

# Portfolio Magic Line Agency

ملخص ابراز اعمالنا خلال سنة 2026

# قصةنا

منذ انطلاقتنا في عام 2020، حملنا حلمًا بسيطًا وواضحًا أن نصنع فارقًا حقيقيًا في عالم التسويق والإعلان بعد 5 سنوات من العمل المتواصل وتحليل السوق العراقي والبحث عن الثغرات واستنتاج الحلول نفخر بأننا كنا الشريك التسويقي الموثوق لأكثر من 212 عميلًا وبمدة لا تقل عن 8 اشهر كمدة انجاز ركزنا منذ البداية على مجالات محددة لتكون الأعمق فيها فكان نجاحنا مع الكافيهات والمطاعم السياحية والفخمة والفاست فود شركات التصميم الداخلي والديكور القطاع الطبي هذه التخصصات لم تكن مجرد مجالات عمل، بل صارت قصص نجاح متكاملة صممناها مع عملائنا خطوة بخطوة.

يعمل اليوم في شركتنا فريق مكوّن من 15 موظفًا يجمعهم الشغف والالتزام:

5 من فريق التسويق الإلكتروني

2 من فريق التصميم

3 من فريق التصوير والإنتاج

5 من فريق خدمة الزبائن

212+  
Client

بدأنا #بشغف\_بلا\_حدود وكان شعار يدفعنا دوماً للامام و التطوير حتى صرنا موجودين #لنجاح\_اسرع وواجهنا العديد من التحديات الصعبة الى ان اصبحنا اليوم #المستوى\_المطلوب

#المستوى\_المطلوب

Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR. GHATH ALI



لأكثر من 5 سنوات

212  
claint

asayel  
AN AUTHENTIC JOURNEY

SUN CITY  
cafe & restaurant

كرسبي تشكين  
CRISPY CHICKEN

ARMADO-KITCHEN  
شركة ارمادو للمطبخ والديكور الخشب

TADBEER  
baghdad

DIYALA  
BOULEVARD

BO  
BURGER  
باريكيو برجر

طعم  
باسم  
ابو المحشي

TOKMA  
- DECOR - KITCHENS - DESIGN -

# انجازات ملهوسه

- ابتكرنا وحسنا الهويات البصرية لأكثر من 100 علامة تجارية.
  - أعدنا إطلاق هوية أكثر من 10 وكالات (منها فلافل لبنان، الدمشقي، مدينة اللاعبين).
  - صممنا حملة أوفلاين جريئة لشركة تكمة بعنوان «اخذي حقك منه»، باستخدام Linktree كإستراتيجية ووعي وتفاعل.
  - زدنا متوسط قيمة الطلب لوكالة 88 عبر مسابقة اللوجو من الذهب الخالص مقابل أوردت بقيمة 25,000 دينار.
  - أنجزنا مشروع فرنشايز كامل لوكالة سوبر صوص (هوية، دراسة جدوى، خريطة انتشار، عقود)، مع إضافة 3 أفرع.
  - وسّعنا وكالة فلافل لبنان عبر مشروع فرنشايز أضاف 6 أفرع جديدة.
  - قدّمنا تسويق مشترك مبتكر لوكالات غرين هاوس في بغداد بدمجها مع 4 شركات من مجالات مختلفة لرفع التفاعل والقيمة السوقية.
- أما أفضل إنجازاتنا... فهي دائماً الإنجاز القادم معكم

Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI



# Projects

# Crispy Chicken



تعريف بسيطة: وكالة وجبات سريعة محلية فرعها الرئيسي في بغداد البنول بدأ عملنا معها بعد اربع اشهر من الافتتاح.

التحديات: الوكالة كانت تفتقر الى التمييز تسويقيا ولا تملك اي تخطيط استراتيجي مسبق اما التسويق الرقمي فكان يكتفي بمنصة على فيسبوك وانستغرام وعمل عرض للايتمات بشكل مقلد بنسبة كبيرة.

