



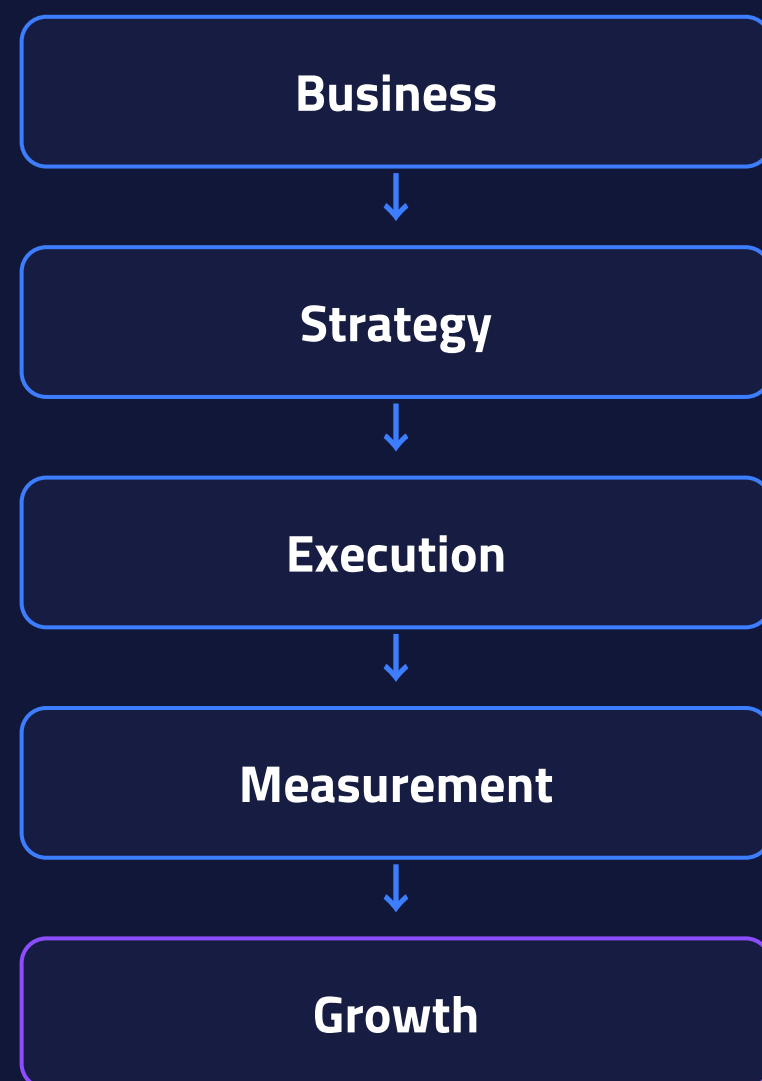
D I G I T A L G R O W T H A D V I S O R Y

نبني منظومات نمو رقمي تساعد الشركات على اتخاذ قرارات أفضل وتحقيق نتائج أعمال قابلة للقياس.

لسنا جهة تنفذ حملات تسويقية فقط — نحن شريك يساعد الشركات على فهم واقعها, وتحديد فرص نموها, وبناء استراتيجيات عملية, وتنفيذ المبادرات التي تحقق أهدافها التجارية.

نعمل مع الشركات التي تؤمن أن النمو المستدام يبدأ بقرار صحيح, وأن القرار الصحيح يبدأ ببيانات دقيقة وتحليل واضح.

النمو الرقمي لا يبدأ بحملة إعلانية... بل يبدأ بفهم النشاط التجاري.



تستثمر كثير من الشركات في تطوير مواقعها، وإطلاق الحملات الإعلانية، وتحسين ظهورها في محركات البحث، وإنتاج المحتوى — ومع ذلك لا تحقق النتائج التي تتوقعها.

في أغلب الحالات، لا تكون المشكلة في الأدوات أو القنوات، بل في غياب رؤية واضحة تربط هذه الجهود بأهداف النشاط التجاري. فعندما تعمل كل مبادرة بمعزل عن الأخرى، يصعب معرفة أين تكمن المشكلة وأين تُستثمر الميزانية لتحقيق أفضل عائد.

