

# "كود الإنستغرام"

7 أيام لاختراق المنصة وتحويل متابعيك لعملاء  
(خارطة عملية + نماذج جاهزة + خطة سريعة للإطلاق)

اعداد: المدرب حسن العبيدي



## من أنا؟ ولماذا كتبت هذا الكتيب؟

مرحباً بك في هذا الكتيب.  
لو وصلت إلى هنا، فهذا يعني أنك تحمل في داخلك تلك الرغبة العميقة:  
أن تطلق مشروعك الخاص، أن تصنع شيئاً ينتمي لك أن تبدأ رحلتك في عالم ريادة الأعمال  
عبر إنستغرام



أنا أسمى حسن العبيدي، مدرب تسويق  
معتمد متخصص في بناء المشاريع  
الصغيرة والمتوسطة عبر السوشيال  
ميديا.

مؤسس "العقل والتسويق" و "نادي  
العقل"، مؤلف 3 كتب ولدي سلسلة  
مشاريع الرقمية"، ومرشد لأكثر من 180  
مشروع إلكتروني  
أطلق خلال السنوات الماضية.

قضيت أكثر من 6 سنوات في دراسة أفضل  
استراتيجيات التسويق عبر الإنستغرام،  
وكيف يمكن تحويله من مجرد تطبيق  
صور..... إلى ماكينة لجلب الزبائن وبناء  
العلامة التجارية

## لمن هو هذا الكتيب؟

● لكل شخص عنده فكرة مشروع، ويريد إطلاقها عبر إنستغرام

● لكل صاحب بزنس صغير بدأ لكنه تائه في التسويق والمحتوى

● لكل شخص يريد بناء بزنس بدون رأس مال ضخم

● لكل شخص يريد أن يبني جمهوره ويحول متابعيه إلى عملاء

## الفصل الأول: هل إنستغرام ما زال يُطلق مشاريع اليوم؟

في زمن التطبيقات الجديدة والمنصات المتغيرة، قد تسمع من يقول:

"إنستغرام انتهى... لم يعد المكان المناسب للبنس" لكن الأرقام تحكي قصة مختلفة تماماً.



أرقام حديثة عن إنستغرام والبنس

. 2 مليار مستخدم نشط شهرياً

وأكثر من 83% من المستخدمين يقولون أنهم اكتشفوا منتجات جديدة عبر إنستغرام

130+ مليون شخص شهرياً يتفاعلون مع إعلانات التسوق على إنستغرام

70% من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة يقولون إن الإنستغرام ساهم في زيادة مبيعاتهم

المصدر: Statista - Hootsuite - Meta Business Insights

## هل هناك فعلاً مشاريع تنجح اليوم على إنستغرام؟

الإجابة: نعم، وبقوة.

لكن بشرط أن تدار هذه الصفحات بعقلية البنس وليس بعقلية الهواية.

أمثلة:

. أم عراقية بدأت صفحة لبيع ملابس أطفال مستوردة .

حققت 3 مليون دينار مبيعات خلال أول 3 شهور

. شابة لبنانية أطلقت مشروع اكسسوارات يدوية - باعت أول 50 قطعة عبر

الستوري بدون إعلان ممول

. شاب سوري بدأ في مجال دروبشيبينغ محلي - حصل على أول 1000 متابع

و 15 مبيعة في أول 10 أيام فقط

## ماذا يجمع بين هؤلاء؟

- ✓ فهموا قواعد اللعبة .
- ✓ طبقوا خطة نشر صحيحة .
- ✓ استخدموا القصص والتفاعل
- ✓ عرفوا كيف يحولون المتابعين إلى زبائن .

## عقلية البزنس عبر إنستغرام

الخطوة الأولى للنجاح في البزنس على إنستغرام هي أن تغير فكرتك عن التطبيق

- ليس مجرد مكان صور هو واجهة مشروعك التجاري
- ليس مجرد مكان للترفيه
- هو قناة تسويقية لبناء ثقة مع الزبون
- ليس الهدف جمع لايكات
- الهدف جمع العملاء وبناء مجتمع حول مشروعك

كما تقول Vanessa Lau مدربة البزنس عبر انستغرام)



الخطأ القاتل هو أن تعامل إنستغرام كمنصة للمتعة ...  
بينما هو أقوى قناة بيع مجاني بين يديك.