## الاستراتيجيات

قام فريقنا بأول عملية تعريفية للتمييز وأخذ مساحة من السوق وبناء جمهور جديد من خلال عمل شخصية "كوكو" التي تقدم الوجبات السريعة اللذيذة مع هدايا الاطفال وبناء علاقة وطيدة مع المراهقين والطلاب من خلال توفير العروض والتحديات.

قام فريقنا ايضا بأدراة الميزانية التسويقية التي كانت محدودة بشكل أقتصادي للمشاركة في افينت "اياد الطائي" الذي شهد حضور عدد كبير من نجوم الفن العراقي وتوزيع الهدايا وتعريفهم على الوكالة وكانت اول تجربة للوكالة خارج المطعم.

## النتائج

امتلك المطعم مساحة تسويقية جيدة بوقت قياسي وتفاعل على منصات التواصل الاجتماعي خاصة بعد اضافة منصة التيك توك وصنع محتوى مختلف تماما على مانقدمة في الفيسبوك والانستغرام

- حصلنا على عروض لفتح وكالة
- ادارة ميزانية التسويق بشكل صحيح مكنتنا بالتسويق بطرق اخرى غير التسويق الالكتروني
- قمنا بعمل شخصية تحمل قصة بطابع عراقي يحبها الاطفال تكون اجتماعية تحفيزية.



Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI

# Projects Crispy Chicken

كرسبي تشكين  
CRISPY CHICKEN



## الاستراتيجيات

الدلفري في مطاعم الوجبات السريعة يملك الحصة الاكبر دائما لكن ليس في كرسبي جكن كان لايتجاوز 20% من المبيعات الكلية...!

قام فريقنا بطلب تقرير لمبيعات الدلفري يوميا للمتابعة وقمنا بالاتي:

- التقليل من التعامل مع التطبيقات التي تقدم عروض بنسب عالية والاحتفاظ بتطبيق واحد من اجل التسويق
- عمل حملات تفاعلية لزيادة الطلب على واتساب لجمع قاعدة بيانات
- عمل تحليل لقاعدة البيانات والاستهداف بشكل متكرر CRM
- قام فريق خدمة الزبائن لدينا بمراجعة الزبائن وحل مشاكل الطلبات القديمة على منصات التواصل
- قمنا بتغيير اسم سائق التوصيل بالمطعم من "الدلفري" الى "طيارين" كفكرة للتميز وايصال انطباع السرعة والجودة بالتوصيل
- قمنا بعمل بروشور "فلير" يحتوي على توصيل مجاني مع خصم 10% وايتمات مميزة ويحتوي بالظهر باقي المنيو بحجم صغير للترغيب بالايتمات الافضل مبيعات
- تعديل وقت التوصيل الى ساعة 1 بعد منتصف الليل بعد ماكان ينتهي ساعة 11 مساء.

## النتائج

أصبح الدلفري بعد مدة 25 يوم يشكل 45% من طلبات المطعم وتنظيم عالي في منظومة الدلفري, والحصول على زبون جديد بنسبة 30\$ من مجموع الزبائن المستهدفين من الحملة التسويقية.

Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI

كرسبي تشكين  
CRISPY CHICKEN



#اطيب\_دجاج

توصيل مجاني

خصم  
10%

+

تويستر

5000IQD  
5250IQD



ريزو

5000IQD  
5250IQD



وجبة كرسبي  
3 قطع

9000IQD  
8000IQD



وجبة ميني  
ستريس 3 قطع

9000IQD  
8000IQD



0784-455-4402 - 0774-418-8022  
0774-418-8011 - 0774-418-8055



البنوك - الشارع التجاري  
مقابل شارع الكنيسة



402 - 07744188022  
011 - 07744188055

كرسبي تشكين  
CRISPY CHICKEN



#اطيب\_دجاج

اطلب الان

وخلي الطيارين يكونون  
عندك بلحظة



تجاري  
سنة

# Projects

asayel  
AN AUTHENTIC JOURNEY

# Asayel Resturant

تعريف بسيطة: مطعم عراقي من فئة الأربع نجوم يقع في راح من راي ساطق بغداد. المنصور بسناب نادي بصية. يمتاز المطعم بستائل مغربي أصيل من حيث الأكلات والديكور وزي الكادر، ليكون وجهة مختلفة عن باقي مطاعم بغداد.

