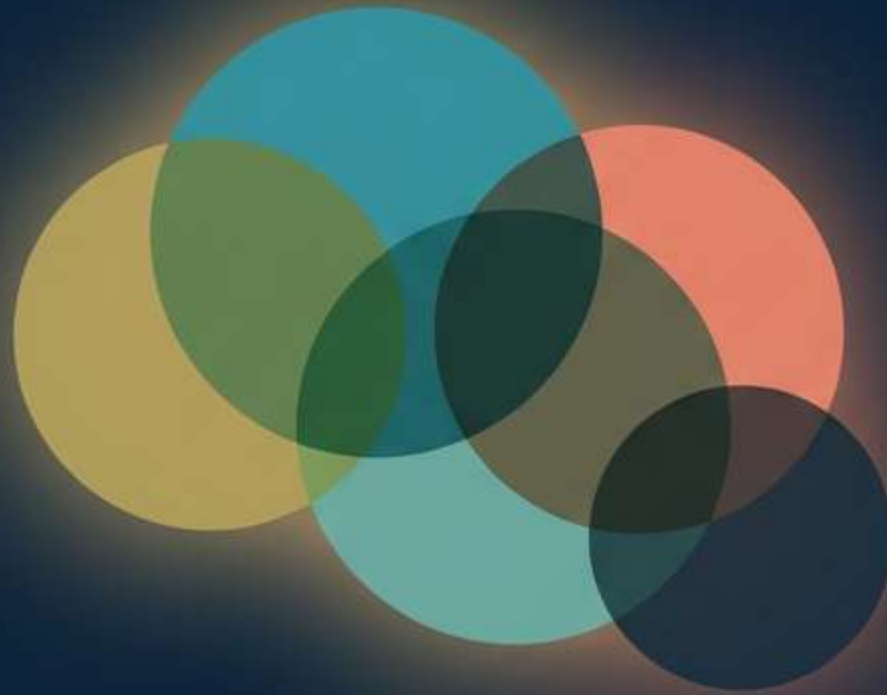


كيف توجه سلوك الآلاف..

بـ 4 مبادئ فقط؟ 🚀



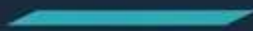
دليل رواد الأعمال، المسوقين،
ومصممي السياسات لإطار عمل EAST.

التغيير لا يحتاج ميزانيات ضخمة.. يحتاج "دفعه" (Nudge)



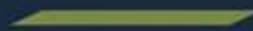
لرواد الأعمال:

قلل الاحتكاك
في رحلة العميل
العميل لتزيد
المبيعات.



**لمصممي
السياسات:**

ارفع نسب
الامتثال دون
دون فرض
غرامات جديدة.