## الخلاصة:

لو عرفت كيف تلعب اللعبة صح ....  
ولو بنيت صفحتك بعقلية صاحب مشروع ....  
إنستغرام ما زال أقوى أداة إطلاق مشروعك اليوم  
مهما كان مجال عملك



في الفصل القادم, سأكشف لك:

الأخطاء القاتلة التي تمنع مشروعك من النجاح في إنستغرام  
والتي يقع فيها 90% من المبتدئين

# الفصل الثاني: الأخطاء القاتلة التي تمنع مشروعك من النجاح في إنستغرام

لو سألتني:

" ما الذي يجعل آلاف الناس يبدؤون صفحات إنستغرام لمشاريعهم ... ثم يختفون بعد 3 أشهر؟"  
الجواب ببساطة هو ارتكاب أخطاء قاتلة في البداية، تمنع الصفحة من النمو وتمنع المبيعات من الحدوث.

في هذا الفصل ساكشف لك أهم هذه الأخطاء، كي تتجنبها من اليوم

## X الخطأ الأول: النشر العشوائي

الكثير يبدأ هكذا :  
ينشر اليوم صورة منتج... غداً صورة اقتباس... بعده صورة عائلية ...  
ثم فيديو بدون أي هدف.  
ما النتيجة؟

الصفحة تفقد هويتها  
المتابع لا يفهم هل هذه صفحة بزنس أم صفحة شخصية؟  
خوارزمية إنستغرام لا تفهم نوع جمهورك - تخفض الظهور .

## X الخطأ الثاني: التركيز على اللايكات بدل

واحدة من أكبر المصائد:

. صاحب مشروع جديد يرى بوست عليه 100 لايك - يفرح .  
. يرى بوست عليه 10 لايكات لكنه جاء منه زبون - لا ينتبه .

الدرس هنا:

اللايكات vanity metrics - أرقام زائفة.

المبيعات هي الحقيقة الوحيدة في البزنس.

لا تقع في فخ الجري وراء اللايكات.

ابن محتوى يحرك الناس ليشتروا منك أو يتواصلوا معك - هذا هو هدف الصفحة

## ✗ الخطأ الثالث: عدم بناء هوية واضحة

هل صفحتك تقول بوضوح: من أنت؟

ما تبيع؟

لماذا أنت مختلف؟

ماذا سيحصل لو تابعتك الشخص؟

لو لم تجب على هذه الأسئلة خلال أول 9 بوستات في صفحتك،

فالناس لن يتابعوك طويلاً.

الهوية الواضحة = بناء الثقة

الثقة = مبيعات

الخلاصة: الناس يشترون ممن يفهمونهم...

ويثقون بهم...

ويشعرون أنهم يعرفونهم.



## كيف تتجنب هذه الأخطاء؟

- اصنع خطة محتوى واضحة (سنتعلمها لاحقاً)
- لا تطارد اللايكات - ركز على بناء جمهور يشتري .
- صنم هوية قوية لصفحتك .
- عامل صفحتك كأنها واجهة المحل" - أول 9 بوستات مهمة جداً .



كما يقول Brock Johnson خبير النمو على إنستغرام) صفحتك هي جسر بين فضول المتابع ... وقراره بأن يصبح زبوننا.



في الفصل القادم, ساعطيك

3 خطوات عملية لإطلاق مشروعك الأول عبر انستغرام

كيف تختار النيش ( الجمهور المستهدف ) ؟

كيف تبني أول 9 بوستات؟

كيف تجذب أول 1000 متابع؟

## الفصل الثالث: 3 خطوات عملية لإطلاق مشروعك الأول عبر إنستغرام

أنت الآن تعرف أن إنستغرام ما زال منصة قوية ... وتعرف أهم الأخطاء التي يجب أن تتجنبها  
حان الوقت للدخول إلى العمل

كيف تطلق مشروعك الأول خطوة بخطوة؟  
في هذا الفصل ساعطيك 3 خطوات بسيطة لكن فعالة جداً.  
لو طبقتها الآن... ستفوق على 90% من المنافسين

### الخطوة (1) كيف تختار النيش المناسب لك؟

النيش = الشريحة السوقية + الرسالة + النبرة التي تبني بها البراند.

خطأ شائع: "أريد أن أبيع كل شيء للجميع."

الحل: ختر شريحة واضحة

مثال: ملابس نسائية للمحجبات الأنيقات إكسسوارات للشباب الرياضي،  
خدمات تسويقية للمدربين فقط

حدد الرسالة: ماذا تعد جمهورك أن يحصل جودة أنيقة؟ نتائج؟ سهولة؟ سرعة؟ .