في تصدر نؤمن أن النمو الحقيقي يبدأ بفهم النشاط التجاري أولاً، ثم تحليل الواقع، ثم بناء استراتيجية واضحة — وبعد ذلك يأتي التنفيذ والقياس والتحسين المستمر.

لهذا لا نبدأ بعرض قدراتنا أو اقتراح المبادرات، بل بطرح الأسئلة الصحيحة وفهم الصورة الكاملة.

كل قرار تنفيذي يجب أن يكون نتيجة لتحليل — وليس نقطة البداية.

لماذا لا تحقق كثير من الشركات نموًا رقميًا مستدامًا؟

رغم زيادة الإنفاق على المبادرات الرقمية، ما زالت كثير من الشركات تواجه تحديات تؤثر مباشرة على نموها — هذه أكثرها تكرارًا:

تعدد الجهات المنفّذة

العمل مع أكثر من جهة دون رؤية موحّدة أو جهة تقود منظومة النمو.

اتخاذ قرارات دون بيانات

الاعتماد على الانطباعات أو التجارب السابقة بدلًا من التحليل والقياس.

غياب استراتيجية واضحة

تنفيذ مبادرات متعددة دون خطة تربطها بأهداف النشاط التجاري.

التركيز على القنوات بدل النتائج

الاهتمام بعدد الحملات والمنصات أكثر من أثرها في نمو النشاط.

غياب مؤشرات الأداء

صعوبة قياس النجاح لعدم وجود مؤشرات مرتبطة بأهداف الشركة.

ضعف التكامل بين التسويق والمبيعات

نتائج جيدة على مستوى الحملات دون انعكاس واضح على الإيرادات.

كل تحدٍّ يمثل فرصة يمكن تحويلها إلى نمو عند التعامل معه بالطريقة الصحيحة.

من نحن؟

رؤيتنا

أن نكون الشريك الاستراتيجي الأول في المملكة العربية السعودية لبناء وإدارة منظومات النمو الرقمي.

رسالتنا

تمكين الشركات من اتخاذ قرارات نمو أكثر دقة من خلال التحليل، والاستراتيجية، والتنفيذ، والقياس المستمر.

تصدر شركة متخصصة في استشارات النمو الرقمي، تساعد الشركات على بناء وإدارة منظومة نمو متكاملة تعتمد على التحليل، والبيانات، والاستراتيجية، والتنفيذ المنهجي.

نعمل مع الشركات التي تبحث عن شريك يفهم طبيعة نشاطها، ويحلل واقعها، ويحدد أولوياتها، ثم يقود تنفيذ المبادرات التي تحقق نتائج أعمال قابلة للقياس.

بدلاً من تقديم حلول منفصلة، نبني منظومة مترابطة تجمع بين الاستراتيجية، والتقنية، والتسويق، والتحليلات — بما يضمن توجيه جميع الجهود نحو هدف واحد: نمو مستدام.

قيمنا:

القرارات المبنية على البيانات · الشفافية · التركيز على نتائج الأعمال · التحسين المستمر · الشراكة طويلة المدى

لسنا وكالة تسويق تقليدية

الفرق لا يكمن في الأدوات التي نستخدمها، بل في الطريقة التي نفكر ونعمل بها.

منهجية تصدر

النهج التقليدي

يبدأ بفهم النشاط التجاري

يركز على تحقيق أهداف الأعمال

يبنى استراتيجية مخصصة

يقيس أثر المنظومة بالكامل

يبنى منظومة نمو متكاملة

يستمر في القياس والتحسين

يبدأ بعرض الحلول

يركز على تنفيذ المبادرات

يقدم توصيات عامة

يقيس نجاح كل قناة على حدة

يعتمد على خدمات منفصلة

ينتهي دوره بعد التنفيذ

لا نبيع مبادرات جاهزة — بل نبني منظومات نمو تناسب طبيعة كل نشاط تجاري.

كيف نبدأ رحلتنا مع عملائنا؟

كل مشروع يبدأ بالفهم... وليس بالتنفيذ.

لا نبدأ باقتراح منصة إعلانية أو تحسين محركات البحث أو تطوير موقع — نبدأ بفهم النشاط التجاري، لأن أي قرار تنفيذي يفقد قيمته إن لم يُبنى على فهم واضح للأهداف والسوق والعملاء.



