

MAKE
WHAT'S
.NEXT

CREATIVE LAB · PLATFORM
PROFILE · 2026

اصنع محتوى. ابن خدمة. وارفع دخلك.

دليلك العملي لأقسام كريتيف لاب، وكيف تربط
بين التعلّم والإنتاج والعرض والبيع حتى تبني
مصدر دخل شهري من صناعة المحتوى.

الهدف التشغيلي الذي نبني له المسار: ٢٠-٥ ألف ريال شهريًا، بحسب
مهارتك وتطبيقك وتوسعيزك وقدرتك على اكتساب العملاء والاحتفاظ
بهم.



THE BIG PROMISE · BUILT ON REAL WORK

مسار عملي نحو دخل شهري ٥-٢٠ ألف

ريال من صناعة المحتوى. المنصة تجمع ما تحتاجه لبناء المهارة، تحويلها إلى خدمة، إثباتها بنماذج، ثم تنظيم بيعها وتسليمها وتكرارها.



٣	٢	١
اعرض	اصنع	افهم
ملف يشرح قيمتك ودورك	فكرة ومادة وتنفيذ منظم	بريف واضح ومشكلة حقيقية
٦	٥	٤
كذّر	سلّم	بع
علاقة تعطي سببًا للعودة	ملفات ومراجعات ومواعيد	باقة ونطاق وسعر مفهوم

الأرقام أمثلة حسابية لفهم بناء العرض وليست ضمانًا
للدخل. النتيجة تتأثر بالسوق والجودة والتواصل
والتسعير والتكاليف.

٥ عملاء × ٤,٠٠٠ ريال

تعاون شهري أوسع يحتاج خبرة وقدرة تنفيذ

٥ عملاء × ١,٠٠٠ ريال

خدمة محددة ونطاق يمكن تسليمه



ONE PLATFORM · SIX BUSINESS MOVES

كل قسم له دور في قيمة تبيعها.

هذه ليست قائمة أدوات مبعثرة. اقرأها كرحلة عمل: تتعلم، تخطط، تصنع، تعرض، تبيع، ثم تدير العلاقة والتكلفة.

اصنع

استوديو الإنتاج والعناصر	استوديو المونتاج
ملفاتي	الذاكرة الإبداعية

خطّط

مشاريعي	الفكرة والسيناريو
المراجع	التقويم

تعلّم

الأكاديمية	المكتبة التعليمية
الورشة وبطاقة الحضور	البث المباشر

أدر

تطبيق سلة	إدارة العملاء
الاشتراك والكريدت	الدعم الفني

بع

متجري	عروض الأسعار
الماركت	التوظيف الشهري

اعرض

ملفي التعريفي	المنتدى
المهام والتحديات	إعدادات الحساب

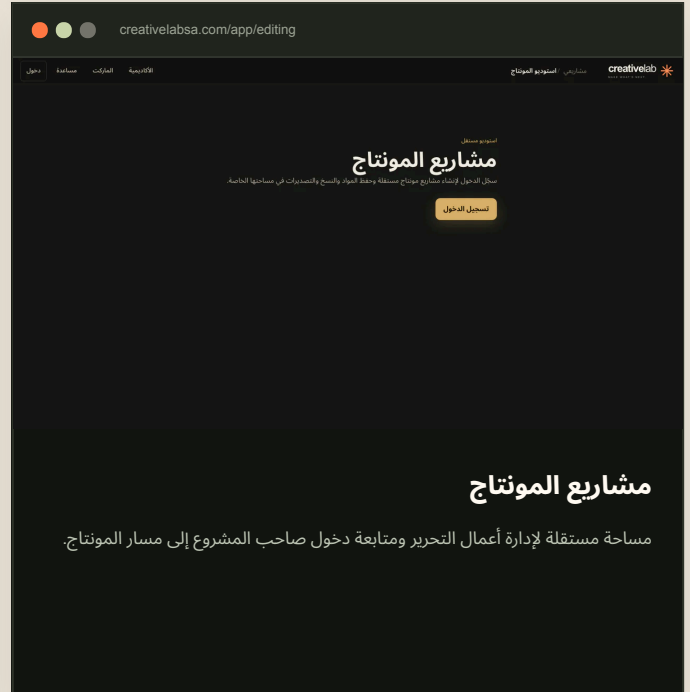
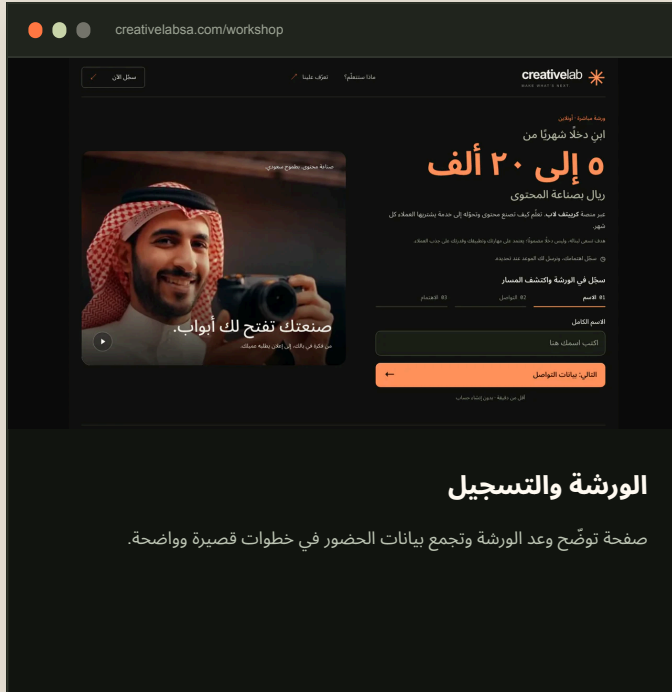
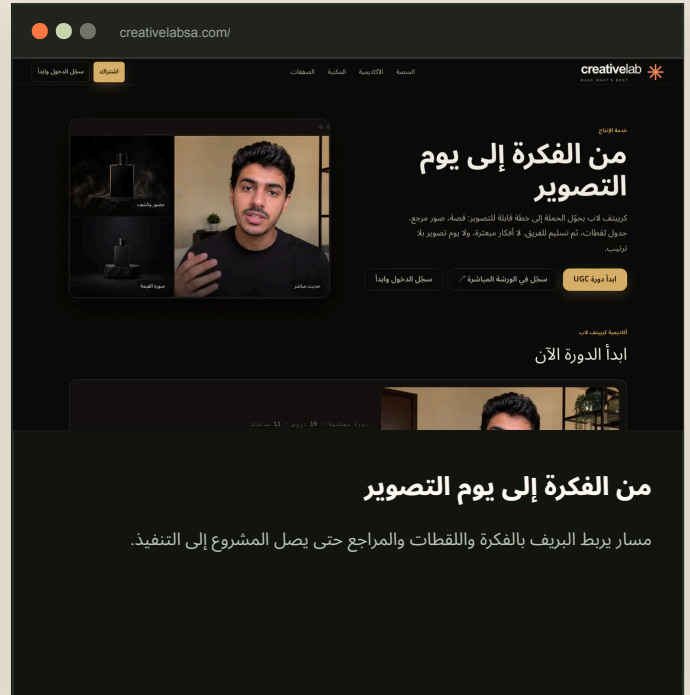
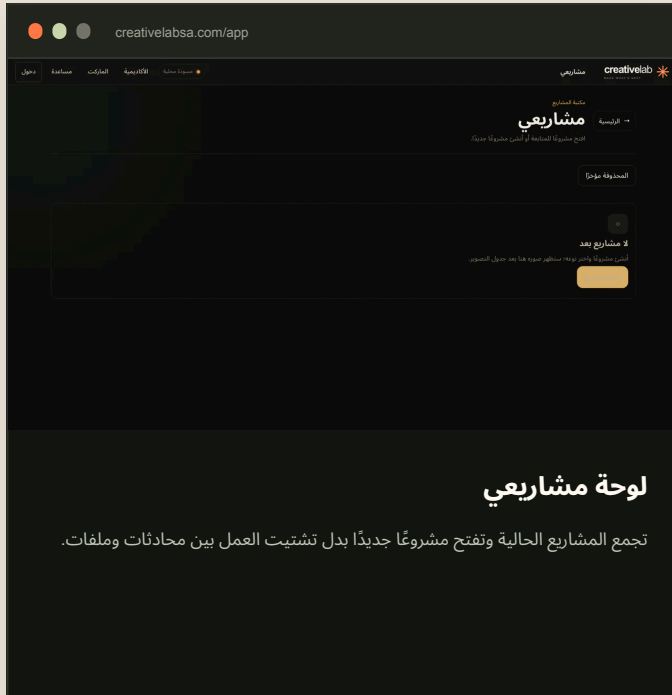
تبدأ الصفحات التالية بلقطات فعلية من الموقع، ثم تشرح كل قسم وطريقة استخدامه وعلاقته بالدخل مع مثال مصغّر.

