GrowAxis

دليل النمو · العقارات

تسويق عقاري ينتهي بمعاينات ومبيعات. لا بعملاء محتملين فقط.

تتولى GrowAxis التسويق ومتابعة العملاء المحتملين لمطوري العقارات وشركات الوساطة في الإمارات والسعودية ومصر. تعمل المحركات الأربعة نظامًا واحدًا: حملات لإطلاق المشروعات وعرض الوحدات، وكل عميل محتمل من البوابات العقارية وواتساب والمكالمات في نظام CRM واحد، ووكيل ذكاء اصطناعي يرد في أي ساعة ويحوّل المشترين الجادين إلى وكلائك، وتقارير بالمعاينات والحجوزات والمبيعات.

GROWDIGITAL

طلب على المشروعات والوحدات

GROWBD

مسار مبيعات من الاستفسار حتى الحجز

GROWCX

خدمة من أول سؤال حتى التسليم

GROWAI

تأهيل العملاء والتوقعات

نموذج لطريقة إطلاق محركات GrowAxis الأربعة، وليس دراسة حالة لعميل.

دليل النمو العقاري

مصمَّمة للمطورين وشركات الوساطة التي...

01

...تدفع مقابل عملاء محتملين من البوابات والإعلانات يفقدون اهتمامهم قبل أن يتصل بهم أحد

02

...تطلق مشروعاتها بموجة إنفاق دون أن تعرف ما الذي باع فعلًا

03

...تدير المبيعات من محادثات واتساب وجداول البيانات

المحركات الأربعة في هذا القطاع

يتولى كل محرك جزءًا من البيع. ابدأ بالمحرك الذي يسد أكبر تسرّب لديك، وأضف الباقي حين تُظهر الأرقام الحاجة إليه.

GrowDigital	**طلب على المشروعات والوحدات**	تكلفة العميل المحتمل المؤهَّل · العملاء المحتملون حسب المشروع والقناة
GrowBD	**مسار مبيعات من الاستفسار حتى الحجز**	المعاينات المحجوزة · نسبة الحجز · مدة دورة البيع
GrowCX	**خدمة من أول سؤال حتى التسليم**	زمن الرد الأول · رضا العملاء · الترشيحات
GrowAI	**تأهيل العملاء والتوقعات**	العملاء المؤهَّلون بالذكاء الاصطناعي · الساعات الموفَّرة أسبوعيًا · دقة التوقعات

كيف تستخدم هذا الدليل

1. حدّد مواضع التسرّب التي تعرفها في عملك.
2. اقرأ ما يتولاه كل محرك (صفحة 3) وما نطلقه في أول 30 يومًا (صفحة 4).
3. أجب عن أسئلة الفحص الذاتي (صفحة 6)، ثم يحدد التقييم المجاني المحرك الذي نبدأ به.

أربعة محركات ومسار واحد. من أول استفسار حتى التسليم.

GROWDIGITAL

طلب على المشروعات والوحدات

- حملات على Google وMeta لإطلاق المشروعات على الخارطة، يحمل كل إعلان فيها رقم التصريح أو الترخيص حيث تشترطه القواعد.
- صفحات للمشروعات والمناطق مكتوبة لعمليات البحث التي يجريها المشترون: المنطقة ونوع الوحدة، على الخارطة أو جاهزة، بالعربية والإنجليزية.
- محتوى لكل مرحلة من الإطلاق: التشويق والإطلاق وخطة السداد وتحديثات الإنشاء والتسليم.

مؤشرات القياس

تكلفة العميل المحتمل المؤهَّل

العملاء المحتملون حسب المشروع والقناة

GROWBD

مسار مبيعات من الاستفسار حتى الحجز

- مسار مبيعات (Pipeline) واحد في نظام CRM للوحدات على الخارطة والجاهزة، بمراحل من الاستفسار إلى المعاينة فالحجز فالعقد.
- توزيع العملاء المحتملين حسب المشروع واللغة والميزانية، ليتصل بهم الوكيل المناسب أولًا.
- خطط متابعة للمشترين غير المستعدين بعد، وصفقات الوسطاء وشركاء البيع في المكان نفسه.

