

قوالب الرسائل اليومية: ١٠ رسائل ترسلها بيدك، ووين توقف ترسلها

١٠ رسائل يرسلها التاجر بيده كل يوم، كل وحدة جاهزة تنسخها للواتساب. وقدام كل رسالة: تقدر توقفها؟ ووين في متجرك تنتقل، عشان الزبون يلقي الجواب بنفسه.

كل يوم ترسل نفس الرسائل بيدك: مبروك للفايز، وين يحط الكود، كذا تي التصميم؟، تي معه شي؟، نسيت سلتك... هنا ١٠ منها. كل رسالة نصها جاهز تنسخه للواتساب أو الخاص، وتحتها جواب «تقدر توقفها؟»: وين في متجرك تنتقل الرسالة، عشان الزبون يلقي الجواب بنفسه قبل ما يسألك.

طريقة الاستخدام

- انسخ الرسالة، وبذل كل [] بمعلومات زبونك ومتجرك.
- الأرقام والتواريخ والشروط اكتبها أنت. القالب ما يحط مدة ولا شرط من عنده.
- «تقدر توقفها؟ نعم» تعني الزبون يلقي الجواب في متجرك وما تحتاج ترسلها. «جزئياً» تعني تخف كثير، بس بتبقى ترسلها أحياناً.

كم مرة أرسلتها هالأسبوع؟

عدّ أسبوع واحد بس، وابدأ بالرسالة اللي رقمها أكبر.

#	الرسالة	تقدر توقفها؟	وين تنتقل	كم مرة هالأسبوع؟
١	رسالة الفايز	نعم	صفحة الفوز في عجلة الحظ	
٢	وين أحط الكود؟	أغلبها	صفحة الفوز في عجلة الحظ	
٣	عندكم كود خصم؟	جزئياً	نافذة ترحيب في متجرك	
٤	أسئلة الطلب المخصص	نعم	خانات في صفحة المنتج	

#	الرسالة	تقدر توقفها؟	وين تنتقل	كم مرة هالأسبوع؟
٥	كذا تي التصميم؟	نعم	معاينة التصميم على المنتج	
٦	تأكيد الطلب المخصص	جزئياً	معاينة السلة وتفاصيل الطلب	
٧	تي معه شي؟	نعم	نافذة عند الإضافة للسلة	
٨	متابعة السلة المتروكة	نعم	تذكير السلات المتروكة في سلة أو زد	
٩	طلبك انشحن	جزئياً	رسائل حالة الطلب في سلة أو زد	
١٠	طلب التقييم	نعم	رسائل طلب التقييم في سلة أو زد	

١. رسالة الفايز

مق ترسلها: بعد سحب في انستقرام أو أي مسابقة، لكل فايز.

هلا [اسم العميل]، مبروك! رحبت [الجائزة] من [اسم المتجر].

كودك: [الكود]

يشغل على [شرط الكود، مثل: الطلبات فوق ٢٠٠ ريال] لين [تاريخ الانتهاء].

تسوّق من هنا: [رابط المتجر]

تقدر توقفها؟ نعم، للجوائز اللي تعطيها في متجرك.

في عجلة الحظ الزائر يلفّ بنفسه في متجرك، وأول ما توقف العجلة تطلع له صفحة الفوز فيها جائزته وكودها وزر «نسخ الكود». ما تختار فايز، ولا ترسل كود.

وين تضبطها: «إعداد عجلة الحظ» ← «الجوائز والكوبونات»: لكل جائزة «ما يحصل عليه العميل» و«كود الخصم» و«فرصة الفوز».

الأكواد تسوّيها في سلة أول (التسويق ← الكوبونات) وبعدين تلصقها هنا. جدول الجوائز في آخر الملف.

تبقى بيدك: مسابقة انستقرام على جائزة وحدة كبيرة لفايز واحد.

٢. «وين أحط الكود؟»

مقي ترسلها: لما يسألك فايز أو زبون معه كود وما يدري وين يكتبه.

حياك [اسم العميل]، طريقة استخدام الكود:

١. أضف المنتجات اللي تبيها للسلة.
 ٢. افتح السلة، واكتب [الكود] في خانة كود الخصم.
 ٣. بيتعدل المبلغ قبل ما تدفع.
- لو ما ضبط معك، أرسل لنا صورة الشاشة ونساعدك.

تقدر توقفها؟ أغلبها.

في صفحة الفوز في عجلة الحظ الزبون يشوف كوده وزر «نسخ الكود»، ومعه «الوصف» اللي تكتب فيه وين يحطه، و«نص المساعدة» اللي يقول له كيف يكلمك. يبقى يسألك اللي ضيّع الكود أو اللي شرطه ما انطبق.