٢٤ قسمًا + جولة مصوّرة

BUILD · PRODUCE · DELIVER

واجهات حقيقية من رحلة صانع المحتوى: يبدأ بمشروع واضح، ينتقل إلى الإنتاج والمونتاج، ثم يدير التسجيل والتعلّم من المكان نفسه.

من الفكرة إلى التسليم



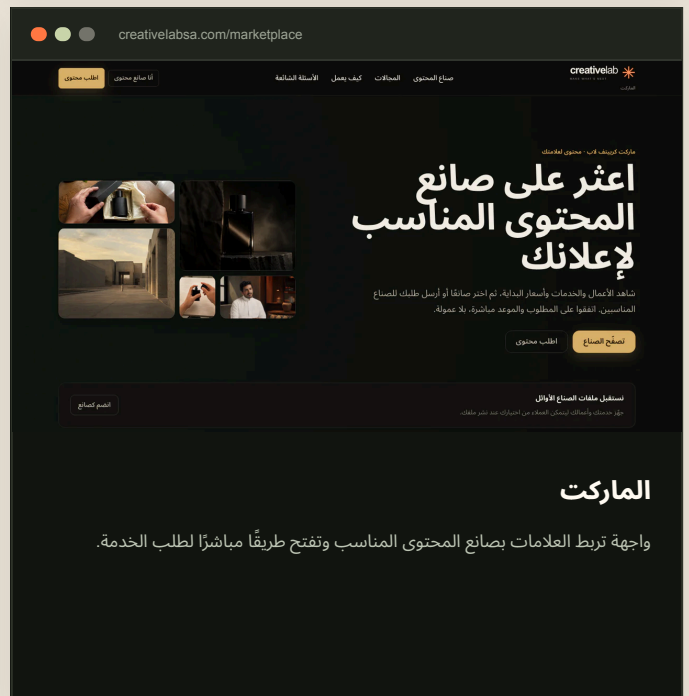
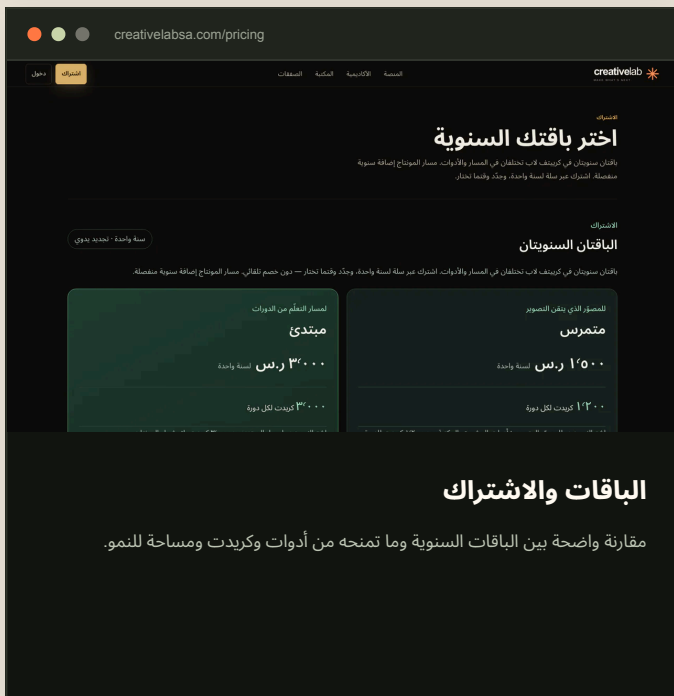
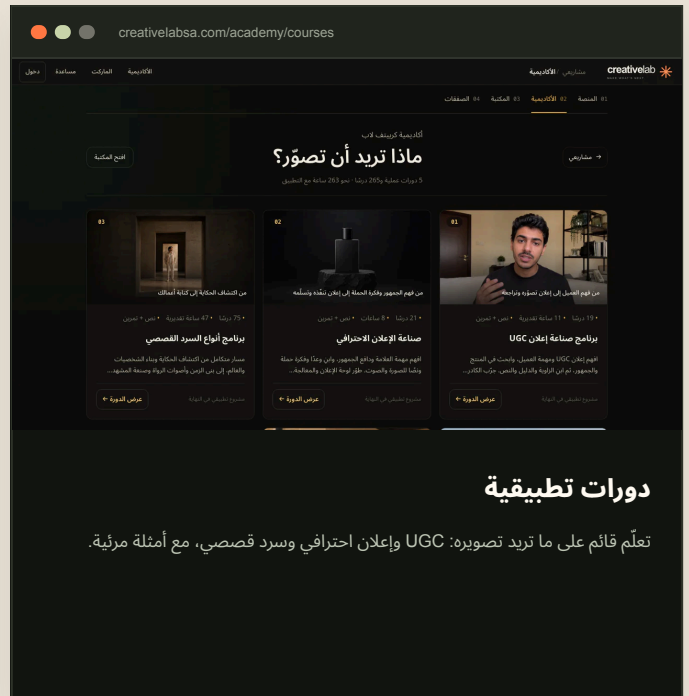
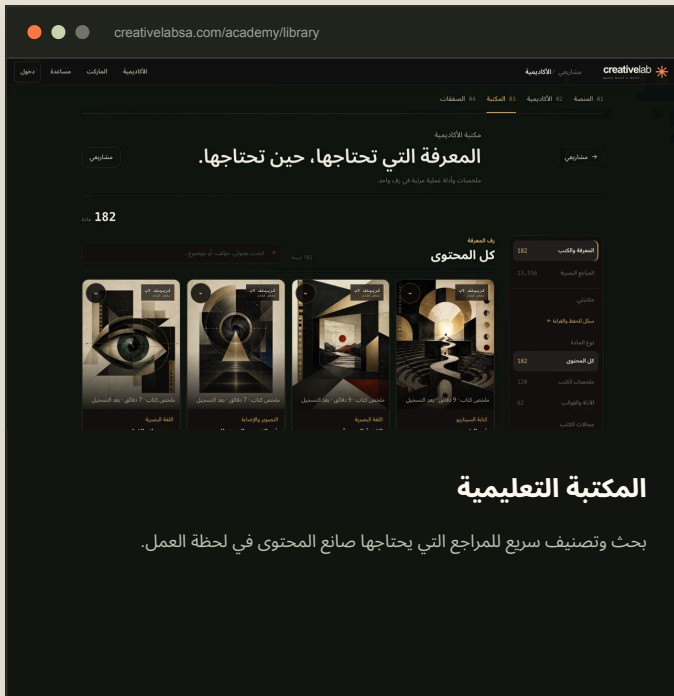
قد تتطور الواجهات مع تحديث المنتج، بينما يبقى مسار العمل الموضح هنا هو الفكرة الأساسية.

