

ورقة الخطوة

قبل ما تدفع على مشروعك: اعرف إذا عم تشتري بالترتيب الغلط.

مشاريع كثيرة ما بتخسر لأن أصحابها ما اشتغلوا. بتخسر لأنهم اشتروا الطلب — إعلان، وكالة أو محتوى — قبل ما يثبتوا العرض.

ورقة عمل

شو عم تبيع؟

مين رح يدفع؟

شو آخر شي كنت ناوي تدفع عليه؟

thefoundersai.com

الحيلة ما بتصلح قرار مو واضح. بس بتكبره وتسرع الحرق.

انت مو فاشل. غالباً عم تصلح الشي الغلط.

خريطة القرار

الترتيب اللي بيحمي مصرياتك.

مو كل خطوة سيئة. بس كل خطوة إلها وقتها. امشِ بهالترتيب قبل ما تكبر أي شي.

04

الطلب

إعلانات، محتوى،
وكالة. هون بس بتكبر
شي صار واضح.

03

السعر

بعد التكاليف، هل
بيضل مساحة لتكسب
الزبون وتضل رابح؟

02

البيع

هل في حدا وافق،
التزم أو دفع مقابل هاد
العرض؟

01

العرض

مين رح يدفع؟ شو
النتيجة؟ وليش هلق؟

إذا قفزت للطلب قبل العرض والبيع، عم تصب مصرياتك على قرار لسا مو مثبت.

جهاز كشف النزيف

خط صـح على اللي ينطبق عليكـ.

ما في حكم هون. بس بدنا نعرف إذا المصاري الجاية عم تروح على خطوة بتقرّبك، أو على تخمين.

☐ عم تفكر تغيّر الشعار، الهوية، المتجر أو الموقع لأنه «مو مقنع».

☐ على وشك تطلق أو تزيد إعلانات، أو توظّف وكالة تسويق.

☐ ما بتقدر تقول بجملة: مين بيدفع، على شو، وليش هلق.

☐ عم تدفع لفريланسر أو أداة لأن حدا قالك إنها ضرورية.

☐ ما بتعرف شو وظيفة الصرف الجاي، ولا كيف رح تعرف إذا نجح.

☐ ما عندك دليل إن حدا بدّه نفس عرضك: دفع، التزام أو محادثة جدّية.

التشخيص الفوري: إذا حظيت صـح على بند صرف، ومعه بند غياب دليل، لا تكبّر التنفيذ هلق. أولاً حدّد وين انكسر الترتيب.

قبل القرار الجاي

أوقف الحرق. وبدّل السؤال.

بدل «شو لازم أعمل؟»، اسأل: «شو الدليل اللي ناقصني قبل ما أدفع؟»

اعمل هذا أولاً

1. اكتب عرضك: «بساعد [مين] يوصل لـ[نتيجة] بدون [كلفة موجهة]».
2. احكي مع ٥ أشخاص ينطبق عليهم الوصف واسألهم عن المشكلة قبل الحل.
3. قبل أي صرف، سمّي وظيفته ورقم واحد يثبت إنه نجح.

لا تعمل هذا اليوم

- لا تزيد الصرف لمجرد إنك حاسس لازم تعمل شي.
- لا تسلم لوكالة أو فريланسر قرار العرض لسا مو محسوم.
- لا تعتبر المشاهدات أو التفاعل دليل إن حدا رح يدفع.
- لا تبني موقع أو هوية لتخفي إنك مو عارف شو تبيع.

الإعلان، التصميم والوكالة مو غلط. الغلط إنك تستخدمهم ليعملوا عنك قرار لسا ما أخذته.

الخطوة الجاية

الورقة بتعلمك الترتيب. الجلسة بتقلقك وين انت فيه.

إذا عرفت إنك عم تقفز بالترتيب بس لسا مو واضح وين مشكلتك بالضبط، هون دور جلسة الاتجاه.

جلسة الاتجاه — ٩٠ دقيقة

مشاركة شاشة: معلوماتك عن مشروعك + خبرتي + نظام تشخيص. مو لنبيعك موقع أو إعلان. لنعرف شو لازم يتعمل أصلاً.

- ✓ مرحلتك والقيد الحقيقي
- ✓ قائمة شو ما تعمل
- ✓ ملف مشروعك المقروء
- ✓ خطوة واحدة + معيار نجاحها

بدك تعرف خطوتك؟

[← مهتم](#)

رد بكلمة «مهتم» واكتب شو آخر شي كنت ناوي تدفع عليه. إذا وضعك مناسب، بحكيك إذا الجلسة هي خطوتك الجاية.