الربح من الإنترنت
في عصر الذكاء الاصطناعي

الدليل الكامل للبدء من الصفر بدون ما تدفع فلوس



هشام رمضان

الربح من الإنترنت في عصر الذكاء الاصطناعي

الدليل الكامل للبدء من الصفر بدون ما تدفع فلوس

الإصدار الثامن — نوفمبر 2026 — أُضيفت ستة فصول جديدة وأُصلحت أخطاء الترقيم وموضع الخاتمة

تأليف: هشام رمضان

سلسلة الربح العملي بالذكاء الاصطناعي

إهداء

إلى زوجتي وأولادي، نور حياتي — لكم أنتم أول دافع وأجمل سبب.

إلى معلمي وأستاذي الدكتور محمد الجندي — الذي علمني أن العلم نور.

وإلى أخواتي البنات — الدرع الذي يحميني.

المقدمة: الفرصة اللي قدامك دلوقتي مش هتتكرر

في 2026، حصل حاجة غريبة: الأدوات اللي كانت بتكلف آلاف الدولارات بقت مجانية. مش مجانية "تجريبي 7 أيام وبعدين ادفع" — لأ، مجانية فعلا، تقدر تشتغل بيها وتكسب منها أول جنيه من غير ما تحط كارت بنكي في أي موقع.

وأنا مش بقولك كده كلام حماسي. أنا هقولك أرقام، وكل رقم في الكتاب ده مصدره مكتوب قدامك وتاريخ فحصه مكتوب جنبه، عشان تعرف إن اللي بتقراه حقيقي ومتحدث، مش منسوخ من مقال قديم.

بص على الأرقام دي:

- **74.9 مليون أمريكي** بيكسبوا دخل مستقل دلوقتي — رقم قياسي تاريخي (MBO Partners، سبتمبر 2026). العمل المستقل مش ترند، ده تحول في سوق الشغل كله.
- اللي بيشتغل فريلانس **بالذكاء الاصطناعي** بيكسب في الساعة **أكتر بـ34%** من اللي بيشتغل بدونه (Upwork Research Institute، يوليو 2026). الأداة نفسها بقت ميزة تنافسية يتقاس سعرها.
- **38%** من العاملين بالمعرفة في أمريكا اشتغلوا فريلانس في 2026، بعد ما كانوا 28% بس قبلها بسنة (نفس المصدر). الناس مش بتستنى حد يوظفها.
- سوق الكتب الإلكترونية لوحده **22.74 مليار دولار** في 2026 وبينمو 11.36% كل سنة (GII Research). الكتاب اللي في إيدك (أو على شاشتك) دليل حي على السوق ده.

وفي نص كل ده، في فجوة محدش بيتكلم عنها: **المحتوى العربي على الإنترنت نسبته بين 0.6% و3.65% بس** من إجمالي المحتوى (إحصائيات 2026). يعني مئات الملايين من البشر بيدوروا بالعربي على حاجات مش موجودة بالعربي. اللي هيبني بالعربي دلوقتي، هيبني في سوق شبه فاضي.

إيه اللي الكتاب ده مش هيعمله؟

مش هقولك "هتكسب 10,000 دولار في أسبوع". ده كدب، ولو حد قالهولك في إعلان يوتيوب، اقفل الفيديو. اللي هعمله حاجة أصدق: هديك **كل طريقة مجانية حقيقية** تقدر تكسب منها، بالأدوات المجانية الفعلية المتاحة في 2026، بحدودها الحقيقية بالأرقام، وفخاخها اللي محدش بيقول عليها، وخطوة أولى تعملها النهارده.

لأن الحقيقة اللي هتشوفها متكررة في الكتاب ده: **المشكلة مش في الأدوات ولا الفلوس. المشكلة في إنك تبدأ وتكمل.** الأدوات المجانية موجودة وكفاية جدا لأول دخل. أنا هشيل من قدامك عذر "مفيش فلوس أبدأ".

إزاي تستخدم الكتاب ده

الكتاب متقسم طرق، كل طريق فصل: الفيديوهات، المنتجات الرقمية، الخدمات، نشر الكتب، الأفلييت. ممكن تقرأه كله بالترتيب، وممكن تختار الطريق اللي يعجبك وتنزل عليه مباشرة. بس مهما اخترت، اقرأ **فصل 2 (صندوق الأدوات)** الأول، لأنه مرجعك في كل الطرق، واقرأ **فصل 11 (أسرار محدش بيقولها)** قبل ما تبني أي حاجة، لأنه هيوفر عليك مفاجآت مؤلمة.