هذه لقطات فعلية من الموقع

LEARN · SHOW · SELL

من المهارة إلى فرصة مدفوعة

تعلّم ما ينقصك، ارجع إلى المرجع وقت التنفيذ، اعرض نفسك أمام العميل المناسب، ثم اختر الاشتراك الذي يناسب حجم عملك.



قد تتطور الواجهات مع تحديث المنتج، بينما يبقى مسار العمل الموضح هنا هو الفكرة الأساسية.

هذه لقطات فعلية من الموقع



/app

مشاريعي 01

كل عميل يستحق مشروعًا مرتبًا.

ابدأ من مساحة تجمع مشاريعك ومسوداتك. اختر نوع العمل وطريقة إنتاجه، ثم انتقل داخل المشروع من فهم المنتج إلى الكتابة واللقطات والتسليم. فصل الحملات يساعدك على العودة إلى طلب العميل دون ضياع القرارات بين المحادثات.

1 حدّد المهمة

سمّ المشروع باسم العميل والحملة، واختر المقاس والمدة ونوع المحتوى.

2 اختر المسار

تصوير حقيقي بخطة جاهزة للفريق، أو توليد فيديو عبر مسار الإنتاج.

3 ابنِ على قراراتك

أكمل المنتج والكتابة والجدول، واحتفظ بكل حملة ضمن سياقها.

كيف يساهم في ذلك؟

تنظيم المشروع يقلّل وقت استعادة المعلومات ويجعل إدارة أكثر من عميل ممكنة بوضوح أكبر. الخدمة التي تبعتها تبدأ بفهم الطلب، ثم بتنفيذ منظم.

مثال: حملة عطر محلية

نموذج تطبيقي

المهمة	إعلان عمودي للتعريف بعطر جديد
نوع العمل	إعلان احترافي
المسار	تصوير حقيقي أو توليد فيديو
المخرج	نسخة رئيسية + نسخة مختصرة
اختر من UGC والإعلان الاحترافي والقصصي والعقاري والفيلم القصير.	

/app

الفكرة والسيناريو 02

بع الفكرة بوضوح. ثم حوّلها إلى لقطات.

داخل المشروع، تجمع معلومات المنتج والجمهور والرسالة، ثم تطوّر الفكرة والنص وجدول اللقطات. لكل لقطة دور: ما الذي يُقال، من يظهر، ما الصورة، وما الحركة. تستطيع مراجعة النص بدل قبول أول نتيجة كما هي.

1 افهم المنتج

اكتب ميزته الحقيقية والجمهور والهدف والقيود التي يجب احترامها.

2 اختر زاوية واحدة

قارن الأفكار، وعدّل ما يناسب العلامة، ثم طوّر الفكرة المختارة.

3 راجع جدول اللقطات

اربط النص بالصورة والمدة والحركة قبل بدء التنفيذ.

الفكرة والسيناريو وخطة التصوير مخرجات لها قيمة بذاتها. وضوحها يقلّل إعادة التصوير والتعديلات التي تستهلك هامش المشروع.

كيف يساهم في ذلك؟



نموذج مصغّر لإعلان عطر

نموذج تطبيقي

٣-٠ ث	لقطة تفاصيل العبوة · حضور يبدأ من التفاصيل
٨-٣ ث	تجربة الاستخدام · عطرك لمناسبتك القادمة
١٥-٨ ث	المنتج مع دعوة للفعل · اكتشف التشكيلة
النص مثال إبداعي؛ لا تُصَف ادعاءات عن الثبات أو المكونات دون معلومات موثوقة من العميل.	



/app

03 استوديو الإنتاج والعناصر

من مرجع ثابت إلى مشهد تعتمد.

في مسار توليد الفيديو، تبني عناصر للشخصية والمنتج والموقع والأسلوب، وتختار صورها المرجعية. بعدها تنتج كادرًا لكل لقطة، تراجعها وتعتمد، ثم تنتقل إلى المقطع والحركة. ويمكن رفع أصول جاهزة ضمن المسار.

1 جَهِّز العناصر

أضف صور المنتج وزواياه ووصفه، واختر المراجع المناسبة لكل لقطة.

