

منصة نسبة

NISBAH PLATFORM

دليل نشر الإعلان

AD PUBLISHING GUIDE

كيف تنشر إعلاناً احترافياً يجذب الشريك المناسب ويضمن وصولك لأفضل النتائج

🌐 www.nisbah.sa ✉ info@nisbah.sa

المقدمة

يهدف هذا الدليل لمساعدتك في نشر إعلانك بطريقة صحيحة وواضحة، لضمان وصول إعلانك إلى المهتمين الحقيقيين وتحقيق أفضل النتائج الممكنة.

كلما كان إعلانك أكثر احترافية... كانت فرص نجاح الصفقة أعلى

م	محتويات الدليل
1	اختر الفئة المناسبة للإعلان
2	عنوان الإعلان
3	وصف الإعلان بشكل واضح
4	تحديد المدينة والمنطقة
5	تحديد قيمة الصفقة أو نسبة الشراكة
6	إضافة الصور
7	بيانات التواصل
8	شروط قبول الإعلان
9	متى يتم رفض الإعلان؟
10	تعديل الإعلان بعد النشر
11	ظهور إعلانك بشكل أفضل
12	الإبلاغ عن مشكلة
13	سياسة العمولة

1 اختر الفئة المناسبة للإعلان

قبل النشر، حدّد فئة الإعلان التي تناسب مشروعك بدقة:

تقديم خدمات	بيع مباشر	شراكة بحصة
تشغيل نشاط	حق الامتياز التجاري	للتقيل

قسم الطلبات:

أبحث عن مشغل	أبحث عن ممول	أبحث عن شريك
--------------	--------------	--------------

لماذا اختيار الفئة الصحيحة مهم؟

- ✓ يساعد المنصة على توجيه إعلاناتك للأشخاص المناسبين.
- ✓ يزيد من نسبة تفاعل المستثمرين المهتمين فعلاً.
- ✓ يُسرّع عملية إيجاد الشريك المناسب لمشروعك.
- ✓ يرفع من مصداقية إعلانك أمام المستخدمين.

تنبيه: الإعلان المنشور في فئة خاطئة قد يتعرض للإيقاف أو الرفض من فريق مراجعة المحتوى في المنصة.

2 عنوان الإعلان

العنوان الجيد = نصف النجاح

يجب أن يكون العنوان:

معايير العنوان الاحترافي:

- ✓ مختصر — لا يتجاوز سطراً أو سطرين.
- ✓ واضح — يفهمه القارئ للوهلة الأولى.
- ✓ يوضّح نوع الفرصة مباشرة دون إبهام.

أمثلة على عناوين جيدة:

فرصة شراكة في مطعم قائم في المدينة المنورة ✓

مشروع متجر إلكتروني جاهز للبيع ✓

أبحث عن مستثمر شريك لمشروع أكاديمية تدريب ✓

أمثلة على عناوين ضعيفة يجب تجنبها:

عناوين غير مقبولة:

- ✗ "البيع مشروع" — غير واضح ومبهم.
- ✗ "استثمار مريح وعوائد كبيرة" — غير محدد.
- ✗ "تواصل معي" — لا يوضح طبيعة الفرصة.

نصيحة ذهبية: العنوان هو أول ما يراه المستثمر في نتائج البحث، فاجعله جذاباً ومباشراً في آن واحد.

3 وصف الإعلان بشكل واضح

الوصف هو الجزء الذي يقنع المستثمر بالتواصل معك. احرص على تضمينه لهذه العناصر:

<p>فكرة المشروع</p> <p>شرح موجز لطبيعة النشاط</p>	<p>المرحلة الحالية</p> <p>قائم / تحت الإنشاء / جاهز للنقل</p>
<p>ماذا تحتاج من الشريك؟</p> <p>تمويل / إدارة / تشغيل / خبرة</p>	<p>نقاط القوة والمميزات</p> <p>ما الذي يميز مشروعك؟</p>
<p>العوائد والأرقام</p> <p>إن وجدت — أرقام تُعزز المصداقية</p>	<p>طريقة الإدارة</p> <p>حضور ميداني أم إدارة عن بُعد؟</p>

كلما كان الوصف أوضح... زادت مصداقية الإعلان

للملاحظة: الوصف المكتمل يزيد من احتمالية إغلاق الصفقة بنسبة كبيرة، لأنه يجيب على أسئلة المستثمر قبل أن يسألها.

4 تحديد المدينة والمنطقة

حدّد موقع مشروعك بدقة لزيادة فرص الوصول إلى الشريك المناسب:

<p>المدينة</p> <p>مطلوب — يُظهر إعلانيك في البحث المحلي</p>	<p>الحي</p> <p>اختياري — يزيد من دقة التوجيه</p>
--	---

60%

من الشركاء يبحثون عن فرص قريبة منهم جغرافياً

5 تحديد قيمة الصفقة أو نسبة الشراكة

وجود القيمة أو النسبة يساعد الشريك على اتخاذ القرار بشكل أسرع:

قيمة ثابتة محددة	قيمة تقريبية
للتفاوض	نسبة شراكة فقط

نصيحة: الإعلان الذي يحدد القيمة أو النسبة يحظى بتفاعل أكبر بكثير من الإعلان الذي يخفيها.

7×

الإعلان بالصور يحقق تفاعلاً أعلى بـ 7 أضعاف من الإعلان بدون صور

الصور الموصى بها:

أنواع الصور الجيدة:

- ✓ صورة النشاط أو المقر الفعلي للمشروع.
- ✓ صورة من داخل المشروع (المطبخ، المستودع، المتجر...).
- ✓ صورة للمنتج أو الخدمة المقدمة.
- ✓ تصاميم توضيحية احترافية إن لم تتوفر صور واقعية.

