الخطة الرابحة
The Winning Plan

مرحبًا

في بشرى داي، يسعدنا أن نقدم لكم "الخطة الرابحة"، وهي خارطة طريق لقيادة تحول التسويق في شركة الوجيه القابضة.
كوكالة إبداعية رائدة، يشرفنا أن نضع خبرتنا وحماسنا في خدمتكم، من خلال وضع استراتيجيات مخصصة تُضاعف من انتشار علامتكم التجارية، وتتفاعل مع الجمهور المستهدف، وتحقق نتائج مؤثرة وقابلة للقياس.

Welcome

At Bushra Day, we’re thrilled to present "The Winning Plan", a roadmap to drive Alwajeeh Holding’s marketing transformation.
As a thriving agency, we’re honored to align our expertise with your vision, crafting tailored strategies that amplify your brand’s reach, engage audiences, and deliver impactful, measurable results.

نبدأ بالإجابة على لماذا؟

تماشيا مع رؤية شركة الوجيه القابضة مع أهداف رؤية ٢٠٣٠ في التحول الرقمي وتنويع الاقتصاد. وانطلاقًا من هذا التوجه، تعتمد استراتيجيتنا على أحدث تقنيات التسويق لتعزيز مكانة الشركة، ورفع سمعتها، وتعزيز ميزتها التنافسية في الأسواق الوطنية والدولية. نحن نؤمن بقدرتنا على العمل معًا لدفع خطوات الشركة الطموحة إلى الأمام، والمساهمة في إبرازها كلاعب رئيسي على الساحة العالمية.



"بغض النظر عما نقوم به في حياتنا، فإن سببنا - هدفنا المحفّز، قضيتنا أو معتقدنا - لا يتغير أبدًا."
- سيمون سينك -

Let us start with WHY?

Alwajeeh Holding's vision aligns with Vision 2030's goals of digital transformation and economic diversification. Building on this foundation, our strategy leverages cutting-edge marketing technologies to enhance the company's position, strengthen its reputation, and sharpen its competitive edge in both national and international markets. We believe in our ability to work together to drive the company's ambitious growth forward and position it as a key player on the global stage.

"Regardless of WHAT we do in our lives, our WHY our driving purpose, cause or belief never changes."
- Simon Sinek -

إذاً، من نحن؟ - بشرى داي

نحن وكالة إبداعية ديناميكية ومبتكرة، يقودنا الشغف بالتغيير والأفكار الجريئة. خلال عام واحد فقط، أثبتنا أنفسنا كشريك موثوق للعلامات التجارية الطموحة، حيث نقدم استراتيجيات مدروسة مصممة لتعزيز التأثير، وجذب الجماهير، وتحويل الرؤى إلى نجاح.
نؤمن بأن الإبداع الحقيقي ينبع من العمل القائم على استراتيجيات مدروسة، وأبحاث دقيقة، ومواكبة مستمرة للتطورات، مع التزام دائم بالتحسين المستمر لتحقيق الطموح.



So, Who Are We? – Bushra Day

We are a dynamic and innovative creative agency driven by bold ideas and a passion for transformation. In just one year, we have established ourselves as a trusted partner for ambitious brands, delivering strategic solutions designed to amplify impact, engage audiences, and turn visions into success. We believe that true creativity stems from well-researched strategies, data-driven insights, and a commitment to continuous improvement—ensuring we stay ahead of industry trends and consistently deliver exceptional results.

Winners with us

الفائزون معنا

























































بعض الأرقام الفائزة

Winning numbers



+٢,٢٤٠,٠٠٠ مشاهدة
+٢٠٠,٠٠٠ مستخدم
+١٧,٠٠٠ نقرة

+2,240,000 Views
+200,000 Users*
+17,000 Click



+١,١٢٠,٠٠٠ مشاهدة
+٧٢,٠٠٠ مستخدم
+١١٥,٠٠٠ نقرة

+1,120,000 Views
+72,000 Users*
+115,000 Clicks



+٢٩٣,٠٠٠ مشاهدة
+٦,٤٠٠ مشترك

+293,000 Views
+6,400 Subscriber



+١,١٠٠,٠٠٠ مشاهدة
+٧١٠,٠٠٠ مستخدم
+٦,٠٠٠ نقرة

+1,100,000 Views
+710,000 Users*
+6,000 Clicks

*النتائج محافظة، قد تكون النتائج الفعلية ضعف ذلك.