التنفيذ ليس البداية... بل هو نتيجة لعملية تحليل واستراتيجية واضحة.

Tasadar Growth Intelligence System (TGIS)

عندما تكون القرارات مبنية على البيانات... تصبح فرص النجاح أكبر.

قبل اقتراح أي مبادرة، نطبّق نظامًا متكاملًا لتقييم النشاط التجاري ضمم لرؤية الصورة الكاملة — لا لتقييم قناة تسويقية واحدة. يجمع النظام البيانات من مختلف جوانب النشاط ويحوّلها إلى رؤى تساعد الإدارة على اتخاذ قرارات أكثر دقة.

يهدف النظام إلى:

تحديد التحديات الحقيقية التي تعيق النمو.
اكتشاف الفرص غير المستغلة.
ترتيب الأولويات وفق التأثير المتوقع.
بناء خارطة طريق قابلة للتنفيذ.
ربط جميع المبادرات بالأهداف التجارية.



كل توصية نقدمها مدعومة ببيانات، وقابلة للتبرير، ومرتبطة بهدف تجاري واضح.

ماذا نقيّم؟

ننظر إلى النشاط التجاري كمنظومة مترابطة — ثمانية محاور تؤثر مباشرة في النمو.



كل محور يمثل جزءًا من منظومة النمو — ولا يمكن تقييمه بمعزل عن بقية المحاور.

كيف نتخذ قراراتنا؟

القرارات الجيدة لا تبدأ بالإجابة... بل بالسؤال الصحيح.



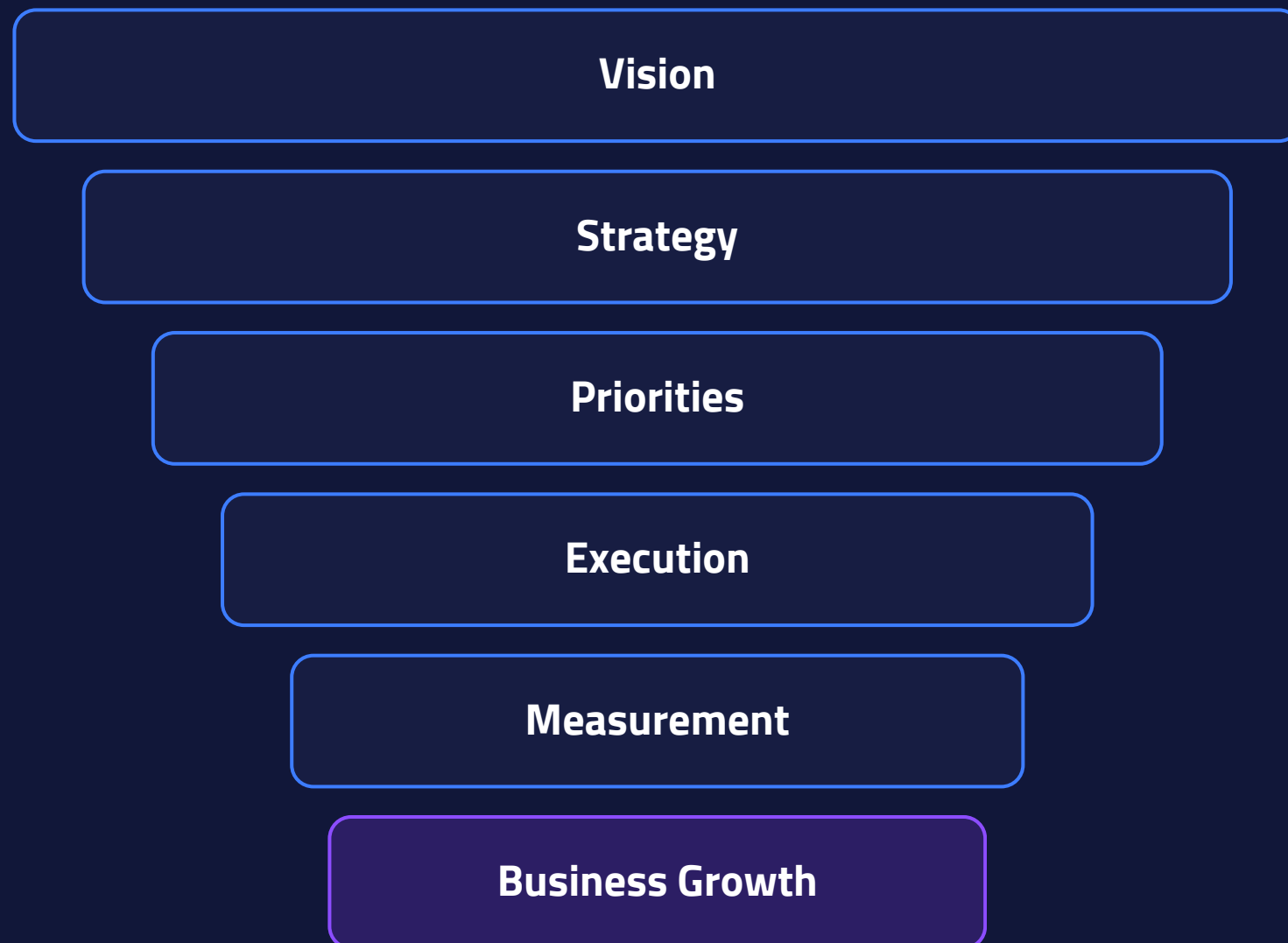
كل قرار داخل خارطة الطريق يجب أن يجيب عن ثلاثة أسئلة:



لا نتخذ قرارات بناءً على ما يمكن تنفيذه — بل بناءً على ما يحقق أكبر أثر للنشاط التجاري.

من الرؤية إلى التنفيذ

نحوّل الاستراتيجية إلى نتائج قابلة للقياس.



الاستراتيجية وحدها لا تحقق النمو، والتنفيذ دون استراتيجية يهدر الوقت والميزانية. في تصدر نربط الرؤية والبيانات والتنفيذ ضمن منظومة واحدة تعمل في الاتجاه نفسه.

كل مبادرة يتم تنفيذها يجب أن تحقق أحد الأهداف التالية:

- زيادة الطلب على المنتجات أو الخدمات
- تعزيز الظهور الرقمي
- تحسين جودة العملاء المحتملين
- تحسين تجربة العميل
- رفع معدل التحويل
- دعم قرارات الإدارة بالبيانات
- خفض تكلفة اكتساب العميل
- نمو مستدام وقابل للقياس

الهدف ليس تنفيذ المزيد من المبادرات... بل تنفيذ المبادرات الصحيحة.

قدرات تصدر

نبني منظومة نمو متكاملة... لا نقدم حلولاً منفصلة.



استراتيجية النمو — ربط أهداف النشاط بفرص السوق وأولويات الاستثمار ومؤشرات الأداء

المنصات الرقمية — مواقع ومتاجر ومنصات تركز على التجربة وسهولة الإدارة والتحويل

الظهور في محركات البحث — تحسين الظهور العضوي عبر SEO و Local SEO و Google Business Profile

التسويق بالأداء — إعلانات تُحسن العائد وتخفض تكلفة الاكتساب وترفع جودة العملاء

تحسين التحويل — تحليل رحلة العميل وتحسين نقاط الاتصال لرفع معدل التحويل

البيانات والتحليلات — منظومة قياس ولوحات مؤشرات تساعد الإدارة على اتخاذ القرار

الأتمتة والتحول الرقمي — حلول CRM وأتمتة وذكاء اصطناعي لرفع كفاءة العمليات

لا تُختار القدرات بناءً على ما نقدمه... بل بناءً على ما يحتاجه النشاط التجاري.

كيف نحدد الأولويات؟

ليست كل المبادرات متساوية في أثرها — نرتبها وفق تأثيرها المتوقع على أهداف النشاط، لا وفق شعبيتها.

