

كيف استغلت Grammarly المحتالين للوصول إلى

30MM

مليون
مستخدم
يوميًا؟



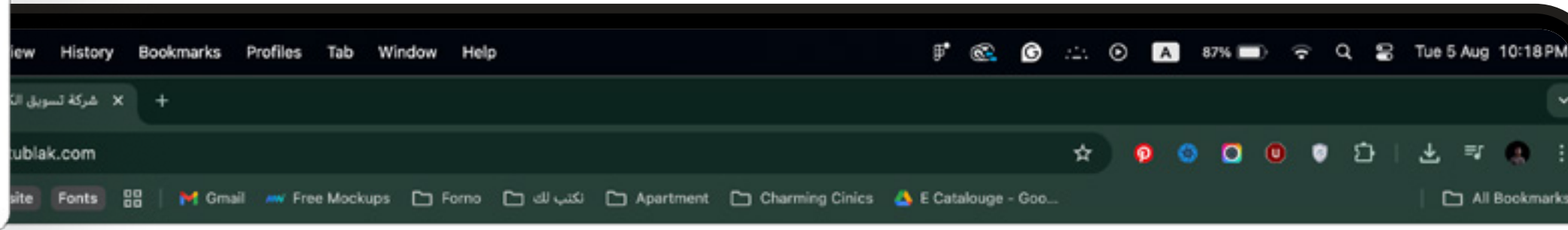
إشراف ومراجعة
عباس صحراوي

نكتلك

NAKTUBLAK.COM

تم إعداد هذا
الكتيب من شركة

نكتب لك هي شركة تسويق رائدة في السعودية.
نحن لا نبيع الوعود، بل نحقق النتائج. قادمون
لك من المستقبل لنخبرك أن استراتيجيتنا التي
أثبتت فعاليتها مع عشرات العملاء، ستحقق نفس
النتائج المبهرة معك... وأكثر



واتس اب اتصل بنا نتائجنا خدماتنا مصادر عن نكتب لك

نكتك
NAKTUBLAK.COM

شركة تسويق تحقق
أهدافك: من أول زيارة
إلى أول دولار \$

قادمون لك من المستقبل لنخبرك أن استراتيجيتنا التي أثبتت فعاليتها مع
عشرات العملاء، ستحقق نفس النتائج المبهرة معك... وأكثر

تواصل معنا عبر احجز استشارتك المجانية الآن

نسبة المشاهدة 70% الإيرادات 700,000 ريال سعودي
عدد الزيارات 120,000 زيارة عدد العملاء الجدد 430 عميل

Volume 1.3K
Keyword Difficulty 27% Easy
It is quite possible to rank for this keyword. You will need quality content focused on the keyword's intent

المقدمة

مَنْ قال إن الفرص العظيمة اختفت، وأنها لا تطرق أبوابنا الصغيرة أحياناً؟

قصة النجاح التي ستقرأ أدق تفاصيلها اليوم تثبت لك أنها ما زالت موجودة، المهم أن تكون متيقظاً لتفتح لها الباب. هو ذات الباب الذي ولجه ممثلو الشركات المُستخدمة لبرامج “كشف انتحال المحتوى plagiarism software” إلى مكتب [\(ماكس ليتفين\)](#) الذي كان يعمل آنذاك في شركة صغيرة تُدعى Sciworth Labs، لي طرحوا سؤالاً لطالما أزعجهم: **لماذا يصرّ العديدون على نسب المحتوى لأنفسهم؟!**

كان ماكس موقناً من الخير الموجود داخل كل منا، فأدرك أن ما يخفيه الانتحال هو الرغبة بإظهار التمكن من الكتابة.

لذا اتفق مع شريكه (أليكس شيفتشينكو) على إطلاق منتج كخدمة لحل مشكلة لا يعاني منها عملائهم فحسب، بل العالم بأسره: الكتابة بطريقة متماسكة ومفهومة.

فكان ذلك إيذاناً بمولد Grammarly.