*Conservative results, real results may be twice as high.


ARTEM
آرتم


مرحبا بكم ...






ROAMING
تجوال




أكرمها
hukr.org.sa


أباهي
ABAHI
بمسكنك تباهي




أباهي
ABAHI
ليس كل بيت سكن
ولكن كل سكن بيت
مع أباهي بمسكنك تباهي




HOPE
الأمل
ART
ART



ماذا سنفعل؟

نحن على استعداد تام لدفع التحول التسويقي لشركة الوجيه القابضة، مستفيدين من كافة الإمكانيات لتحديد معايير جديدة. سيكون نهجنا شاملاً، مدعومًا بالبيانات واستراتيجيًا، مما يضمن أن كل قرار مدعوم برؤى دقيقة وفعّالة. من خلال الاستفادة من استراتيجيات مبتكرة وحلول رائدة، سنقوم بوضع الوجيه في موقع النجاح ومساعدتها على الريادة التسويقية والإعلامية في مجالها. من خلال تعاوننا، ستحقق الوجيه أهدافها التسويقية وتعزز من مكانتها، سمعتها، وميزتها التنافسية.

What Will We Do?

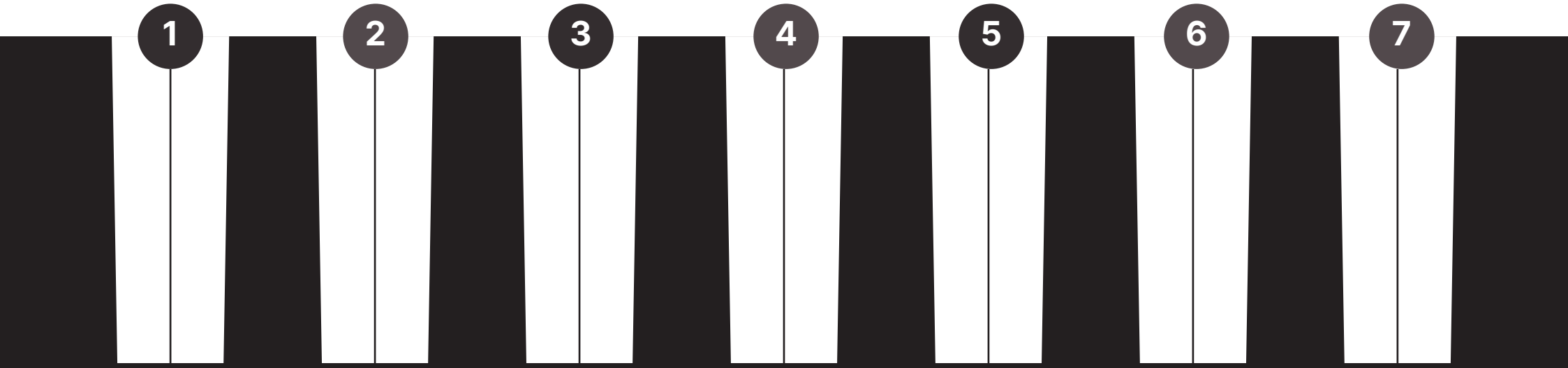
At Bushra Day, we are poised to drive Alwajeeh Holding's marketing transformation, harnessing all the potentials to set new benchmarks. Our approach will be comprehensive, data-driven, and strategic, ensuring every decision is backed by insight and precision. By leveraging cutting-edge strategies and innovative solutions, we will position Alwajeeh for success and help it lead the way. With our collaboration, Alwajeeh will achieve its marketing goals and elevate its brand visibility, reputation, and competitive edge.

What do we need?

To achieve our shared success, we believe that focusing on 7 key pillars is crucial. These pillars will provide the strategic foundation for growth, innovation, and market leadership. Each pillar will be discussed in detail, showcasing how it will drive Alwajeeh Holding's continued success and long-term impact.

ماذا نحتاج للفوز؟

لتحقيق نجاحنا المشترك، نعتقد أن التركيز على ٧ ركائز أساسية أمر بالغ الأهمية. ستوفر هذه الركائز الأساس الاستراتيجي للنمو والابتكار والريادة في السوق. سيتم مناقشة كل ركيزة بالتفصيل، مع توضيح كيفية مساهمتها في نجاح مجموعة الوجيه المستمر وتأثيرها طويل المدى.