الصور التي يجب تجنبها:

صور غير مقبولة:

- ✗ صور منخفضة الجودة أو ضبابية.
- ✗ صور لا علاقة لها بطبيعة المشروع.
- ✗ صور محمية بحقوق ملكية دون إذن.
- ✗ صور تحتوي على معلومات تواصل مباشرة.

للملاحظة: يُفضّل إضافة ما بين 3 إلى 5 صور واضحة لتغطية جوانب المشروع المختلفة وتعزيز مصداقية الإعلان.

المنصة توفر نظام تواصل داخلي آمن بين الأطراف — استخدمه بشكل صحيح:

أفضل الممارسات في التواصل:

- ✓ تابع رسائل المنصة باستمرار لا تفوت أي استفسار.
- ✓ ردّ بسرعة على المهتمين — التأخر يُفقدك الفرصة.
- ✓ أضف نبذة قصيرة عنك في ملفك الشخصي تعزز الثقة.
- ✓ كن واضحاً ومهنيّاً في ردودك.

ممنوع منعاً باتاً في الرسائل:

- ✗ إرسال رقم الجوال أو البريد الإلكتروني المباشر.
- ✗ تبادل روابط واتساب أو تيليجرام أو أي قناة خارجية.
- ✗ طلب أي مبالغ مالية خارج نظام المنصة.
- ✗ الاتفاق على تجاوز عمولة المنصة بأي طريقة.

تنبيه مهم: التواصل خارج نظام المنصة يُعرّض حسابك للإيقاف ويحرمك من الضمانات والحماية القانونية التي توفرها منصة.

حتى يتم قبول إعلانك في منصة نسبة، يجب أن يستوفي الشروط التالية:

شروط القبول المطلوبة:

- ✓ أن يكون الإعلان حقيقياً ويمثل مشروعاً فعلياً.
- ✓ أن لا يحتوي أي معلومة مضللة أو مبالغ فيها.
- ✓ أن يكون مكتوباً بطريقة محترفة وواضحة.
- ✓ أن لا يخالف الأنظمة والقوانين المحلية.
- ✓ أن لا يحتوي على طلبات مالية مباشرة بدون صفقة واضحة.
- ✓ أن لا يضم محتوى حساساً أو ممنوعاً.

للعلم: فريق مراجعة المحتوى في المنصة يراجع جميع الإعلانات قبل نشرها، وقد يتواصل معك لطلب تعديلات إذا لزم الأمر.

9 متى يتم رفض الإعلان؟

قد يتم رفض إعلانك أو إيقافه في الحالات التالية:

أسباب الرفض:

- ✗ يحتوي على مبالغ مالية غير منطقية أو مبهم.
- ✗ الفئة المختارة غير مناسبة لطبيعة المشروع.
- ✗ الوصف ضعيف أو ناقص أو غير مفهوم.
- ✗ الصور مخالفة للمعايير أو غير واضحة.
- ✗ يتضمن بيانات تواصل خارجية (واتساب، جوال، قنوات أخرى).
- ✗ الإعلان مخالف للأنظمة المحلية أو العامة.

ماذا تفعل عند رفض إعلانك؟

- ✓ اقرأ سبب الرفض الموضح في الإشعار بعناية.
- ✓ عدّل الإعلان وفق الملاحظات المذكورة.
- ✓ أعد تقديمه للمراجعة بعد إجراء التعديلات.
- ✓ تواصل مع الدعم الفني إن كان السبب غير واضح.

10 تعديل الإعلان بعد النشر

يمكنك تعديل إعلانك في أي وقت دون الحاجة لإعادة النشر:

العنوان	الوصف	الصور
السعر	الفئة	بيانات أخرى

شرط مهم: لا يجوز تعديل الإعلان إذا كان هناك طلبات تعاقد نشطة عليه.

11 ظهور إعلانك بشكل أفضل

لزيادة وصول إعلانك والحصول على تفاعل أكبر:

نصائح لتحسين ظهور الإعلان:

- ✓ استخدم عنوانًا قويًا وجذابًا ومحددًا.
- ✓ اكتب وصفًا مفصلاً يغطي جميع جوانب المشروع.
- ✓ استخدم صورًا عالية الجودة وواضحة.
- ✓ حدّث إعلانك كل فترة لإبقائه في مقدمة النتائج.
- ✓ اختر الفئة الصحيحة التي تعكس طبيعة مشروعك.
- ✓ أكمل ملفك الشخصي بنسبة 100% لتعزيز ظهورك.

12 الإبلاغ عن مشكلة

إذا واجهت مشكلة في نشر إعلانك، اتبع الخطوات التالية:

1. انتقل إلى قسم بلاغ جديد من قائمة الدعم.
2. اضغط على مشكلة في نشر إعلان.
3. اكتب تفاصيل المشكلة بوضوح مع ذكر رقم الإعلان.
4. انتظر رد الفريق الذي سيتواصل معك في أقرب وقت.

13 سياسة العمولة

تُحتسب عمولة المنصة عند نجاح الصفقة فقط، بمعدلين شفافين ومحددين:

2%

للصفقات أقل من 300,000 ريال

وجلسات الاستشارات

1%

للصفقات أكثر من 300,000 ريال

وفق قيمة الصفقة الإجمالية

للعلم: العمولة تُدفع فقط عند إتمام الصفقة الفعلية، ولا توجد أي رسوم على نشر الإعلان أو التواصل المبدئي.