

الأسئلة :

1) إيه المنتج اللي بتبيعه؟

2) تمنه كام؟

3) اللي بيشتري منك رجال ولا سيدات؟

4) سنهم قد إيه؟

5) عايشين فين؟

6) مين المنافسين بتوعك؟

7)

بعد ما تعرف إجابات الاسئلة دي هتدخل على صفحات المنافسين وتشوف ال

Audeince Target اللي عندهم وتبدأ تدور جوا بروفايلاتهم عشان تعرف المعلومات دي :

■ إيه نوعية الأفلام والمسلسلات والأغاني اللي بيحبوها ؟

(عشان ممكن تستغل ده في المحتوى بتاعك)

■ إيه أكثر منصات هما متواجدين عليها بإستمرار ؟

(فيس بوك ولا تيك توك ولا سناب شات)

■ إزاي المنتج بتاعك يقدر يساعدهم ويخلي حياتهم أسهل ؟

(عشان تعرف إزاي تكلمهم عن المنتج بتاعك)

■ إيه الاسئلة اللي بيسألوها وليها علاقة بالمنتج بتاعك؟

(عشان تجيب أفكار للمحتوى)

والاسئلة دي هتلاقيها على الجروبات اللي بتجمعهم على السوشيال ميديا.
مثال: لو بتسوق لمنتجات تجميل يبقى أماكن التجمع هي جروبات السيدات على فيس بوك وكمان أكونتات البلوجرز على انستجرام.
دور على الاسئلة بتاعتهم اللي تخص منتجات التجميل وإنت هتعرف هما بيدوروا على إيه.

ومتنساش تتابعنا على صفحتنا على الفيس بوك:

<http://www.facebook.com/digitalhubteam>

وتزور موقعنا :

www.digitalhubegypt.com

عشان تستفيد بالمحتوى التعليمي اللي بننزله وكمان تستفيد بالخصومات اللي بنعملها .