من
اللايك للبراند



أ.د. إبراهيم الشوقاتي

ENOSH
Science Publisher
٢٠٢٦

ENOSH SCIENCE PUBLISHER

BUSINESS & DIGITAL MARKETING

من اللايك للبراند

رحلة الطلب في المشروعات الصغيرة المصرية: لماذا لا تتحوّل الشهرة على الإنترنت إلى مبيعات؟

أ.د. إبراهيم النشوقاتي

الناشر
ENOSH للنشر العلمي

السلسلة
Business & Digital Marketing

الصيغة
PDF رقمي

الصفحات
117

السنة
2026

المعرّف الرقمي DOI
ENOSH.BOOK.2026.010/10.66661

حول الكتاب

هل تكفي الشهرة على الإنترنت لنجاح المشروع وتحقيق المبيعات؟ ولماذا تتحول آلاف المشاهدات والإعجابات أحياناً إلى طلبات قليلة لا تصل إلى أصحابها؟ في هذا الكتاب، يأخذك الأستاذ الدكتور إبراهيم النشوقاتي في رحلة داخل عالم التسويق الرقمي للمشروعات الصغيرة في مصر، متتبعاً رحلة الطلب من أول مشاهدة وإعجاب، مروراً بالإعلان والرسائل والثقة والدفع والشحن، وصولاً إلى البيع الفعلي. من خلال أمثلة واقعية وأرقام مستمدة من دراسة شملت 875 منشأة مصرية، يكشف الكتاب أين تضيع فرص البيع، وكيف يمكن لصاحب المشروع تحسين أدائه وقياس نتائجه واتخاذ قرارات أكثر ذكاءً.

للاقتباس: إبراهيم النشوقاتي (2026). من اللايك للبراند — رحلة الطلب في المشروعات الصغيرة المصرية: لماذا لا تتحوّل الشهرة على الإنترنت إلى مبيعات؟. ENOSH للنشر العلمي. **https://doi.org/10.66661/ENOSH.BOOK.2026.010**

الفهرس

01 قبل أن تركب القطار: كيف تقرأ هذا الكتاب

02 المحطة الأولى: الشاشة — مئة مليون عين... ولكن

03 المحطة الثانية: الإعلان — فاتورة بالدولار ومشروع بالجنيه

04 المحطة الثالثة: الرسالة — «السعر كام؟»

05 المحطة الرابعة: الثقة — هو العرض ده حقيقي؟

06 المحطة الخامسة: الدفع والشحن — الطلب الذي لم يعد طلبًا

07 المحطة السادسة: الباب الخفي — العقل الذي يدير الحملة

08 المحطة السابعة: الدفتر — ما لا يُقاس لا يُدار

09 المحطة الثامنة: المساعد الذكي — قطار المستقبل... تحت الاختبار

10 آخر الخط: عشر وصايا لرحلة طلب أنجح

11 ملحق: قاموس الرحلة

12 ملحق: عن الدراسة التي تقف خلف الأرقام

13 المراجع

النسخة الكاملة من هذا الكتاب متاحة من ENOSH للنشر العلمي.