2 اعتمد الكادر

راجع شكل المنتج والتكوين والتفاصيل، ثم اعتمد النسخة التي تريد تحريكها.

3 أنتج المقاطع

حدّد الحركة والمدة المتاحة، وراجع الناتج قبل نقله للمونتاج أو التسليم.

كيف يساهم في ذلك؟

يساعدك المسار على تطوير نماذج إعلانية ومشاهد منتجات مع مراجعة منظمة للمحاولات. احسب تكلفة التوليد وإعادة المحاولة ضمن تسعير خدمتك.

حملة واحدة، قرارات مترابطة

نموذج تطبيقي

العناصر	عبوة العطر + سطح حجري + إضاءة دافئة
الكادر	لقطة قريبة للعبوة تُراجع ثم تُعتمد
المقطع	اقتراب كاميرا هادئ من الكادر المعتمد
التسليم	مقاطع وأصول مع ترتيب اللقطات

التوليد يعتمد على الاتصال والنموذج والرصيد المتاح. المقاطع تحتاج مراجعتك، والمونتاج النهائي خطوة مستقلة.

/app/references

04 المراجع

اتفقوا على الصورة قبل تنفيذها.

المراجع مساحة مستقلة لتصفح الاتجاهات البصرية والصور، إلى جانب صورك المولدة ومراجع الأعضاء المشتركة. البحث والتصنيف يساعدانك على تحديد الشكل الذي تقصده بدل وصفه بكلمات فضفاضة.

1 ابحث بهدف

حدّد نوع العمل والبيئة أو الصورة التي تحتاج إليها.

2 اختر ما يخدم الفكرة

أضف المرجع المناسب إلى المشروع المقصود عندما تفتح المراجع من سياقه.

3 احفظ اتجاهك

استخدم الصور الخاصة، وشارك ما تختاره صراحة في مراجع الأعضاء.

المرجع الجيد يختصر سوء الفهم مع العميل والفريق، ويساعدك على تقديم اتجاه بصري مقنع قبل صرف وقت الإنتاج.

كيف يساهم في ذلك؟



لوحة اتجاه لحملة عطر

نموذج تطبيقي

إحساس الصورة	هادئ، دافئ، راقٍ
تفصيل أساسي	ظهور العبوة بوضوح
المشهد	سطح محايد ومساحة نظيفة
القرار	تجنّب الخلفيات التي تزاخم المنتج

المرجع يشرح الاتجاه؛ تحقق من حقوق استخدام أي صورة قبل إدخالها في إعلان العميل النهائي.



/app/editing

استوديو المونتاج 05

اجعل اللقطات تقول شيئاً واحداً.

استوديو مستقل لبناء مشاريع المونتاج وترتيب الوسائط على الخط الزمني. تختار المادة، تقصّها وتضبط ترتيبها، وتراجع الصورة والصوت والنصوص قبل إخراج النسخة. يمكنك بدء مشروع مونتاج مستقل أو العمل على مقاطع أنتجتها سابقاً.

إعلان عمودي: ١٥ ثانية

نموذج تطبيقي

الصورة	خطاف ٣ ث · تجربة ٥ ث · منتج ٧ ث
النص	جملة افتتاحية · فائدة واضحة · دعوة للفعل
الصوت	مستوى متوازن على كامل النسخة
مثال ترتيب إبداعي، وليس نتيجة تلقائية. جُهِز صوتاً وصوراً تملك حتى استخدامها.	

٣ راجع وصدّر

شاهد العمل كاملاً، وافحص المقاس والوضوح والمخرج قبل التسليم.

٢ ابن الإيقاع

رتّب اللقطات، واضبط بداياتها ونهاياتها والنصوص والصوت.

١ اجمع المادة

أضف المقاطع والصور والصوت واختر المواد التي تخدم الرسالة.

يمكنك تقديم المونتاج كخدمة، أو رفع قيمة باقة الإعلان بإضافة نسخ مختلفة من المادة نفسها، ضمن نطاق متفق عليه.

كيف يساهم في دخلك؟

/app/files

ملفات 06

ملفات مرتبة. وتسليم يعرفه العميل.

نظّم المواد والنسخ داخل مجلدات، وارفع الملفات وشارك ما تريد تسليمه. وجود مكان واضح للأصل والمراجعة والنسخة النهائية يحدّد الالتباس بينك وبين العميل.

٣ شارك بوعي

أرسل رابط الملف أو المجلد المقصود، وراجع ما يستطيع المستلم الوصول إليه.

٢ سمّ النسخ

استخدم اسم الحملة والمقاس ورقم النسخة بدل أسماء مبهمه.

١ قسّم المشروع

افصل المواد الأصلية والصوت وملفات المونتاج والمراجعات والنسخ النهائية.

التسليم المنظم يرفع جودة تجربة العميل ويقلّل الوقت الضائع في طلب الروابط والبحث عن النسخة الصحيحة، خصوصاً مع الباقات الشهرية.

كيف يساهم في دخلك؟

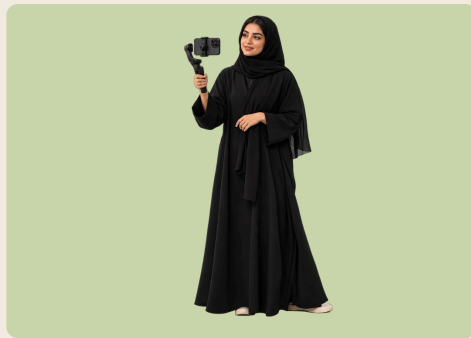


مجلد حملة العطر

نموذج تطبيقي

01	المواد الأصلية
02	الصوت
03	ملفات المونتاج
04	المراجعات
05	النسخ النهائية
06	التسليم

راجع السعة والحدود الظاهرة في حسابك قبل رفع مواد كبيرة.



/academy/me

الأكاديمية 07

تعلم مهارة تستطيع تنفيذها.

مسارات تربط التعلم بالتطبيق والمراجعة: من فهم العميل والمنتج إلى الفكرة والإخراج والتنفيذ والتسليم. تحفظ أوراقك وتتابع تقدمك، وتبني مشروعًا يوضح ما تعلمته بدل الاكتفاء بمشاهدة الدروس.

1 اختر مسارًا

ابدأ بالمجال الأقرب لخدمتك الحالية أو للمجال الذي تريد دخوله.

2 طَبِّقْ على مشروع

حوّل كل درس إلى قرار أو ورقة عمل أو تجربة في مشروعك.

3 ابنِ دليلًا

راجع النسخة الأولى، وسجّل التحسين، وجهّز عملاً يصلح للعرض.