- التحديات: ضعف في الهوية البصرية على مواقع التواصل الاجتماعي.
  - اقتصار الحضور الرقمي على فيسبوك وإنستغرام فقط.
  - تغييرات مستمرة في الكادر الإداري والخدمي.
  - ديكور فاخر لم يصل للجمهور بالطريقة الصحيحة.
  - انتقادات من الزبائن بخصوص زي الكادر.
- ### الاستراتيجيات

- إعادة بناء الهوية البصرية بستائل عربي-مغربي قديم يشمل أسلوب التصوير والتصميم.
  - إنشاء منصات جديدة على تيك توك وسناب شات وتطوير محتوى خاص بها، مع إطلاق موقع إلكتروني وفلاتر خاصة بالمطعم على سناب شات.
  - تفعيل منصة لينك تري لاستقبال عدد كبير من السير الذاتية، وتقديم مقترحات إدارية أسهمت في تكوين كادر جديد أكثر تماسكاً.
  - التركيز على تسويق الأجواء والتجربة داخل المطعم أكثر من الطعام فقط، لإبراز التفرد والاختلاف.
  - معالجة الانتقادات حول زي الكادر عبر التفاعل الإيجابي مع الجمهور: حملة "الكادر حزين بسبب تعليقاتكم"، التي خلقت تعاطفًا واسعًا وانتهت بتحويل الانتقادات إلى نقطة قوة وهوية مميزة للمطعم.
- ### النتائج

- تحقيق هوية بصرية مميزة رسخت صورة المطعم كعلامة مختلفة.
- توسع الحضور الرقمي وارتفاع نسب التفاعل على المنصات الجديدة.
- بناء كادر جديد قوي و متماسك عزز مستوى الخدمة.
- تحويل الانتقاد لزي الكادر إلى نقطة جذب إيجابية أثارت تفاعل واسع على المنصات.
- تثبيت مكانة المطعم كخيار راق للعوائل والشباب الباحثين عن تجربة مختلفة في بغداد.

Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI



# Projects

# asayel

AN AUTHENTIC JOURNEY

# Asayel Resturant

الابداع التسويقي يعنمد على تجربة افكار بشكل مستمر لتحليل الافكار الافضل خلال مدة 3 اشهر كانت اقوى فكريتين حصلت على عدد عالي من

المشاهدات والتفاعل...



## بيان اعتذار رسمي

نعتذر بشدة، لأن خدمتنا وأجواء أصايل نالت إعجابكم بشكل غير متوقع وقد وردتنا العديد من الشكاوى بأن الضيافة ورقبها يدل على الكرم، والطعم لا يقاوم ونعدكم كإدارة مطعم أصايل بأننا سنستمر في ( ارتكاب ) هذه الأخطاء حتى نسعدكم ونرضيكم أكثر

asayel.iq  
6d 1 like Reply  
View replies (1)  
sarahsalar2022 6d 3 likes Reply  
View replies (1)  
baneenusain1991 6d 1 like Reply  
View replies (1)  
no0un22 6d 2 likes Reply  
View replies (1)  
the\_ma95 6d 2 likes Reply  
View replies (1)  
\_vts\_ 6d 1 like Reply  
View replies (1)  
noor\_alakide 6d 2 likes Reply  
View replies (1)  
Liked by alghaith.lab and 769 others  
6 days ago  
Add a comment... Post