1

الاستراتيجية الموحدة للعلامة التجارية

تعمل شركات مجموعة الوجيه في قطاعات متنوعة، ومع ذلك فإن بناء علامة تجارية موحدة وقابلة للتعرف عليها أمر بالغ الأهمية. ستعزز استراتيجية الهوية البصرية والرسائل الموحدة عبر جميع المنصات والشركات التابعة ليس فقط الثقة ولكن أيضًا تعزيز الحضور العام للمجموعة في السوق وزيادة رؤيتها.

Unified Brand Strategy

Alwajeeh's subsidiaries operate across various sectors, yet establishing a unified, recognizable brand is essential. A consistent visual identity and messaging strategy across all platforms and subsidiaries will not only strengthen trust but also enhance the group's overall market presence and visibility.

2

الجهود المركزية للتسويق والعلاقات العامة

يتطلب كل قطاع، من البناء إلى المياه والعقارات، رسائل مخصصة. ومع ذلك، يجب أن تكون هذه الجهود موحدة تحت فريق مركزي للتسويق والعلاقات العامة لضمان التوافق مع الأهداف الأوسع لشركة القابضة. سيعمل هذا الفريق المركزي على تبسيط التواصل، إدارة الأزمات، ودفع سرد موحد من التميز والابتكار.

Centralized Marketing and PR Efforts

Each sector, from construction to water and real estate, requires tailored messaging. However, these efforts must be centralized under a unified PR and marketing team to ensure alignment with the holding company's broader goals. This centralized team will streamline communication, manage crises, and promote a unified narrative of excellence and innovation.

3

العمليات الخاصة بـ B2G و B2B و B2C

بينما تبرز العديد من الشركات التابعة مثل المواد والبناء في قطاعات B2G و B2B ، فإن توسيع الفرص في قطاع B2C أمر أساسي لتحقيق النمو. على وجه الخصوص:

• وطني: يحتاج إلى تعزيز التكامل في B2B مع الحفاظ على وجود قوي في B2C.

• صابر و مَكين: يجب الاستفادة من أسواق B2B و B2C من خلال حملات مستهدفة وتقسيم الجمهور.

B2G, B2B, and B2C Workflows

While many subsidiaries, such as Materials and Construction, excel in B2G and B2B sectors, expanding B2C opportunities is essential for driving growth. Specifically:

• Watani: Requires enhanced B2B integration while maintaining a strong B2C presence.

• Sabir and Makeen: Should capitalize on both B2B and B2C markets through targeted campaigns and audience segmentation.

4

الحضور الرقمي المتطور

للحفاظ على التنافسية في عالم رقمي أولاً، يجب على الوجيه أن يعطي الأولوية لـ:
• ترقية المواقع الإلكترونية مع تصميم واجهة المستخدم وتجربة المستخدم الواضحة وتحسين الأداء.
• تخصيص منصات التواصل الاجتماعي لتلبية احتياجات جمهور كل شركة تابعة، مع الاستفادة من الاتجاهات على تيك توك وإنستغرام ولينكدإن.
• تعزيز قدرات التجارة الإلكترونية للشركات التابعة مثل وطني، لتوفير تجارب سلسة للعملاء من خلال تطبيقات التوصيل، ونماذج الاشتراك، وتحسينات المتاجر الإلكترونية.

Cutting-Edge Digital Presence

To stay competitive in a digital-first world, Alwajeeh must prioritize:
• Upgrading websites with clear UX/UI design and optimized performance.
• Tailoring social media platforms to each subsidiary's audience, leveraging trends on TikTok, Instagram, and LinkedIn.
• Enhancing e-commerce capabilities for subsidiaries like Watani to offer seamless customer experiences through delivery apps, subscription models, and online shop improvements.

5

اتخاذ القرارات المستندة إلى البيانات

سيمكن تنفيذ أدوات جمع البيانات والتحليلات الوجيه من:
- فهم سلوك الجمهور بشكل أعمق.
- قياس العائد على الاستثمار للجهود التسويقية.
- تحسين الاستراتيجيات في الوقت الفعلي من خلال التقارير التفصيلية واختبار A/B.