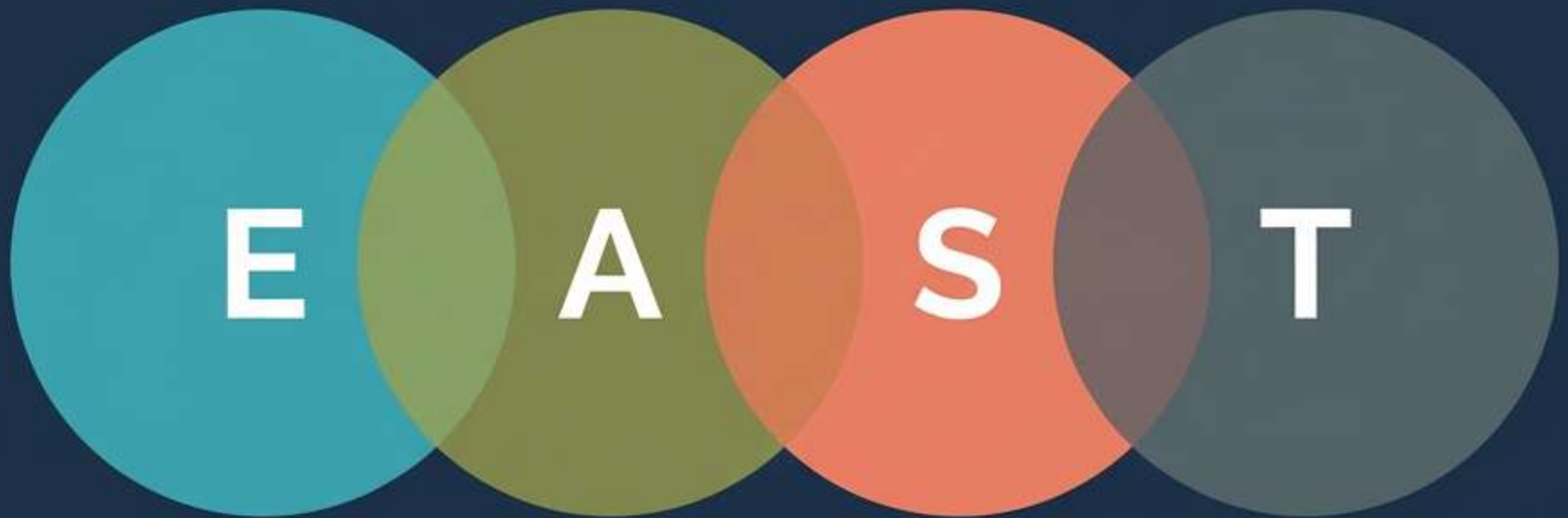


للمسوقين:

صمم حملات
تضرب "الوتر
الحساس" في
اللاوعي.



إطار EAST: علم النفس في خدمة النتائج



● Easy:
سهل

● Attractive:
جذاب

● Social:
اجتماعي

● Timely:
في الوقت المناسب



أحمد بوهزاع
خبير الاقتصاد السلوكي



1. السهولة: اجعل "عدم فعل شيء" هو الخيار الصحيح!

- **قاعدة:** إذا كان الأمر صعباً، لن يفعله الناس مهما كان مفيداً. 
- **تكتيك:** قلّل عدد الحقول في نموذج الطلب؛ كل حقل إضافي هو "خسارة عميل". 

2. الجاذبية: الانتباه هو العملة الجديدة 🪙



🎯 **للمسوقين:** الصور الملونة
والحوافز المعنوية أحياناً أقوى
من الخصومات المالية.

✍️ **لمصممي السياسات:**
خاطب الناس بأسمائهم في
الخطابات الرسمية؛ التخصيص
يزيد الاستجابة فوراً.



أحمد بوهزاع
خبير الاقتصاد السلوكي

3. الاجتماعي: نحن نثق في "الناس" أكثر من "المؤسسات"

🧠 لرائد الأعمال:
وضع تقييمات العملاء
(Social Proof) في
كل زاوية.

🏠 لمصممي السياسات:
أخبر المتأخرين أن
"85% من سكان
منطقتك دفعوا بالفعل".

85%



أحمد بوهزاع
خبير الاقتصاد السلوكي

4. التوقيت: متى تصل الرسالة؟ أهم من محتوى الرسالة

للمسوقين: استهدف العميل في "لحظة الاحتياج" (إعلان تأمين عند شراء سيارة).

لرائد الأعمال: قدم عرضك في فترة "البدايات الجديدة" (بداية شهر/سنة).



أحمد بوهزاع
خبير الاقتصاد السلوكي

كيف وفرت بريطانيا 200 مليون جنيه إسترليني؟

النتيجة:
ارتفاع هائل
في التحصيل
بتكلفة صفر.



المشكلة:
تأخر تحصيل
الضرائب.

التدخل (Social):
إضافة جملة:
غالبية الناس يدفعون
ضرائبهم في الوقت
في الوقت المحدد

أحمد بوهزاع
خبير الاقتصاد السلوكي



أحمد بوهزاع
خبير الاقتصاد السلوكي

اسأل نفسك قبل إطلاق مشروعك القادم:

هل الخيار الذي أريده هو الأسهل للمستخدم؟



هل عرضي يبرز بصرياً بين المنافسين؟



هل استخدمت الدليل الاجتماعي لتعزيز الثقة؟



هل تواصلت معهم في اللحظة الصحيحة؟





📈 **الاقتصاد السلوكي: سلاحك السري للنمو**

”
لا تحاول تغيير “عقليات” الناس، غيّر
”البيئة” التي يتخذون فيها قراراتهم.
“

حفظ 📌

مشاركة ➦

تميس 📌

تعليق 💬

شاركنا، ما هو أصعب سلوك تحاول تغييره
في عملائك أو موظفيك؟ 💬

حفظ المنشور | متابعة للمزيد



أحمد بوهزاع

خبير الاقتصاد السلوكي

@ambuhaza

