

تعليم عالي في تركيا — 789 صفقة في شهر واحد بنص التكلفة المستهدفة

Study-in-Turkey services — 789 deals in one month at ~half the target cost

789

صفقة مقفولة في يوليو 2023 — بتكلفة 1,647 TL للصفقة

Closed deals in July 2023 — at 1,647 TL per deal

التحدي

THE CHALLENGE

الهدف المتفق عليه كان +350 صفقة شهريا بتكلفة أقل من 3,000 TL للصفقة. سوق التعليم العالي موسمي وتنافسي، والطالب يمر برحلة طويلة من الاستفسار للتسجيل — يعني أي تسريب في ال Funnel يبضيع فلوس حقيقية.

Target: 350+ deals/month under 3,000 TL per deal — in a seasonal, competitive market.

السياق

CONTEXT

خدمة دراسة في تركيا بتستهدف طلاب من منطقة MENA. الشغل جمع بين Google (النية المباشرة: "دراسة في تركيا") و Meta (بناء الطلب وال Remarketing) — مع تكامل كامل مع فريق المبيعات عشان سرعة الرد على الليد.

القنوات المستخدمة

Beat target 2.25x

Meta

Google

المنهج

THE APPROACH

- 1 تقسيم الميزانية حسب النية: Google Search للطلب الجاهز، Meta للتوعية وإعادة الاستهداف.
- 2 سرعة الرد على الليد (Speed-to-lead) — تكامل مباشر مع فريق المبيعات وتتبع للرحلة من الاستفسار للتسجيل.
- 3 تحسين مستمر للرسائل الإعلانية حسب جنسية الطالب وتخصه — مش رسالة واحدة لكل.
- 4 قياس بالتكلفة للصفقة المقفولة (CPD) مش بالليد — الرقم اللي بيهم البيزنس فعلا.

النتائج

THE RESULTS

789

صفقة في يوليو 2023
Deals in July 2023

1,647 TL

تكلفة الصفقة (CPD)
Cost per deal

2.25x

تخطي الهدف الشهري
vs monthly target

الخلاصة — Key Insight

الهدف كان 350 صفقة — النتيجة 789 بنص التكلفة تقريبا. اللي حسم الموضوع مش الإعلان لوحده: سرعة رد المبيعات على الليد وقياس التكلفة للصفقة المقفولة بدل الليد الخام.

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