كل طريقة في الكتاب معمولة بنفس الشكل:

1. **إيه الطريقة** وإزاي الفلوس بتيجي فيها بالظبط.
2. **الأدوات المجانية** اللي هتستخدمها، وحدود كل واحدة بالأرقام وتاريخ الفحص.
3. **خطوة بخطوة بالصور** من أول ما تفتح الموقع لحد ما تطلع أول حاجة.
4. **الفخاخ** اللي هتقابلك (وفيها مفاجآت عن "المجاني").
5. **أول خطوة النهارده** — حاجة واحدة تعملها قبل ما تقفل الكتاب.

يلا نبدأ.

الفصل الأول: قبل الأدوات — الطرق الأربعة الحقيقية للربح أونلاين

قبل ما نتكلم عن أداة واحدة، لازم تفهم حاجة أغلب الناس بتتخطاها وبتضيع بسببها شهور: في آخر اليوم، كل فلوس الإنترنت بتيجي من **أربع طرق بس**. أي كورس، أي فيديو، أي "سر" — لو حللته هتلاقيه واحدة من الأربعة دول أو خليط منهم:

1. الخدمة: بتبيع وقتك ومهارتك

حد عنده مشكلة، وانت بتحلها. تصمم لوجو، تكتب مقال، تعمل مونتاج، تدير صفحة. الفلوس بتيجي فورا (أول عميل = أول فلوس)، بس دخلك مربوط بوقتك: لو ماشتغلتش، مفيش دخل.

- **الذكاء الاصطناعي بيغير إيه هنا؟** بيخلك تسلم الشغل أسرع بـ3-5 مرات. اللي كان بياخد يوم بقى بياخد ساعتين. وده بالظبط سر الـ34% زيادة في سعر الساعة اللي اتكلمنا عنها في المقدمة: مش إن الـAI بيشتغل بدالك، لكنه بيخليك تسلم أكتر في نفس الوقت.
- **من غير فلوس إزاي؟** أدوات التنفيذ كلها مجانية (هنشوفها في فصل 2)، ومنصات العمل الحر مش بتاخد فلوس عشان تسجل — بتاخد عمولة **لما** تكسب بس.

2. المنتج: بتبيع حاجة عملتها مرة

تعمل منتج رقمي مرة واحدة — قالب، كتاب إلكتروني، برومبتات، جدول جاهز — ويتباع وانت نايم، مرة واتنين وألف. الدخل بيتراكم، بس أول فلوس بتاخد وقت أطول من الخدمة.

- **الذكاء الاصطناعي بيغير إيه هنا؟** بيخلي صناعة المنتج نفسها شبه مجانية: الكتابة، التصميم، الغلاف، حتى كود الأداة لو المنتج سوفتوير.
- **من غير فلوس إزاي؟** منصات زي Payhip وKo-fi وGumroad مش بتاخد اشتراك شهري — عمولة من البيعة بس (فحص 23 نوفمبر 2026). يعني لو مبيعتش، مادفعتش حاجة.

3. المحتوى: بتبيع انتباه الناس

تعمل محتوى — فيديوهات، مقالات، بوستات — يجمع جمهور، والجمهور نفسه بيتحول لفلوس: إعلانات يوتيوب، رعايات، بيع

منتجاتك، عمولة أفلييت. دي أبطأ طريقة في البداية وأسرعهم في النمو بعدين.

- **الذكاء الاصطناعي بيغير إيه هنا؟** بيخلي شخص واحد يعمل خط إنتاج قناة كامل: سكريبت، تعليق صوتي، فيديو، مونتاج — من غير استوديو ولا فريق. وده اللي هنشرحه بالتفصيل في فصل 4.
- **من غير فلوس إزاي؟** يوتيوب وتيك توك وفيسبوك مجانية، وأدوات الإنتاج المجانية وصلت مستوى كان مدفوع بمئات الدولارات من سنتين.

4. العمولة: بتبيع حاجة مش بتاعتك

بتوصي بمنتج أو خدمة، ولو حد اشترى من لينكك، تاخد نسبة. مش محتاج منتج ولا مخزون ولا دعم عملاء — محتاج بس ثقة الناس في توصيتك.

