



التعريف بالبراند

نورلي هي منصة إلكترونية بتقدّم جلسات كوتشنج مع أفضل المدربين المتخصصين في مجالات الكوتشنج المختلفة.

هدفها تطوّر مفهوم الكوتشنج وتنشره بين الناس، عشان تقدّم خدمة متميزة وتساعد الأفراد على تحقيق أهدافهم وتحسين حياتهم.

Nawarly

الرؤية	الرسالة
أن تكون الوجهة الأولى لكل شخص يحتاج دعم وإرشاد عشان يطور حياته ويحقق أهدافه. ونشر ثقافة الكوتشنج كأداة أساسية للنجاح الشخصي والمهني في العالم العربي	تقديم جلسات كوتشنج متخصصة على يد خبراء معتمدين في جميع مجالات الكوتشنج.

تحليل الوضع الحالي للمشروع

فبراير سنة 2023.	موعد تأسيس المشروع
• فيسبوك: 1,772 متابع. • انستجرام: 40 متابع فقط.	عدد المتابعين الحاليين
10 جلسات في الشهر.	عدد المبيعات
ضعيف	التفاعل على المحتوى
يوم ويوم بمعدل 15 بوست في الشهر	معدل نزول البوستات

تحديد الجلسات والأسعار

لايف كوتشنج

هدف الجلسة مساعدة الأفراد في تحقيق أهدافهم الشخصية وتطوير حياتهم في جميع جوانب الحياة، مثل التوازن بين العمل والحياة، وزيادة الثقة بالنفس.





علم النفس الايجابي

يهدف إلى تعزيز الحالة النفسية الإيجابية، مثل السعادة والرفاهية والتفاؤل، من خلال تقنيات علم النفس الإيجابي لتطوير الحياة وتحقيق الذات.

كوتشنج الصحة

يركز على مساعدة الأفراد في
تحسين صحتهم الجسدية
والنفسية من خلال دعمهم في
معرفة أنماط الحياة الصحية
وتطوير خطط تغذية ولياقة بدنية
تناسب احتياجاتهم





كوتشنج العلاقات

يساعد الأفراد على تحسين
علاقاتهم مع شريك حياتهم، أو
الأصدقاء، أو أفراد العائلة من خلال
تعزيز مهارات التواصل، وحل
النزاعات، وبناء علاقات صحية
وقوية.



كوتشنج القيادة

يهدف إلى تطوير مهارات القيادة والإدارة للأفراد في المناصب العليا أو الطامحين إلى المناصب القيادية، بما يشمل اتخاذ القرارات، إدارة الفرق، وتحقيق أهداف استراتيجية

الكوتشنج المهني

يركز على دعم الأفراد في التخطيط
لمستقبلهم المهني، تحسين
أدائهم الوظيفي، واكتساب
المهارات اللازمة لتحقيق
تطلعاتهم في مجال العمل.





كوتشنج ريادة الأعمال

يستهدف رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة لمساعدتهم في تطوير خطط أعمالهم، اتخاذ القرارات التجارية، وإدارة التحديات المتعلقة بتأسيس ونمو المشاريع.



كوتشنج تربية الأطفال

يركز على دعم الآباء والأمهات في
تطوير مهاراتهم التربوية وتحسين
تواصلهم مع أطفالهم، مما
يساعدهم على بناء أسرة صحية
وفعالة.

تحديد الأسعار وجودة الجلسات

الأسعار بتتراوح بين 200 جنيه- 1000 جنيه على حسب نوع الجلسة والكوتش اللي بيقدم الجلسة	أسعار الجلسات
جلسات كوتشنج العلاقات-جلسات اللايف كوتشنج والكاريير	الجلسات الأكثر طلبًا
ممتازة كل الجلسات مقدمة من قبل خبراء في المجال عندهم خبرات وشهادات موثوقة	جودة الجلسات

تحليل SWOT



نقاط القوة

- التعامل مع كوتشز خبراء في مجال الكوتشنج ومشهورين في المجال.
- تقديم كل أنواع جلسات الكوتشنج المطلوبة في السوق.
- تقديم جلسات مرنة بأسعار مختلفة تناسب كل الفئات، (جلسة لمدة 30 دقيقة- جلسة لمدة ساعة).
- اختلاف الأسعار باختلاف كل كوتش لتناسب كل العملاء والفئات المختلفة.
- توفير أول جلسة مجانية لتجربة الجلسة وبناء ثقة بين العملاء.
- توفير موقع إلكتروني لحجز الجلسات من خلال الموقع واختيار الموعد المناسب.