مؤشرات القياس

المعاينات المحجوزة | نسبة الحجز | مدة دورة البيع

GROWCX

خدمة من أول سؤال حتى التسليم

- الرد على كل مكالمة ورسالة واتساب واستفسار من البوابات بالعربية والإنجليزية، مع زمن رد يمكنك متابعته.
- تواصل مع المشترين بعد البيع: تذكيرات السداد، وتقدّم الإنشاء، ومواعيد فحص الوحدة والتسليم.
- طلب التقييمات والترشيحات عند التسليم.

مؤشرات القياس

زمن الرد الأول | رضا العملاء | الترشيحات

GROWAI

تأهيل العملاء والتوقعات

- وكيل على واتساب والموقع يجيب عن أسئلة المشروعات والأسعار وخطط السداد من معلوماتك المعتمدة في أي ساعة، ويحجز المعاينات.
- تقييم العملاء المحتملين حسب الميزانية والتوقيت والملاءمة قبل أن يتصل بهم الوكيل.
- توقعات المبيعات لكل مشروع من مسار المبيعات، وتنبيهات حين يتوقف عميل محتمل عن التفاعل.

مؤشرات القياس

العملاء المؤهَّلون بالذكاء الاصطناعي

الساعات الموفَّرة أسبوعيًا | دقة التوقعات

ما الذي نطلقه في أول 30 يومًا

01	**كل العملاء المحتملين في مكان واحد**	العملاء المحتملون من البوابات والموقع والإعلانات وواتساب والمكالمات في نظام CRM واحد، مصنَّفون حسب المشروع والمصدر.
02	**مسار مبيعات يستخدمه وكلاؤك**	مراحل من الاستفسار إلى العقد، وقواعد للتوزيع ومهام للمتابعة، في نظام CRM لديك: HubSpot أو Zoho أو Salesforce أو Pipedrive.
03	**حملات لمشروع واحد**	إعلانات وصفحات هبوط ومحتوى للمشروع الأهم في هذا الربع، مع تتبع حتى المعاينة.
04	**معايير للرد**	من يرد على أي استفسار، وبأي سرعة وبأي لغة، مع النصوص والقوالب اللازمة لذلك.
05	**وكيل ذكاء اصطناعي على واتساب**	مُدرَّب على معلومات المشروعات المعتمدة، ويحوّل كل عميل مؤهَّل إلى شخص من فريقك.
06	**عرض أسبوعي للمبيعات**	العملاء المحتملون والمعاينات والحجوزات وتكلفة البيع حسب المشروع والقناة.

04 · خطة 90 يومًا

الأسبوعان الأول والثاني

التحضير

التقييم المجاني للنمو، والوصول إلى حساباتك ونظام CRM، وأرقامك الحالية نقطةً للمقارنة، ومؤشرات الأداء التي نُقاس بها.

الأسبوعان الثالث والرابع

التخطيط والانطلاق

إطلاق المحرك الأول مع فريقك: العمليات والأدوات والتتبع والأشخاص. ويعمل المحرك خلال 30 يومًا.

من الأسبوع الخامس إلى الثامن

التنفيذ والتحسين

يعمل المحرك مع اجتماعات متابعة أسبوعية، ويتجه الإنفاق والجهد إلى ما يحقق النتائج.

من الأسبوع التاسع إلى الثاني عشر

المراجعة والتوسّع

مراجعة شهرية مقابل مؤشرات الأداء، ثم توسيع النطاق أو إضافة المحرك التالي أو تسليم المزيد لفريقك.

05 · طريقة العمل

نطلق المحركات خلال 30 يومًا، بدءًا بالمحرك الذي يسد أكبر تسرّب لديك، وهو ما يحدده التقييم المجاني. يحتفظ فريق مبيعاتك بكل علاقة مع العملاء ويعتمد كل سعر وخطة سداد وادعاء. ونتولى نحن الحملات ونظام CRM والمتابعة والتقارير، مع اجتماع متابعة أسبوعي ومراجعة شهرية.

مؤشرات القياس

تكلفة العميل المحتمل المؤهَّل | المعاينات المحجوزة | الحجوزات | تكلفة البيع | زمن الرد الأول

قواعد الإعلان التي نخطط حولها.