- **من غير فلوس إزاي؟** برامج الأفلييت نفسها مجانية التسجيل بالكامل. التكلفة الحقيقية هي وقت بناء المحتوى اللي بتوصي من خلاله.

اللعبة الحقيقية

أغلب اللي نجحوا أونلاين بدأوا بخدمة (فلوس سريعة تغطي المعيشة)، واستثمروا وقت في منتج ومحتوى (دخل يتراكم)، وضافوا عمولة فوقهم. الكتاب ده ماشي بنفس الترتيب تقريبا، بس انت حر تبدأ من أنهي طريق.

أول خطوة النهارده: قرر أنهي طريق من الأربعة أقرب ليك. اكتبه في ورقة. القرار ده هو اللي هيحدد إيه الفصول اللي هتقراها مرتين.

(يتبع — الفصل الثاني: صندوق الأدوات المجاني 2026 بالأرقام والتواريخ)

الفصل الثاني: صندوق الأدوات المجاني 2026 — كل أداة وحدودها الحقيقية

ده أهم فصل في الكتاب، وهترجعله كتير. فيه كل أداة مجانية هتحتاجها في أي طريق من طرق الكتاب، مكتوب جنبها ثلاث حاجات: **إيه اللي بتاخده مجانا بالظبط** (بالأرقام)، **الفخ** (اللي محدش بيحطه في العنوان)، و**تاريخ الفحص** — لأن الخطط المجانية بتتغير من غير إنذار، ولو لقيت حاجة اتغيرت، صفحة الأسعار الرسمية للأداة هي المرجع، مش الكتاب ولا أي فيديو يوتيوب.

> **قاعدة الكتاب:** كل الأرقام في الفصل ده اتفحصت على الصفحات الرسمية للأدوات في **نوفمبر 2026**. لو بتقرا بعد كده بكتير، اعتبر الأرقام نقطة بداية واتأكد من صفحة الأداة — الفحص بياخد دقيقة، والمفاجأة علىPaywall بتاخد ساعات.

أولا: أدوات الكتابة والتفكير — عقلك المساعد

ChatGPT (الخطة المجانية)

- **بتاخد إيه:** محادثات نصية شبه غير محدودة على موديل صغير (اسمه وقت الفحص GPT-5.6 Luna — الأسماء بتتغير كتير)، بحث في الويب، وتوليد صور بحد منفصل.
- **الفخ:** الموديلات الكبيرة للخطط المدفوعة بس. بس للشغل اللي بيدفع فلوس — كتابة عروض للعملاء، سكريبتات، أفكار منتجات — الموديل الصغير أكتر من كفاية.
- **أول خطوة:** افتح حساب مجاني واطلب منه يعملك 10 أفكار منتجات رقمية في مجال تعرفه.

Claude (الخطة المجانية)

- **بتاخد إيه:** موديلات Sonnet وHaiku بميزانية استخدام بتتحسب كل 5 ساعات، وزاد عليها حد أسبوعي (جديد من نوفمبر 2026).
- **الفخ:** الميزانية بتخلص لو بتشتغل بكثافة. الحل: استخدم Haiku للحاجات السريعة وسيب Sonnet للشغل التقيل. Claude ممتاز

في المستندات الطويلة — تقدر تديله خطة مشروع كاملة ويطلعلك ملاحظات متماسكة.

- **أول خطوة:** ارفعله ملف طويل عندك (مقالات، ملاحظات) واطلب ملخص تنفيذي.

Google Gemini (الخطة المجانية)

- **بتاخد إيه:** موديل قوي متوصل ببحث جوجل لحظيا — يعني بيجيب معلومات حالية بمصادرها، حاجة أغلب المجاني مش بيعملها.
- **الفخ:** أقل شهرة من منافسيه رغم إنه من أقوى الأدوات المجانية في **البحث السوقي**: تحليل منافسين، ترندات، أسعار.
- **أول خطوة:** اسأله عن منافسيك في المجال اللي اخترته في الفصل الأول.

Perplexity (الخطة المجانية)

- **بتاخد إيه:** بحث أساسي غير محدود + **3 بحوث Pro يوميا** (بحث عميق متعدد الخطوات) — العدد نزل من 5 لـ3 (فحص 14 نوفمبر 2026).