وين تضبطها: «إعداد عجلة الحظ» ← تبويب «صفحة الشكر» ← «الوصف» و«نص المساعدة». النص الجاهز في «قالب صفحة الفوز» تحت.

انتبه: الكود ما ينضاف للسلة لحاله. الزبون ينسخه ويلصقه في السلة، فاكذب له هالخطوة في «الوصف».

٣. «عندكم كود خصم؟»

مقي ترسلها: زائر يسألك في الخاص قبل ما يطلب.

هلا [اسم العميل]، حياك الله.

هذا كود لأول طلب: [الكود]

يعطيك [الخصم] على [شرط الكود]، وصالح لين [تاريخ الانتهاء].

تقدر تطلب من هنا: [رابط المنتج]

تقدر توقفها؟ جزئياً.

نافذة ترحيب في متجر تعرض الكود لكل زائر جديد قبل ما يسأل، ومعه زر «انسخ الكود». في بوب اب سناب تسوّي نافذة وتختار من «إعداد موصى به:» زر «ترحيب وجمع بيانات». وعجلة الحظ تسوي نفس الشي لو تبيها لعبة.

تبقي بيدك: اللي يسألك من انستقرام قبل ما يدخل المتجر. خلّ الرسالة جاهزة له.

٤. أسئلة الطلب المخصص

متى ترسلها: زبون يبي منتج عليه اسم أو صورة، وتحتاج التفاصيل قبل ما تنفذ.

هلا [اسم العميل]، عشان نجهز طلبك صح، نحتاج منك:

١. الاسم أو النص بالضبط زي ما تبيه:

٢. عربي ولا إنجليزي؟

٣. اللون: [الألوان المتوفرة]

٤. الخط: [أسماء الخطوط]

٥. لو فيه صورة أو شعار، أرسلها بأعلى جودة عندك.

أول ما توصلنا التفاصيل نبدأ.

تقدر توقفها؟ نعم.

في استوديو المنتجات كل سؤال يصير خانة في صفحة المنتج: نص، أو اختيار لون، أو رفع صورة. الزبون يعبئها قبل ما يضيف للسلة، والخانة المطلوبة ما يكمل بدونها؛ يطلع له: «أكمل خيارات التخصيص المطلوبة قبل إضافة المنتج للسلة.»

وين تضبطها: في استوديو المنتجات اختر المنتج، وأضف الخانات، وشوفها في «معاينة العميل»، وبعدها «نشر في صفحة المنتج». قائمة الأسئلة كاملة وخاناتها في ملفنا «أسئلة الطلب المخصص»: grovlix.com/resources/custom-order-checklist

٥. «كذا تي التصميم؟»

متى ترسلها: قبل التنفيذ، ترسل للزبون صورة تجريبية وتنتظر موافقته.

هلا [اسم العميل]، هذا شكل طلبك قبل ما نبدأ:

[صورة التصميم]

النص: [النص] · الخط: [الخط] · اللون: [اللون]

إذا تمام، رد بكلمة «موافق». وإذا تي تعديل، اكتبه هنا.

بعد الموافقة نبدأ التنفيذ، وما نقدر نغير بعدها.

تقدر توقفها؟ نعم.

في استوديو المنتجات الزبون يشوف تصميمه على صورة المنتج وهو يكتب: يحرك النص، ويكبره من الزوايا، ويغير اللون. الصورة اللي كنت ترسلها له، يشوفها بنفسه قبل ما يطلب، وجولات «كتر الاسم شوي» تخلص في صفحة المنتج.

وين تضبطها: نفس خانات الرسالة ٤. بعد ما تضيفها، جرّبها كأنك الزبون في «معاينة العميل».

٦. تأكيد الطلب المخصص

مق ترسلها: بعد الدفع، قبل ما تطبع أو تحفر أو تطرز.

هلا [اسم العميل]، وصلنا طلبك رقم [رقم الطلب]، شكراً لك.
هذي التفاصيل اللي بننفذها:
النص: [النص] · الخط: [الخط] · اللون: [اللون] · المقاس: [المقاس]
لو فيه أي غلط، كلمنا خلال [المدة] قبل ما نبدأ التنفيذ.

تقدر توقفها؟ جزئياً.

في استوديو المنتجات الزبون يشوف «معاينة اختيارك» في السلة، ولو غير رأييه يضغط «تعديل التخصيص» ويعدّل بنفسه قبل الدفع (في متاجر سلة). وأنت تلقى «خيارات العميل» و«معاينة التخصيص» في كل طلب داخل «طلبات التخصيص»، فما تحتاج تسأله عن التفاصيل مرة ثانية.
تبقى بيدك: الطلبات الغالية أو اللي ما ترجع. خلّها لها كتأكيد أخير.