## تجربة حقيقية ردة فعل كابتن مطعم اصايل

asayel.iq  
Original audio  
asayel.iq 6d 1 like Reply  
ردة فعل زبونة داخل المطعم . تجربة حقيقية وتعامل كادرنا معها ..تجربة حقيقية  
1d  
qm\_mo2 1d 1 like Reply  
مطعم بجنن  
ayahaider2021 1d 1 like Reply  
من ارقه وأحلى المطاعم الكادر كلش محترم والطعم ولاغلطه والاسعار مثل باقي المطاعم بس الجودة هنا تختلف  
y8.6y 1d 1 like Reply  
أرقى تعامل وخدمتهم تحبل واكلهم هم كولش طيب  
ztlrr 15h 1 like Reply  
اموت عليهم شكك تعاملهم حلو وبعلون الواحد كوه برجلهم  
asoo\_ajr 1d 25 likes Reply  
ارقي تعامل و تحسهم طبيين زياده و اسلوبهم كل بجنن و الاكل بجنن و الكعدة كلشي حلوو ربي بوقفهم  
View replies (1)  
dr.rosulle94 1d 180 likes Reply  
فدوة شلون بنوثة لطيفة وحنونة تجتن كل التقدير والاحترام لجنابها الكريم  
View replies (1)  
sona.raed 1d 1 like Reply  
بعلون اصايل اموت عليهم واسلوبهم واكلهم كلشي عدهم مرتب صراحة يستاهلون  
Liked by alghaith.lab and 5,641 others  
1 day ago  
Add a comment... Post

Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI

# Projects

## IBN NAIF SWEETS

تعريف بسيطة: وكالة حلويات عراقية من اصل بسطوني يقودها ابن نايف من ايرتوير العراقية والسامية وبعدها نسبة الى الكية والنايف

- التحديات: عدم وجود هوية بصرية عدا لوكو بسيط.
- اقتصار الحضور الرقمي على فيسبوك وإنستغرام فقط.
- عدم توفر خدمة زبائن بجودة عالية وسرعة.
- عدم تناول الميزات التنافسية خلال الاعلانات.
- عدم توفر قصة من هو ابن نايف.

