر الأول

التأسيس والإطلاق

W01 انطلاقة وتحديق

اجتماع البداية، الصلاحيات، تدقيق المتجر والسيو والمخزون، وحساب ROAS التعادل.

W02 القياس والإصلاحات السريعة

Pixel وEvents API وGA4، توحيد اسم المتجر، تصحيح الروابط والنصوص، وتفعيل التقييمات.

W03 الإطلاق على تيك توك

حملة مبيعات بـ 1,500 ريال على العينات والمجموعة، أول 6 إعلانات، ويوم تصوير.

W04 الجمعة البيضاء

صفحة عروض، إعلانات العد التنازلي، وتحسين أهم 6 منتجات.

نتحاسب على المبيعات

أهداف واضحة نراجعها معكم كل شهر، وتقارير تشوفون فيها كل ريال وكل طلب.

الزيارات العضوية

نمو كل شهر

عن خط الأساس في الأسبوع الأول

التقييمات

50 تقييم أو أكثر

على المنتجات الأساسية

العملاء العائدين

20% أو أكثر

خلال 90 يوم

معدل التحويل في المتجر

2% أو أكثر

من الزيارة للطلب

ROAS الإعلانات

2.7 أو أكثر

بنهاية الشهر الثالث

إيقاع التقارير

تقرير أسبوعي مختصر: الصرف، المبيعات، ROAS، وأفضل إعلان.

كل أحد

مراقبة الصرف والمبيعات وإيقاف أي إعلان يستنزف.

كل يوم

لوحة متابعة مباشرة (Looker Studio) تشوفون فيها كل الأرقام.

طول الوقت

اجتماع مراجعة وتقرير كامل مع قرارات الشهر الجاي.

كل شهر

ست نقاط بسيطة تخلينا نشتغل بسرعة من أول يوم.

اليوم 1

اجتماع الانطلاقة

نعتمد الأهداف، منتجات الإعلان، والمخزون المتوفر.

الأيام 2-5

الصلاحيات والتدقيق

نستلم زد والحسابات، ونحسب متوسط السلة وROAS التعادل.

الأسبوع 2

القياس قبل الإعلان

نركب التتبع ونصلح أهم ملاحظات المتجر.

الأسبوع 3

الإطلاق

تشغيل حملة تيك توك بـ 1,500 ريال وأول 6 إعلانات.

وش نحتاج منكم... ونبدأ

اللي نحتاجه منكم

✓ صلاحية موظف في لوحة تحكم زد

✓ صلاحيات إنستقرام وسناب، وحساب تيك توك (أو ننشئه لكم)

✓ توفير مخزون المنتجات اللي بنعلن عنها

✓ هامش الربح التقريبي لكل منتج لحساب ROAS التعادل

✓ عينات من المنتجات ليوم التصوير

✓ رقم واتساب للمتجر يرد بسرعة

جاهزين نبدأ الخطوة الأولى؟

نبدأ أسبوع الانطلاقة فور اعتماد الخطه واستلام الصلاحيات.

khatwaa.com

+966 53 839 1120



الخطه التفاعلية

امسح الكود أو اضغط هنا لتجربة حاسبة المبيعات وخارطة الطريق

eleperfume-khatwa.pages.dev