٧. «تي معه شي؟»

مق ترسلها: بعد الطلب، تقترح على الزبون منتج يكمل اللي طلبه.

هلا [اسم العميل]، شكراً على طلبك.
[المنتج المكمل] يكمل [المنتج] اللي طلبته، وسعره [السعر] ريال.
تبيه معه؟ نضيفه لك قبل ما نشحن الطلب.

تقدر توقفها؟ نعم، وقبل الدفع.

الرسالة بعد الطلب توصل متأخرة: الزبون خلاص دفع. في بوب اب سناپ نافذة «كروس سيل + اب سيل» تطلع للزبون لحظة ما يضيف منتج للسلة، فيها المنتج المقترح وزر إضافة، قبل ما يدفع.
وين تضبطها: سو نافذة «كروس سيل + اب سيل»، وفي «طريقة ظهور العرض» اختر «عند الإضافة للسلة». حدد «المنتجات التي تشغل العرض» و«المنتجات المقترحة داخل النافذة». وفي تحليلات النافذة تشوف «ظهور العروض» و«نقرات العروض» و«إضافات السلة».

٨. متابعة السلة المتروكة

مق ترسلها: زبون أضاف للسلة وطلع بدون ما يكمل.

هلا [اسم العميل]، سلتك فيها [المنتج] وما كملت الطلب.
لو فيه شي وقّفك (المقاس، الشحن، الدفع) قل لنا ونساعدك.
سلتك محفوظة هنا: [رابط السلة]

تقدر توقفها؟ نعم، من منصتك نفسها.

سلة وزد فيهم تذكير للسلات المتروكة يطلع للزبون لحاله بعد وقت تحدده، ومعه خصم لو تي أو بدونه. هذا من المنصة، مو من تطبيقاتنا.

وين تضبطها:

- زد: «التواصل» ← «تنبيهات السلات المتروكة». تختار الرسالة النصية أو الإيميل أو الواتساب، ومتى ترسل، ومع «كود خصم» أو «شحن مجاني» أو «بدون عرض». الواتساب يمشي من «رصيد الواتساب».
 - سلة: «السلات المتروكة» في لوحة سلة، وفيها إعدادات التذكير ومعه خصم أو بدونه.
- نصيحة: حط نص الرسالة فوق في التذكير، وخلّ الخصم للتذكير الأخير بس.

٩. «طلبك انشحن»

مق ترسلها: لما يطلع الطلب مع شركة الشحن، أو لما يسألك الزبون «وين طلبي؟».

هلا [اسم العميل]، طلبك رقم [رقم الطلب] انشحن.

شركة الشحن: [شركة الشحن]

رقم التتبع: [رقم التتبع]

تتبعه من هنا: [رابط التتبع]

تقدر توقفها؟ جزئياً.

لما تغيّر حالة الطلب، المنصة ترسل للزبون رسالة بالحالة الجديدة.

- زد: «الواتساب» ← «تحديثات حالة الطلب»، بالرسالة النصية والواتساب، وتقدر تعدّل نصها.
 - سلة: إشعار تغيير الحالة ينرسل للعميل لما تغيّر الحالة، وتقدر توقفه.
- تبقى بيدك: رقم التتبع لو ما وصل الزبون مع رسالة الحالة. جربها على طلب لك قبل توقف رسالتك.

١٠. طلب التقييم

مق ترسلها: بعد ما يوصل الطلب بأيام.

هلا [اسم العميل]، إن شاء الله وصلك [المنتج] وعجبك.

رأيك يفرق معنا ومع اللي يطلب بعدك. تقدر تقيّمه من هنا: [رابط المنتج]

شكراً لك.

تقدر توقفها؟ نعم، من منصتك نفسها.

- زد: «الإعدادات» ← «رسائل التقييمات». تحدد بعد كم ساعة من اكتمال الطلب ترسل، وتعدّل النص.

- سلة: «رسائل طلب التقييم» في إعدادات التقييمات، وتختار حالة الطلب التي ترسلها.
- حط النص فوق في رسالة المنصة، بدل ما ترسله لكل زبون بيدك.

قالب صفحة الفوز في عجلة الحظ

هذي الصفحة اللي تطلع للفائز بعد اللقّة. اكتبها مرة، وتشتغل مع كل جائزة: اسم الجائزة وكودها يعطيهم التطبيق من الشريحة اللي طلعت، فلا تكتبهم بيدك.

