

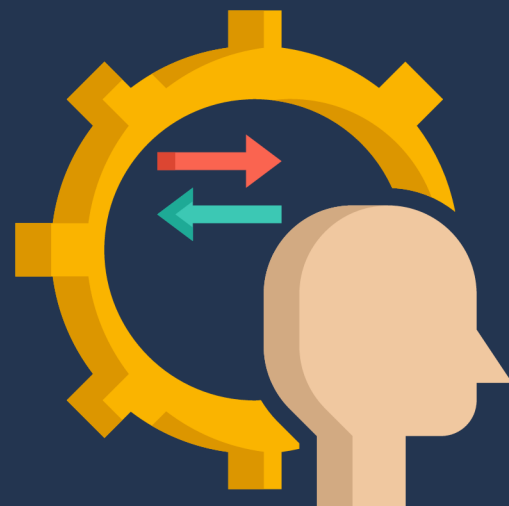
"الأوجاع الخفية للجمعيات  
الخيرية ... وكيف تحوّلها إلى  
قفزات استثنائية؟"



🔥 "70% من حملات التبرعات  
تفشل... لأنها تتجاهل «عقلية  
المتبرع»!"



المشكلة ليست في قلّة الموارد، بل في فجوة  
نفسية بين ما تقدمه وما يريده المتبرع!



# الأوجاع الخمسة الأكثر شيوعًا:

1. "سأتبرع لاحقًا": 80% من المترددين لا يعودون!



2. اعتماد على فئة محدودة: 20% من.

المتبرعين يساهمون بـ 80% من التبرعات



3. رسائل مكررة: لا تجذب إلا من هم.

"مقتنعون أصلًا".

4. ارتفاع التكاليف: ميزانيات تسويقية تُهدر دون



عوائد ملموسة

5. فقدان الثقة: "لماذا لاتظهر جهودنا نتائج؟"

# ماذا يحدث لو استمر الوضع؟



تراجع التبرعات بنسبة 15% سنويًا (حتى في  
المواسم!)

استنزاف الموارد: 60% من الوقت يُهدر في  
تجارب غير فعّالة

× تحوّل المتبرعين إلى المنافسين!

# الحل في ورشة "الابتكار السلوكي"



✓ تقنية "الخطوة الصغيرة":

تحويل التبرع من "مهمة ثقيلة" إلى قرار سهل (مثال: "\$35 = كسوة عيد").

✓ استغلال "تحيّز القطيع":

"95% من جيرانك ساهموا... هل ستكون الوحيد الذي يتأخر؟".

✓ صناعة "لحظة الضمير":

مقارنات بصرية تُظهر الألم الأمل في 3 ثوانٍ!

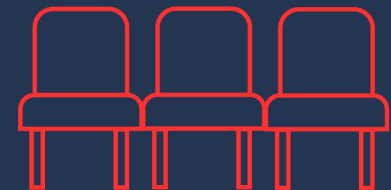
# عروض خاصة... للأسرع فقط!



خصم خاص لأول 10 مشتركين قبل نهاية الشهر

خصم إضافي للمجموعات (3 أشخاص+) %

المقاعد محدوده - لا تُضيّع فرصة التغيير!



المدرّب: أحمد بوهزاع



خبير استراتيجيات العطاء الفعّالة. 🏆

خبير معتمد في الابتكار ومستشار في

الاقتصاد السلوكي (4000+ متدرّب).

صنع نجاحات: حملات حققت زيادة كبيرة في 📁

التبرعات لمؤسسات خيرية وحكومية.

منهجه: مزيج بين العلم + الواقع الميداني 📖



# كيف تُسجّل؟

راسلنا الآن:   
بريد إلكتروني

[sumaya@inovent.events](mailto:sumaya@inovent.events)

+966 5341 47675

+973 3892 0002

+973 3567 4436



”الخيرُ لا ينتهي... لكنَّ طرق  
عرضه قديمةة!“



هذه الورشة ليست لك إذا كنت تريد

الاستمرار في الأساليب التقليدية!

تابعنا على: 

إنستجرام / @ambuhaza X:



لينكدإن: Ahmed Buhazza



المقاعد محدودة... الأماكن تُختطف بسرعة!