Data-Driven Decision Making

Implementing data collection and analytics tools will empower Alwajeeh to:
- Gain a deeper understanding of audience behavior.
- Measure the ROI of marketing efforts.
- Optimize strategies in real time through detailed reporting and A/B testing.

6

تعزيز التعاون بين الأقسام

لضمان نزاهة العلامة التجارية، والامتثال التنظيمي، والأمن السيبراني، ستتبع تنفيذاتنا التسويقية نموذج حوكمة صارم. يشمل ذلك مراقبة الامتثال، تتبع مخاطر السمعة، وتعزيز أمن العلامة التجارية، مما يقلل من التعرض للمخاطر القانونية والمالية والسمعية.

Strengthened Collaboration Across Departments

To ensure brand integrity, regulatory compliance, and cybersecurity, our marketing execution will adhere to a strict governance model. This will include compliance monitoring, reputation risk tracking, and reinforcement of brand security, minimizing exposure to legal, financial, and reputational risks.

7

رؤية من أجل المزيد من الابتكار والنمو

يجب على الوجيه أن يتبنى دوره كقائد في الابتكار من خلال دمج الأفكار الجريئة والمتقدمة. يشمل ذلك الاستفادة من شراكات المؤثرين، والحملات التجريبية، واستراتيجيات المحتوى المتطورة التي تتناغم مع جمهور متنوع.

A Vision for More Innovation and Growth

Alwajeeh must embrace its role as a leader in innovation by integrating bold, forward-thinking ideas. This includes leveraging influencer partnerships, experiential campaigns, and cutting-edge content strategies that resonate with diverse audiences.

THE MOST IMPORTANT QUESTION

السـؤال الأهـم

متى سننجح؟

سوف ننفذ تحول التسويق من خلال خطة تمتد لمدة ١٤ شهرًا، مقسمة إلى أربع مراحل متميزة لضمان تقدم منظم وذو تأثير.
ستركز المرحلة الأولى التي تستمر لمدة ٦ أشهر على وضع الأسس، بينما ستركز المراحل الثلاث التالية، التي تستمر كل منها لمدة ٣ أشهر أو أقل، على التنفيذ والتحسين والحفاظ على النتائج لصالح الشركة.

When Will We Succeed?

We will execute the marketing transformation through a 14-month plan, divided into four distinct phases to ensure structured and impactful progress. The first phase, lasting 6 months, will focus on laying the groundwork, while the following three phases, each lasting 3 months or less, will concentrate on execution, optimization, and sustaining results for the company.



The Expected Timeline

الخط الزمني المتوقع

Phase 1

Establishing the foundation for Alwajeeh's marketing transformation through research, brand refinement, and digital setup.

إقامة الأساس لتحول الوجيه التسويقي من خلال البحث، وتحسين الهوية البصرية، والإعداد الرقمي

Phase 2

Executing tailored campaigns to boost brand awareness, engagement, and performance monitoring.

تنفيذ حملات مخصصة لزيادة الوعي بالعلامة التجارية والتفاعل مع الجمهور ومراقبة الأداء.

Phase 3

Refining strategies based on data to optimize campaigns, expand successful content, and scale lead-generation efforts.

تحسين الاستراتيجيات استنادًا إلى البيانات لتعديل الحملات، وتوسيع المحتوى الناجح، وتوسيع جهود توليد العملاء المحتملين.

Phase 4

Ensuring long-term success, impactful campaigns, and performance reporting.

ضمان النجاح طويل الأمد من خلال استراتيجيات الاحتفاظ بالعملاء، حملات مؤثرة، وتقارير الأداء.

Foundation الأساس

Phase 1

- **Duration**

3-6 months depending on the cooperation and communication

- **Objective**

Lay the groundwork for a transformative, unified, and scalable marketing strategy that aligns with Alwajeeh Holding’s broader vision for sustainable growth.

- **المدة:**

من ٣ إلى ٦ أشهر، اعتمادًا على مستوى التعاون والتواصل.

- **الهدف:**

وضع الأساس لاستراتيجية تسويقية تحولية، موحدة، وقابلة للتوسع، تتماشى مع الرؤية الأشمل لشركة الوجيه القابضة لتحقيق نمو مستدام.

Foundation الأساس

Phase 1

Key Deliverables:

Data Collection (Month 1-2):
• Conduct comprehensive market analysis to gain deep insights into target audiences, competitive landscapes, and industry trends across all subsidiaries.
• Identify opportunities for improvement in branding, digital presence, and market positioning.