كيف بدأت غراملي Grammarly؟

إذ توجب على الأداة -التي يعتمد عليها الملايين حول العالم- أن تخوض رحلة طويلة: وكانت البداية مع أبسط الأخطاء (وأسهلها حلًا): التهجئة، مرورًا بمعضلة الطلاب الأبدية: القواعد، وانتهاءً بما يميّز كل منا: الأسلوب والقدرة على التعبير الإبداعي.

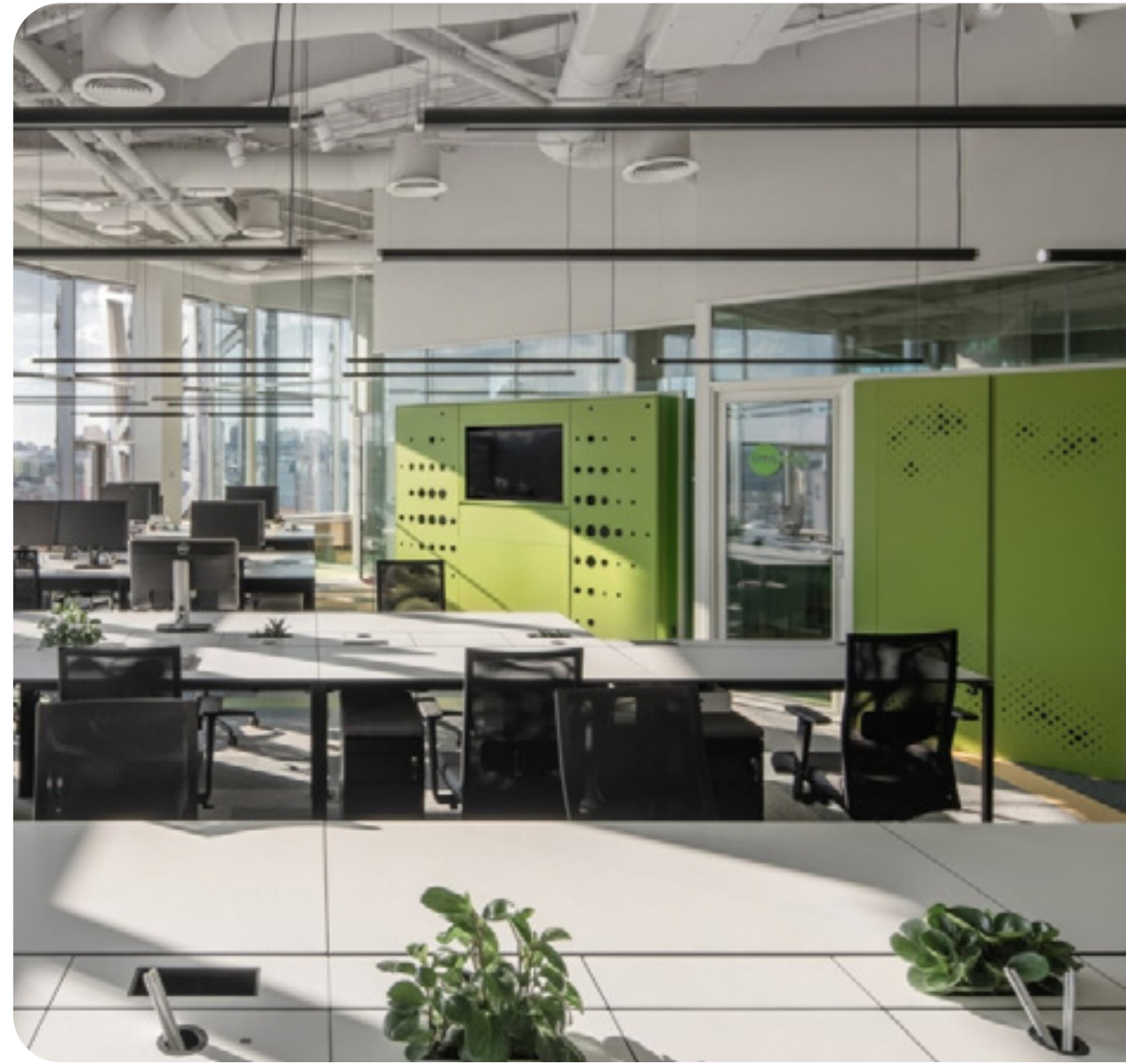
-أو أزيد بقليل- موزعين في 3 مكاتب حول العالم.

