ملف مجاني من عالم الذكاء

25 برومت لرواد الأعمال
من الفكرة إلى دراسة جدوى مبدئية

اختبار الفكرة، والسوق والمنافسين، والنموذج المالي، وخطة العمل، والتمويل والعرض. انسخ البرومت، وغيّر اللي بين [القوسين].

قاعدة ذهبية: الذكاء الاصطناعي ما يعرف أرقام سوقك المحلي. أي رقم يطلعه (حجم سوق، أو إيجار، أو تكلفة) هو **افتراض** لازم تتحقق منه بعروض أسعار وزيارات ومصادر رسمية. سوّ **Project** للمشروع في Claude أو ChatGPT (أو **Gem** في Gemini)، وحط فيه كل معلومة حقيقية تجمعها أول بأول. ودراسة الجدوى الرسمية للتمويل تحتاج مختص.

1. اختبار الفكرة

1 فكك الفكرة

فكرتي: [الوصف بسطرين]. فككها لي: مين العميل بالضبط، ووش المشكلة اللي يدفع عشان تنحل، ووش البديل اللي يستخدمه الحين، وليش ممكن يتركه لي. واسألني عن أي شي غامض.

2 محامي الشيطان

تقمّص دور مستثمر متشكك. اعطني أقوى 10 أسباب ممكن تخلي فكرتي [الوصف] تفشل، ورتبها من الأخطر. بدون مجاملة.

3 الفرضيات الحرجة

من الفكرة هذي: [الوصف]، طلّع أهم 7 فرضيات لازم تكون صح عشان ينجح المشروع (عن الطلب، والسعر، والتكلفة، والموقع، والمنافسة). ولكل وحدة: كيف أختبرها بأقل تكلفة خلال أسبوعين.

أسئلة مقابلة العملاء

4

اكتب 10 أسئلة أسألها لعملاء محتملين عن [المشكلة]، تكشف سلوكهم الحقيقي مو رأيهم ("آخر مرة سويت كذا، وش صار؟" بدل "هل بتشتري؟"). بدون ما أذكر فكرتي.

تحليل المقابلات

5

هذي ملاحظاتي من [10] مقابلات مع عملاء محتملين: [الصق]. وش الأنماط؟ ووش الفرضيات اللي تأكدت ووش اللي انهزت؟ وهل فيه مشكلة أكبر من اللي كنت أفكر فيها؟

2. السوق والمنافسين

خريطة المنافسين

6

هذي المعلومات اللي جمعتها عن المنافسين في [المدينة/المجال]: [الصق]. سوّ جدول مقارنة: العرض، والسعر، ونقاط القوة والضعف من تقييماتهم، ووين الفجوة. لا تضيف منافسين أو أرقام من عندك.

تقييمات المنافسين

7

هذي تقييمات عملاء لمنافسين: [الصق]. وش أكثر شي يشتكي منه العملاء؟ ووش يمدحونه؟ ووش الفرصة لي؟

حجم السوق التقريبي

8

ساعدني أقدر حجم السوق لـ [المشروع] في [المنطقة] بطريقة من الأسفل للأعلى: عدد العملاء المحتملين × مرات الشراء × متوسط السعر. اكتب كل افتراض لحاله مع مصدر مقترح أتحقق منه، ولا تعطيني رقم نهائي بدون ما أعبي الافتراضات.

مصادر البيانات

9

وش المصادر اللي أقدر أرجع لها عشان أتحقق من [الرقم/الافتراض] في [البلد]؟ (جهات رسمية، وتقارير، وطرق ميدانية). ولا تخترع روابط.

3. النموذج المالي المبدئي

التكاليف التأسيسية

10

اكتب قائمة كاملة بالتكاليف التأسيسية لمشروع [النوع] في [المدينة]: كل البنود اللي ممكن أنساها (تراخيص، وتجهيز، وودائع، وتسويق الافتتاح...). بدون أرقام، أنا أعبيها من عروض أسعار حقيقية.