Brand Development (Month 2-5):
• Establish or refine cohesive brand identities for Alwajeeh Holding and its subsidiaries, ensuring consistency across the board and alignment with the company's overarching vision.
• Tailor branding strategies for each sector, maximizing engagement with B2G, B2B, and B2C audiences.

المخرجات الرئيسية:

جمع البيانات (الشهر ١-٢):
٠ إجراء تحليل شامل للسوق للحصول على رؤى عميقة حول الجمهور المستهدف، والمنافسين، واتجاهات الصناعة عبر جميع الشركات التابعة.
٠ تحديد الفرص لتحسين العلامة التجارية، والحضور الرقمي، ووضع السوق.

تطوير العلامة التجارية (الشهر ٢-٥):
٠ وضع أو تحسين هويات علامية موحدة لشركة الوجيه وشركاتها التابعة، مع ضمان التناسق في جميع الجوانب والانسجام مع رؤية الشركة الشاملة.
٠ تخصيص استراتيجيات العلامة التجارية لكل قطاع، مع تعزيز التفاعل مع جمهور B٢G و B٢B و B٢C.

Foundation الأساس

Phase 1

Web Development (Month 4-6):
• Launch or upgrade responsive, high-performance websites that prioritize user experience, SEO optimization, and data analytics.
• Ensure each platform is optimized for engagement and aligned with the brand’s vision and guidelines.

Social Media Setup (Month 4-6):
• Establish centralized, professionally managed social media accounts for each subsidiary to create a unified online presence.
• Develop a detailed, tailored content calendar for each platform, ensuring strategic engagement with relevant audiences.

تطوير المواقع الإلكترونية (الشهر ٤-٦):
٠ إطلاق أو تحسين المواقع الإلكترونية التي تستجيب بسرعة وتتمتع بأداء عالٍ، مع التركيز على تجربة المستخدم، وتحسين محركات البحث، والتحليلات البيانية.
٠ ضمان تحسين كل منصة للتفاعل ومتوافقتها مع رؤية العلامة التجارية وإرشاداتها.

إعداد وسائل التواصل الاجتماعي (الشهر ٤-٦):
٠ إنشاء حسابات موحدة ومدارة بشكل احترافي على وسائل التواصل الاجتماعي لكل شركة تابعة، بهدف بناء حضور رقمي متكامل.
٠ تطوير تقويم محتوى مفصل ومخصص لكل منصة، مع ضمان التفاعل الاستراتيجي مع الجمهور المستهدف.

Foundation الأساس

Phase 1

سوف تضمن هذه المرحلة الأساسية أن تكون شركة الوجيه مجهزة بحضور قوي في مجال العلامة التجارية والحضور الرقمي، مما يضع الأساس للمبادرات التسويقية ذات التأثير الكبير التي تدفع النمو طويل الأجل وزيادة القيمة العلامية.

This foundational phase will ensure Alwajeeh Holding is equipped with a robust branding and digital presence, setting the stage for impactful marketing initiatives that drive long-term growth and brand equity.

Strategic Rollout التنفيذ الاستراتيجي

Phase 2

- **Duration**
3 months

- **Objective**
Deploy targeted marketing campaigns designed to increase brand awareness and foster deeper audience engagement across all platforms.

- **المدة:**
٣ أشهر

- **الهدف:**
تنفيذ حملات تسويقية مخصصة لزيادة الوعي بالعلامة التجارية وتعزيز التفاعل مع الجمهور عبر جميع المنصات.

Strategic Rollout التنفيذ الاستراتيجي

Phase 2

Key Deliverables:

Campaign Launch:
• Implement tailored marketing campaigns for each subsidiary, leveraging the insights and data gathered from Phase 1 to ensure maximum impact.

Social Media Activation:
• Launch audience-specific, dynamic campaigns across major platforms like TikTok, LinkedIn, and Instagram, designed to capture attention and drive engagement.

المخرجات الرئيسية:

إطلاق الحملة:
٠ تنفيذ حملات تسويقية مخصصة لكل شركة تابعة، مع الاستفادة من الرؤى والبيانات التي تم جمعها في المرحلة الأولى لضمان أقصى تأثير.