خمس اتجاهات لصناعة المحتوى

نموذج تطبيقي

UGC	تجربة منتج وحجة إعلانية وأداء أمام الكاميرا
الإعلان الاحترافي	بريف ومعالجة ولوحة خطة إنتاج
الإعلان القصصي	قصة تربط الشعور بدور العلامة
الإعلان العقاري	رسالة بصرية تخدم العقار وجمهوره
الفيلم القصير	بناء الحكاية والمشهد والإخراج

تغيير إتاحة المسارات والمواد بحسب المحتوى المنشور وصلاحيات حسابك.

كيف يساهم في ذلك؟
التعلم يوسّع نوع المشكلات التي تستطيع حلها للعملاء. قيمة الشهادة وحدها لا تستبدل جودة النموذج الذي تنفّذه وتعرضه.

/academy/library

المكتبة التعليمية 08

مرجعك عندما تحتاج قرارًا أفضل.

كتب ومواد وقوالب تساعدك على فهم الكتابة والصورة والإخراج والتصوير والمونتاج. تختلف عن المراجع البصرية: هنا تتعلم سبب القرار وطريقة تطبيقه، ثم تعود إلى مشروعك لتجربته.

1 ابدأ بسؤال

مثل: كيف أبني خطأ؟ أو كيف أختار تكوين لقطة المنتج؟

2 اقرأ الجزء المناسب

اختر المادة أو الكتاب المرتبط بالمشكلة، بدل التنقل بلا هدف.

3 اختبر الفكرة

طَبِّقْ مبدأ واحدًا، ثم قارن النتيجة بالنسخة السابقة.

كيف يساهم في ذلك؟
العودة إلى مرجع واضح تختصر وقت البحث العشوائي، وتساعدك على تفسير قراراتك للعميل وتحسين جودة الخدمة.



من القراءة إلى لقطة أفضل

نموذج تطبيقي

السؤال	لماذا لا تظهر قيمة المنتج؟
المادة	تكوين الصورة وإضاءة المنتج
التطبيق	تبسيط الخلفية وتوجيه الضوء إلى التفاصيل
المراجعة	مقارنة صورتين واختيار الأكثر وضوحًا

استخدم المعرفة والقوالب وفق شروطها، ولا تبيع الكتب نفسها على أنها من تأليفك.



/app/memory

الذاكرة الإبداعية 09

لا تبدأ من الصفر في كل مرة.

مرجع للسيناريوهات والصور وتعديلات النصوص المحفوظة ضمن المسار. يساعدك على العودة إلى ما أنشأته أو عدّلته وقراءة تفاصيله ونسخ ما تحتاج إليه. وجود هذا السجل يختلف عن مجلد ملفات التسليم.

1 اختر نوع السجل

تصفّح السيناريوهات أو الصور أو تعديلات العميل.

2 راجع ما تغيّر

افتح السجل واقرأ النص أو تفاصيل اللقطات والمراجعات.

3 استفد من التجربة

انسخ ما يخدم مشروعًا جديدًا بعد تعديله لسياق العميل الجديد.

كيف يساهم في ذلك؟

تراكم الخبرة يصبح مادة يمكن الرجوع إليها. هذا يقلّل الوقت الذي تعيد فيه حل المشكلة نفسها، مع احترام خصوصية كل عميل.

كيف تطوّرت جملة إعلان؟

نموذج تطبيقي

النسخة الأولى	عطر يلفت الانتباه
بعد المراجعة	هدية بتفاصيل تناسب مناسبتك
سبب التعديل	ربط الرسالة بسياق شراء واضح
الاستفادة	تذكّر سبب القرار عند كتابة حملة هدايا

إعادة الاستفادة تعني نقل الفهم؛ لا تنقل بيانات العميل أو أصوله الخاصة دون إذن.

/app/profile

ملفي التعريفي 10

رابط واحد يشرح لماذا يختارونك.

عرّف بنفسك وتخصّصك، وأظهر نماذجك وخدماتك في صفحة يمكن مشاركتها مع العميل. الملف الجيد يوضح ما تصنعه ولمن تصنعه، وما دورك في الأعمال المعروضة، وكيف يبدأ العميل التواصل معك.

1 اكتب تخصّصًا واضحًا

مثال: صناعة فيديوهات منتجات للعلامات المحلية.

2 اختر أعمالك

اعرض نماذج قليلة متقنة مع وصف للفكرة ودورك والمخرج.

3 شارك الرابط

استخدمه في تقديماتك ورسائلك المهنية وصفحاتك الاجتماعية.

يساعد الملف على تحويل الاهتمام إلى فهم لخدمتك. العميل يرى دليلاً على أسلوبك بدل الاعتماد على وصف عام عن مهارتك.

كيف يساهم في ذلك؟



بطاقة تعريف توضيحية

نموذج تطبيقي

التخصص	إعلانات منتجات ومونتاج قصير
النماذج	عطر • قهوة • منتج عناية
دوري	فكرة، كتابة، إنتاج ومونتاج
الخطوة التالية	ناقش احتياج مشروعك

مُيز النماذج التجريبية عن الأعمال المدفوعة، ولا تنسب صور الأشخاص إلى أعضاء أو عملاء حقيقيين.



/app/sales

متجري 11

حوّل مهارتك إلى باقة مفهومة.

كتالوج لخدماتك وباقاتك: الاسم والوصف والمخرجات والسعر والمدة والتعديلات ومتطلبات البدء. تنشر ما تريد عرضه، وترسل رابط المتجر للعميل ليستكشف الخدمة ويقدم طلبه.

1 عرّف المخرج

اكتب العدد والمقاسات والمدة وما يشمل التنفيذ بوضوح.

2 اضبط النطاق

حدّد جولات التعديل ومتطلبات العميل ووقت التسليم.

3 انشر وتابع الطلب

راجع صفحة الخدمة، ثم تابع الطلب القادم ضمن مسار عملك.

كيف يساهم في دخلك؟

الباقة الواضحة تقلّل تكرار شرح الخدمة وتساعدك على بيع نطاق يمكن تسليمه. احسب وقتك وتكلفة الأدوات والمراجعات قبل التسعير.

مثال باقة محتوى منتجات

نموذج تطبيقي

المخرجات	٤ فيديوهات عمودية قصيرة
المقاسات	نسخة أساسية 9:16 لكل فيديو
المراجعات	جولتان ضمن النطاق المتفق عليه
متطلبات البدء	صور المنتج والهوية والبريف
السعر	يحدده الصانع حسب التكلفة والنطاق

الطلب عبر المتجر لا يعني تحصيل المبلغ تلقائيًا؛ راجع طريقة الاتفاق والدفع المتاحة.

