ملف مجاني من عالم الذكاء

25 برومت للوسطاء العقاريين
إعلانات تبيع، وردود تقفل صفقات

وصف العقار بلغة الحياة، وعناوين، وسكربت فيديو جولة، والرد على "آخر سعر؟"، ومتابعة المعاينات، ومقارنة سوقية من بياناتك. انسخ البرومت، وغيّر اللي بين [القوسين].

مهم: كل إعلان لازم يكون **صادق ومطابق للعقار**، والتزم بأنظمة الإعلان العقاري في بلدك (مثل بيانات الترخيص المطلوبة). لا تخلي الذكاء الاصطناعي يخترع أسعار أو مسافات أو خدمات، ولا تستخدم صور معدلة توهم بغير الواقع. وحط "بطاقة المكتب" في **Project** في Claude أو ChatGPT، أو **Gem** في Gemini.

1. جهّز المعلومات

1 بطاقة المكتب

احفظ معلومات مكتبي: الاسم [الاسم]، والمدينة والأحياء اللي نشتغل فيها [الأحياء]، ونوع العقارات [سكني/تجاري/إيجار/بيع]، وأسلوبنا [مهني وودي]، وطريقة التواصل [الرقم/الواتساب]. وتذكر: كل إعلان لازم يكون صادق، وأضع فيه رقم ترخيص الإعلان أو أي بيانات نظامية مطلوبة في بلدي.

2 مقابلة العقار

أبي أكتب إعلان لعقار. اسألني سؤال سؤال (12 سؤال بالكثير) عن كل شي يهم المشتري أو المستأجر: النوع، والمساحة، والغرف، والدور، والعمر، والتشطيب، والواجهة، والحي، والخدمات القريبة، والمواقف، والعيوب، والسعر، وليش المالك يبيع. وبعدها لخّص بطاقة العقار.

3 مين المشتري المناسب

هذي بطاقة العقار: [الصق]. مين أنسب 3 فئات تشتريه أو تستأجره؟ (عائلة صغيرة، ومستثمر، وموظف أعزب...) ولكل فئة: وش يهمه أكثر في هالعقار بالذات، ووش ممكن يخليه يتردد.

2. اكتب الإعلان

الوصف الكامل

4

اكتب وصف إعلان لهالعقار: [بطاقة العقار] موجه لـ [الفئة]. ابدأ بأهم ميزة بلغة الحياة (مو "موقع مميز" بل "5 دقايق مشي للمدرسة")، وبعدها التفاصيل مرتبة بنقاط، وبعدها المميزات الحقيقية، واختم بطريقة التواصل. بدون مبالغة ولا كلمات مثل "فرصة لا تعوض".

العنوان

5

اكتب 8 عناوين قصيرة لإعلان هالعقار [ملخص]، كل عنوان يبرز ميزة مختلفة (الموقع، والمساحة، والسعر، والحالة، والعائد). والعنوان ما يزيد عن 10 كلمات.

نسخة قصيرة للمنصات

6

حوّل الوصف لنسخة قصيرة تناسب منصات الإعلانات العقارية: سطرين يشدون، والتفاصيل الأساسية في سطر، وطريقة التواصل.

بوست سوشال

7

اكتب بوست انستقرام أو سناب لهالعقار: سطر يوقف السكرول، و3 أسطر عن الحياة في هالبيت، ودعوة للمعاينة. واقترح ترتيب 5 صور للعقار يحكي قصة (من الواجهة للصالة للمطبخ...).

سكربت فيديو جولة

8

اكتب سكربت فيديو جولة 60 ثانية في العقار [بطاقة العقار]: المشاهد بالترتيب، ووش أقول في كل مشهد، والنص على الشاشة. وأول 3 ثواني لازم تشد.

ترجم المميزات لحياة

9

هذي مواصفات العقار: [القائمة]. حوّل كل ميزة تقنية لفايدة يحس فيها الساكن، مثل: "شبابيك دبل" = "هدوء حتى لو الشارع زحمة، وفاتورة كهرباء أقل في الصيف".

العيوب بصدق

10

العقار فيه هالعيوب: [العيوب]. كيف أذكرها في الإعلان أو في المعاينة بصدق وبدون ما تنفّر المشتري؟ واقترح طريقة أعرضها مع حل أو ميزة مقابلة، بدون إخفاء.