تنشيط وسائل التواصل الاجتماعي:
٠ إطلاق حملات موجهة لجمهور محدد على منصات رئيسية مثل تيك توك، لينكدإن، وإنستغرام، مصممة لجذب الانتباه وزيادة التفاعل.

Strategic Rollout التنفيذ الاستراتيجي

Phase 2

A/B Testing:
• Conduct A/B testing across various campaign formats and messaging to determine the most effective strategies and refine tactics based on performance.

Performance Monitoring:
• Utilize AI-powered analytics dashboards to monitor campaign performance in real time, tracking key metrics such as conversion rates, customer acquisition costs, and ROI. Automated, AI-optimized reports will ensure every marketing riyal is accounted for and the strategy is continuously refined for cost efficiency.

اختبار A/B:
٠ إجراء اختبارات A/B عبر صيغ الحملة المختلفة والرسائل لتحديد الاستراتيجيات الأكثر فعالية وتحسين التكتيكات استنادًا إلى الأداء.

مراقبة الأداء:
٠ استخدام لوحات تحكم تحليلية مدعومة بالذكاء الاصطناعي لمراقبة أداء الحملات في الوقت الفعلي، مع تتبع المقاييس الرئيسية مثل معدلات التحويل وتكاليف اكتساب العملاء والعائد على الاستثمار. ستضمن التقارير الآلية المدعمة بالذكاء الاصطناعي تخصيص كل ريال تسويقي وتحسين استراتيجيات الحملة لتحقيق الكفاءة من حيث التكلفة.

التنفيذ الاستراتيجي Strategic Rollout

Phase 2

سوف تعزز مرحلة التنفيذ الاستراتيجي بشكل كبير من رؤية العلامة التجارية، بينما توفر بيانات قابلة للتنفيذ لتعديل أساليب التسويق وضمان النمو المستدام.

The strategic rollout phase will significantly enhance brand visibility, while providing actionable data to fine-tune marketing approaches and ensure sustained growth.

Optimization & Scaling التحسين والتوسع

Phase 3

- **Duration**
2 months

- **Objective**
Fine-tune marketing strategies based on performance data, scaling successful initiatives to maximize impact and growth.

- **المدة:**
شهرين

- **الهدف:**
تحسين الاستراتيجيات بناءً على بيانات الأداء وتوسيع المبادرات الناجحة لتحقيق أقصى تأثير ونمو.

Optimization & Scaling التحسين والتوسع

Phase 3

Key Deliverables:
• Optimization:
• Refine campaigns, messaging, and targeting strategies using insights from A/B testing results and audience feedback to improve effectiveness.

• Content Expansion:
• Amplify successful content formats, including videos, blogs, and product guides, expanding reach and engagement across key audiences.

المخرجات الرئيسية:
· التحسين:
· تعديل الحملات، الرسائل، والاستهداف استنادًا إلى نتائج اختبارات A/B وتعليقات الجمهور لتحسين فعالية الاستراتيجيات.

· توسيع المحتوى:
· تكثيف استخدام صيغ المحتوى الناجحة مثل مقاطع الفيديو، المدونات، وأدلة المنتجات لتوسيع الوصول وزيادة التفاعل مع الجمهور المستهدف.

Optimization & Scaling التحسين والتوسع

Phase 3

• Sales Campaigns:
• Launch targeted campaigns focusing on lead generation and conversions within the B2B and B2C sectors, designed to accelerate business growth.

• Exhibitions and Conferences:
• Establish strategically focused booths at industry exhibitions and conferences to capture leads and drive conversions in the B2G and B2B markets.

• Advanced Analytics:
• Harness performance data to identify untapped growth opportunities and adjust marketing strategies for greater scalability and sustained success.

· حملات المبيعات:
· إطلاق حملات مستهدفة تركز على توليد العملاء المحتملين والتحويلات في قطاعات B2B و B2C، مع تصميم استراتيجيات تسريع النمو.

· المعارض والمؤتمرات:
· إنشاء أكشاك موجهة في المعارض والمؤتمرات الصناعية بهدف جذب العملاء المحتملين وتحقيق التحويلات في أسواق B2G و B2B.

· التحليلات المتقدمة:
· الاستفادة من البيانات لتحديد فرص النمو غير المستغلة وتعديل الاستراتيجيات لتحقيق قابلية التوسع والنجاح المستدام.