- **الفخ:** الـ3 بحوث Pro بيضيعوا لو استخدمتهم في أسئلة عادية. وفّرهم للأسئلة اللي بتفرق: متوسط الأسعار في سوقك، تفكيك استراتيجية منافس.
- **أول خطوة:** استخدم بحث Pro واحد النهارده في سؤال واحد مهم لطريقك.

ثانيا: التصميم والصور

Canva (الخطة المجانية)

- **بتاخد إيه:** آلاف القوالب (كتب إلكترونية، أغلفة، بوستات، عروض) + أدوات AI مجانية بحد: **حوالي 20 استخدام AI في الشهر** بتتجدد أول كل شهر (فحص 14 نوفمبر 2026) — كتابة، توليد صور، إزالة خلفيات.
- **الفخ:** الـ20 استخدام بيخلصوا بسرعة لو بتجرب كتير. خطط تصميمك قبل ما تولّد. لو هتبيع الصور نفسها كمنتج، اقرا شروط الترخيص التجاري للخطة المجانية الأول.
- **أول خطوة:** اعمل غلاف كتاب إلكتروني من قالب جاهز — حتى لو مشروع وهمي، التمرين هو المكسب.

توليد الصور المجاني

- **بتاخد إيه:** توليد صور جوا ChatGPT المجاني (بحد)، Gemini، ومولد Canva — جودتها كفاية جدا لغلاف كتاب أو صور بوستات أسبوع كامل.
- **الفخ:** Midjourney المشهور **ملغي المجاني تماما** — أرخص خطة 10$ شهريا (فحص نوفمبر 2026). اللي بيقولك "Midjourney مجاني" معلومته قديمة. ولو بتبيع الصور نفسها، رخصة الاستخدام التجاري بتختلف من أداة لأداة — اقرا الشروط قبل ما تبيع.

ثالثا: الفيديو — أكتر قسم الناس بتتلخبط فيه

Google Flow (مجاني)

- **بتاخد إيه: 50 كريدت يوميا**، يعني حوالي 5 مقاطع Veo 3.1 Lite بجودة 720p لو كل الكريدت راح للموديل الخفيف (فحص نوفمبر 2026). ده حاليا من أسخن الأدوات المجانية في توليد الفيديو بالنص.

- **الفخ:** الكريدت اليومي بيخلص بسرعة مع الموديلات الأعلى جودة. خطط مقاطعك.

Krea (مجاني)

- **بتاخد إيه:** 100 وحدة حسابية يوميا للصور والفيديو.
- **الفخ:** زي كل أدوات الفيديو: الجودة الأعلى = وحدات أكتر.

Fliki (مجاني)

- **بتاخد إيه:** فيديوهات بالتعليق الصوتي من سكريبت أو مقال: **3 كريدت في الشهر، فيديو حتى 5 دقائق 720p**، مع 300 صوت بأكتر من 80 لغة (فحص 13 نوفمبر 2026).
- **الفخ:** علامة مائية على الفيديو، والحقوق التجارية بتبدأ من الخطة المدفوعة. المجاني هنا للتجربة والتعلم مش للنشر التجاري.

Vidnoz / HeyGen / Synthesia (مجاني)

- Vidnoz: فيديوهات حتى 3 دقائق، **30 كريدت يوميا ≈ 60 ثانية فيديو** — يعني فيديو 3 دقائق ممكن ياخد كريدت كذا يوم.

- HeyGen: **3 فيديوهات في الشهر، دقيقة كحد أقصى** للواحد، بعلامة مائية. كويس لتجربة الأفاتار (شخصية بتتكلم قدام الكاميرا).
- Synthesia: **10 دقائق في الشهر** بس — **التحميل من الخطة المدفوعة بس**، يعني المجاني للمعاينة باللينك مش للنشر (فحص 13 نوفمبر 2026).

CapCut (مجاني)

- **بتاخد إيه:** مونتاج كامل وقوالب — بس **من غير توليد فيديو بالAI** (الكريدت الذكي من خطة Pro).
- **الفخ:** ناس كتير فاكرة CapCut بيعمل فيديو AI مجانا. لأ — بيمونتج اللي انت عملته. وده ممتاز، لأن المونتاج هو اللي بيفرق بين فيديو هايف وفيديو شغال.

> **خلاصة الفيديو المجاني:** التوليد المجاني موجود بس محدود وبعلامات مائية غالبا. الاستراتيجية الشغالة: ولّد اللقطات القصيرة بالمجاني (Flow/Krea)، اكتب السكريبت بنفسك أو بالمجاني، وسجّل صوتك بنفسك، واعمل المونتاج في CapCut المجاني.