التكاليف الشهرية

11

نفس الشي للتكاليف الشهرية الثابتة والمتغيرة لـ [المشروع]. وفرّق بين الثابت (إيجار، ورواتب) والمتغير (مواد، وعمولات).

نقطة التعادل

12

هذي أرقامي: التكاليف الثابتة الشهرية [ ]، والتكلفة المتغيرة للوحدة [ ]، وسعر البيع [ ]. احسب نقطة التعادل (كم وحدة بالشهر وبالأيام)، واشرح الحسبة خطوة خطوة عشان أتأكد منها.

3 سيناريوهات

13

من الأرقام هذي: [الصق]، سوّ جدول لـ 12 شهر بثلاث سيناريوهات: متشائم، ومتوقع، ومتفائل. ووضح وش يتغير بين كل سيناريو، ومتى ينفد رأس المال في المتشائم.

حساسية الأرقام

14

في النموذج هذا: [الصق]، أي افتراض لو تغير 20% يأثر أكثر على الربح؟ رتب الافتراضات حسب حساسيتها، عشان أعرف وش أتحقق منه أول.

تسعير

15

ساعدني أفكر في تسعير [المنتج/الخدمة]: التكلفة [ ]، وأسعار المنافسين [ ]، وقيمة الحل عند العميل [الوصف]. اقترح 3 استراتيجيات تسعير مع إيجابيات وسلبيات كل وحدة.

4. خطة العمل

خطة عمل من صفحة 16

من كل المعلومات هذي: [الصق]، اكتب خطة عمل من صفحة وحدة: المشكلة، والحل، والعميل، والسوق، والمنافسة، ونموذج الربح، والتكاليف ونقطة التعادل، والفريق، والمطلوب. وعلّم كل رقم إنه [تقديري] أو [موثق].

الملخص التنفيذي 17

اكتب ملخص تنفيذي من 200 كلمة لخطة العمل هذي: [الصق]، لـ [ممول/شريك/جهة تمويل]. مقنع بدون مبالغة.

المخاطر وخطة التعامل 18

طلّع أهم 8 مخاطر للمشروع [الوصف] (تشغيلية، ومالية، وسوقية، ونظامية)، ولكل وحدة: الاحتمال، والأثر، ووش أسوي لو صارت.

خطة أول 90 يوم 19

سوّ خطة أول 90 يوم بعد الافتتاح: أسبوع بأسبوع، وش المؤشرات اللي أتابعها، ومتى أقرر أعدل أو أكمل.

5. التمويل والعرض

أسئلة الممول 20

بقدم مشروعي لـ [مستثمر/بنك/جهة تمويل]. وش أصعب 12 سؤال ممكن يسألوني؟ وساعدني أجهز جواب صادق لكل واحد من معلوماتي: [الصق].

عرض تقديمي 21

حوّل خطة العمل [الصق] لمخطط عرض من 10 شرائح: عنوان كل شريحة، والرسالة الوحيدة فيها، والرقم أو الدليل اللي يدعمها.

رسالة لشريك محتمل

22

اكتب رسالة لـ [الشخص/الجهة] أعرض فيها شراكة في [المشروع]: وش أقدم، ووش أطلب، وليش هم بالذات. قصيرة ومحترمة.

هوية واسم

23

اقترح 10 أسماء لمشروع [الوصف] في [السوق]: سهلة النطق، وتعبر عن القيمة، وتنفع عربي وإنجليزي. وذكرني أتحقق من توفر الاسم تجاريًا والدومين.

مراجعة الدراسة

24

هذي دراستي المبدئية كاملة: [الصق]. راجعها كمستشار: وين الأرقام غير منطقية؟ ووش الناقص؟ ووش الافتراض الأضعف؟

المنتج الأولي

25

اقترح 3 طرق أختبر فيها المشروع بأقل نسخة ممكنة قبل ما أصرف رأس المال كامل (مثل: بيع مسبق، أو بسطة، أو صفحة حجز)، ووش أقيس في كل وحدة.

الشرح الكامل مع أمثلة قبل وبعد: **alamaldhakaa.com**

عالم الذكاء · أدوات الذكاء الاصطناعي بالعربي وبشكل عملي