3. الاستفسارات والمعاينات

الرد الأول في الواتساب

11

وصلني استفسار على العقار: [الصق الرسالة]. اكتب رد سريع ومهني، يجاوب على سؤاله، ويسأله سؤالين يعرفني إذا العقار يناسبه، ويقترح موعد معاينة.

أسئلة التأهيل

12

اكتب 6 أسئلة لطيفة أسألها أي مشتري أو مستأجر جديد عشان أعرف هل هو جاد ووش يناسبه (الميزانية، والتمويل، والموعد، والأولويات)، بدون ما تبان تحقيق.

"آخر سعر؟"

13

العميل سأل "وش آخر سعر؟" على عقار سعره [السعر]، والمالك يقبل تفاوض بسيط لين [الحد]. اكتب 3 ردود مختلفة تفتح حوار بدل ما أعطي الرقم مباشرة، وتبرر القيمة.

تأكيد المعاينة

14

اكتب رسالة تأكيد موعد معاينة: العنوان ورابط الموقع، والوقت، ومين بيستقبله، ووش يجيب معه، وسطر ودي. ورسالة تذكير قبلها بساعتين.

متابعة بعد المعاينة

15

عميل عاين العقار أمس، وقال: [ملاحظته]. اكتب رسالة متابعة ترد على ملاحظته، وتسأله عن رأيه بدون ضغط، وتقترح بديل لو ما ناسبه.

رد على اعتراض

16

العميل متردد بسبب [الاعتراض: السعر/البعد/العمر/المساحة]. اكتب رد صادق يتعامل مع الاعتراض بمعلومة أو مقارنة أو بديل، بدون ما يضغط عليه.

4. الأرقام والتحليل

مقارنة سوقية من بياناتك

17

هذي عقارات مشابهة معروضة أو مباعة في نفس الحي (من المنصات أو بياناتي): [الصق: المساحة، والسعر، والعمر، والحالة]. احسب متوسط سعر المتر، ووين يقع عقارنا، واقترح نطاق سعر منطقي مع التبرير. ولا تخترع أي رقم من عندك.

تقرير للمالك

18

اكتب تقرير أسبوعي مختصر لمالك العقار: عدد المشاهدات والاستفسارات والمعاينات [الأرقام]، وأبرز ملاحظات المهتمين، وتوصيتي (سعر، أو تحسين، أو صور جديدة).

العائد الإيجاري

19

احسب العائد الإيجاري لهالعقار بالأرقام هذي: سعر الشراء [المبلغ]، والإيجار السنوي المتوقع [المبلغ]، والمصاريف السنوية [صيانة، ورسوم، وإدارة]. وضح العائد الإجمالي والصافي، وخطوات الحساب، وأي افتراض لازم أتأكد منه.

قارن عقارين للمشتري

20

العميل محتار بين عقارين: [بطاقة أ] و[بطاقة ب]، وأولوياته: [القائمة]. سوّ جدول مقارنة محايد، ووش يناسب كل واحد، بدون ما أوجهه لعقار معين.

5. التسويق والعلاقات

دليل الحي

21

اكتب بوست أو مقال قصير عن حي [اسم الحي]: الخدمات، والمدارس، والطرق، ووش يناسب من الناس، ومميزاته وعيوبه بصدق. ولا تذكر معلومة ما أعطيتك إياها، وحط [؟] للمعلومات اللي لازم أتأكد منها.

رسالة للعملاء القدامى

22

اكتب رسالة ودية لعملاء تعاملت معهم قبل، أسأل عن أحوالهم في البيت، وأذكرهم إني موجود لو هم أو معارفهم يحتاجون شي. بدون بيع مباشر.

طلب توصية

23

اكتب رسالة لعميل خلصت معه صفقة ناجحة، أشكره وأطلب منه تقييم أو توصية مختصرة، وأسهّل عليه بنقطتين ممكن يذكرها.

محتوى تعليمي

24

اكتب سلسلة 5 بوستات تعليمية: خطوات شراء أول بيت في [البلد]، كل بوست خطوة. وحط [للتأكد] جنب أي إجراء نظامي أو رسوم عشان أراجعها من المصدر الرسمي قبل النشر.

خطة تسويق عقار

25

سوّ خطة تسويق لعقار [ملخص] خلال 30 يوم: وين أنشر، ومتى، ووش نوع المحتوى (صور، وفيديو، وبوستات)، ومتى أراجع السعر لو ما فيه تفاعل.

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