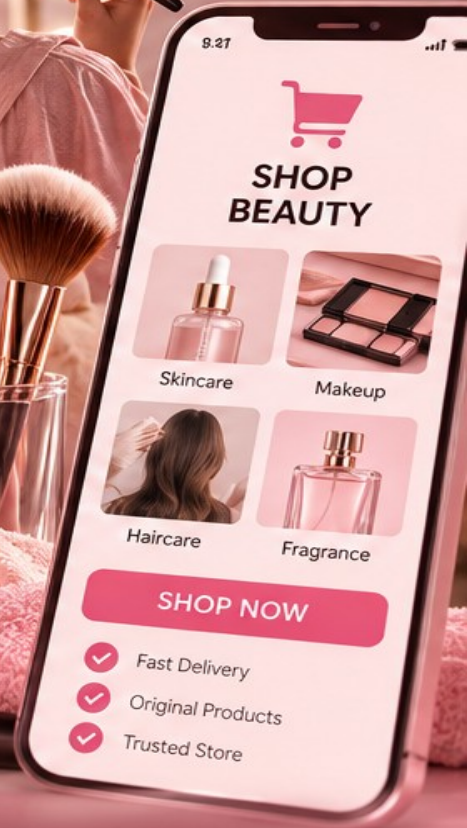


CASE STUDY
SKINCARE
COSMETICS
BEAUTY
ONLINE STORE

Beauty
Sells ♡

كسرنا حاجز الثبات في 8 شهور بس و تجاوزنا إجمالي مبيعات سنة

COSMETICS & SKINCARE • E-COMMERCE GROWTH



More
Sales



Real
Customers



Stronger
Brand Trust



Sustainable
Growth

BEAUTY
BEYOND
BOUNDARIES

المشكلة لم تكن غياب المجهود... بل ثبات الأداء

المتجر كان يشغل إعلانات طوال 2024، لكن النمو توقف عند سقف واضح. لذلك لم نبدأ من الصفر؛ بدأنا بإعادة التفكير في الاستراتيجية بالكامل.