### الاستراتيجيات

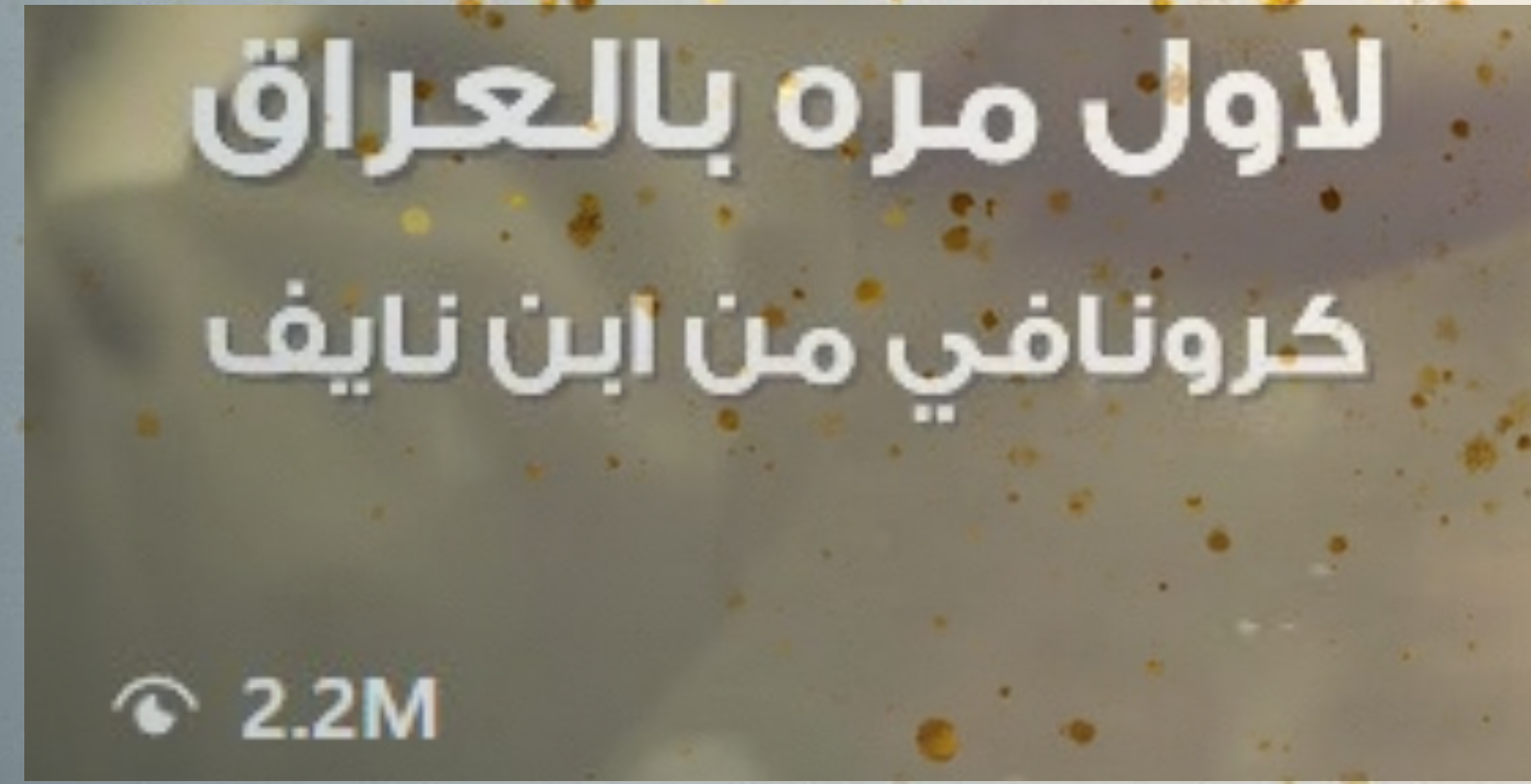
- صناعة الهوية البصرية من جديد بسنايل واقعي حقيقي قريب من الزبائن بالالوان وطريقة طرح المحتوى .
- الانطلاق على منصة تيك توك وتطوير محتوى خاص بها.
- قام فريق خدمة الزبائن لدينا باستقبال الطلبات و الاستفسارات بطريقة تعريفية قريبه من الزبائن بالاضافة صناعة اسم خاص بموظفين التواصل لزيادة تعلق الزبائن بالتفاعل والتواصل معهم.
- قام فريق التسويق لدينا بتحديد الميزات التنافسية والتي اعتمد على صناعة الترنند المواكبة و ثم الاساس بعملية التسويق وهو ابن نايف شخصيا.
- عمل فيديو بطريقة قصصية غير مباشرة عن من هو ابن نايف.

### النتائج

- تحقيق هوية بصرية مميزة رسخت صورة المطعم كعلامة مختلفة.
- توسع الحضور الرقمي وارتفاع نسب التفاعل على المنصات الجديدة.
- بناء كادر جديد قوي و متماسك عزز مستوى الخدمة.
- تحويل الانتقاد لزي الكادر إلى نقطة جذب إيجابية أثارت تفاعل واسع على المنصات.
- تثبيت مكانة المطعم كخيار راق للعوائل والشباب الباحثين عن تجربة مختلفة في بغداد.

Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI



# Projects LOLOSO



تعريف بسيطة: وكالة ألعاب وهداية مميزة أشبه بالوكالات الصينية المعروفة تقوم بتوفير الاحتياجات وألعاب التسلية من أجل ألعاب العمالة.

- التحديات: وجود العديد من الوكالات الصينية المشابه.
- بناء تسويق الوكالة من الصفر والتأسيس الكامل.