/app/sales/quotes

عروض الأسعار 12

السعر يحتاج نطاقًا يحميه.

من داخل مساحة البيع، جهّز عرضًا مناسبًا لطلب العميل بدل إرسال رقم بلا تفسير. اجمع الخدمة والمخرجات والشروط والمدة في عرض يمكن مراجعته ومشاركته.

1 افهم المطلوب

حدّد هل الطلب كتابة أم إنتاج أم مونتاج أم باقة تجمع أكثر من مرحلة.

2 فصل المخرجات

بيّن العدد والمدة والتعديلات والمواد التي سيقدّمها العميل.

3 راجع قبل الإرسال

تحقق من البيانات والحسابات والموعد والشروط المتفق عليها.

التسعير المبني على نطاق واضح يقلّل العمل غير المحتسب، ويسهّل مناقشة الإضافات بدل تركها مفتوحة.

كيف يساهم في دخلك؟



عرض توضيحي: إعلان عطر

نموذج تطبيقي

التطوير	بريف وفكرة وسيناريو
الإنتاج	لقطات بحسب الخطة المعتمدة
المونتاج	نسخة أساسية واختصار واحد
التعديلات	جولتان على النسخة ضمن الاتفاق
خارج النطاق	تغيير الفكرة بعد اعتمادها

هذا نموذج شرح للنطاق، وليس عرض سعر صادرًا للعميل أو عقدًا جاهزًا للاستخدام دون مراجعة.



/app/marketplace

الماركت 13

فرصة واضحة. وعرض يناسبها.

الماركت مخصص لأعمال المحتوى ذات الطلب المحدد. ينشر العميل بريقًا، ويقدم الصانع عرضًا، ثم يختار العميل من يتعاون معه. بعد الاختيار، تُتأق مراحل التنفيذ والتسليم والاستلام.

1 جهّز حضورك

أكمل ملفك وأعمالك وتخصصك وتفرغك في الماركت.

2 قدّم عرضًا مناسبًا

اربط السعر بنطاق ومدة ومخرجات تستجيب للبريف نفسه.

3 نفذ وسلّم

تابع العمل، وأرسل رابط التسليم، ثم ينتظر العميل مراجعة العميل واستلامه.

كيف يساهم في ذلك؟

يمنحك الماركت مسارًا للوصول إلى طلبات مناسبة وتقديم عرض مهني. جودة الملف والعرض والتنفيذ عوامل تؤثر في قرار العميل.

رحلة طلب إعلان واحد

نموذج تطبيقي

البريف	المنتج والجمهور والميزانية والموعد
العرض	ما ستقدّمه، بكم، ومتى
الاختيار	العمل يختار العرض ويؤكد التعاون
التسليم	رابط العمل ثم مراجعة واستلام

لا تضمن وصول طلبات أو قبول عرضك. الاتفاق المالي والدفع بين الطرفين مباشرة.

/app/employment

التوظيف الشهري 14

ابن تعاونًا يتكرر كل شهر.

قسم مستقل للتعاون المستمر مع العلامات، بوقت ونطاق ومخرجات شهرية واضحة. تراجع الفرصة وتتقدم، ثم تناقش العرض. بعد قبوله، تجمع مساحة التعاون الاتفاق والخطة والتسليمات والمراجعات.

1 استكمل الجاهزية

حساب موثوق وصلاحية الوصول وملف منشور مكتمل وثلاثة نماذج صالحة.

2 افهم العرض

راجع المقابل والوقت والموقع والمدة والمخرجات قبل القبول.

3 أدر الشهر

رتّب المخرجات ومواعيدها، وسلّمها للمراجعة وناقش التجديد عند الحاجة.

كيف يساهم في ذلك؟

التعاون الشهري يربط الخدمة بحاجة متكررة عند العلامة. الاستمرارية تُبنى على ملاءمة الطرفين وجودة التسليم والتزام النطاق.



نموذج تعاون شهري توضيحي

نموذج تطبيقي

الدور	صانع محتوى منتجات
المخرجات	٤ فيديوهات + ٨ صور
الوتيرة	دفعتان للتسليم خلال الشهر
المراجعة	اعتماد أو طلب تعديل لكل مخرج
التجديد	قرار متفق عليه بين الطرفين

المثال ليس فرصة توظيف فعلية ولا يضمن عقدًا أو دخلًا. الدفع بين الطرفين مباشرة.



/app/salla

تطبيق سلة 15

افهم حاجة التاجر وابن خدمة لها.

بوابة تجمع خدمات الماركت والتوظيف لمشتري كريبتف لاب من تجار سلة، وتعرض حالة ربط المتجر. بالنسبة للصانع، توضح هذه الرحلة كيف يحتاج التاجر إلى محتوى لمنتجاته وحملاته بصورة مستمرة.

1 افتح بوابة الخدمات

ينتقل التاجر إلى طلب محتوى محدد أو إلى تعاون شهري.

2 راجع حالة الربط

التثبيت والتفويض يظهران بحسب إعداد التطبيق والمتجر.

3 اربط العمل باحتياج حقيقي

حوّل إطلاق منتج أو موسم بيع إلى بريف واضح ومخرجات مناسبة.

من منتج جديد إلى طلب محتوى

نموذج تطبيقي

التاجر	يجهّز إطلاق مجموعة عطور
الطلب	فيديو منتج + صور للحملة
المسار	عمل واحد في الماركت أو تعاون شهري
الصانع	عرض مناسب ثم تنفيذ وتسليم

لا تفترض مزامنة المنتجات تلقائيًا؛ الصفحة الحالية تعرضها كمرحلة لاحقة، والربط يعتمد على جاهزية التطبيق وتفويض التاجر.

كيف يساهم في ذلك؟
التخصص في محتوى المتاجر يساعدك على صياغة عرض أدق: ماذا يحتاج المنتج، وما النسخ المطلوبة، ومتى تُسلم.

/app/crm

إدارة العملاء 16

لا تترك الاهتمام يضيع بلا متابعة.

اجمع العملاء والفرص وملاحظات التواصل والمتابعات في مساحة واحدة. يساعدك ذلك على معرفة من يحتاج ردًا، وما الذي ناقشته، وما الخطوة التالية، بدل الاعتماد على الذاكرة والمحادثات المتفرقة.

1 سجّل السياق

أضف العميل واحتياجه ومصدر التواصل والملاحظات المهمة.

2 حدّد الخطوة التالية

موعد مكالمة، إرسال عرض، أو سؤال توضيحي عن نطاق المشروع.