THE BREAKTHROUGH

من أداء ثابت
إلى نمو
قياسي

الهدف: كسر سقف 2024
باستراتيجية جديدة قابلة
للتوسع

423,081.82

مبيعات أول 8 شهور من 2025
ر.س

396,260.59

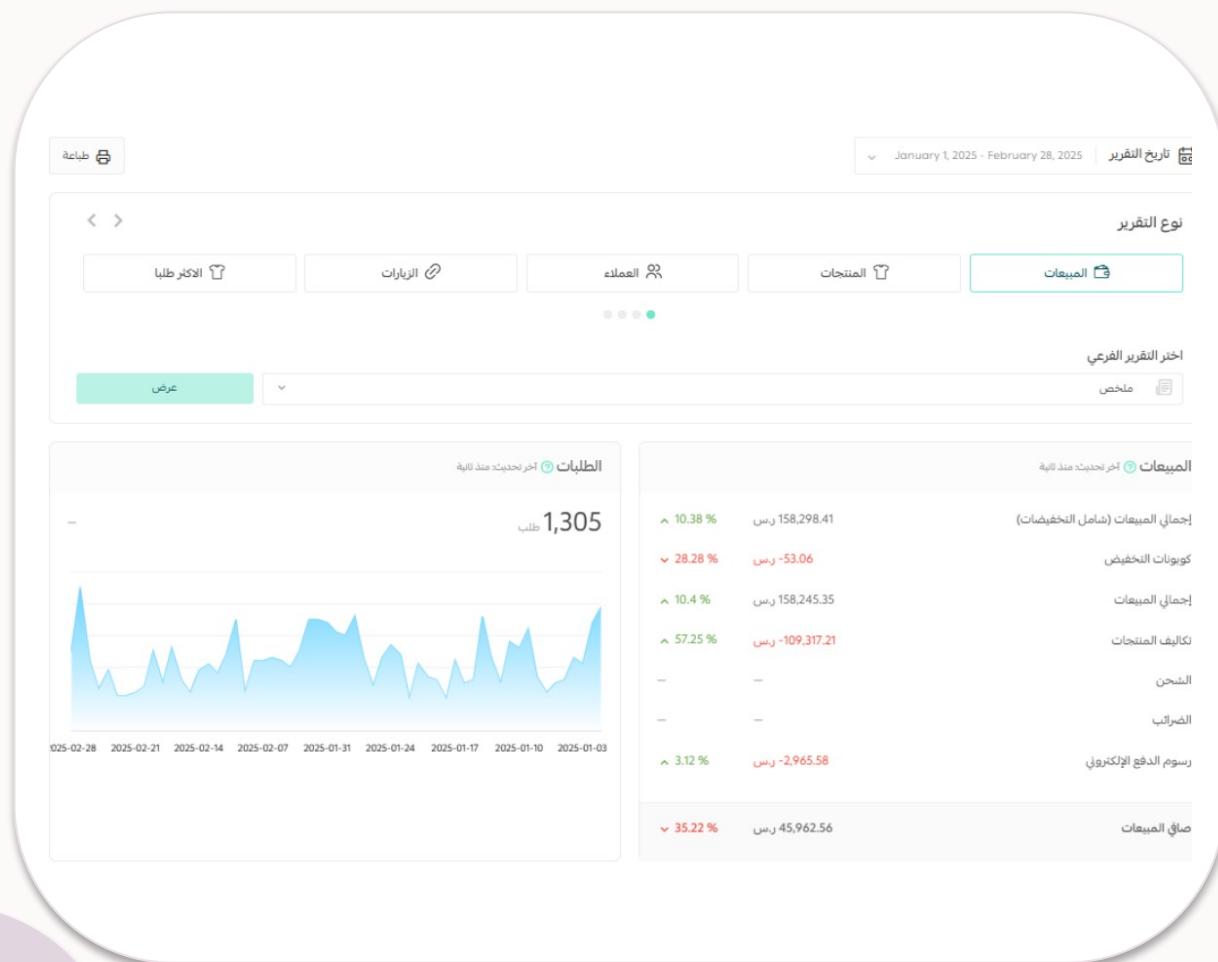
إجمالي مبيعات 2024
ر.س

شهور فقط تجاوزت سنة كاملة 8

إعادة الهيكلة والانطلاق

ما الذي تغيّر؟

- إعادة بناء كاملة للحملات بدل الاكتفاء بتعديل الحملات القديمة.
- إعادة تعريف الاستهداف بالاعتماد على بيانات جديدة.
- تطوير محتوى إعلاني يوضح القيمة الفريدة للمنتجات.