> كده مفيش علامة مائية ولا حدود بتأذيك. التفاصيل الكاملة في فصل 4.

رابعا: الصوت

ElevenLabs (مجاني)

- **بتاخد إيه:** 10,000 كريدت شهريا — حوالي **10 دقائق صوت** بجودة استوديو.
- **الفخ الكبير:** الخطة المجانية **بدون ترخيص تجاري**، وشروطهم بتطلب ذكر ElevenLabs في عنوان أي حاجة منشورة (فحص 10 نوفمبر 2026). يعني فيديو بصوتهم المجاني على قناة بتتربح منها؟ مخالفة. استخدمه للتجربة وتعلم الأصوات، وللنشر التجاري: صوتك أنت، أو خطة مدفوعة لما تبدأ تكسب. ده بالظبط نوع الأسرار اللي الكتاب ده اتعمل عشانها.

خامسا: العروض والتسجيل

- **Gamma:** 400 كريدت AI **لمرة واحدة لا تتجدد** + علامة مائية. اعمل الأوتلاين بنفسك الأول، ولّد مرة واحدة، وعدّل بإيدك — الكريدت مش بيرجع.
- **Loom:** تسجيل شاشة بصوتك: **25 فيديو إجمالي (مش شهري!)، 5 دقائق للواحد، 720p**. استخدمها لعروض العملاء: سجّل 5 دقائق بتحلل فيها مشكلة العميل وابعت اللينك — نسب إغلاق الصفقات بتتضاعف بالفيديو مقارنة بالإيميل. امسح اللي ماشتغلش عشان توفر من الـ25.

سادسا: البرمجة والأتمتة (للي هيبني أدوات)

- **GitHub Copilot:** بقى مجاني فعلا لأي مطور: 2000 إكمال كود + 50 طلب شات في الشهر (فحص 14 نوفمبر 2026).
- **Cursor:** خطة مجانية باستخدام "محدود" للوكيل والشات — كفاية لمشروع جانبي.
- **v0 + Vercel:** وصّف الصفحة اللي عاوزها بالكلام وهتتولد، واستضافة مجانية حتى 100GB.

- **Supabase:** قاعدة بيانات ونظام مستخدمين مجاني لمشروعين — بس المشروع بيتوقف بعد أسبوع بدون نشاط ولازم ترجعه بإيدك.
- **Zapier:** 100 مهمة أتمتة شهريا، **خطوتين بس** للأتمتة الواحدة (حدث ← فعل). كفاية لأهم أتمتة في حياة الفريلانسر: فورم جديد ← صف في شيت، مشترك جديد ← إيميل ترحيب.
- **Notion:** الخطة المجانية سخية لبناء المنتجات الرقمية (قوالب تتباع من 19$ لـ99$) — بس **Notion AI لم يعد مجانيا**. الحل البسيط: اكتب في ChatGPT أو Claude والصق في Notion.

جدول الخلاصة (فحص نوفمبر 2026)

الأداة	المجاني بالظبط	الفخ
ChatGPT	نصوص شبه غير محدودة + بحث + صور بحد	الموديلات الكبيرة مدفوعة
Claude	Sonnet/Haiku بميزانية 5 ساعات + أسبوعي	الميزانية بتخلص مع الشغل التقيل
Gemini	بحث لحظي بمصادر	—
Perplexity	بحث غير محدود + 3 Pro يوميا	الـPro محدود
Canva	~20 استخدام AI شهريا	

الأداة	المجاني بالظبط	الفخ
		الحد بيخلص بالتجريب العشوائي
Google Flow	50 كريدت يوميا	الجودة الأعلى = كريدت أكتر
Fliki	فيديو 5 دقائق/شهر	علامة مائية + لا حقوق تجارية
HeyGen	3 فيديوهات/شهر (دقيقة)	علامة مائية
Synthesia	10 دقائق/شهر	التحميل مدفوع
ElevenLabs	~10 دقائق صوت/شهر	**بدون ترخيص تجاري**
Gamma	400 كريدت مرة واحدة	لا تتجدد + علامة مائية
Loom	25 فيديو إجمالي	مش رصيد شهري
Copilot	2000 إكمال + 50 شات/شهر	—
Zapier	100 مهمة/شهر	خطوتان فقط
CapCut	مونتاج كامل	بدون توليد AI

أول خطوة النهارده: افتح حسابات مجانية في الأدوات الثلاثة اللي طريقك محتاجها بس. مقاومة إغراء فتح 20 حساب — الأدوات مش بتكسب، الشغل هو اللي بيكسب. زي ما بنقول في الكتاب ده: اللي يختار

3 أدوات ويبدأ النهارده، هيكسب أكتر من اللي بيقيّم 50 أداة ويبدأ الشهر الجاي.