نقاط الضعف

- ظهور ضعيف على السوشيال ميديا وبالتالي قلة المبيعات والعملاء.
- عدم وجود تفاعل على السوشيال ميديا.
- عدم وجود تقييمات للعملاء للاستعانة بها لجذب عملاء أكثر.
- الموقع الإلكتروني يحتاج تحديثات مستمرة لسهولة استخدامه والحجز عليه بدون الرجوع لخدمة العملاء.
- عدم نشر البوستات بانتظام على صفحات السوشيال ميديا.
- افتقار الصفحة لبوستات تعريفية عن الكوتشز وخبراتهم.
- الاعتماد على شكل واحد فقط من المحتوى وهو الصور وعدم وجود ريلز.
- الاعتماد على المحتوى فقط في زيادة المبيعات وعدم الاهتمام بعوامل اخر مثل: تعديل Bio صفحة الانستجرام، عدم الاهتمام بالاستوريز اليومية، عدم نشر البوستات في الوقت المحدد لها)

الفرص

- زيادة الوعي عن أهمية جلسات الكوشتنج والاهتمام بتطوير الذات.
- انتشار التكنولوجيا واستخدام السوشيال ميديا مما يساعد على انتشار البيزنس بسهولة.

التحديات

- المنافسة الشديدة، وجود صفحات منافسة توفر نفس أنواع الجلسات ولديها قاعدة عملاء خاصة بها.
- انتشار كوتشز شخصي وخبراء في المجال يقدمون الخدمة منفردة بعيدًا عن صفحات الكوتشنج مما يزيد الثقة بينهم وبين العملاء وعدم الحاجة لحجز من خلال منصة إلا في حالة وجود عروض مميزة.
- الأزمات الاقتصادية في البلد، قد تؤثر على ميزانية العملاء وبالتالي الاستغناء عن جلسات الكوتشنج.
- فقدان الثقة في الكوتشنج بشكل عام بسبب بعض المدّعين في المجال وتجارب سيئة للعملاء.

تحليل المنافسين



جلسة تقدم خدمات الكوتشينج الاحترافي في مختلف المجالات، من خلال التعامل مع كوتشز معتمدين ولديهم خبرات في المجال لمساعدة العملاء في التعامل مع تحديات الحياة وتحديد الأهداف والخطط المناسبة.

رجال ونساء مهتمين بتحقيق أهدافهم وتطوير الذات- طلاب جامعات- رجال أعمال- الآباء والامهات.من عمر 18-60 سنة	الفئة المستهدفة
تقديم الخدمات أونلاين للحجز عبر التطبيق وحضور الجلسة اونلاين مع الكوتش	الموقع المستهدف
تخصصات مثل: إرشاد أسري- إرشاد مهني- تطوير الذات- تعزيز الثقة بالنفس- كوتش الصحة الجسدية والنفسية- كوشتنج العلاقات.	تفاصيل الخدمات
صفحة الفيسبوك: 70,503 متابع صفحة الانستجرام: 12.1K متابع	عدد المتابعين
التفاعل قوي	التفاعل على المحتوى
معدل النشر يوم ويوم بمعدل 15 بوست في الشهر	معدل النشر

نقاط القوة

- انتشار الصفحة بشكل كبير على السوشيال ميديا وشهرتها بتقديم جلسات كوتشنج.
- تنوع المحتوى باستمرار بين تثقيفي وتوعوي وتفاعلي.
- تفاعل العملاء مع الصفحة بشكل كبير وملحوظ.
- وجود آراء إيجابية للعملاء على الصفحة مما يساعد على جذب عملاء جدد وبناء ثقة بين الجمهور.



نقاط القوة

- توفير باقات للجلسات بأسعار مناسبة .
- توفير ورش جماعية بين العملاء لمشاركة التجارب والتفاعل في موضوع محدد.
- الاهتمام بريلز وفيديوهات لايف للكوتشز لجذب انتباه العملاء.
- تشغيل إعلانات ممولة بانتظام لزيادة المبيعات والتفاعل على الصفحة.



نقاط الضعف

- عدم تقديم جلسات تدريبية مجانية.
- الأسعار قد تكون مرتفعة قليلاً بالنسبة لنورلي.