1,305

طلب

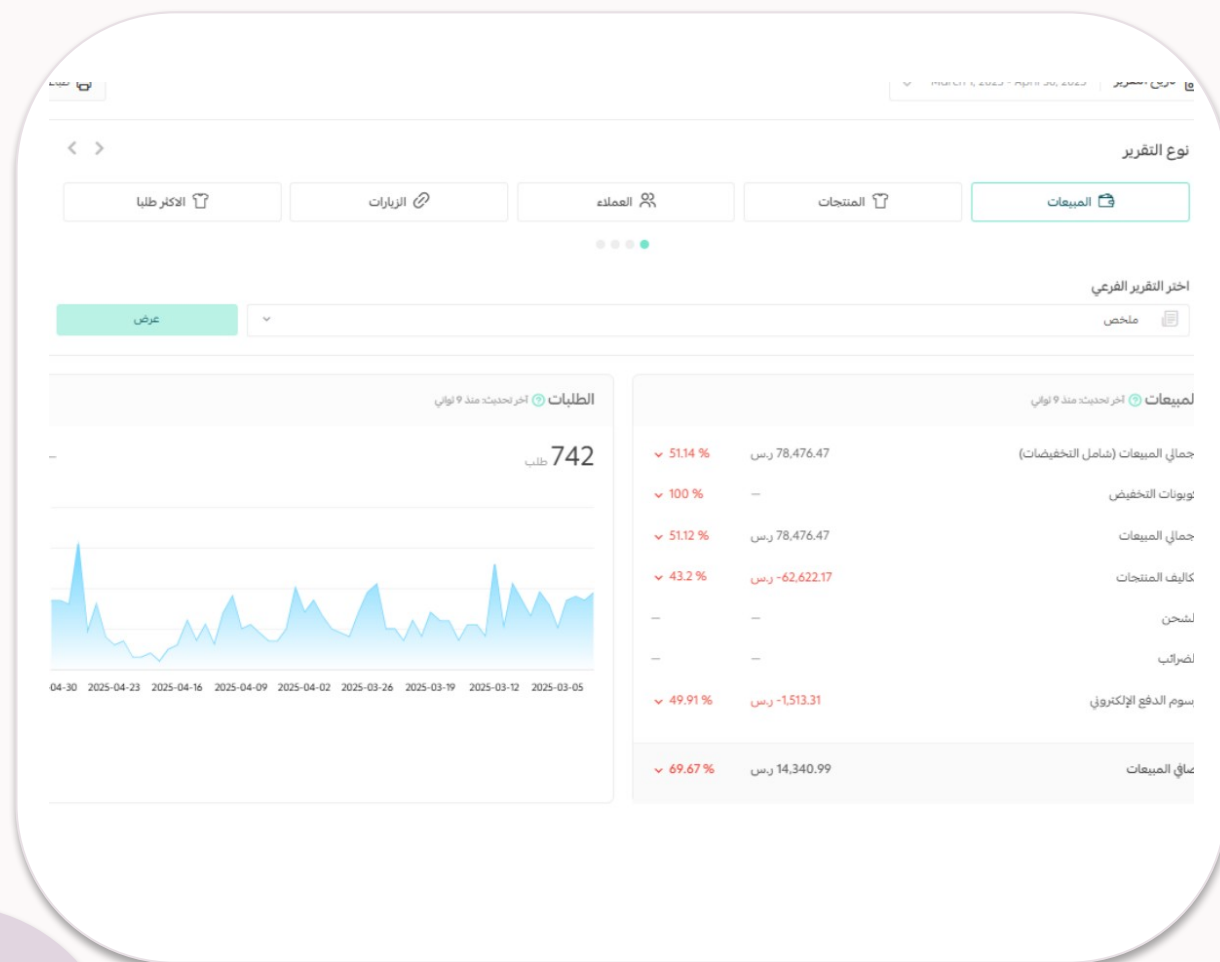
158,298.41

مبيعات
ر.س

حين ظهرت التحديات... تحوّلنا إلى الاختبار

التكيف بدل التراجع

- تحليل أعمق لأداء الحملات لتحديد أسباب الانخفاض
- مكثفة على المحتوى الإعلاني A/B اختبارات
- إطلاق حملات جديدة وتوسيع قاعدة الاستهداف للوصول لشرائح جديدة