يعتني بهذه الأداة السحرية طاقم ضخم يضم 150 موظفًا

كيف نيويورك

سان فرانسيسكو

تتمثل مهمة Grammarly في تحسين حياة عملائها من خلال تحسين تواصلهم. تساعد أداة الشركة المدعومة بالذكاء الاصطناعي 30 مليون شخص و 30 ألف فريق على الكتابة بوضوح أكثر، وفعالية، كل يوم. مع عروض تلي متطلبات الجميع (من الطلاب مرورًا بالمحترفين إلى فرق العمل في المؤسسات).



تتمثل مهمة Grammarly في تحسين حياة عملائها من خلال تحسين تواصلهم.

تساعد أداة الشركة المدعومة بالذكاء الاصطناعي 30 مليون شخص

30M

و30 ألف فريق على الكتابة بوضوح أكثر، وفعالية، كل يوم.

30K

مع عروض تلي متطلبات الجميع (من الطلاب مرورًا بالمحترفين إلى فرق العمل في المؤسسات).

يذكر المستخدمون باستمرار أن Grammarly تحسن قدرتهم على التواصل بفعالية، بينما تساعد Grammarly Business المؤسسات والفرق بمختلف الأحجام على تسريع النتائج من خلال تواصل أفضل.

30%

في المتوسط، يرى عملاء Grammarly Business ارتفاعًا في الكفاءة بنسبة 20% وزيادة في رضا العملاء تصل إلى 30%.