صمم النبرة هل انت صفحة شبابية فاخرة؟ حنونة تعليمية؟ .

## الخطوة (2) كيف تبني أول 9 بوستات تفتح أبواب المبيعات؟

قاعدة ذهبية

إن لم تستطع أن تصف صفحتك في جملة واحدة - هناك مشكلة في نيشك.

الخطأ القاتل هو أن تبدأ الصفحة بمحتوى عشوائي.  
أول 9 بوستات = واجهة المحل = الانطباع الأول

### الخطوة:

3 بوستات تعريفية  
من أنت؟  
ماذا تبيع؟  
لماذا أنت مختلف؟

3 بوستات تعليمية / تحفيزية  
تعطي قيمة  
تشعر الجمهور أنك خبير  
تخلق تفاعل

3 بوستات بيعية ناعمة  
عرض المنتج / الخدمة  
قصص عملاء  
دعوة واضحة للشراء أو التواصل

## الخطوة (3) كيف تجذب أول 1000 متابع حقيقي؟

أول 1000 متابع هم أصعب 1000... لكن هم الأساس  
كيف تصل لهم؟

1. ابدأ بدعوة الأصدقاء والمعارف دائماً تنسى هذه الخطوة البسيطة)

2 استخدم الريلز بذكاء

ريلز تعليمي / ترفيهي / تحفيزي في مجال نيشك  
الريلز اليوم أقوى طريقة وصول مجاني

3 استخدم الهاشتاغات الصغيرة (وليس العملاقة)

هاشتاغات نيشك الحقيقي

مثال #فساتين\_محجبات #إكسسوارات\_رجالية #دورات\_مدربين

4. تفاعل يدوي في البداية

علق على صفحات مشابهة  
رد على كل تعليق ورسالة تأتيك

5 صديقك الأول: الستوري

كل يوم انشر ستوري - بناء العلاقة يبدأ من هنا  
أظهر نفسك - الناس يشتررون من أشخاص وليس من شعارات.



كما تقول Erin On Demand:

"لا تركز على النمو السريع ... بل على بناء قاعدة أول 1000 متابع يحبونك"  
"ويتفاعلون معك. هؤلاء هم نواة البرنس الحقيقي"

## خلاصة الفصل:

لو طبقت هذه 3 خطوات

اخترت نيشاً واضحاً

صممت أول 9 بوستات بذكاء

**بنيت أول 1000 متابع متفاعل**

انت تكون قد تجاوزت 90% ممن يبدؤون مشاريعهم بعشوائية

لكن هناك مشكلة:

بعد هذه المرحلة, معظم الناس يتوقفون ...

لماذا؟ لأنهم لا يعرفون كيف يصممون عرض البيع الأول (First Offer)  
الذي يحوّل المتابعين إلى زبائن.

في الفصل القادم سأعطيك...

كيف تصمم عرض البيع الأول الذي يجعل أول مبيعاتك تحدث بسرعة

## الفصل الرابع: كيف تصمم عرض البيع الأول (First Offer)

الآن عندك ....

- ✓ صفحة واضحة
- ✓ عندك محتوى جيد
- ✓ عندك أول جمهور متفاعل

لكن هنا يقع الكثير في الخطأ القاتل ينتظرون أن يأتي الزبون لوحده... أو ينشرون إعلان "اشتر الآن" .

النتيجة؟ لا مبيعات.

السر هو في تصميم عرض بيع أول مغري - يجعل المتابع لأول مرة يتحمس للشراء

ما هو عرض البيع الأول؟

هو عرض خاص مصمم بدقة ليحقق هدف واحد تحويل المتابعين الأوائل إلى أول زبائن.

لماذا؟

- لأن أول 5-10 مبيعات = تثبت أن مشروعك يعمل فعلاً .
- تحصل على ثقة عالية .
- تبني قصص نجاح .
- تدخل دورة تحسين العروض

Feedback Loop يقول:

أول 10 مبيعات أهم من أول 10 آلاف متابع."

# كيف تصمم عرض البيع الأول؟

## 1 ركز على منتج واحد فقط

الخطأ الشائع عرض 10 منتجات مرة واحدة. الحل:  
اختر منتج واحد مميز - واجعله هو نجم العرض

## 2 عمل " عرض دخول السوق "

● خصم خاص لأول 10 أو 20 زبون

● هدية إضافية مع أول طلب

● باقة مجمعة بسعر مغري

الناس يتحفزون عندما يشعرون أنهم يحصلون على فرصة لا تعوض.