## بعض الاستراتيجيات التي قمنا بها

- وضع خطة تسويق عامه للوكالة تتضمن جميع قواعد ومبادئ الوكالة
- وضع خطة انتشار فروع للوكالة
- عمل تدريب للكادر على المبيعات شهريا
- عمل صفحة على لينك تري تتيح للزبائن اكتشاف العروض اليومية
- عمل باجات تعريفية تتضمن صورة موظف المبيعات بطريقة كاروتنية مع اسم مستعار لبناء شخصية للزبون وكذلك وضع كيو ار كود بظهر الباج التعريفي وعلى زي الموظفين
- عمل تحدي عجلة الحظ داخل المحل
- عمل حسابات تيك توك خاصة للموظفين ونشر محتوى شخصي لكل موظف واستلام طلبات من حساباتهم الشخصية



LOLOSO  
لو لوسو



LOLOSO  
لو لوسو



الاسم

رامان

المسمى الوظيفي

مبيعات

اللاجف - شارع الفديير - مول الفرات - طابق 3

Loloso.iq

Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI

# Projects LOLOSO



Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI

# Projects LOLOSO



**linal074** لينا

Follow

Message



4 Following 6 Followers 19 Likes

لولوسو لاقرّب لك / اول براند عراقي يوفرك كل احتياجك موقعا النجف شارع الخدير مول فرات طابق ثالث

Videos

Liked



▶ 631



▶ 21

Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI



**bellabo019** bella

Follow

Message



35 Following 46 Followers 252 Likes

لولوسو لاقرّب لك / اول براند عراقي يوفرك كل احتياجك موقعا النجف شارع الخدير مول فرات طابق ثالث

Videos

Liked

Latest Popular Oldest



▶ 184



▶ 338



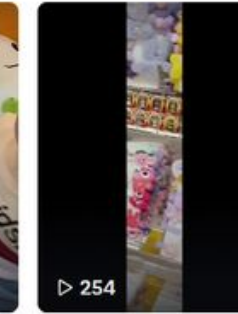
▶ 678



▶ 270



▶ 264



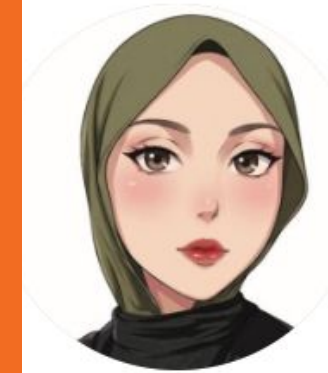
▶ 254



▶ 472



▶ 250



**minomy03** مينو

Follow

Message



2 Following 3 Followers 87 Likes

لاقرّب لك / اول براند عراقي يوفرك كل احتياجك موقعا النجف شارع الخدير مول فرات طابق ثالث

Videos

Liked



▶ 1046



▶ 259



▶ 546

# Projects



# للعمارة والديكور - TOKMA

تعريف بسيطة: شركة متفرعة في مجالات التصميم الداخلي والديكور، مع التركيز على قسم الديكور كقسم أساسي تسعى لتقديم مشاريع مبتكرة تستهدف العملاء الباحثين عن تصميم داخلي متكامل وراقي.

## التحديات:

- ضعف بعض الأقسام مقارنة بالقسم الأساسي (الديكور).
- استهداف نوعية عملاء متوسطة فأدنى، مع ضعف في جذب العملاء المتميزين.
- علاقات محدودة مع شركات ومؤسسات أخرى في السوق.
- ضعف تقديم المحتوى على منصات التواصل الاجتماعي.
- عدم وجود إعلانات مميزة أو حملات تسويقية ضخمة تجذب الانتباه.

## الاستراتيجيات

- إنشاء منصات مستقلة لكل قسم على فيسبوك وإنستغرام لزيادة الحضور الرقمي وإتاحة مساحة أكبر لنشر المحتوى.
- اعتماد استراتيجية B2B من خلال التعاون مع شركات أخرى تقدم خدمات مختلفة تستهدف نفس العميل، بهدف دخول مشاريع أكبر وأكثر ربحية.
- إنتاج محتوى يستهدف مشاريع متنوعة لتوسيع سيرة الشركة وعرض قدرات فرق العمل.
- جعل كل مهندس يقدم محتوى خاص بالقسم الذي يشرف عليه، لإظهار الخبرة والاحترافية.
- تقديم عروض خاصة للمهندسين المستقلين (Freelancers) لتقديم الدعم وخدمات التنفيذ.
- إطلاق إعلانات مميزة تستهدف مشاكل العائلات الراقية في الوقت الحالي، لجذب اهتمام الفئة المستهدفة.
- تنفيذ حملة "اخذي حقاك منه" بشكل مدمج أونلاين وأوفلاين، لتعزيز الوعي بالشركة بطريقة تعاطفية مع الجمهور.

