

مرحباً!

هذا دليل لكيفية استخدام عرض تقديمي من FBS مع عملائك.

يهدف العرض التقديمي إلى مساعدة شركاء FBS من الوسطاء المعرّفين على جذب عملاء جدد. يتضمن العرض شرائح عرض قابلة للتخصيص: أقسام لروابط الإحالة ورموز QR ، وشريحة عرض المعلومات الشخصية لشريك الوسيط المعرّف، وقسم الاتصال. بالإضافة إلى ذلك، يحتوي على روابط لدروس الفيديو التي ستساعد عملائك في العثور على إجابات لأسئلتهم بشكل أسهل وأسرع.

1. روابط الإحالة ورموز QR

العديد من شرائح العرض تتضمن مساحات أو خانات فارغة حيث يجب وضع رابط الإحالة ورموز QR. تأكد من فعل ذلك عند الضرورة حتى يتمكن العملاء من استخدام الروابط مباشرة أثناء قراءتهم للعرض التقديمي. ستعمل الروابط على ربطك مع العملاء بصفتك الوسيط المعرّف (IB) وتسمح لهم بالمضي قدماً في الإجراءات الأخرى تحت قيادتك وارشادك.

QR
code

أنقر لانضمام [\[إضافة رابط الإحالة\]](#)



2. محتوى الفيديو

تحتوي بعض أجزاء العرض التقديمي على روابط للفيديوهات التعليمية المفيدة لعملائك:

- فيديو تعريفى ب FBS - Trading Broker ، تطبيق الصفحة الشخصية

المزيد عن تطبيق FBS – Trading Broker:

[شاهد الفيديو](#)



- درس فيديو يشرح الأنواع المختلفة من حسابات التداول

[شاهد هذا الفيديو](#)

لمزيد من المعلومات حول أنواع حسابات FBS



- مقاطع فيديو إرشادية لكيفية فتح حساب و تأكيد المعلومات الشخصية وتثبيت برامج التداول والإيداع

أساسيات التداول

[إضافة رابط الإحالة]

إذا كانت لديك أسئلة، فانقر على الرابط المتعلق بسؤالك لمشاهدة درس فيديو.

كيفية فتح حساب

[سطح مكتب](#)

[تطبيق](#)

[فتح حساب](#)

كيفية التحقق من المعلومات

[الحساب](#)

[رقم الهاتف](#)

[التحقق من المعلومات الشخصية](#)

كيفية تثبيت منصة MetaTrader

[سطح مكتب](#)

[Android](#)

[تثبيت MetaTrader](#)

كيفية الإيداع

[سطح مكتب](#)

[تطبيق](#)

[الإيداع](#)

هذه المواد التعليمية ستسهل كثيرا على عملائك التأقلم السريع على التداول مع FBS

3. سيرتك الذاتية

بصفتك وسيط معرف (IB) و شريك لـ FBS، من المهم أن تستعرض منتجات وخدمات FBS و أن تعرّف بنفسك لعملائك. يمكنك فعل ذلك باستخدام صفحة "أنا هنا للمساعدة".

يمكنك مشاركة المعلومات التالية:

- خبرتك في التداول
- مستواك التعليمي و الشهادات التعليمية التي حصلت عليها
- ماذا يمكن أن تعلم عملائك في التداول
- إذا كان لديك برنامج تداول آلي أم لا
- كم عدد العملاء الذين تعمل معهم
- كم عدد الدروس الندوات عبر الأنترنت الندوات التعليمية التي عقدتها

ليس من الواجب عليك ذكر جميع هذه النقاط المقترحة، بل يمكنك إضافة أي شيء عنك وعن تجاربك تعتقد أنه مهم. الفكرة هنا هي أن تقدم المعلومات و التفاصيل التي تؤكد للعملاء أنك شخص محترف. أظهر جوانبك القوية، و أي خبرة تملكها في أي مجال، وحاول أن تبرز لماذا يجب أن يثق عملائك بك

أيضا يجب عليك إضافة صورتك الشخصية. يُنصح باستخدام صورة رسمية شبه رسمية. لا يُنصح باستخدام الصور العادية - حتى لا تؤثر سلبا و تفسد صورة الشخص المحترف الجدير بالثقة



أنا هنا للمساعدة

[Name]

الوسيط معرّف FBS

التداول منذ...

التعليم...

يمكن تعلم التداول...

الروبوت (نعم/لا)

العمل مع [number] من العملاء

تم عقد [number] درسا



QR code

يمكنك متابعتي هنا: [\[إضافة رابط الإحالة\]](#)

4. البقاء على اتصال

أخيرًا ، استخدم صفحة "فلنبقى على اتصال!" لتتيح لعملائك مختلف الطرق للتواصل معك، و التي تشمل:

- البريد الإلكتروني
- حسابات التواصل الاجتماعي
- رقم الهاتف
- حساب تليجرام
- حساب واتسآب

هكذا سيكون عند عملائك عدة خيارات للاتصال بك. اعتبر هذه الصفحة بمنزلة بطاقة عملك. تحقق أن وسائل التواصل التي تستعملها نشطة ومحدّثة. إذا كانت هناك وسائل اجتماعية أو برامج مراسلة لا تستخدمها، يجب عليك إزالتها من شريحة العرض.



لنبقى على اتصال !

البريد الإلكتروني: [إضافة بريدك الإلكتروني]

وسائل التواصل الاجتماعي : [إضافة روابطك]

الهاتف: [إضافة رقمك]

تليجرام [إضافة حسابك في تليجرام]

واتساب: [إضافة حسابك في واتس آب]

أنقر لانضمام [إضافة رابط الإحالة]

QR code

أنت الآن جاهز!

استخدم هذا العرض التقديمي للترويج لشركة FBS، وجذب عملاء جدد، ومساعدتهم على دخول عالم التداول.

إذا كانت لديك أي أسئلة، فلا تتردد في الاتصال بنا على ib@fbs.com.