ملحق: منظومة جوجل المجانية — كنز مدفون

كتير بيدوروا على أدوات AI وينسوا إن جوجل نفسها عندها ترسانة مجانية بحساب جوجل العادي وبدون كارت (فحص نوفمبر 2026):

- **Google AI Studio:** مجاني تماما بحساب جوجل وبدون كارت — تجرب فيه أقوى موديلات Gemini مباشرة، بحدود استخدام يومية للموديلات المجانية. مفيد جدا للتجارب التقيلة اللي بتخلّص ميزانية Gemini العادي.
- **Gemini Notebook (NotebookLM):** ارفعله مصادرك (PDF، لينكات، ملاحظات) وهو يحولها لملخصات وأدلة مذاكرة وحتى حلقة صوتية. المجاني بحدود استخدام يومية — وهو سلاح سري لكتابة محتوى مبني على مصادر بسرعة.
- **Google Flow + Veo:** 50 كريدت يوميا زي ما شرحنا في الفيديو.
- **Gemini نفسه:** البحث اللحظي + توليد الصور.

السر: أدوات جوجل المجانية مش بتتكلم عنها الفيديوهات كتير لأنها مش بتدفع عمولة أفلييت لحد — بسها من أقوى ما تقدر تبدأ بيه فعلا.

الفصل الثالث: الـAI بالعربي: حدوده وحلوله العملية

معظم أدوات الذكاء الاصطناعي اتبنت في الأساس للإنجليزي، وبعدين اتضافت لها لغات تانية، والعربي منهم. ده مش معناه إنها مبتشتغلش بالعربي، معناه إنها بتشتغل بنص قوتها، وبتغلط في حاجات محددة ومتكررة. لو عرفت الغلطات دي من الأول، هتوفر على نفسك ساعات من الإحباط. ولو تجاهلتها، هتطلع فيديو صوته غريب، أو صورة فيها كلام عربي مكسّر، أو تصميم حروفه مفككة، والجمهور هيحكم عليك من أول ثانية.

الصوت العربي: الفصحى سهلة، والمصري أصعب

الفصحى المبسطة شغالة كويس في أغلب الأدوات، لكن المصري — لغة جمهورك في مصر — أصعب بكتير. الأداة ممكن تقرأ الجملة صح، لكن بنطق فصيح بارد، أو تقلب كلمة مصرية لنطق غريب، أو تقف في مكان غلط. الحل مش تدور على أداة سحرية، الحل إنك تختبر بنفسك قبل ما تبني عليها شغل.

ابدأ بـGoogle AI Studio، لأنه مجاني وبيسرد ضمن اختياراته "Egyptian Arabic" و"Standard Arabic"، والحدود اليومية

بتظهر جوه حسابك، فاتأكد من صفحة الأداة قبل ما تعتمد عليها في سلسلة. جرّب عليه نفس الفقرة بالفصحى وبالمصري، واسمع الفرق بنفسك.

الخيار التاني هو Microsoft Azure AI Speech. عنده أصوات مسماة لكل بلد: مصر ليها Salma وShakir، ضمن 16 لهجة عربية، والباقة المجانية F0 بتدي 500 ألف حرف شهريًا للأصوات العصبية، حسب صفحة الأسعار، فحص نوفمبر 2026. مشكلته إنه خدمة مطورين، محتاج حساب Azure وشوية إعداد. لو هتعمل كورس صوتي أو سلسلة طويلة، يستاهل التعب. لو هتعمل فيديو واحد، خليك في الأسهل.