20%

01

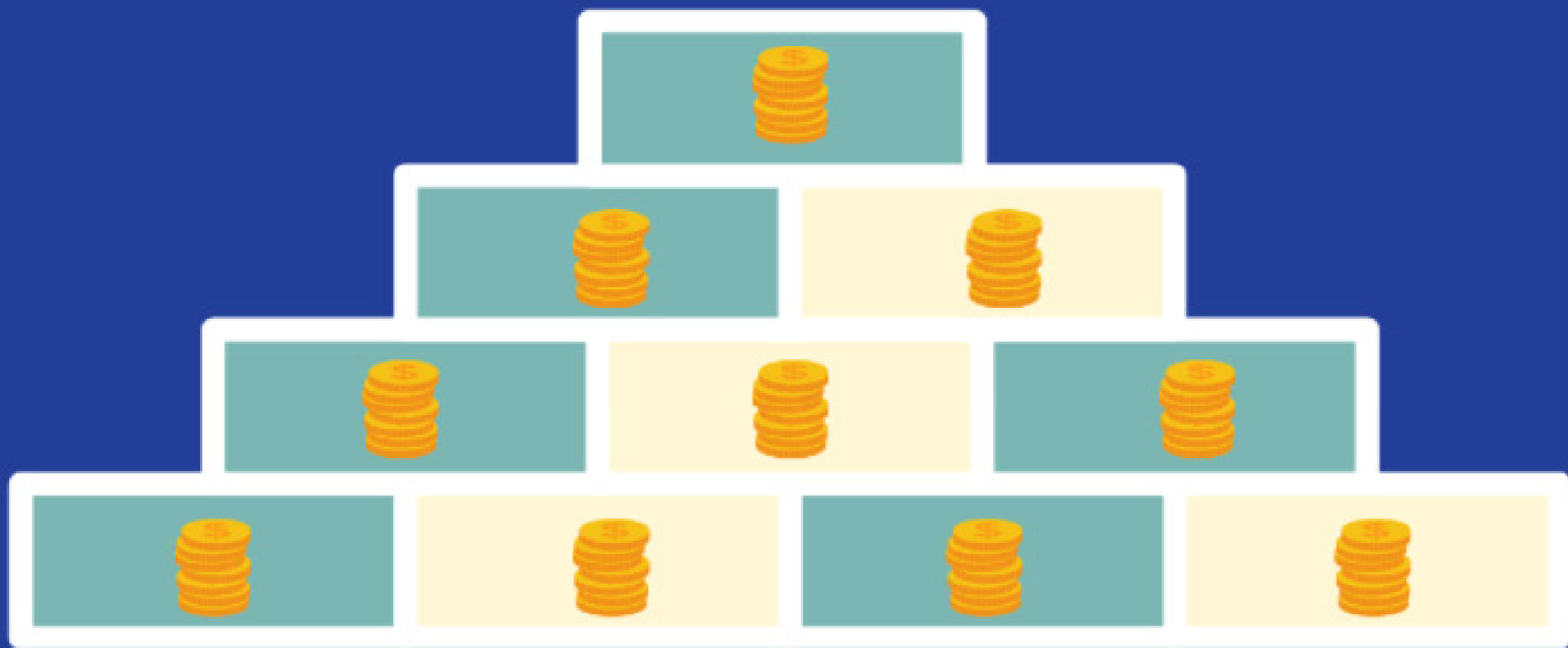
الإستراتيجية

لا تعرض ذهبك على
واجهة واحدة

الإستراتيجية 1 لا تعرض ذهبك على واجهة واحدة

إذ توجب على الأداة -التي يعتمد عليها الملايين حول العالم- أن تخوض رحلة طويلة: وكانت البداية مع أبسط الأخطاء (وأسهلها حلًا): التهجئة، مرورًا بمعضلة الطلاب الأبدية: القواعد، وانتهاءً بما يميّز كل منا: الأسلوب والقدرة على التعبير الإبداعي.

نكتك



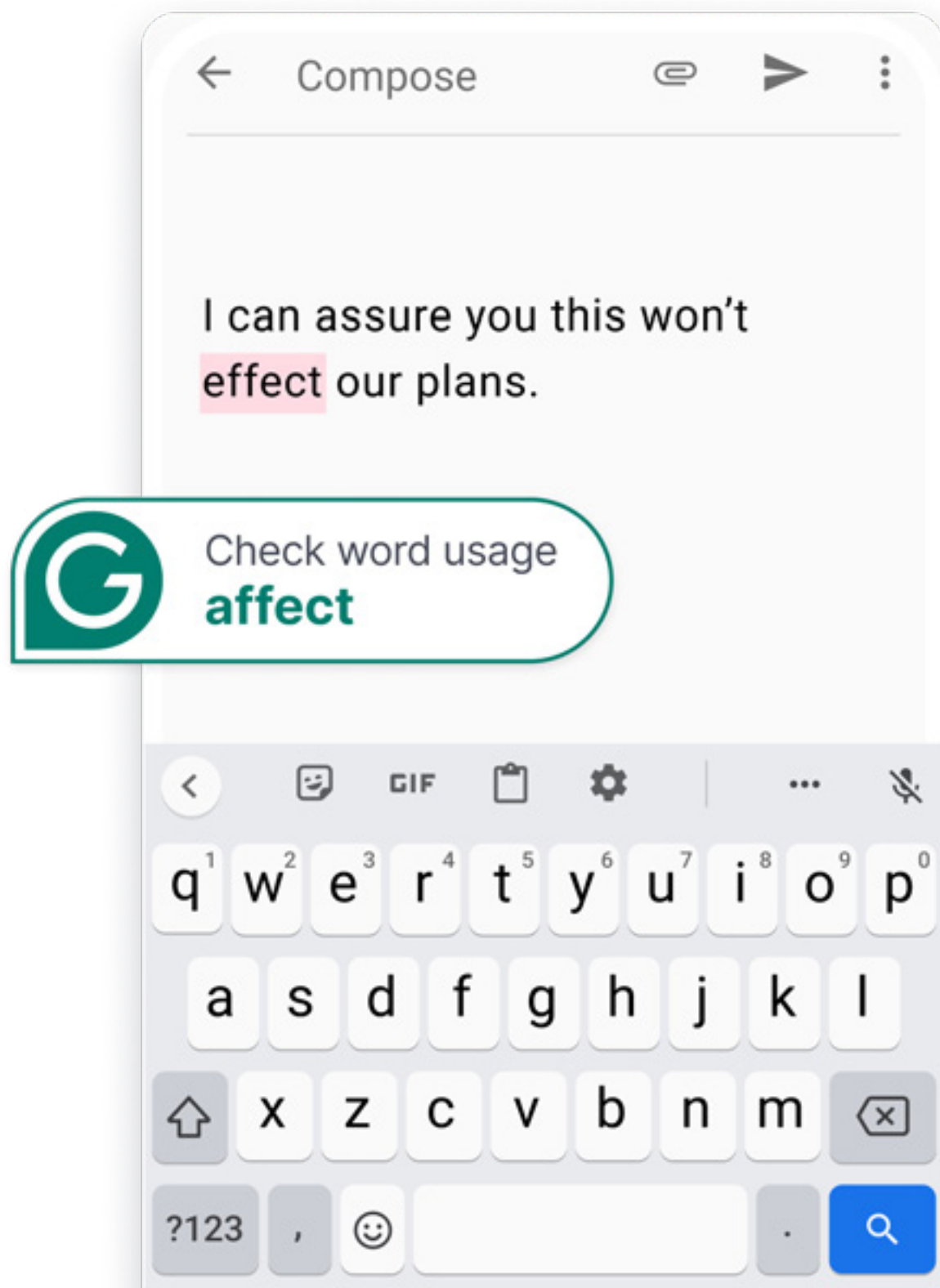
معضلة التسعير.