فقد تكون الأولوية

إذا كانت المشكلة

تحسين محركات البحث SEO

Local SEO + Google Business Profile

تحسين الحملات ومعدل التحويل

تحسين تجربة المستخدم وصفحات الهبوط

تطوير المنصة الرقمية

Analytics ولوحات مؤشرات الأداء

CRM والأتمتة

بناء استراتيجية نمو

انخفاض الظهور في نتائج البحث

ضعف الظهور المحلي

ارتفاع تكلفة اكتساب العميل

انخفاض معدل التحويل

ضعف الموقع الإلكتروني

غياب البيانات

ضعف إدارة العملاء

غياب استراتيجية واضحة

الأولوية ليست لما يمكن تنفيذه أولاً — بل لما يحقق أكبر قيمة للنشاط التجاري.

القطاعات التي نعمل معها

لكل قطاع تحدياته... ولكل تحدٍّ منهجية مختلفة — نبني الاستراتيجية وفق واقع كل نشاط.

الخدمات المهنية

المحاماة والاستشارات والهندسة: بناء الثقة، وإبراز الخبرة، وتوليد عملاء ذوي جودة عالية.

المقاولات والهندسة

تعزيز الموثوقية، وزيادة الفرص التجارية، وتحسين الحضور أمام الشركات والجهات الحكومية.

القطاع الطبي

زيادة الحجوزات، وتحسين الظهور المحلي، وتعزيز ثقة المرضى، ورفع جودة العملاء المحتملين.

التجزئة

تعزيز الظهور المحلي، وزيادة زيارات الفروع، وربط المبادرات الرقمية بالمبيعات الفعلية.

التعليم والتدريب

زيادة التسجيلات، وتحسين تجربة المستخدم، وبناء قنوات مستدامة لاكتساب الطلاب.

التجارة الإلكترونية

تحسين معدل التحويل، ورفع قيمة الطلب، وتحسين العائد، وتقليل تكلفة اكتساب العملاء.

القطاع لا يحدد الحل... لكنه يحدد طريقة التفكير وبناء الاستراتيجية.

آلية التعاون

رحلة عمل واضحة... من التشخيص إلى التحسين المستمر — كل مرحلة تنتهي بمخرجات قابلة للمراجعة.



في نهاية كل مرحلة يحصل العميل على مخرجات واضحة تساعد على متابعة المشروع واتخاذ القرارات المناسبة.

كل مرحلة تنتهي بمخرجات قابلة للمراجعة والقياس قبل الانتقال إلى المرحلة التالية.

ماذا يحصل عليه عميل تصدر؟

لا نقدم تنفيذاً فقط... بل نبني منظومة تساعد الإدارة على اتخاذ قرارات أفضل.

توصيات تنفيذية

توصيات مرتبة حسب الأولوية مع توضيح أثر كل توصية والنتائج المتوقعة.

تقييم شامل للنشاط التجاري

تحليل يوضح نقاط القوة والتحديات وفرص النمو مرتبطة بالأهداف التجارية.

خارطة طريق للنمو

وثيقة تنفيذية تحدد الأولويات والمبادرات والجدول الزمني ومؤشرات الأداء.

خطة تحسين مستمرة

تطوير متواصل يعتمد على نتائج القياس وتغيرات السوق وأهداف النشاط.

مراجعات دورية

اجتماعات وتقارير منتظمة لمراجعة النتائج وتحديث الأولويات وتحسين الأداء.

لوحة مؤشرات أداء

تقارير ولوحات متابعة مستمرة تدعم قرارات الإدارة المبنية على البيانات.

القيمة الحقيقية ليست في عدد المبادرات المنفذة — بل في جودة القرارات بعد كل مرحلة.

كيف نقيس النجاح؟

النتائج هي المعيار الحقيقي — نحدد منذ البداية مؤشرات أداء (KPIs) تتوافق مع أهداف العميل.

معدل التحويل

نسبة تحويل الزوار إلى عملاء محتملين أو فعليين.

جودة العملاء المحتملين

مدى توافق العملاء الجدد مع الفئة المستهدفة.

نمو الظهور الرقمي

تطور ظهور النشاط عبر محركات البحث والمنصات الرقمية.

تجربة العميل

تحليل رحلة العميل وتحسين نقاط الاحتكاك المؤثرة على الشراء.

العائد على الاستثمار

القيمة التجارية الناتجة عن المبادرات مقارنة بالاستثمار.

تكلفة اكتساب العميل

متابعة تكلفة الحصول على عميل جديد وتحسينها باستمرار.