وين تلصقها: «إعداد عجلة الحظ» ← تبويب «صفحة الشكر» ← «إعدادات صفحة الشكر». بعدها «حفظ التغييرات».

الخانة	نسخة ١	نسخة ٢
العنوان الرئيسي	مبروك، الجائزة لك!	حظك حلو اليوم
الوصف	انسخ الكود اللي تحت، وأضف منتجاتك للسلة، والصقه في خانة كود الخصم قبل ما تدفع.	جائزتك تحت ومعها كودها. انسخه، والصقه في خانة كود الخصم في السلة.
نص المساعدة	الكود ما ضبط معك؟ راسلنا واتساب على [رقم الواتساب] ونساعدك.	أي سؤال عن جائزتك، كلمنا واتساب على [رقم الواتساب].
نص زر واتساب	كلمنا على الواتساب	تواصل معنا
رابط واتساب	https://wa.me/9665XXXXXXXX	نفس الرابط

- لو جائزتك لها صلاحية أو شرط، زده في آخر «الوصف»: «الكود صالح لين [تاريخ الانتهاء].»
- في «رابط واتساب» بّدّل 9665XXXXXXXX برقمك بالصيغة الدولية، بدون + ولا صفر في البداية.
- زر واتساب يطلع بس في القوالب اللي فيها زر في صفحة الشكر. لو ما شفت الزر في المعاينة، رقمك في «نص المساعدة» يكفي.
- كل جائزة تبيها تطلع كفوز تحتاج كود. الشريحة اللي ما لها كود، التطبيق يبّدّل صفحتها بنص ثابت: «لا يوجد كود لهذه النتيجة.»
- الحدود: العنوان والوصف ونص المساعدة لين ٥٠٠ حرف، ونص الزر لين ٢٥٥.

جدول جوائز العجلة

قبل تلصق أي جائزة في العجلة، سوّ كودها في سلة (التسويق ← الكوبونات) بنفس الشرط اللي تكتبه للزبون.

مثال • متجر عطور، متوسط طلبه ٢٠٠ ريال:

النص داخل العجلة	ما يحصل عليه العميل	كود الخصم	شرطه في سلة	فرصة الفوز
خصم ٥%	خصم ٥% على طلبك كامل	OUD5	نسبة ٥%	35
شحن مجاني	شحن مجاني للطلبات فوق ١٥٠ ريال	OUDFREE	شحن مجاني، حد أدنى ١٥٠	25
عينة عطر	عينة عطر ٥ مل هدية مع طلبك	OUDSAMPLE	كوبون للهدية، وتحط العينة في الطلب بيدك	20
خصم ١٠%	خصم ١٠% للطلبات فوق ٢٠٠ ريال	OUD10	نسبة ١٠%، حد أدنى ٢٠٠	15
خصم ١٥%	خصم ١٥% للطلبات فوق ٣٠٠ ريال	OUD15	نسبة ١٥%، حد أدنى ٣٠٠	5

مجموع فرصة الفوز = 100، فكل رقم هو نسبة شريحته.

جدولك:

النص داخل العجلة	ما يحصل عليه العميل	كود الخصم	شرطه في سلة	فرصة الفوز

- من شريحتين لين ١٢ شريحة.
- «النص داخل العجلة» لين ٥٠ حرف، والأقصر بيان أوضح. «ما يحصل عليه العميل» لين ١٠٠ حرف، وهو اللي يقرأه الفايز كجائزته.
- «كود الخصم»: كل كود يختلف عن الباقي، وإلا ما تنحفظ العجلة.
- «فرصة الفوز»: رقم صحيح من 1 لين 100، بالأرقام الإنجليزية (25 مو ٢٥).
- تي جوائز من منتجاتك؟ ملفنا «برومبتات عجلة الحظ»: grovlix.com/resources/wheel-prompts

خطوتك الجاية

أول رسالتين في الملف تقدر توقفها اليوم: صفحة الفوز في عجلة الحظ تقول للفايز وش ربح ووين يحط الكود.

١. تثبت عجلة الحظ على متجرك في سلة. اسمها في متجر تطبيقات سلة «عجلة الحظ بوب اب سناب».

٢. سوّ أكواد جوائزك في سلة (التسويق ← الكوبونات)، والصقها في «الجوائز والكوبونات».

٣. افتح تبويب «صفحة الشكر» والصق قالب صفحة الفوز، واضغط «حفظ التغييرات»، وشيْك المعاينة، وبعدها «نشر النافذة».

الصق صفحة الفوز في عجلة الحظ • تثبتها على متجرك

popupsnap.com/go/salla/luckywheel?utm_source=resource&utm_medium=page&utm_campaign=daily-messages-kit

متوفر في سلة