دبي	على الشركات العقارية الحصول على تصريح عبر نظام «ترخيصي» التابع لدائرة الأراضي والأملاك في دبي قبل نشر أي إعلان عقاري. وتبدأ غرامات الإعلان دون تصريح ساري من 50,000 درهم وتتصاعد مع تكرار المخالفة.
السعودية	تحتاج الإعلانات العقارية إلى ترخيص إعلان من الهيئة العامة للعقار، ويتطلب الترخيص عقد وساطة يتضمن حق التسويق. ويمكن لأي شخص التحقق من الترخيص عبر منصة الهيئة.
طريقة عملنا	نخطط كل حملة حول التصريح أو الترخيص الذي يحتاجه كل إعلان. تحتفظ شركتك بالتصاريح والتراخيص، ويعتمد فريقك كل سعر وخطة سداد وادعاء.

المصادر:

دائرة الأراضي والأملاك في دبي: https://dubailand.gov.ae/en/news-media/dld-fines-10-real-estate-companies-and-warns-another-30-for-not-adhering-to-advertising-requirements/

الهيئة العامة للعقار: https://rega.gov.sa/en/media-center/news-announcements/rega-launches-real-estate-advertisement-license-inquiry-service/

كيف يجد المشترون مشروعًا اليوم. في البحث وفي إجابات الذكاء الاصطناعي.

يقارن المشترون المشروعات على Google والبوابات العقارية، ويسألون الآن أيضًا ChatGPT ووضع الذكاء الاصطناعي في Google. والصفحات التي تتصدر النتائج ويُستشهد بها هي التي تجيب بوضوح عن المنطقة ونوع الوحدة ونطاق السعر وخطة السداد، بالعربية والإنجليزية.

عمليات بحث نستهدفها

- **[نوع الوحدة] للبيع في [المنطقة]**
- **مشروعات على الخارطة في [المنطقة] بخطة سداد**
- **off-plan apartments in [area]**
- **تقييمات [اسم شركتك]**

أسئلة يطرحها المشترون على مساعدي الذكاء الاصطناعي

- **أي المطورين في [المدينة] يسلّمون في الموعد؟**
- **هل [المشروع] استثمار جيد؟**
- **ما خطط السداد التي تقدمها مشروعات الخارطة في [المنطقة]؟**

08 · فحص ذاتي

ثمانية أسئلة أجب عنها هذا الأسبوع.

كل إجابة بـ«لا» نقطة بداية.

- ☐ هل يصل كل عميل محتمل، من كل بوابة وإعلان، إلى نظام CRM واحد؟
- ☐ هل تعرف تكلفة المعاينة وتكلفة البيع لكل مشروع؟
- ☐ هل يحصل العميل المحتمل الذي يتواصل ليلًا على رد قبل الصباح؟
- ☐ هل ترى أي وكيل لديه أي عميل، ومتى تحدثا آخر مرة؟
- ☐ هل تحمل إعلاناتك رقم التصريح أو الترخيص الذي تشترطه القواعد؟
- ☐ هل لدى المشترين غير المستعدين بعد خطة متابعة؟
- ☐ هل صفحات مشروعاتك مكتوبة لعمليات البحث التي يجريها المشترون بالعربية والإنجليزية؟
- ☐ هل تطلب التقييمات والترشيحات عند التسليم؟

09 · الخطوة التالية

اعرف أين يفقد عملاؤك المحتملون اهتمامهم.

30 دقيقة. ننظر في مشروعاتك ومصادر عملائك المحتملين وطريقة متابعتك، ثم نوضح أي محرك نطلقه أولًا. بلا أي التزام.

احصل على تقييم مجاني للنمو: www.growaxis.net/ar/real-estate-marketing

contact@growaxis.net · +32 492 41 3612 · +20 106 168 3566

نموذج لطريقة إطلاق محركات GrowAxis الأربعة، وليس دراسة حالة لعميل.

عن GROWAXIS

GrowAxis شريك النمو التجاري للشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة. نطلق أربعة محركات: تطوير الأعمال (GrowBD)، والتسويق الرقمي (GrowDigital)، وتجربة العملاء (GrowCX)، والذكاء الاصطناعي (GrowAI)، مع فريق العميل نفسه، وخلال 30 يومًا. ويعمل فريقنا من القاهرة بالعربية والإنجليزية.