## 3 صمم الرسالة التسويقية بحذر

مثال عملي

لدينا منتجات جديدة، زوروا صفحتنا " - ممل.

خصم خاص لأول 10 عميلات - باقة العناية الكاملة + شحن مجاني ليصلك

لحد باب بيتك ... متبقي فقط 4 باقات. محفز للشراء.

## 4 استخدم الستوري بشكل رئيسي

الستوري = أقوى مكان لتحويل التفاعل إلى مبيعات.

- ✓ . أعلن عن العرض في الستوري
- ✓ . استخدم عد تنازلي
- ✓ . استخدم ستوري "سؤال": من يريد التفاصيل؟
- ✓ . استخدم ستوري صورة الطلبات التي تصلك

## ملخص الخطوات

1. اختر منتج واحد فقط
2. صمم عرض دخول السوق مغري
3. اكتب رسالة تسويقية مشوقة
4. روج للعرض عبر الستوري والبوستات
5. فعل Scarcity عدد محدود - وقت محدود



Gary Vaynerchuk كما يقول

أول عرض بيع = إثبات صحة فكرتك التجارية بدون هذا الإثبات البنفسج يبقى مجرد فكرة.

## تنبيه مهم

لو وصلت إلى هذه المرحلة، أنت قطعت شوطاً ممتازاً.  
هنا تظهر أكبر تحديات المبتدئين

- كيف أكتب عرض بيعي؟ .
- كيف أضبط توقيت الحملة؟ .
- كيف أجذب التفاعل الكافي؟ .
- ماذا أنشر خلال الحملة؟ .

## ماذا أفعل لو فشلت الحملة الأولى؟

كل هذه الأسئلة يجب عنها برنامج عملي ومكثف مثل:  
تحدي بزنس الناجح في إنستغرام"  
(ساحدثك عنه في نهاية الكتيب)

في الفصل القادم

خطة 7 أيام لإطلاق مشروعك الأول على إنستغرام

خطوة بخطوة - يوم بيوم

## الفصل الخامس: خطة 7 أيام لإطلاق مشروعك الأول

الكثير يقرأ نصائح ... يشاهد فيديوهات ... يملأ رأسه معلومات - ثم يتوقف.  
لماذا؟ لأنه لا يملك خطة يوم بيوم يبدأ بها.

في هذا الفصل سأعطيك خطة إطلاق بسيطة لمدة 7 أيام.  
لو طبقتها كما هي . ستضع أول لبنة حقيقية في مشروعك.

### اليوم 1 ترتيب الأساسيات

- ✓ اختر النيش النهائي لمشروعك
- ✓ صمم البيو (Bio) بشكل احترافي من أنت؟ ماذا تقدم؟  
كيف يستفيد العميل؟

جهز 9 بوستات كما شرحنا في الفصل 3  
حمل 5 ستوري تعريفية عنك وعن المشروع

### اليوم 2 إطلاق الصفحة فعلياً

- ✓ ارفع أول 9 بوستات .
- ✓ (أرسل الصفحة إلى أصدقائك / معارفك اطلب منهم الدعم الأولي .
- ✓ شارك الرابط في المجموعات المناسبة (بدون سبام) .
- ✓ حمل 5 ستوري فيها قصص أو تحفيز حول المجال

### اليوم 3: جذب أول متابعين جدد

علق على 20 صفحة في نفس مجالك (تفاعل ذكي)  
(أبدأ بنشر أول ريلز قوي ريلز) قيم، قصير، فيه دعوة واضحة للمتابعة .  
ارسل رسالة شكر شخصية لأول 10 متابعين جدد .

### اليوم 4 بناء التفاعل

. بوست قصصي احك قصة شخصية أو قصة مشروعك  
. استبيان في الستوري تفاعل مع الجمهور  
. جاوب على كل تعليق وكل رسالة خاصة (DM)

### اليوم 5 تجهيز أول عرض بيعي

- اختر منتج واحد تقدمه كعرض دخول السوق
- صمم البوست الخاص بالعرض
- صمم ستوري خاص بالعرض ( عد تنازلي + تحفيز + Call To Action

### اليوم 6 إطلاق العرض الأول

- ✓ أطلق الحملة .
- ✓ بوست 10
- ✓ ستوري في اليوم 5-7
- ✓ تفاعل سريع مع أي تعليق أو سؤال .
- ✓ (FOMO) أعد نشر طلبات الزبائن في الستوري اجتماعياً هذا يخلق

## اليوم 7 تثبيت النتائج وتقييم الأداء

(قيم ماذا نجح أي نوع محتوى حصل على تفاعل أكثر؟ .  
احفظ أسماء الزبائن الأوائل واطلب تقييمهم  
جهز خطة للمحتوى الأسبوع القادم حافظ على النشاط ولا تسكت الصفحة .