مؤشرات خاصة بكل نشاط:

عدد الحجوزات · قيمة المبيعات · معدل الاحتفاظ بالعملاء · متوسط قيمة الطلب · نمو الزيارات العضوية · أداء Google Business Profile

لا يوجد مؤشر نجاح موحد — تُصمَّم لوحة المؤشرات بما يتناسب مع أهداف كل نشاط تجاري.

لماذا تختار تصدر؟

لأن النمو يحتاج شريكاً يفهم النشاط التجاري قبل أن يقترح الحلول.

استراتيجية واضحة

كل مشروع يبدأ بخارطة طريق توضح الأولويات والمسؤوليات ومؤشرات النجاح.

قرارات مبنية على البيانات

كل توصية تستند إلى تحليل وبيانات — لا إلى افتراضات أو حلول جاهزة.

فهم النشاط التجاري

نبدأ دائماً بفهم نموذج العمل والأهداف والسوق والعملاء قبل اقتراح أي مبادرة.

شراكة طويلة المدى

علاقة مستمرة تساعد الشركات على التطور والنمو مع تغير احتياجات السوق.

متابعة وتحسين مستمر

نراجع الأداء دورياً ونطوّر المبادرات بناءً على النتائج الفعلية.

منظومة متكاملة

نجمع الاستراتيجية والتقنية والبيانات والتنفيذ في إطار واحد يخدم أهداف النشاط.

لسنا جهة تنفيذ فقط... بل شريك يساعدك على اتخاذ قرارات أفضل وتحقيق نمو مستدام.

ماذا بعد؟

رحلة النمو تبدأ بجلسة تشخيص — لا يمكن بناء توصيات دقيقة قبل فهم النشاط وتحليل وضعه الحالي.

ماذا ستحصل عليه بعد الجلسة؟

فهم أوضح لوضع النشاط التجاري.
تصور أولي لفرص النمو.
تحديد أبرز الأولويات.
توصيات أولية قابلة للتنفيذ.
رؤية تساعدك على اتخاذ القرار المناسب.

تهدف جلسة التشخيص إلى:

فهم طبيعة النشاط التجاري.
مراجعة الوضع الحالي.
مناقشة الأهداف والتحديات.
تحديد فرص النمو.
وضع تصور أولي للأولويات.

كل رحلة ناجحة تبدأ بفهم صحيح.

التزامنا تجاه عملائنا

نعمل وفق مجموعة من المبادئ التي تمثل أساس علاقتنا مع كل عميل.

05

التركيز على القيمة

نقيس نجاحنا بما نضيفه إلى النشاط التجاري، لا بعدد المبادرات.

04

التطوير المستمر

نراجع الأداء باستمرار ونبحث عن فرص جديدة لتحسين النتائج.

03

المساءلة

مسؤوليات واضحة، ومؤشرات أداء يمكن متابعتها وقياسها.

02

الموضوعية

نبني توصياتنا على البيانات والتحليل، وليس على الانطباعات.

01

الشفافية

نشارك النتائج كما هي، ونوضح النجاحات والتحديات بكل وضوح.

الثقة تُبنى على الوضوح... والوضوح يبدأ بالبيانات.

لنبدأ رحلة النمو

إذا كنت تبحث عن شريك يساعدك على:

فهم واقع نشاطك التجاري.
تحديد أولويات النمو.
بناء استراتيجية واضحة.
تنفيذ المبادرات المناسبة.
قياس النتائج وتحسينها باستمرار.

فيسعدنا أن نبدأ معك.

احجز جلسة تشخيص أولية

سنناقش خلالها:

أهداف نشاطك التجاري.
أبرز التحديات والفرص المتاحة.
أولويات المرحلة القادمة.
الخطوات المقترحة للانطلاق.



امسح الرمز لبدء محادثة واتساب
مباشرة

تصدر للاستشارات والنمو الرقمي

مركز اللقمانى للأعمال، شارع سلطنة، المدينة المنورة — المملكة العربية
السعودية

www.tasadar.com.sa info@tasadar.com.sa
+966 58 160 3231 +966 14 824 6356

النمو لا يتحقق بكثرة المبادرات... بل باتخاذ القرارات الصحيحة في الوقت المناسب.