باسم شعبان للاستشارات

قائمة فحص البصمة الرقمية لنشاطك التجاري

@basemshaabanconsulting

تفحص هذه القائمة حضور نشاطك على الإنترنت في ثمانية محاور و43 بندًا، وتستغرق نحو 20 دقيقة. ضع علامة على كل بند تنفّذه فعلًا، ثم احسب نتيجتك في آخر القائمة.

1 اختبار الخمس دقائق

ابدأ بما يراه عميلك فعلًا. افتح المتصفح على هاتفك، لا على حاسوبك.

- [ ] أبحث باسم نشاطي في جوجل، فتظهر صفحاتي وملفي على الخرائط في الصفحة الأولى
- [ ] أبحث بنوع الخدمة والمدينة (مثل «عيادة أسنان أربيل»)، وأعرف هل يظهر نشاطي أم المنافسون
- [ ] أسأل مساعد ذكاء اصطناعي عن نشاطي، وأقارن إجابته بالحقيقة
- [ ] أبحث عن نشاطي على خرائط جوجل، وأتأكد أن الموقع أو منطقة الخدمة صحيحة
- [ ] أبحث برقم هاتفي، وأرى أين يظهر وبأي معلومات

2 هويتك الموحّدة

التناقض بين منصاتك يربك العميل ويربك محركات البحث. وحّد هويتك، كالاسم والمعلومات، في كل مكان.

- [ ] الاسم التجاري مكتوب بالصيغة نفسها في كل المنصات
- [ ] اسم المستخدم (@) واحد أو متقارب في فيسبوك وإنستجرام ويوتيوب
- [ ] الشعار وصورة الغلاف موحّدان
- [ ] رقم الهاتف ورقم واتساب موحّدان
- [ ] العنوان أو منطقة الخدمة وساعات العمل متطابقة في كل مكان
- [ ] وصف النشاط جملة واحدة واضحة: ماذا نقدّم، ولمن، وأين

3 خرائط جوجل (Google Business Profile)

هذا الملف غالبًا أول ما يراه العميل المحلي. حدّثه واستكمل بياناته.

- [ ] الملف مُوثَّق، ومرتبط ببريد إلكتروني يخص النشاط
- [ ] الفئة الرئيسية للنشاط صحيحة
- [ ] قائمة الخدمات مكتوبة بوضوح
- [ ] ساعات العمل محدّثة، بما فيها أيام العطل
- [ ] صور حقيقية وحديثة للنشاط
- [ ] رقم الهاتف ورابط الموقع أو واتساب مضافان
- [ ] أنشر تحديثًا أو منشورًا على الملف مرة شهريًا على الأقل

4 التقييمات والسمعة

تقييمات عملائك تتكلم عنك حين لا تكون حاضرًا.

- [ ] أطلب التقييم من كل عميل بعد انتهاء الخدمة، دون ضغط أو مقابل
- [ ] لدي رابط جاهز ومباشر لكتابة التقييم أرسله للعملاء
- [ ] أرد على كل تقييم
- [ ] أرد على التقييم السلبي بهدوء، وأعرض حلًا
- [ ] أراجع التقييمات الجديدة مرة كل أسبوع

5 موقعك وصفحاتك

موقعك هو الواجهة التي تملكها، أما المنصات فمستأجرة.

- [ ] لدي موقع أو صفحة هبوط باسم نشاطي التجاري
- [ ] يفتح بسرعة ويظهر بشكل سليم على الهاتف
- [ ] لكل خدمة رئيسية صفحة أو قسم خاص بها
- [ ] أذكر نطاق الأسعار أو كيف يعرف العميل السعر
- [ ] أسئلة شائعة بإجابات واضحة
- [ ] زر تواصل أو واتساب ظاهر في كل صفحة

6 المحتوى الجاذب (Inbound)

الفكرة: أجب عن أسئلة عميلك قبل أن يسألك، فيجدك بدل أن تلاحقه.

- [ ] لدي قائمة بأهم عشرة أسئلة يكررها العملاء
- [ ] أجيب عنها بفيديو أو منشور أو مقال
- [ ] لدي موعد نشر ثابت، أسبوعي أو نصف شهري
- [ ] كل محتوى ينتهي بدعوة واضحة: اتصل، راسل، احجز
- [ ] أعيد استخدام المحتوى الواحد على أكثر من منصة

7 واتساب بزنس

هنا تتحول الزيارة إلى محادثة، والمحادثة إلى عميل.

- [ ] حسابي على واتساب بزنس بملف كامل: الاسم والوصف والساعات والموقع
- [ ] لدي رسالة ترحيب ورسالة غياب
- [ ] لدي ردود سريعة للأسئلة المتكررة
- [ ] لدي كتالوج بخدماتي أو منتجاتي
- [ ] أحدّد زمنًا مستهدفًا للرد وألتزم به

8 جاهزية الذكاء الاصطناعي

لا أحد يضمن ظهور نشاطك في إجابات الذكاء الاصطناعي. لكن المعلومات الواضحة والمتسقة والمنشورة علنًا تزيد فرصتك.

- [ ] معلوماتي الأساسية مكتوبة بنص واضح، لا داخل الصور فقط
- [ ] الاسم والهاتف والخدمات متطابقة في كل مكان
- [ ] نشاطي مذكور في أدلة أو مواقع أو شراكات موثوقة
- [ ] أسأل مساعد ذكاء اصطناعي عن نشاطي كل شهر، وأصحّح ما يخالف الواقع

نتيجتك والخطوة التالية

احسب عدد البنود التي وضعت عليها علامة من أصل 43. التقسيم تقدير إرشادي لا معيار رسمي.

البنود المنفّذة	التقييم	ما تفعله أولًا
0 إلى 15	بصمة ضعيفة	ابدأ بالمحور 2 ثم المحور 3
16 إلى 30	بصمة متوسطة	أكمل الناقص، وركّز على التقييمات والمحتوى
31 إلى 43	بصمة قوية	ثبّت الاستمرارية وراقب النتائج شهريًا

اختر المحور الأقل تنفيذًا، وأنجز بندًا واحدًا منه اليوم. ثم راجع القائمة بعد 30 يومًا.

إذا أردت مراجعة نتيجتك مع مختص وإعداد خطة احترافية حسب نشاطك، راسلنا على واتساب أو فيسبوك أو إنستجرام:

@basemshaabanconsulting · wa.me/9647706447447

الموقع الإلكتروني: basemshaaban.com

البريد الإلكتروني: consulting@basemshaaban.com