



شريكك للنمو وتطوير الأعمال والتحول الرقمي

نربط بين الاستراتيجية والتسويق والمبيعات والتكنولوجيا لبناء منظومات نمو تساعد الشركات على زيادة الإيرادات، خلق فرص جديدة، والتوسع بشكل أكثر استدامة.

مؤمن النوساني

المؤسس والرئيس التنفيذي



بخبرة عملية تمتد لأكثر من 20 عامًا في المبيعات والتجارة وريادة الأعمال والتسويق، يجمع مؤمن النوساني بين فهم الأسواق والعلماء وتطوير الفرص وبناء الشراكات. ومن خلال AdVance، يربط الاستراتيجية والتسويق بالمبيعات والتكنولوجيا وتطوير الأعمال لبناء منظومات نمو تساعد الشركات على زيادة الإيرادات والتوسع بصورة أكثر استدامة.

«النمو الحقيقي مش حملة ناجحة وبس؛ هو إنك تعرف فين الفرصة، وإزاي تحوّلها إلى إيرادات ونمو مستدام.»

شريك نمو يربط التسويق بالمبيعات والتكنولوجيا

تأسست AdVance في يناير 2017 برؤية تتجاوز مفهوم وكالة التسويق التقليدية، لتكون شريكًا يساعد الشركات على اكتشاف فرص النمو وتحويلها إلى خطط قابلة للتنفيذ والقياس.

نعمل على ربط الاستراتيجية والتسويق والمبيعات والتكنولوجيا داخل منظومة واحدة؛ بداية من بناء الحضور الرقمي واكتساب العملاء، وحتى تحسين رحلة البيع، تطوير الأنظمة، وخلق فرص جديدة للنمو والتوسع.

رؤية تجارية شاملة

نفهم البيزنس قبل ما نسوّقه

نبدأ من فهم السوق والعمل ونموذج العمل وأهداف الشركة، ثم نبني الاستراتيجية التسويقية المناسبة لتحقيق نتائج تخدم نمو البيزنس فعليًا.

تنفيذ متكامل وقابل للقياس

من الاستراتيجية إلى النتائج

نجمع المحتوى والإعلانات والتكنولوجيا والأتمتة وتجربة العميل داخل خطة تنفيذ واضحة، بمؤشرات أداء تساعدنا على القياس والتحسين المستمر.

منظومة متكاملة للنمو، تُبنى حسب احتياجات شركتك

من الاستراتيجية وبناء الحضور، إلى الوصول للعملاء وتطوير البنية الرقمية.

الاستراتيجية وبناء الحضور

01 استراتيجية النمو والتسويق

نحل السوق والفرص ونبني اتجاهًا واضحًا يربط التسويق بأهداف الشركة.

02 المحتوى وإدارة المنصات

نبني حضورًا منظمًا برسائل ومحتوى يعزز الثقة ويدعم قرار الشراء.

03 الهوية البصرية والتصميم

نبني هوية متماسكة تعكس قيمة الشركة وتمنحها حضورًا أكثر احترافية.

04 التصوير وإنتاج الفيديو

محتوى بصري وإعلاني مصمم للمنصات ويخدم أهداف الحملات والعلامة التجارية.

الوصول واكتساب العملاء

05 الإعلانات الرقمية

حملات مبنية على استراتيجية واختبار وتحسين مستمر لتحقيق أهداف واضحة.

06 تحسين محركات البحث SEO

نحسن ظهورك أمام العملاء أثناء بحثهم عن منتجاتك أو خدماتك.

07 التسويق عبر المؤثرين

تعاونات مدروسة مع مؤثرين مناسبين للجمهور والهدف التسويقي.

البنية الرقمية والتمكين

08 المواقع والمتاجر الإلكترونية

مواقع وتجارب رقمية مصممة لبناء الثقة وتحويل الزوار إلى عملاء.

09 الأتمتة وCRM

أنظمة تساعد على تنظيم العملاء المحتملين والمتابعة وتقليل الهدر وتحسين تجربة العميل.

10 الملفات المؤسسية وعروض الأعمال

مواد احترافية تدعم المبيعات، الشراكات، والعروض أمام العملاء وصناع القرار.

قبل أن نبدأ التنفيذ، نحدد الهدف والرسالة والطريق

استراتيجية النمو والتسويق

المشكلة التي نعالجها

جهود تسويقية متفرقة، دون اتجاه واضح أو أولويات مرتبطة بأهداف الشركة.