تحليل المنافسين



موقع I can coach you, يعتبر المنصة الأكبر في الوطن العربي التي تجمع
اكثر من 500 خبير في جميع مجالات الكوشتنج.

رجال ونساء مهتمين بتحقيق اهدافهم وتطوير الذات- طلاب جامعات- رجال أعمال- الآباء والامهات.من عمر 18-60 سنة	الفئة المستهدفة
تقديم الخدمات أونلاين للحجز عبر الموقع وحضور الجلسة اونلاين مع الكوتش	الموقع المستهدف
التركيز اكثر على الكوتشنج المهني بكل انواعه مع انواع كوتشنج اخرى مثل: الأبوة والأمومة، تنمية الأطفال, تحسين نمط الحياة والصحة، المهارات الشخصية، كوتشنج العلاقات.	تفاصيل الخدمات
صفحة الفيسبوك: 55,177 متابع صفحة الانستجرام: 2,767 متابع	عدد المتابعين
التفاعل متوسط	التفاعل على المحتوى
معدل النشر يوم ويوم بمعدل 15 بوست في الشهر	معدل النشر

نقاط القوة

- تعتبر المنصة الأكبر في الوطن العربي في مجال الكوتشنج المهني.
- وجود كوتشز معتمدين دوليًا في مختلف التخصصات المهنية وتخصصات الكوتشنج.
- تسويق قوي عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- تنوع المحتوى والاعتماد على فيديوهات خاصة بالكوتشز لبناء ثقة مع الجمهور



نقاط القوة

- وجود موقع إلكتروني قوي لسهولة الحجز الجلسات.
- تقديم ميزة أي خبير في المجال أو مبتدأ يقدر يقدم في المنصة ويشغل ككوتش في مجاله الخاص بيه.
- تنوع كبير في الكوتشز وخبراتهم وبالتالي التنوع في أسعار الجلسات.



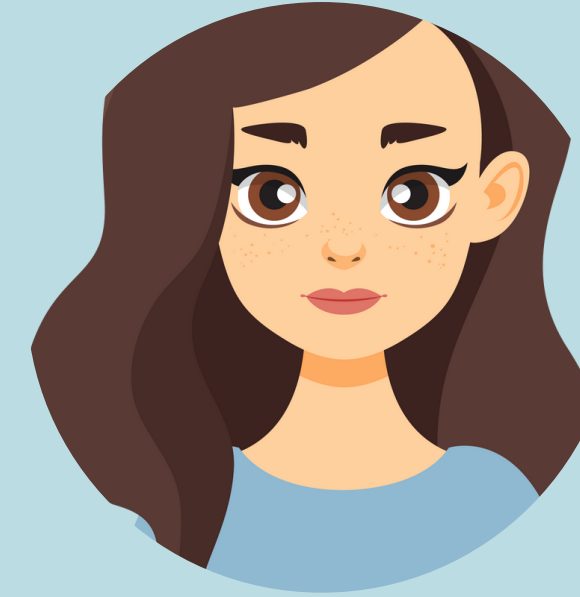
نقاط الضعف

- التركيز في المحتوى على إبراز الكوتشنج المهني أكثر مما قد يشته العملاء ويعتقدوا ان المنصة بتقديم جلسات كوتشنج مهني فقط.
- الاهتمام بالمحتوى التوعوي والتثقيفي للكوتشز للانضمام للمنصة أكثر من الاهتمام بالمحتوى التحفيزي للعملاء للاشتراك في الجلسات.



الجمهور المستهدف

- تستهدف نورلي الرجال والنساء الذي يتراوح اعمارهم بين 18 الى 60 سنة, حيث يمثل هذا العمر الفئة الأكثر اهتماما بمجال الكوتشنج وزيادة الوعي نحو تطوير الذات وتحقيق الأهداف من خلال طرق صحيحة وفعالة من خلال كوتشز معتمدين.



