ملف مجاني من عالم الذكاء

25 برومت للعيادات
رسائل المرضى والمواعيد والتسويق

تأكيد الحجز، والتذكير، وتقليل الغياب، والردود الجاهزة على الواتساب، والتقييمات، ومحتوى السوشال. انسخ البرومت، وغيّر اللي بين [القوسين].

قبل ما تبدأ: لا تحط اسم المريض أو رقمه أو تشخيصه أو أي بيانات صحية في أدوات الذكاء الاصطناعي. اكتب [اسم المريض] كما هو، وعبّيه أنت في الواتساب. وهالبرومتات للرسائل الإدارية والتسويق فقط، مو للاستشارات الطبية. حط تعليمات العيادة (الأسماء، والدوام، والسياسات، والنبرة) في **Project** في Claude أو ChatGPT، أو **Gem** في Gemini.

1. المواعيد والتذكير

1 تأكيد الحجز

اكتب رسالة واتساب لتأكيد حجز في [اسم العيادة]: [اسم المريض]، و[العيادة/التخصص]، و[اليوم والتاريخ والساعة]، و[الموقع برابط خرائط]. وأضف: وش يجيب معه (الهوية، وبطاقة التأمين)، ومتى يوصل قبل الموعد ([15] دقيقة). بلا مقدمات، و4 أسطر بالكثير.

2 تذكير قبل يوم

اكتب تذكير بالموعد يُرسل قبل [24] ساعة. فيه: اليوم والساعة، وزر أو رقم للتأكيد، وطريقة سهلة للتأجيل بدل الغياب. النبرة: لطيفة ومحترمة، بدون تهديد ولا "سيتم احتساب رسوم" إلا لو سياستنا كذا: [السياسة].

3 تذكير يوم الموعد

رسالة قصيرة صباح يوم الموعد: [الساعة]، والموقع، ومعلومة عملية وحدة ([المواقف/الدور/المدخل]). سطرين.

التأجيل من العيادة

4

الطبيب [الاسم] اعتذر عن [اليوم] بسبب [سبب عام بدون تفاصيل]. اكتب رسالة اعتذار للمرضى المحجوزين تعرض [3] مواعيد بديلة، وتعطي أولوية لهم، وما تحسسهم إن العيادة مستهترة.

طلب المريض للتأجيل

5

مريض يبي يأجل موعده. اكتب [3] ردود جاهزة: (1) فيه موعد قريب، (2) أقرب موعد بعد أسبوعين مع خيار قائمة الانتظار، (3) طلب التأجيل في نفس اليوم حسب سياستنا: [السياسة].

قائمة الانتظار

6

اكتب رسالة لمريض في قائمة الانتظار: انفتح موعد [اليوم والساعة]. أول من يرد ياخذه، والمهلة [ساعة]. واضحة وسريعة.

2. تقليل الغياب

ليش يغيبون؟

7

هذي أسباب الغياب اللي نسمعها من المرضى: [الصق]. صنّفها (نسيان، وتوقيت، وتكلفة، وخوف، ومواصلات...)، واقترح لكل سبب تعديل واحد على رسائلنا أو إجراءاتنا. بدون حلول مكلفة.

رسالة بعد الغياب

8

مريض غاب عن موعده بدون ما يعتذر. اكتب رسالة بنبرة اهتمام مو لوم: نتمنى إنك بخير، ورابط أو رقم لحجز موعد جديد. ولا تذكر أي تفاصيل عن سبب الموعد.

سياسة الغياب بلطف

9

صغ سياسة الغياب والإلغاء عندنا: [السياسة] برسالة قصيرة تُرسل مع تأكيد الحجز، بحيث يفهمها المريض بدون ما يحس إنها تهديد.

مراجعة المتابعة

10

اكتب تذكير لمريض موعد مراجعته [بعد أسبوعين/شهر] حسب ما حدده الطبيب، بدون ذكر التشخيص أو العلاج. فقط: "حان موعد مراجعتك مع د. [الاسم]" وطريقة الحجز.

3. الاستفسارات المتكررة

قاموس الردود الجاهزة

11

هذي أكثر [15] سؤال يجينا على الواتساب: [الصق]. اكتب لكل سؤال رد جاهز من سطرين إلى 3، بأسلوب [ودود ورسمي خفيف]. واللي يحتاج رأي طبي، الرد يكون: نحجز لك موعد أو استشارة، بدون أي معلومة طبية.