أؤمن أنها أكثر ما يشغل بال كل صاحب شركة برمجيات ناشئة؛

أم كبرنامج
مدفوع بتكلفة
”مناسبة“؟

هل أقدم منتجي إلى
السوق كبرنامج مجاني
وأحاول جني الأرباح عبر
الإعلانات داخله (مثلاً)،

المشكلة أن البرامج
المجانية تأتي بميزات قليلة،
في حين أن المدفوعة -ولتبر
سعرها أيًا كان- تضمّ ميزات
ربما لا تحتاجها الشريحة
الأكبر من جمهورك.



وهنا يأتي الحل عبر إمساك العصا من المنتصف، أو بعبارة أكثر تقنية: نموذج Freemium (التي تُعتبر القاسم المشترك بين شركات البرمجيات سريعة النمو).

The screenshot displays a pricing table with three columns representing different tiers: Free, Pro, and Enterprise. A teal banner at the top of the Pro column indicates it is the 'Most popular' option. Each tier includes a target audience, a description, pricing, a call-to-action button, and a list of features.

Tier	Target Audience	Description	Pricing	Call-to-Action	Features
Free	For individuals	Get peace of mind with writing that's mistake-free.	\$0 USD / month	Create Account →	<ul style="list-style-type: none">Write without mistakesSee your writing toneGenerate text with 100 AI prompts
Pro	For individuals or teams	Deliver impactful writing, whether working alone or as a team.	\$12 USD / member / month, billed annually \$30 when billed monthly	Get started →	<ul style="list-style-type: none">Everything included in FreeRewrite full sentencesAdjust your writing toneStay on-brandGenerate text with 2,000 AI prompts
Enterprise	For larger organizations	Drive results across your entire organization with trusted AI.		Contact Sales →	<ul style="list-style-type: none">Everything included in ProUnlimited membersDedicated supportConfidential modeGranular roles and permissionsData loss preventionUnlimited generative AI prompts

“Freemium” هو نموذج الأعمال يُطرح فيه المنتج الرئيسي مجاناً لجميع المستخدمين، في حين تُباع أجزاء مكتملة منه بمقابل مادي.

لماذا اختارت Grammarly نموذج Freemium؟

لا يندرج جمهور جرامرلي تحت مظلة واحدة. فعلى سبيل المثال، لدينا طلاب الجامعة ممن لا يحتاجون النسخة المدفوعة إلا في فترة تقديم مشاريع التخرج حيث يكمن نجاحهم في جودة كتابتهم. لذا يبدو \$30 في الشهر استثمارًا معقولاً. في حين سيكتفون بالإصدار المجاني طوال العام الدراسي.

Most popular +

For individuals or teams

Pro

Deliver impactful writing, whether working alone or as a team.