الاهتمامات	القراءة، البودكاست، كورسات الأونلاين
نقاط الألم	المقارنة المستمرة بالآخرين عدم شعورها بالكفاية الخوف من الفشل أو اتخاذ قرارات مصيرية
الأهداف	اكتساب الثقة بالنفس، فهم قدراتها واستغلالها في تطوير ذاتها، تحديد خطوات بسيطة للوصول لأهدافها الشخصية والمهنية.
التوقعات	خطة عملية واضحة لتطوير شخصيتها تمارين لبناء الثقة بالنفس توجيه حقيقي وغير مُحبط
المشاكل	مشتتة بين مصادر كثيرة بدون خطة واضحة عدم وجود كوتش حقيقي يساعدها وسط كل الكوتشز المدعين للخبرة وفهم المجال

- الاسم: سارة
- السن: 28 سنة
- الموقع الجغرافي: القاهرة
- الحالة الاجتماعية: عزباء
- العمل: موظفة HR
- الدخل: 20,000 جنيه



الاهتمامات

الطبخ، والتربية الإيجابية، وفيديوهات تعليمية

نقاط الألم

الشعور بالذنب المستمر
تشتت بين عملها وتربية أولادها
ضغوط من العائلة أو المقارنات

الأهداف

تربية أطفالها بطريقة صحية نفسياً
ضبط الانفعالات ونوبات الغضب عند الاطفال
فهم شخصيات أطفالها واحتياجاتهم

التوقعات

نصائح تطبيقية وسريعة
دعم نفسي وتشجيع مستمر
بناء روتين متوازن لعملها وبيتها

المشاكل

عدم وجود كوتشز خبراء في مجال التربية كفاية، عدم ايجاد
كوتش يوازن بين التربية التقليدية والحديثة.

● الاسم: سلمى

● السن: 31 سنة

● الموقع الجغرافي: الجيزة

● الحالة الاجتماعية:

متزوجة ولديها ابن وبنت

● العمل: تعمل اونلاين من المنزل(مصممة جرافيك)

● الدخل: 15,000 جنيه

ريادة الأعمال بودكاست تطوير مهني كورسات أونلاين في التسويق	الاهتمامات
التردد في اتخاذ القرار الخوف من الفشل المالي عدم دعم من البيئة المحيطة	نقاط الألم
ترك الوظيفة الحالية وبدء مشروع خاص بناء خطة مهنية واضحة إدارة وقته بفاعلية	الأهداف
توجيه مهني وواقعي تحليل القدرات والفرص دعم مستمر للتحفيز	التوقعات
تشتت الأفكار صعوبة تحديد الشغف الحقيقي البحث عن كوتش مهني فاهم السوق يقدر يفيده	المشاكل



- الاسم: أحمد
- السن: 38 سنة
- الموقع الجغرافي: اسكندرية
- الحالة الاجتماعية: متزوج
- العمل: مهندس ميكانيكا بشركة مقاولات
- الدخل: 15,000 جنيه

الاهتمامات	السفر - تطوير الذات - القراءة
نقاط الألم	خيبات عاطفية سابقة فقدان الثقة في العلاقات القلق من العنوسة أو الضغوط الاجتماعية
الأهداف	اختيار شريك يناسب شخصيتها وطموحها فهم أنماط العلاقة الصحية التخلص من التعلق العاطفي
التوقعات	وعي ذاتي أفضل أدوات لتحسين العلاقات نظرة واضحة للأهداف الشخصية
المشاكل	الخوف من حجز جلسات اونلاين مع كوتش مجهول عدم وجود وقت كافٍ للذهاب لجلسات او ورش كوتشنج تفاعلية.



- الاسم:مي
- السن: 26 سنة
- الموقع الجغرافي: القاهرة
- العمل: دكتورة صيدلانية
- الدخل: 10,000 جنيه
- الحالة الاجتماعية: عزباء

الاهتمامات	الاستقرار الأسري تربية الأطفال بشكل سليم
نقاط الألم	مشاكل متراكمة غياب الحوار وجود طرف ثالث من العائلة في كل خلاف
الأهداف	استعادة الثقة والتفاهم تعلم التواصل السليم تقليل الصراعات المتكررة
التوقعات	شخص محايد يساعد في حل المشاكل أدوات لحل الخلافات خطة لتحسين العلاقة تدريجياً
المشاكل	عدم القدرة على تحسين العلاقة عدم وجود الوقت الكافي للذهاب لمراكز كوتشنج



- زوجان على وشك الانفصال ويحتاجان جلسات علاقات.
- مريم (34 سنة) - موظفة في بنك
- يوسف (36 سنة) - صاحب مكتب استيراد
- الحالة الاجتماعية: متزوجان من 7 سنوات، عندهم طفلين

الأهداف التسويقية لـ 3 شهور (مايو-يونيو- يوليو)

- زيادة الوعي بالعلامة التجارية والتعريف بالخدمات والجلسات خلال 3 شهور.
- زيادة مبيعات الصفحة شهرياً بنسبة 40% لمدة 3 شهور ليكون عدد المبيعات:
 - الشهر الأول: 14 جلسة.
 - الشهر الثاني: 20 جلسة.
 - الشهر الثالث: 28 جلسة.

