

براند فاشن مصري — من ضغط على الهامش لـ ROAS 7.89x

Egyptian fashion brand — from margin pressure to 7.89x ROAS

7.89x

EGP 2.15M في شهر واحد — بمبيعات ROAS

ROAS in a single month — EGP 2.15M in sales

التحدي

THE CHALLENGE

البراند كان محتاج يكبر المبيعات والـ ROAS في نفس الوقت — من غير ما الهامش يتاكل. التحدي الحقيقي: التوسع في الإنفاق الإعلاني غالبا بيضغط على الربحية، خصوصا في الفاشن اللي فيه مرتجعات وموسمية.

Scale sales and ROAS simultaneously — without eroding margin.

السياق

CONTEXT

إيكومرس فاشن في السوق المصري، بيعتمد على Meta و Instagram كقنوات بيع أساسية. الشغل اتبني على منظومة كاملة: هيكله الحملات، اختبار الـ Creative بشكل منظم، وقراءة الأرقام على مستوى الهامش مش الإيراد بس.

القنوات المستخدمة

49 campaigns

Instagram

Meta

المنهج

THE APPROACH

- 1 هيكلة 49 حملة بمنهجية واضحة: فصل ال Prospecting عن ال Retargeting وتوزيع الميزانية حسب الأداء الفعلي.
- 2 نظام اختبار Creative منظم — كل أسبوع يبتقاس الأداء ويتوقف الضعيف قبل ما يستهلك ميزانية.
- 3 التوسع بانضباط: زيادة الإنفاق مربوطة بمؤشر الهامش، مش بمجرد ROAS شكلي.
- 4 تقارير أسبوعية بالأرقام اللي بتفرق: ROAS، CPP، وصافي الربح بعد المرتجعات.

النتائج

THE RESULTS

7.89x

في شهر
Monthly ROAS

EGP 2.15M

مبيعات في شهر واحد
Sales in one month

49

حملة مدارة
Campaigns managed

الخلاصة — Key Insight

التوسع المربح في الفاشن مش سره "إعلان كسبان" — سره منظومة: حجم اختبار Creative كافي + انضباط في الهامش. الإعلان بيحب النقلة، والمنظومة بتحافظ عليها.

عايز نتيجة مشابهة لبيزنسك؟

احجز جلسة تشخيص بـ \$10 — نص ساعة بنراجع فيها أرقامك ونحدد أكبر فرصة نمو.

omarelattar.com/booking.html · wa.me/201550912570