\$12 USD
/ member / month, billed annually
\$30 when billed monthly

Get started →

- ✓ Everything included in Free
- ✓ Rewrite full sentences
- ✓ Adjust your writing tone
- ✓ Stay on-brand
- ✓ Generate text with 2,000 AI prompts

مثال آخر للجمهور الذي سيختار إصدارًا مختلفًا من النسخة المدفوعة:

المسوقين والمستشارين والمحللين الماليين والمؤسسات التعليمية. لأن معظم أعمالهم تحتاج إلى الكتابة، ولجودة تواصلهم تأثير جوهري على أهدافهم.

دعنا نأخذ مثالاً من أرض الواقع. عندما احتاجت شركة الاستشارات والأبحاث العالمية [فروست آند سوليفان Frost & Sullivan](#) إصدار تقارير بحثية جذابة ومواد تسويقية لكبار المشترين على قدرٍ من الكفاءة، استعانت بخدمة الكتابة الآنية من Grammarly Business؛

ليتلقي الفريق -بفضلها- تعقيبات المختصين حول اللغة والأسلوب والنبرة المناسبة لتطوير محتوى مؤثر أسرع. كانت النتائج فورية، إذ تقلص زمن تحرير التقرير بنسبة 66% وأنجزت الشركة أكثر من 500 مشروع إضافي خلال العام.

رغم كفاءة نظام الاشتراكات أعلاه، لكن لولا بقية النماذج الربحية لما وصلت Grammarly إلى مكانتها المميزة اليوم.

66%

500

1. الاشتراكات

لدينا الإصدار المجاني الذي لا يتطلب اشتراكًا بالمعنى الحقيقي. إذ يكفي تثبيت إضافة الشركة على متصفحك والبدء على الفور. في حين ينقسم الإصدار المدفوع إلى شريحتين:

Most popular ✦

For individuals or teams

Pro

Deliver impactful writing, whether working alone or as a team.

\$12 USD

/ member / month, billed annually

\$30 when billed monthly

Get started →

- ✓ Everything included in Free
- ✓ Rewrite full sentences
- ✓ Adjust your writing tone
- ✓ Stay on-brand
- ✓ Generate text with 2,000 AI prompts

الخطة المتميزة Grammarly Premium

تتضمن ميزات حصرية كالتحقق من وضوح الجمل واختيار الكلمات ومستوى الرسمية وأخيرًا الفصاحة. وأنت مُخيّر بين الدفع السنوي أو ربع السنوي أو شهريًا. بالطبع، يمكنك توفير ما يصل إلى 60% مع الدفع السنوي.

For larger organizations

Enterprise

Drive results across your entire organization with trusted AI.

[Contact Sales →](#)

- ✓ Everything included in Pro
- ✓ Unlimited members
- ✓ Dedicated support
- ✓ Confidential mode
- ✓ Granular roles and permissions
- ✓ Data loss prevention
- ✓ Unlimited generative AI prompts

خطة الشركات

Grammarly Business

تقدم ذات ميزات سابقتها إنما على مدى أوسع.

تلائم فرق العمل بين 3 و 149 شخصًا. ويؤثر حجم فريقك على خطة التسعير (تبدأ من \$12.5 شهريًا للفرد الواحد).

كما يقسمها Grammarly إلى (مستويات) لاستيعاب مجموعة مستخدمين واسعة بمختلف مستويات دخلهم.

2. تراخيص المؤسسات التعليمية

توفر جرامرلي Grammarly للمؤسسات التعليمية أدواتها لتعزيز الكتابة، والتي يمكنها إتاحتها لطلابها. بحيث يستطيع الطالب استخدام النسخة المدفوعة والوصول إلى جميع مزاياها.

وعلى غرار خطة الشركات "Grammarly Business"، يؤثر عدد المستخدمين على خطة التسعير:

 20 مستخدمًا: \$1000/سنويًا.	 3 مستخدمين: \$200/سنويًا.	 مستخدم واحد: \$144/سنويًا.
--	--	---

أما في حال زاد العدد عن 20 مستخدمًا، فيمكن للمؤسسة المطالبة بعرض أسعار.

عام 2014

نجحت Grammarly بحيازة ثقة أكثر من **250 مؤسسة تعليمية** ليغدو ترخيص برامجهم للكليات والجامعات مصدر دخلهم الرئيسي. اليوم تستعين **أكثر من 1000 مؤسسة** في جميع أنحاء العالم بخدمات الشركة.