كما تقول  
أيام تطبيق عملي أفضل من 7 شهور قراءة دون تطبيق 7

### ملحوظة مهمة:

هل لاحظت أن هذه الخطة دقيقة  
كل يوم فيها هناك شيء محدد تفعله.  
لكن... هنا المشكلة:

80 من الناس لا يطبقون فعلاً هذه الخطة بدون توجيه ومتابعة  
لهذا السبب وجدت أن أقوى وسيلة لنجاحك هو الانضمام إلى برنامج عملي فيه:

- ✓ تحديات يومية
- ✓ تمارين حقيقية
- ✓ دعم مباشر
- ✓ أمثلة ونماذج جاهزة
- ✓ متابعة منك كمدرّب

وهذا هو بالضبط ما نقدمه في:  
تحدي بزنس الناجح في انستغرام"

في الفصل القادم سأشرح لك:  
لماذا 90% من الناس يفشلون لو أكملوا وحدهم ...  
ولماذا هذا التحدي هو فرصتك الحقيقية.

# الفصل الأخير: لماذا يفشل 90% ممن يبدؤون لوحدهم؟

(ولماذا برنامج هكر النمو" هو فرصتك الحقيقية

لو وصلت إلى هنا، فهذا يعني أنك تملك طاقة عظيمة للانطلاق.  
لكن... هناك حقيقة يجب أن أقولها لك بوضوح

أكثر من 90% من الذين يبدؤون صفحات مشاريعهم على إنستغرام ...  
يفشلون خلال أول 3 شهور.

ليس لأنهم ليسوا جيدين.  
وليس لأن السوق مزدحم  
بل ببساطة ... لأنهم يفتقدون إلى 3 أشياء جوهرية

## 1) غياب الخطة اليومية الواضحة

- يبدأون يومهم بدون خطة
- ينشرون عندما "يتذكرون"
- يضعون بين نصائح متضاربة
- يفقدون الزخم بعد أسبوع أو أسبوعين

الحل: برنامج هكر النمو يعطيك خطة يوم بيوم - تعرف ماذا تفعل بالضبط في كل يوم .

[أنقر هنا لمعرفة تفاصيل البرنامج](#)

## 2 نقص النماذج الجاهزة

- لا يعرفون كيف يكتبون بوست بيعي
- لا يعرفون كيف يكتبون بيو جذاب
- لا يعرفون كيف يصممون ستوري يحفز المبيعات
- لا يعرفون كيف يطلقون عرضهم الأول

الحل داخل التحدي ستحصل على

نماذج جاهزة للبوستات

قوالب ستوري بيعية

امثلة مكتوبة لعرض البيع الأول

Checklists لتقييم صفحتك قبل الإطلاق

## 3 عدم وجود بيئة محفزة

- يبدوون وحدهم
- لا أحد يتابعهم
- لا أحد يرفع معنوياتهم عندما يفشلون
- لا يرون نجاحات الآخرين - فيفقدون الحماس

الحل برنامج هكر النمو ليس دورة فيديوهات فقط.

هو مجتمع صغير من أشخاص مثلك تماماً ... كلهم يطبقون معاً ... وكلهم يشحنون بعضهم بالطاقة والتحفيز.

[أنقر هنا لمعرفة تفاصيل البرنامج.](#)

## الخلاصة

لو بقيت وحدك ... ربما تنجح، وربما لا.  
لكن لو اشتركت في برنامج عملي، فيه

- ✓ خطة يومية
- ✓ قوالب جاهزة
- ✓ دعم وتحفيز
- ✓ متابعة شخصية

فرص نجاحك ستتضاعف بشكل هائل

[أنقر هنا لمعرفة تفاصيل البرنامج](#)



## الخاتمة:

لو وصلت إلى نهاية هذا الكتيب أريد أن أقول لك شيئاً:  
فكرة مشروعك تستحق أن ترى النور.  
لكن الطريق ليس سهلاً ... ولا يجب أن تمشي به وحدك.  
ابدأ معنا اليوم في تحدي بزنس الناجح", وستر الفرق بنفسك.  
أنا في انتظارك داخل التحدي

[أنقر هنا لمعرفة تفاصيل البرنامج](#)