الخيار التالت هو ElevenLabs. الباقة المجانية بتدي 10 آلاف نقطة في الشهر، والنقطة تقريبًا حرف واحد، حسب صفحة الأسعار، فحص نوفمبر 2026. العربي موجود في موديلاته، لكن مفيش لهجة مصرية مسماة لوحدها، واللهجة بتعتمد على الصوت اللي تختاره. والمهم: الباقة المجانية مفيهاش رخصة تجارية، يعني للتجربة مش للنشر التجاري، فاتأكد من صفحة الأداة قبل ما تنشر بيها شغل مدفوع. القاعدة: جرّب نفس النص على أداتين، واختار اللي نطقه أقرب لجمهورك، مش اللي اسمه أشهر.

ونصيحة بتفرق كتير: التشكيل بيتحسب حرف حرف، فلو شكّلت كل كلمة هتخلص رصيدك بسرعة. شكّل الكلمات اللي ممكن تتقري غلط بس، واكتب الأرقام زي ما عايزها تتقال: "عشرين خمسة وعشرين" أوضح من "2025".

الصور: متخليش الـAI يكتب عربي

دي أكتر غلطة بتفضح المبتدئين. تطلب بوستر فيه "خصم 50%"، فيطلع لك حروف شبه العربي لكنها مش عربي: حروف مفككة، أو مقلوبة، أو نقطة في مكان غلط بتغير معنى الكلمة. السبب إن العربي متصل، وكل حرف ليه لحد أربع أشكال حسب مكانه، والكتابة من اليمين للشمال، والنماذج اتدربت أغلبها على إنجليزي وصيني. معظم المولدات المشهورة — زي Midjourney وDALL-E وFlux — لسه بتغلط في النص العربي، وده موثّق في مراجعات 2026.

الحل اللي بيستخدمه المحترفون هو الفصل بين الصورة والنص: ولّد الصورة من غير أي كلام جواها، وبعدين ضيف النص العربي بنفسك في Canva. اكتب في البرومبت "no text, no words, no letters"، عشان الأداة متدخلش حروف من نفسها في الخلفية. الطريقة دي أبطأ بخطوة واحدة، لكنها الفرق بين تصميم احترافي وتصميم يخلي اللي بيقرأ عربي يضحك عليك.

في أدوات بتدّعي إنها بتدعم العربي، زي Ideogram 3.0 وGemini للصور وSeedream، وبعض وثائقها فعلًا بتذكر العربي. بس الادعاء مش دليل. جرّب بنفسك على كلمة واحدة قصيرة، وكبّر الصورة، واقرأ كل حرف. لو حرف واحد غلط، ارجع للطريقة الآمنة: صورة بلا نص، والنص في Canva. وده نفس المبدأ اللي هتحتاجه في الفصل 4 لما تعمل صور مصغرة للفيديوهات، وفي الفصل 5 لما تعمل أغلفة منتجات رقمية.

التصميم والـRTL: الحروف بتتفكك ليه؟

حتى لو الصورة سليمة، التصميم نفسه ممكن يبوظ العربي. المشكلة اسمها RTL، يعني الاتجاه من اليمين للشمال. أدوات كتير بتتعامل مع الحروف كأنها إنجليزي: بتفك اتصال الحروف، أو بتعكس ترتيب الكلمات، أو بتلخبط الأرقام والكلمات الإنجليزية في وسط الجملة. Canva حسّنت الموضوع، وصفحتها العربية بتقول إن المحرر بيكتب من اليمين للشمال تلقائيًا، وفيه زرار RTL في شريط النص. بس المشكلة مش اختفت تمامًا، خصوصًا لما تنسخ نص من مكان تاني، أو تخلط عربي وإنجليزي في نفس السطر.

القواعد العملية: اكتب النص جوه Canva نفسها بدل ما تنسخه من Word أو من شات. وخلّي العربي والإنجليزي في صندوقي نص

منفصلين. وبعد ما تخلص، صدّر التصميم وشوفه على الموبايل بعينك، مش من جوه المحرر بس، لأن الغلط ساعات بيبان في التصدير. ولو الحروف طلعت مفككة رغم كل ده، جرّب أداة مجانية زي Arabic Text Fixer، اللي بتعيد تشكيل الحروف قبل ما تلصقها في Canva.

أما الخطوط، فدي نقطة قوة مش ضعف. خطوط Google Fonts العربية مجانية ومسموح استخدامها تجاريًا برخصة SIL Open Font License، حسب موقع Google Fonts، فحص نوفمبر 2026. التزم بأربعة خطوط مضمونة: Cairo للعناوين، Tajawal للتصاميم الحديثة، Almarai للنصوص على الشاشة، وIBM Plex Sans Arabic للواجهات والتقارير. وللنص الطويل جرّب Noto Naskh Arabic أو Amiri. القاعدة: خط للعناوين وخط للنص، مش أكتر.