ما تستلمه

- مراجعة النشاط والسوق والمنافسين
- مراجعة رحلة العميل والبيع ونقاط التحسين
- تحديد الجمهور والرسالة والتموضع
- تحديد فرص الشراكات والتوسع وأولويات النمو
- خطة القنوات والأولويات للمرحلة القادمة
- مؤشرات أداء مرتبطة بالأهداف

المحتوى وإدارة المنصات

المشكلة التي نعالجها

حضور رقمي غير منظم، ومحتوى لا يعكس قيمة الشركة أو يدعم أهدافها التسويقية والبيعية.

ما تستلمه

- استراتيجية ومحاوور واضحة للمحتوى
- تقويم نشر شهري منظم
- كتابة المنشورات والسكريبتات والتوجيهات البصرية
- إدارة النشر على المنصات المتفق عليها
- متابعة الأداء وتطوير المحتوى بناءً على النتائج
- تقرير دوري وتوصيات للمرحلة التالية

هوية بصرية تبني الثقة من النظرة الأولى

المشكلة التي نعالجها

هوية غير متنسقة تجعل ظهور الشركة متفرقًا، وتضعف وضوحها واحترافيتها أمام العملاء.

ما تستلمه

- نظام الشعار وتطبيقاته الأساسية
- لوحة الألوان والخطوط وأسلوب الصور
- دليل استخدام الهوية البصرية
- قوالب المنصات والعروض والمواد التسويقية
- مواد مؤسسية مثل الكروت والأوراق الرسمية
- توجيه بصري يضمن اتساق ظهور العلامة عبر نقاط التواصل



محتوى بصري يوصل رسالتك ويخدم هدفك التسويقي

المشكلة التي نعالجها

محتوى فيديو بدون فكرة واضحة أو رسالة قوية، لا يعكس هوية الشركة ولا يحقق الاستفادة المطلوبة من المنصة.

ما تستلمه

- أفكار وسكربتات وخطة واضحة للمحتوى
- تخطيط المشاهد واللقطات قبل التصوير
- تصوير احترافي للصور والفيديو وفق طبيعة المشروع
- مونتاج وإيقاع بصري مناسب لكل منصة
- ريلز وفيديوهات قصيرة جاهزة للنشر
- نصوص وعناوين داعمة للفيديو



إعلانات تبدأ بهدف واضح، وتحسن بالبيانات

01

الهدف

ماذا نريد أن نحقق؟

02

الإعداد والإطلاق

رسالة، جمهور، وهيكل حملة واضح.

03

الاختبار والقياس

نختبر ونقيس مؤشرات الأداء.

04

التحسين

قرارات مستمرة مبنية على النتائج.

ما تستلمه

- تحديد أهداف الحملات والجمهور المناسب
- بناء هيكل الحملات وفق الهدف والمنصة
- تطوير الرسائل والنسخ والزوايا الإعلانية للاختبار
- إعداد التتبع والقياس حسب إمكانيات المنصة والموقع
- إدارة الحملات ومتابعة الأداء بشكل مستمر
- اختبار وتحسين الجمهور والإعلانات والعروض
- تقارير دورية وتوصيات مبنية على النتائج

المشكلة التي نعالجها

إنفاق إعلاني بدون استراتيجية واضحة أو قياس دقيق، يجعل من الصعب معرفة ما يعمل وما يحتاج إلى تطوير.

المنصات التي نعمل عليها



Meta Ads



Google Ads



TikTok Ads



Snapchat Ads



X Ads



YouTube Ads

نبني حضورك الرقمي، ونسهّل على عملائك الوصول إليك

المواقع والمتاجر الإلكترونية

المشكلة التي نعالجها

موقع لا يوضح قيمة الشركة، أو تجربة رقمية لا تساعد الزائر على فهم ما تقدمه واتخاذ الخطوة التالية.

ما تستلمه

- تخطيط هيكل الصفحات وتجربة المستخدم
- تصميم وتطوير المواقع أو المتاجر الإلكترونية
- كتابة وتوجيه المحتوى الأساسي للصفحات
- نماذج التواصل وطلبات الخدمة أو الشراء
- ربط أدوات التتبع والقياس حسب احتياج المشروع
- تهيئة الصفحات لخدمة الحملات والتحويلات

يتم تنفيذ بعض مشروعات التطوير بالتعاون مع شركاء متخصصين حسب نطاق المشروع ومتطلباته.

تحسين محركات البحث SEO

المشكلة التي نعالجها

وجود رقمي لا يظهر بالشكل الكافي عندما يبحث العملاء عن المنتجات أو الخدمات التي تقدمها.

ما تستلمه

- مراجعة فنية ومحتوى الموقع الحالي
- بحث الكلمات المفتاحية وفرص الظهور
- تحسين هيكل وعناوين ووصف الصفحات
- تحسين المحتوى بما يدعم نية البحث
- خطة صفحات ومحتوى للنمو العضوي
- متابعة الأداء وتحديد فرص التحسين

نتائج SEO تتأثر بعوامل متعددة مثل المنافسة، عمر الموقع، المحتوى والجوانب التقنية، لذلك نركز على التحسين المستمر والنمو التدريجي دون وعود بترتيب محدد.