Optimization & Scaling التحسين والتوسع

Phase 3

ستعزز هذه المرحلة من التفاعل مع الجمهور، وتحسين العائد على الاستثمار، وتؤهل "الوجيه" للنمو المستدام والمتوسع في المستقبل.

This phase will enhance audience engagement, optimize ROI, and prepare Alwajeeh for sustained, scalable growth in the future.

Sustained Growth النمو المستدام

Phase 4

- **Duration**
3 months

- **Objective**
Cement marketing success and establish a roadmap for continuous growth and long-term impact.

- **المدة:**
٣ أشهر

- **الهدف:**
ترسيخ النجاح التسويقي ووضع خارطة طريق للنمو المستمر والتأثير طويل الأمد.

Sustained Growth النمو المستدام

Phase 4

Key Deliverables:
• Sales and Retention Strategies:
• Implement customer retention initiatives, such as subscription models for subsidiaries like Watani, to secure ongoing engagement and value.

• High-Impact Campaigns:
• Drive loyalty-building campaigns and focus on customer satisfaction to foster long-term relationships and repeat business.

المخرجات الرئيسية:
٠ استراتيجيات المبيعات والاحتفاظ بالعملاء:
٠ تنفيذ المبادرات الاحتفاظ بالعملاء، مثل نماذج الاشتراك للأفرع ذات الصلة مثل "وطني"، لضمان التفاعل المستمر والقيمة.

٠ حملات عالية التأثير:
٠ تنفيذ حملات لبناء الولاء والتركيز على رضا العملاء لتعزيز العلاقات طويلة الأمد وعمليات الشراء المتكررة.

Sustained Growth النمو المستدام

Phase 4

• Comprehensive Reporting:
• Deliver thorough reports on ROI, campaign performance, and digital engagement to inform ongoing strategy.

• Future Planning:
• Develop a clear strategic roadmap for the next phase of marketing growth, ensuring continued innovation and scalability.

· التقارير الشاملة:
· تقديم تقارير مفصلة حول العائد على الاستثمار، أداء الحملات، والتفاعل الرقمي لإبلاغ الاستراتيجية المستمرة.

· التخطيط المستقبلي:
· وضع خارطة طريق استراتيجية للمرحلة التالية من نمو التسويق، مع ضمان الاستمرار في الابتكار والتوسع.

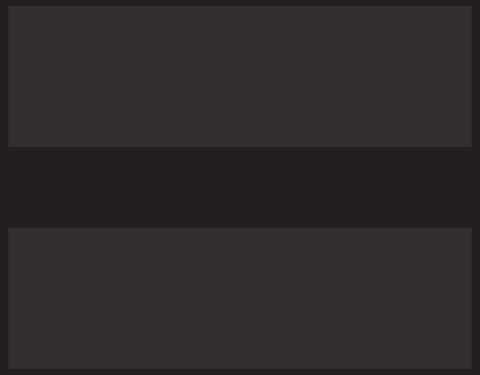
Sustained Growth النمو المستدام

Phase 4

ستعمل هذه المرحلة على ترسيخ إطار تسويقي مستدام مع معايير واضحة لقياس النمو والابتكار في المستقبل.

This phase will establish a sustainable marketing framework with defined metrics to guide growth and innovation in the future.

WHERE SUCCESS BEGINS



حيث يبدأ النجاح

غالبًا ما يُحدد الانطلاق مسار الرحلة، وبالنسبة إلى مجموعة الوجيه القابضة، فإن جذورها تمتد بعمق في منطقة عسير الاستثنائية. فمن هذه المناظر الطبيعية النابضة بالحياة، بَنَت الوجيه إرثًا من الريادة، الصمود، والنمو.

في بُشرى داي، نفخر بمشاركة هذه الجذور، حيث وُلِدت وكالتنا في عسير، ويأتي فريقنا بالكامل من هذه المنطقة، مما يمنحنا فهمًا عميقًا لقيمها ورؤيتها، ويجعلنا شركاء مثاليين في مسيرة النجاح.

ندرك أن الرئيس التنفيذي وأصحاب القرار في الوجيه لديهم رؤية طموحة تتجاوز حدود عسير، إذ يسعون إلى التوسع في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية، الخليج، وفي النهاية الأسواق العالمية. هذه الطموحات تتماشى تمامًا مع رؤيتنا في بُشرى داي، حيث نشارككم نفس السعي نحو النمو والابتكار. نحن لا نعتبر أنفسنا مجرد شريك تسويقي، بل مساهمين استراتيجيين، مستعدين للنمو جنبًا إلى جنب مع الوجيه، ودفع هذه المسيرة نحو النجاح الإقليمي والدولي.