3 حدّث الفرصة

راجع تطور العلاقة وتابع ما يحتاج إجراءً في وقته.

كيف يساهم في ذلك؟
المتابعة المنظمة قد تحسّن تحويل الاهتمام إلى تعاون وتزيد فرص عودة العميل. التنظيم يدعم البيع، لكنه لا يقوم بالتواصل المهني بدلًا عنك.



مثال سجل عميل افتراضي

نموذج تطبيقي

العميل	علامة عطور محلية
الاحتياج	محتوى لإطلاق منتج جديد
آخر اتفاق	إرسال تصويين للفكرة
الخطوة التالية	مكالمة لمراجعة النطاق
التذكير	تاريخ واضح في التقويم

الاسماء والبيانات في هذا الدليل أمثلة توضيحية، وليست سجلات عملاء من المنصة.



/app/calendar

التقويم 17

وقت واضح لك. وموعد واضح لعميلك.

خُطِّط للمواعيد والأحداث وساعات التوفر والحجوزات. يمكن تنظيم أحداث متكررة ونقل المواعيد عبر ملفات التقويم، وربط تقويم مدعوم بعد إتمام إعداد الاتصال في حسابك.

1 حدّد التوفر

اضبط أوقات العمل والمواعيد التي تستطيع الالتزام بها.

2 جدول مراحل الخدمة

افصل اجتماع البريف والتصوير والمراجعة والتسليم.

3 تابع التنبيهات

راجع الربط والتصدير وإعدادات التنبيه في تطبيق تقويمك.

كيف يساهم في دخلك؟ معرفة سعتك الزمنية تساعدك على قبول عدد واقعي من الأعمال وتقليل التأخير، وهو أساس مهم للاحتفاظ بالعملاء الشاهرين.

أسبوع حملة واحدة

نموذج تطبيقي

الأحد	اجتماع البريف
الاثنين	اعتماد الفكرة
الثلاثاء	الإنتاج أو التصوير
الأربعاء	مونتاج ومراجعة
الخميس	تسليم النسخة المتفق عليها

تنبيهات الهاتف تعتمد على تطبيق التقويم وإعداداته؛ لا يفترض هذا الدليل إرسال SMS أو واتساب تلقائياً.

/app/community

المنتدى 18

فكرة تناقشها تصير أوضح.

مساحة لنقاشات الأعضاء وتبادل الخبرات وطرح الأسئلة. اعرض تحدياً محدداً أو قراراً بصرياً تريد فهمه، وشارك تجربة مفيدة بدل الاكتفاء بطلب تقييم عام.

1 صغ السؤال

اشرح الهدف والسياق وما جرّته، حتى تحصل على رد قابل للاستخدام.

2 شارك بعناية

استخدم أعمالك أو أمثلة تملك حق مشاركتها واحفظ خصوصية العملاء.

3 طبق الملاحظة

اختر تحسيناً واحداً، وجرّبه ثم قارن النتيجة.

كيف يساهم في دخلك؟ النقاش قد يختصر أخطاء التنفيذ ويطوّر فهمك، وبممكنك شبكة معرفة مفيدة لبناء عملك مع الوقت.



نموذج مشاركة مفيدة

نموذج تطبيقي

السياق	إعلان عطر عمودي مدته ١٥ ثانية
المشكلة	المنتج لا يظهر بوضوح في البداية
ما جرّبه	تقليل النص وتغيير أول لقطة
السؤال	أي افتتاحية توضح المنتج أسرع؟

المنتدى للتعليم والتبادل؛ المشاركة لا تعني ضمان إحالات أو عملاء.



/app/growth

المهام والتحديات 19

طور عملك بخطوة يمكن قياسها.

مهام وتحديات تساعدك على الانتقال من تعريف خدمتك إلى بناء نماذجها وتسعيها والتواصل مع العملاء والمتابعة والاحتفاظ بهم. الفكرة أن تُنجز مخرجًا واضحًا، لا أن تبقى عند النية.

1 اختر محورك

ابدأ من وضوح العرض أو معرض الأعمال أو التسعير بحسب احتياجك.

2 نفذ المهمة

اتبع الإرشاد، واكتب أو أنشئ المخرج المطلوب، وسجل إنجازك.

3 راجع الأثر

تتبع ما نفذته وما تعلمته، ثم انتقل إلى الخطوة التالية.

من خطة النمو داخل المنصة

نموذج تطبيقي

١	حوّل مهارتك إلى عرض واضح
٢	ابن دليلًا على جودة عملك
٣	سعر نطاقًا تستطيع تسليمه
٤	افتح محادثات مع عملاء مناسبين
٥	حوّل الاهتمام إلى خطوة واضحة
٦	ابن سبيلًا للتعامل معك مجددًا

الإنجاز هنا يقيس الخطوات التي تنفذها؛ الإيراد يعتمد على نتائج العمل والسوق والعمل.

كيف يساهم في ذلك؟ يساعدك القسم على تخصيص وقت لتطوير نشاطك بجانب الإنتاج، حتى تبني طريقة للوصول إلى العملاء وخدمتهم باستمرار.

/app/live

البث المباشر 20

شاهد التنفيذ. وافهم القرار.

يوفر قسم البث مساحة لمشاهدة البث المتاح، بينما أدوات بدء البث مخصصة لمن يملك صلاحية النشر. مشاهدة التطبيق تتيح لك متابعة تسلسل القرارات بدل رؤية النتيجة النهائية وحدها.

1 افتح البث المتاح

ادخل إلى قسم البث عندما تعلن المنصة عن جلسة أو لقاء.

2 تابع القرار

لاحظ لماذا اختيرت الفكرة أو اللقطة وكيف تغيرت بعد المراجعة.

3 دوّن تطبيقك

اختر خطوة من الجلسة لتنفيذها في مشروعك التالي.

كيف يساهم في ذلك؟ التطبيق المشروح يقرب المسافة بين المعرفة والتنفيذ، ويساعدك على تطوير خطوات تستطيع تكرارها في خدمة العميل.



مثال موضوع لقاء تطبيقي

نموذج تطبيقي

البداية	قراءة بريف علامة محلية
أثناء الشرح	اختيار فكرة وكتابة لقطاتها
المراجعة	مقارنة قرارين بصريين
بعد اللقاء	تطبيق الفكرة على نموذجك

توفر البث والمواعيد مرتبط بما تعلقه المنصة. صلاحية المشاهدة لا تعني صلاحية بث المحتوى للجمهور.



/workshop

الورشة وبطاقة الحضور 21

أول خطوة تبدأ بقاء واضح.