حلول تدعم النمو وكفاءة التنفيذ

01 — الأتمتة وCRM

المشكلة التي نعالجها

متابعة متكررة وإجراءات يدوية تستهلك الوقت، وتؤخر الاستجابة أو تزيد احتمال ضياع الفرص.

ما تستلمه

- تحديد العمليات المناسبة للأتمتة
- تصميم سيناريوهات الرد والمتابعة
- تنظيم رحلة العملاء المحتملين ومراحل المتابعة
- ربط الأدوات وCRM وWhatsApp وفق المشروع
- توثيق آلية التشغيل وتسليم مسار العمل
- مراجعة النظام وتحسينه بعد التشغيل

تُحدد الأدوات والتكاملات ونطاق التنفيذ وفق الاحتياج والبنية التقنية المتاحة.

02 — التسويق عبر المؤثرين

المشكلة التي نعالجها

اختيار مؤثرين دون معايير واضحة، أو تعاونات لا تخدم الجمهور والهدف.

ما تستلمه

- تحديد نوع المؤثرين المناسب للحملة
- ترشيح مؤثرين وفق الجمهور والهدف
- إعداد موجز واضح للمحتوى والرسالة
- التنسيق ومراجعة المحتوى قبل النشر
- متابعة التعاون والمحتوى المنشور
- قياس المؤشرات المتاحة وتلخيص النتائج

تُحدد أسماء المؤثرين والميزانيات والتعاقدات وفق نطاق الحملة.

03 — الملفات المؤسسية وعروض الأعمال

المشكلة التي نعالجها

مواد لا تعكس قيمة الشركة أمام العملاء والشركاء وصناع القرار.

ما تستلمه

- هيكل الملف المؤسسي ورسالته
- كتابة وصياغة المحتوى المؤسسي
- تصميم الملف التعريفي للشركة
- عروض المبيعات والشراكات
- العروض التجارية وعروض الخدمات
- نسخ عربية وإنجليزية حسب المشروع

يُحدد عدد الصفحات واللغة ونطاق المحتوى والتصميم وفق المشروع.

عملاؤنا

تشرفنا بالعمل مع مجموعة من الشركات والعلامات التجارية في قطاعات وأسواق متعددة داخل مصر والخليج.



السديس اللوجيستية



DETAILS DECOR



نماذج مختارة من الجهات التي عملنا معها.

من فهم التحدي إلى بناء نتائج قابلة للقياس

05	04	03	02	01
القياس والتطوير	المراجعة والتحسين	التخطيط والتنفيذ	تحديد نطاق التعاون	الاكتشاف والفهم
نقيس النتائج مقابل الأهداف، ونحدد فرص التحسين والخطوات التالية للنمو.	نراجع المخرجات والأداء بشكل مستمر، ونطور التنفيذ بناءً على الملاحظات والبيانات.	نحوّل الأهداف إلى خطة عمل واضحة، ثم نبدأ التنفيذ وفق الأولويات المتفق عليها.	نحدد الأولويات، نطاق العمل، المخرجات، الجدول الزمني، ومؤشرات الأداء المناسبة.	نفهم نشاطك، السوق، الجمهور، التحديات، والأهداف التي تريد تحقيقها.

نماذج التعاون

شراكة شهرية مستمرة

مناسبة للشركات التي تحتاج إدارة وتطويرًا مستمرًا للتسويق، المحتوى، الحملات، الأداء والتقارير.

تعاون قائم على المشروع

مناسب للمشروعات محددة النطاق مثل الهوية البصرية، المواقع، الملفات المؤسسية وعروض الأعمال أو إنتاج المحتوى.

كيف نقيس الأداء؟

نحدد مؤشرات الأداء وفق أهداف كل مشروع وطبيعة القنوات المستخدمة، بالاعتماد على البيانات المتاحة مثل جودة العملاء المحتملين، التحويلات، تكلفة الاكتساب، أداء الحملات، الوصول والتفاعل، وغيرها من المؤشرات المرتبطة بالهدف.

لنبن خطوتك القادمة للنمو

ابدأ محادثة مع فريق AdVance لتحديد احتياجات شركتك وفرص النمو المناسبة للمرحلة القادمة.

<https://www.ad-vance.org/>

الموقع الإلكتروني

Info@ad-vance.org

البريد الإلكتروني

+201148484548

الهاتف / WhatsApp

فرع الجيزة

6 أكتوبر — الحي 11 — محور جمال عبد الناصر

فرع القاهرة

النزهة الجديدة — محور جوزيف تيتو — خلف قباني للأثاث