742

طلب

ر.س 78,476.48

مبيعات

Scaling من إثباتات الاستراتيجية إلى

مدروس مرحلة التوسع

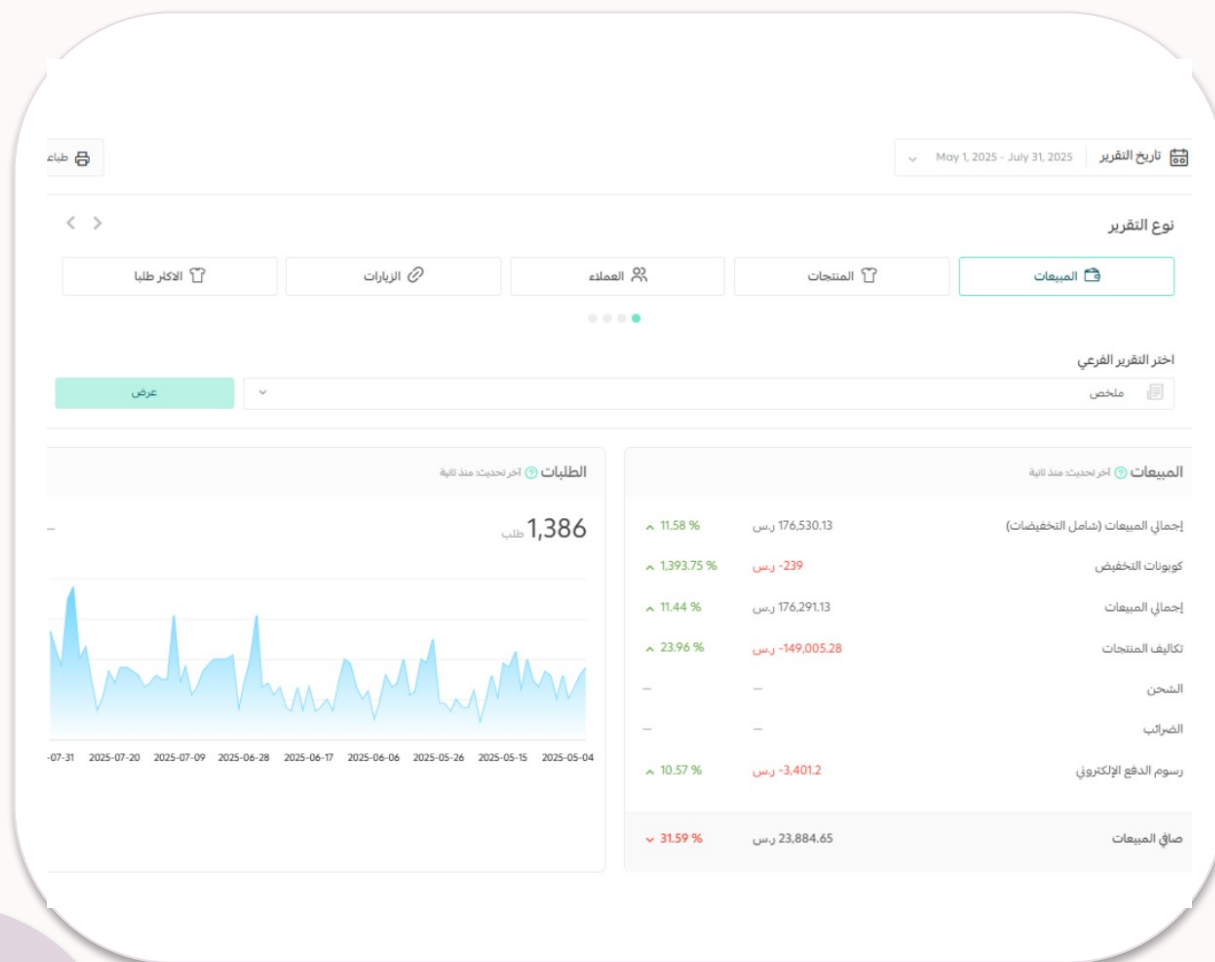
- رفع الميزانية الإعلانية تدريجيًا بعد التأكد من نجاح التغييرات.
- وتجربة شراء أكثر Brand Building التركيز على سلاسة.
- استهداف العملاء القدامى بحملات خاصة لدعم الولاء.

1,386

طلب

176,530.12

مبيعات
رس



القمة الجديدة بدأت من أول 5 أيام

99

طلب في 5 أيام

ر.س 9,776.81

مبيعات

المؤشر هنا لم يكن مجرد رقم أسبوعي؛ بل إشارة إلى أن منحنى النمو ما زال مستمرًا بعد مراحل إعادة الهيكلة والاختبار والتوسع.

الزخم لم يتوقف بعد كسر سقف 2024.



النمو لم يأتِ من عملاء جدد فقط

204.19%

معدل تكرار الشراء

بحسب التقرير، الرقم يعكس عودة العملاء للشراء أكثر من مرة، وهو مؤشر قوي على الثقة والولاء وليس فقط نجاح الاستحواذ

Acquisition + Retention = Sustainable Growth



شهور غيّرت مسار المتجر 8

لم يكن الهدف تشغيل إعلانات أكثر، بل بناء منظومة نمو: إعادة هيكلة، اختبار، تعلم، توسع، ثم تقوية ولاء العميل.

REBUILD**إعادة الهيكلة****TEST****الاختبار****ADAPT****التكيف****SCALE****التوسع****RETAIN****الولاء****396K → 423K+****تجاوز مبيعات سنة كاملة خلال أول 8 شهور**