الأسعار والتأمين

12

اكتب ردود عن: الأسعار [القائمة]، وشركات التأمين المقبولة [القائمة]، ووش يغطي التأمين عادة. وقل بوضوح إن التغطية النهائية تحددها شركة التأمين حسب وثيقة المريض.

أوقات الدوام والموقع

13

اكتب رسالة ترحيب تلقائية للواتساب: أوقات الدوام [الأوقات]، والموقع [الرابط]، وطريقة الحجز، ومتى نرد. وفي آخرها: للحالات الطارئة اتصل بـ [997/الإسعاف] أو توجه لأقرب طوارئ.

خارج الدوام

14

رسالة رد آلي خارج الدوام: وصلتنا رسالتك ونرد [الساعة كذا]. وسطر واضح: هذا الرقم مو للحالات الطارئة.

تحويل السؤال الطبي

15

مريض سأل على الواتساب سؤال طبي: [السؤال بدون بيانات شخصية]. اكتب رد مهذب يوضح إن الاستقبال ما يقدر يعطي رأي طبي عبر الرسائل، ويعرض موعد أو استشارة مع الطبيب، وينبه للطوارئ لو الأعراض شديدة. لا تجاوب السؤال الطبي نفسه.

4. بعد الزيارة والتقييمات

شكر بعد الزيارة 16

رسالة شكر بعد الزيارة بيوم: شكرًا لثقتك بـ [العيادة]، ولو عندك أي استفسار عن موعدك القادم أو الفاتورة تواصل معنا. بدون أي سؤال عن الحالة الصحية.

طلب تقييم 17

اكتب طلب تقييم على [Google] بعد الزيارة، قصير وبدون إلحاح، ومعه الرابط. ولا تعرض أي مقابل للتقييم.

الرد على تقييم إيجابي 18

اكتب رد على هذا التقييم: [النص]. شكر شخصي غير مكرر، وبدون ذكر أي تفاصيل عن علاج المريض حتى لو هو ذكرها.

الرد على تقييم سلبي 19

هذا تقييم سلبي: [النص]. اكتب رد هادئ: نعتذر عن التجربة، ولا نأكد ولا ننفي إن الشخص مريض عندنا، ولا نذكر أي تفاصيل، وندعوه للتواصل مع [الإدارة/الرقم] لحل الموضوع.

شكوى على الواتساب 20

مريض اشتكى من [الانتظار/التعامل/الفاتورة]: [الصق بدون بيانات شخصية]. اكتب رد يعترف بالمشكلة، ويوضح الخطوة الجاية ومتى، بدون وعود ما نقدر نوفيها.

5. التسويق والمحتوى

بوست توعوي عام 21

اكتب بوست [إنستغرام] عن [موضوع توعوي عام مثل أهمية الفحص الدوري] لعيادة [التخصص]. معلومات عامة فقط، وفي آخره: "هذا المحتوى للتوعية ولا يغني عن استشارة الطبيب". بدون وعود بنتائج، وبدون صور قبل/بعد.

تعريف بطبيب جديد

22

اكتب إعلان انضمام د. [الاسم] [التخصص] لـ [العيادة]: المؤهلات [القائمة]، وأيام العيادة، وطريقة الحجز. بدون مبالغات مثل "الأفضل" أو "الأمهر".

عرض أو باقة

23

اكتب إعلان عن [باقة فحص/خدمة] بسعر [السعر] لين [التاريخ]. وضح وش تشمل بالضبط ووش ما تشمل، وبدون أي ادعاء علاجي. وراجعه على أنظمة الإعلان الصحي في بلدنا.

خطة محتوى شهرية

24

سوّ خطة محتوى لشهر [الشهر] لعيادة [التخصص]: [12] بوست بين توعية عامة، وتعريف بالخدمات والفريق، ومعلومات عملية (الحجز، والتأمين، والمواقف). وكل بوست بفكرة بسطر ونوع الصورة.

مراجعة امتثال

25

راجع هالنص التسويقي: [الصق]. طلّع أي جملة فيها وعد بنتيجة علاجية، أو مبالغة، أو مقارنة بعيادات ثانية، أو معلومة طبية تحتاج تحقق من طبيب، واقترح بديل آمن لكل وحدة.

الشرح الكامل مع أمثلة قبل وبعد: **alamaldhakaa.com**
عالم الذكاء · أدوات الذكاء الاصطناعي بالعربي وبشكل عملي