## النتائج

- زيادة الوعي بالشركة بشكل ملحوظ على منصات التواصل الاجتماعي مع وصول زيارات مرتفعة.
- تحقيق تفاعل واسع مع الحملات دون الحاجة لعمليات شراء مباشرة، ما يعكس نجاح استراتيجية بناء السمعة.
- توسعة شبكة العلاقات مع شركات أخرى من خلال استراتيجية B2B، ما فتح فرص لمشاريع أكبر مستقبلاً.
- تقديم محتوى مميز لكل مهندس عزز صورة الشركة كمؤسسة احترافية وذات خبرة متعددة المجالات.



# اخذي حقاك منه



Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI

# Projects



## عيادة بلاك الطبية

تعريف بسيطة: عيادة تجميل متخصصة تملكها الدكتورة آية، فرعها الرئيسي في دبي، وتقدم خدمات التجميل الشاملة، الأسنان، والجلدية تركز العيادة على تقديم تجربة متكاملة وفريدة للزبائن الباحثين عن الجودة والاحترافية.

### التحديات:

- ضعف الحجوزات عبر منصات التواصل الاجتماعي.
- ضعف السيطرة على المراسلات والحجوزات عبر جميع المنصات والواتساب.
- نقص المحتوى الاحترافي والمتوافق مع المعايير.
- عدم وجود طريقة إعلانية خاصة بالعيادة.
- رفض الدكتورة الظهور شخصيًا رغم طلب الزبائن لرؤيتها.