Strategy

المحتوى المناسب لتحقيق الأهداف:

1- **محتوى توعوي** لعرض جلسات الكوتشنج، والتعريف بالمجال ومميزات الصفحة.

2- **محتوى تثقيفي**: الفرق بين الكوتشنج والطب النفسي، والفرق بين أنواع جلسات الكوتشنج ومناسبة لمين.

3- **محتوى بيعي** لتشجيع العملاء على حجز الجلسات من خلال عرض باقات الجلسات والخصومات المتاحة.

4- **محتوى تفاعلي** لمعرفة مشاكل العملاء وترشيح جلسات كوتشنج مناسبة لهم.

5- الاهتمام بمحتوى المناسبات والأيام العالمية المناسبة للمجال زي(عيد الأضحى)

Strategy

المحتوى المناسب لإظهار نقاط القوة.

1- **محتوى توعوي** عن مميزات الجلسات والحجز من خلال الموقع الإلكتروني.

2- **محتوى تثقيفي**: بوست عن الكوتشز وخبراتهم في المجال- ريل للكوتشز لتحفيز العملاء على تغيير حياتهم وحجز جلسات كوتشنج.

3- **محتوى بيعي**: لعرض الجلسة المجانية التجريبية لزيادة الثقة بين الصفحة والعملاء.

المحتوى المناسب لعلاج نقاط الضعف.

1- **محتوى تحفيزي** من خلال عرض آراء العملاء السابقين في الجلسات لبناء ثقة مع العملاء الجدد.

2- محتوى يناقش مشاكل العملاء وكيفية إيجاد الحل من خلال جلسات الكوتشنج.

Strategy

- النشر على منصة فيسبوك وانستجرام، بمعدل 15 بوست شهرياً.
- تنوع البوستات بين 12 بوست (متنوع بين صورة وكاروسيل) + 3 ريلز.
- الاهتمام بنشر ستوريز يومية- ستوريز عن البوستات و ستوريز تفاعلية مع المتابعين.

Tactics

ترتيب الأهداف

1- التركيز على زيادة الوعي بالعلامة التجارية:

- ايه هو أكونت نورلي وبيقدم ايه؟
- أنواع جلسات الكوتشنج اللي بيقدمها.
- مين الخبراء اللي بيقدموا الجلسات وخبرتهم في المجال؟
- الفرق بين الكوشتنج والعلاج النفسي.
- شرح طرق الحجز من خلال الموقع

2- التركيز على مبيعات الصفحة:

- أهمية الكوتشنج في تغيير حياتنا.
- كيفية اختيار نوع جلسة الكوتشتنج المناسبة لاهدافنا.
- بوست بيعي لعرض باقات الجلسات والخصم المتاح.
- بوست تشجيعي لتجربة جلسة مجانية مع نورلي

Tactics for 3 months

الشهر	عدد البوستات وأنواع المحتوى على صفحة الفيسبوك والانستجرام
مايو	التركيز على زيادة الوعي بالعلامة التجارية والتعريف بجلسات الكوتشنج_ نشر 15 بوست خلال الشهر_ 12 بوست صورة + 3 ريلز يوم 30 مايو هنبداً إعلان ممول على الفيسبوك فقط بمناسبة العيد.
يونيو	استكمال الاعلان حتى ثالث ايام العيد، هدف الاعلان هيكون زيادة مبيعات مع تقديم خصم مميز بمناسبة العيد، نشر 15 بوست في الشهر، 5 بوستات لكامبين العيد، باقي البوستات توعوية وتثقيفية للجمهور.
يوليو	نشر 15 بوست في الشهر- 12 بوست + 3 ريلز، التركيز على المبيعات وتحفيز العملاء على حجز الجلسات- نشر ريفيوهاات عملاء سابقين من كامبين العيد. تشغيل اعلان ممول على الفيسبوك والانستجرام لمدة اسبوع على ريفيوهاات العملاء لجذب عملاء جدد.