تعتمد خطتنا التسويقية المتطورة على الذكاء الاصطناعي، حيث نوفر تقسيمًا تلقائيًا للجمهور، نماذج تفاعلية تنبؤية، ورصدًا للأداء في الوقت الفعلي. بفضل تقنيات التعلم الآلي، يتم تحسين كل خطوة لضمان تنفيذ فعال من حيث التكلفة وعائد استثمار مرتفع، مما يُمكّن الوجيه من التوسع بسلاسة في الأسواق الجديدة مع الحفاظ على هوية قوية ومكانة تنافسية.

The beginning of a company often defines its journey, and for Alwajeeh Holding, that foundation is deeply rooted in the remarkable region of Aseer. From these vibrant landscapes, Alwajeeh has built a legacy of leadership, resilience, and growth.

At Bushra Day, we take pride in sharing these origins. Our agency was also born in Aseer, and our entire team hails from this region—bringing a deep, intrinsic understanding of its values, culture, and aspirations.

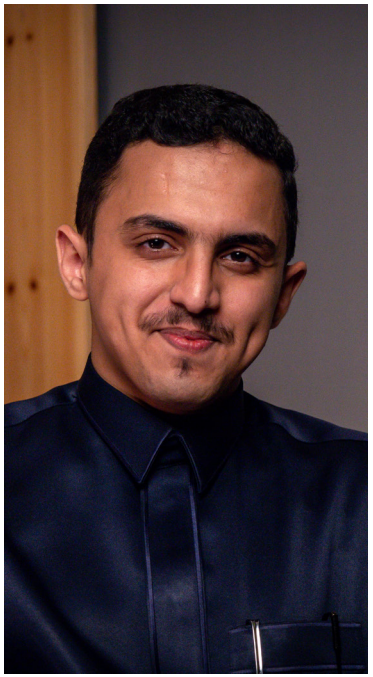
We recognize that Alwajeeh's CEO and stakeholders have a bold vision that extends beyond Aseer—one that envisions expansion across Saudi Arabia, the Gulf, and ultimately, global

markets. This ambition deeply resonates with us at Bushra Day, as we share the same drive for growth and innovation. We see ourselves as more than just a marketing partner—we are strategic collaborators, committed to growing alongside Alwajeeh and fueling this journey toward regional and international success.

Our AI-powered, four-phase marketing strategy is designed to accelerate this vision. By leveraging automated audience segmentation, predictive engagement modeling, and real-time performance tracking, every step is optimized through advanced machine learning insights. This ensures a cost-efficient, high-ROI execution, allowing Alwajeeh to scale seamlessly into new markets while maintaining a strong brand presence and competitive edge.



محمد بن ماجد
المدير العام
Mohammed bin Majid
General Manager



عبد الرحمن الشهراني
مدير التسويق
Abdulrahman AlShahrani
Marketing Manager



حماد بن أنور
مدير العلامات التجارية
Hammad bin Anwar
Brand Manager



عبد الجبار آل مفرح
محاسب داخلي
Abdul Jabbar Al-Mufarrih
Accountent



أحمد حافظ
المدير الإبداعي
Ahmad Hafiz
Creative Director

مزود خدمات Service provider

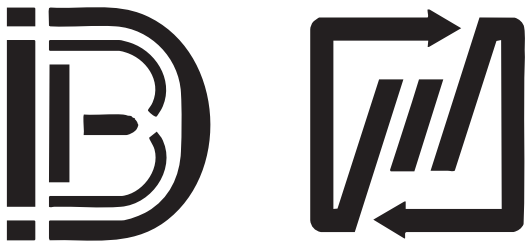
نحن شركاء ملتزمون بنجاح الوجيه، ونعمل على تحقيق هذه الرؤية المشتركة للنمو، المنطلقة من عسير، لتصل إلى كل زاوية من العالم.

We are a partners invested in Alwajeeh's success, ensuring that this shared vision of growth, rooted in Aseer, reaches every corner of the globe.

ONE MORE THING



أمـــرٌ آخـــر



شكرا لكم
Thanks