### الاستراتيجيات

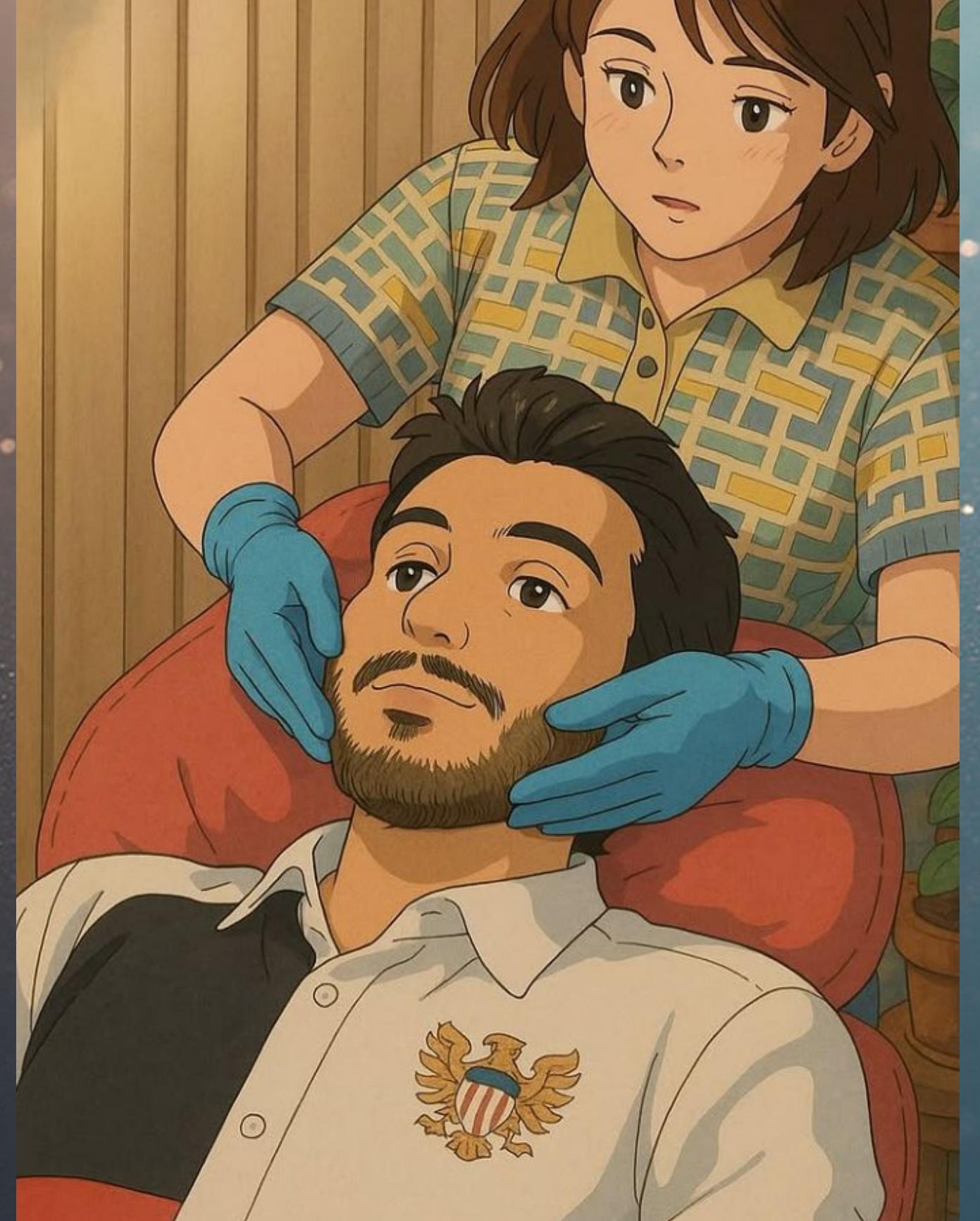
- تسليم المنصات لفريق خدمة العملاء، الذي قام بتجزئة الزبائن ووضع استراتيجيات CRM لمعالجة الشكاوى والحجوزات، مع توفير وقت أطول للمتابعة الشخصية.
- إطلاق حملات ترويجية متخصصة لكل قسم لتحليل مشاكل الحجوزات ومعالجتها بشكل فعال.
- إنتاج محتوى احترافي مع مراعاة سياسات وقوانين ميثا لتجنب المخالفات، وضمان الجودة والاحترافية.
- ابتكار طريقة إعلانية خاصة بالعيادة تتضمن ما قبل دخول الزبون لجميع الأقسام، ما ساعد في تحقيق مشاهدات وتفاعل قوي على تيك توك وإنستغرام.
- تقديم ظهور الدكتورة بشكل كاروتوني بأسلوب رسوم جيبلي، مع استهداف صوتها وخبرتها في المعلومات، لتعويض عدم ظهورها الشخصي

### النتائج

- زيادة التفاعل على المنصات بنسبة 50% وتحسين وضوح الحجوزات والمراسلات.
- تحسين إدارة الشكاوى وتقليل التأخير في متابعة الزبائن بنسبة 35%.
- ارتفاع مشاهدات المحتوى الإعلاني على تيك توك وإنستغرام بنسبة 60%.
- تعزيز حضور الدكتورة بطريقة مبتكرة جذبت انتباه الجمهور، ما ساعد في بناء الثقة والوعي بالعيادة.
- تحسين تجربة الزبائن وزيادة نسبة الحجز مع توفير نظام إدارة احترافي ومرن.

Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI



# WHERE EXPECTATIONS MEET EXECUTION

Number  
+9647760217685

Social media  
[magic\\_line\\_agency](#)

Email address  
[ghaithsuhail97@gmail.com](mailto:ghaithsuhail97@gmail.com)

Physical address  
baghdad - albnook

Name of Project: MAGIC LINE Portfolio

Presented By: DR GHAITH ALI