

مطور عقاري سعودي — 1,035 ليد بجودة عالية عبر 4 قنوات

Saudi real-estate developer — 1,035 quality leads across 4 channels

\$22.79

متوسط تكلفة الليد (CPL) — 1,035 ليد
عقاري

Average CPL — across 1,035 real-estate leads

التحدي

THE CHALLENGE

العقارات في السعودية سوق تنافسي والتكلفة فيه تتحرك بسرعة. المطلوب كان ليدز بجودة عالية فعلا — ناس جاهزة تتكلم مع فريق المبيعات — بتكلفة مدروسة، مش مجرد أرقام في Excel.

High-quality leads at controlled cost — across multiple channels.

السياق

CONTEXT

مشروع عقاري سعودي يستهدف مشترين جادين. الشغل اتوزع على 4 قنوات (Meta، Google، TikTok، Snapchat) كل قناة ليها دور مختلف في رحلة العميل، والميزانية بتتحرك بينهم حسب جودة الليدز اللي — بتوصل للمبيعات.

القنوات المستخدمة

Snapchat

TikTok

Google

Meta

المنهج

THE APPROACH

- 1 توزيع الأدوار على القنوات: Google بيلقط النية الجاهزة، Meta و Snapchat بينوا الطلب، TikTok بيوسع القمة.
- 2 حلقة Feedback مع فريق المبيعات: تقييم جودة الليدز أسبوعيا وتحريك الميزانية للقنوات التي بتجيب ليدز بتقفل.
- 3 تحسين مستمر للـ Landing Pages والفورمات عشان نفلتر الفضوليين قبل ما يوصلوا للمبيعات.
- 4 قياس على مستوى CPL الحقيقي — التكلفة مقابل الليد المؤهل، مش مجرد الليد الخام.

النتائج

THE RESULTS

1,035

ليد عقاري
Real-estate leads

\$22.79

متوسط CPL
Average CPL

4

قنوات متكاملة
Integrated channels

Key Insight — الخلاصة

في العقارات، جودة الليد أهم من عدده. اللي فرق هنا هو ربط الإعلانات بفريق المبيعات: لما بتعرف أنهي قناة بتجيب ناس بتقفل فعلا، توزيع الميزانية بيبقى قرار محاسبي مش تخمين.

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