صفحة التسجيل مدخلك للورشة التعريفية. تسجل بياناتك واهتمامك، ثم تصل بطاقة الدخول والرباط الشخصي عبر البريد. عند إعلان الموعد، تُرسل تفاصيله وتذكيرات الحضور.

1 سجل بياناتك

الاسم والبريد والجوال ومدى استعدادك للبدء.

2 احفظ بطاقتك

افتح بريد التسجيل واحتفظ برابطك الشخصي ومعلومات الموعد.

3 شارك في اللقاء

احضر البث، واسأل في النقاش، واستخدم التفاعلات المتاحة أثناء الشرح.

كيف يساهم في ذلك؟ الورشة تساعدك على فهم المنصة واختيار نقطة بداية مناسبة قبل بناء خدمتك. قيمتها تظهر عندما تحوّل ما تتعلمه إلى تطبيق.

رحلة الحضور

نموذج تطبيقي

التسجيل	بيانات بسيطة واهتمام واضح
البريد	بطاقة ورابط شخصي
الموعد	تفاصيل وتذكيرات عند تحديده
اللقاء	بث ونقاش وتفاعلات
التطبيق	مشروع صغير تبدأ به

التذكيرات الموصوفة هنا عبر البريد الإلكتروني؛ لا يذكر الدليل تفعيل واتساب أو رسائل جوال غير متاحة.

/app/billing

الاشتراك والكريدت 22

اعرف تكلفة أدواتك قبل تسعير خدمتك.

راجع الباقة وحالة الاشتراك والرصيد والعمليات الظاهرة في حسابك. افصل ما تنفقه على استخدام الأدوات عما تطلبه من العميل مقابل الخدمة كاملة: الفهم والكتابة والإنتاج والمراجعة والتسليم.

1 راجع الإتاحة

تأكد أن باقتك تتيح الأقسام التي تحتاجها قبل بدء المشروع.

2 قدر الاستهلاك

ضع هامشاً لمحاولات التوليد والتعديل، لا للنتيجة الأولى فقط.

3 احسب صافي العمل

اطرح تكلفة الأدوات والتنفيذ من الإيراد، وراجع الوقت الذي استغرقته.

كيف يساهم في ذلك؟ معرفة التكلفة تساعدك على بناء سعر يحافظ على هامش مناسب، وعلى اختيار مشروعات تتناسب مع مواردك.



ورقة تفكير قبل إرسال السعر

نموذج تطبيقي

إيراد الخدمة	المبلغ المتفق عليه مع العميل
تكلفة مباشرة	أدوات + توليد + مواد أو تنفيذ
وقتك	بحث وكتابة وإنتاج ومراجعات
القرار	هل يغطي السعر نطاق العمل؟

الأسعار والأرصدة تتغير؛ المرجع هو صفحة حسابك وقت الاستخدام. لا يعتمد هذا الدليل سعر اشتراك ثابتاً.



/app/settings

إعدادات الحساب 23

جهّز حسابًا جاهزًا للعمل.

بياناتك وتفضيلاتك والمنصات المتصلة هي أساس تجربة العمل اليومية. راجع الاسم ووسائل التواصل والإعدادات المتاحة، وافهم اتصال أدوات الإنتاج التي تستخدمها قبل بدء تسليم مدفوع.

1 راجع الهوية

استخدم بيانات صحيحة ووسيلة تواصل تتابعها باستمرار.

2 اضبط التفضيلات

اختر ما يناسب طريقة عملك من إعدادات الحساب والواجهة.

3 افحص الاتصالات

اربط الخدمات اللازمة من مساراتها المعتمدة واختبر جاهزيتها.

قائمة تجهيز سريعة

نموذج تطبيقي

بيانات الحساب محدثة	✓
البريد الذي أتابعه صحيح	✓
ملفي العام يعكس تخصصي	✓
اتصالات الإنتاج جاهزة عند الحاجة	✓
أعرف أين أراجع الاشتراك والدعم	✓

احتفظ بمفاتيح الخدمات وبيانات الدخول داخل الإعدادات المخصصة، ولا تضعها في الملفات العامة أو أعمال العرض.

كيف يساهم في ذلك؟ حساب مهياً يقلّل الانقطاع عند بداية المشروع، ويساعدك على الظهور بصورة مهنية ومتسقة أمام العميل.

/app/support

الدعم الفني 24

إذا تعطلت خطوة، أرسل سياقًا يساعد.

أنشئ تذكرة وتابع المراسلات مع فريق الدعم من حسابك. وصف ما حدث بوضوح يساعد الفريق على فهم المشكلة، خصوصًا عندما يكون لديك مشروع مرتبط بموعد تسليم.

1 حدّد المكان

اذكر القسم أو المشروع والخطوة التي كنت تعمل عليها.

2 اشرح المشكلة

اكتب ما توقعت حدوثه وما حدث فعليًا، وأرفق ما تسمح به الواجهة.

3 تابع الرد

راجع التذكرة وأجب عن المعلومات اللازمة لاستكمال التشخيص.

كيف يساهم في ذلك؟ الدعم المنظم يساعدك على معالجة التعثر وتقليل الوقت الضائع. اترك هامشًا للمراجعة والمشكلات ضمن خطة التسليم.



مثال تذكرة واضحة

نموذج تطبيقي

العنوان	تعذر فتح نسخة التصدير
القسم	استوديو المونتاج
الخطوة	بعد انتهاء تصدير المشروع
النتيجة	ظهرت رسالة خطأ عند التنزيل
المعلومة المفيدة	وقت المشكلة والجهاز ونص الخطأ

لا تضع كلمات المرور أو مفاتيح الخدمات أو بيانات العميل الحساسة في نص التذكرة.

YOUR FIRST CLIENT
JOURNEY

ابدأ بخدمة واحدة. واجعلها تتكرر.

مثال: علامة عطور محلية تحتاج محتوى إطلاق، ثم محتوى شهريًا. المنصة تربط خطوات العمل في مسار يمكنك فهمه وتطويره.

المشروع + السيناريو	01	بريف وفكرة
+ الإنتاج المونتاج	02	تنفيذ ومراجعة
+ الملف المتجر العرض	03	عرض وسعر
+ الفرص الملفات	04	بيع وتسليم
+ التقويم العملاء	05	تعاون متكرر

سجل في الورشة ←

creativelabsa.com/workshop

صور الدليل تحريرية تمثيلية لشخصيات غير حقيقية وليست أعضاء أو عملاء. الإثارة والاشترار والكاملات تُراجع من الحساب. لا تضمن كريستف لاب عملاء أو دخلًا محددًا؛ النتيجة تعتمد على تنفيذك والسوق.