البرومبت: اكتب إنجليزي، والمحتوى عربي

البرومبت بالإنجليزي بيدي نتيجة أحسن في أغلب الأدوات، خصوصًا في توليد الصور والفيديو والكود. مش لأن الإنجليزي أحسن لغة، لكن لأن النماذج اتدربت على بيانات إنجليزية أكتر بكتير. دي ملاحظة عملية هتلاحظها من أول تجربة.

الحل بسيط: اكتب البرومبت بالإنجليزي، واطلب المحتوى بالعربي. اكتب وصف المشهد بالإنجليزي، وضيف "no text". واطلب المقال بـ"Write the article in Egyptian Arabic, simple and practical". وحدد اللهجة صراحة: "باللهجة المصرية المبسطة" أو "بالفصحى المبسطة"، لأن الأداة لوحدها هتميل للفصحى الرسمية. ولو النتيجة طلعت فصحى تقيلة، قول للأداة: "أعد كتابة الفقرة دي باللهجة المصرية، بجمل قصيرة". التفاصيل دي هي أساس الفصل 17 عن احتراف البرومبت، وهنا يكفي إنك تفتكر القاعدة: إنجليزي للتعليمات، عربي للمحتوى.

الترجمة والـOCR والكابشن: متصدقش أول نسخة

الترجمة الآلية اتحسنت، لكنها لسه بتغلط في المصطلحات التقنية والأمثال والسياق المصري. كلمة "funnel" ممكن تترجم "قمع"، وهي في التسويق "مسار العميل". و"prompt" ممكن تتترجم "موجه"، وهي في شغلنا "برومبت". الحل: ثبّت قاموس مصطلحات خاص بيك، واكتب الكلمة الإنجليزية بين قوسين أول مرة، واقرأ الترجمة كلها بعينك قبل ما تنشر، لأن غلطة واحدة في سعر أو رقم ممكن تبوظ مصداقيتك.

نفس الحذر مطلوب في الـOCR، يعني تحويل صورة أو PDF فيه نص عربي لنص قابل للنسخ. النص المطبوع النضيف بيتقري كويس في Google Document AI وAzure Document Intelligence، لكن خط اليد ضعيف، والصور المهزوزة أو المختومة بتطلع أخطاء. ونقطة مهمة: Adobe Acrobat مش بيدعم الـOCR بالعربي رسميًا، حسب تأكيد موظف من Adobe في أبريل 2025، فجرّب Google Lens أو Google Drive على صفحة واحدة الأول. ولو الـOCR طلع لك رقم تليفون أو سعر أو اسم، راجعه حرف حرف، لأن نقطة ضايعة في العربي ممكن تحول اسم لاسم تاني.

والكابشن التلقائي على يوتيوب نفس القصة. يوتيوب بيدعم الكابشن التلقائي بالعربي، ضمن 67 لغة، حسب صفحة مساعدة يوتيوب، فحص أكتوبر 2026. بس الدقة في العربي أقل من الإنجليزي، وبتقل أكتر مع اللهجة المصرية السريعة والكلام العامي. القاعدة: الكابشن التلقائي مسودة، مش نسخة نهائية. راجعها وصلّح أسماء المنتجات والأسعار والأرقام بنفسك. ودي نقطة هترجع لك في الفصل 4 لما تنشر فيديوهات.

الفيديو ومزامنة الشفايف: الحدود الحقيقية

فيديوهات الـAI اتطورت بسرعة، لكن العربي فيها لسه متأخر. أدوات توليد الفيديو السينمائي زي Runway وKling وGoogle Flow قوية في المشاهد، لكن الصوت العربي جواها مش مضمون، فالأفضل تولّد المشاهد من غير صوت، وتضيف التعليق الصوتي العربي بعدين من أداة صوت متخصصة.

أما مزامنة الشفايف، فـHeyGen بيدعم الترجمة بالفيديو للعربي، بما فيها لهجات زي مصر والسعودية والإمارات، حسب صفحة المساعدة بتاعتها، فحص نوفمبر 2026، وفيه مزامنة شفايف. الباقة المجانية بتدي 3 فيديوهات في الشهر لحد دقيقة، بعلامة مائية، حسب صفحة الأسعار، فحص نوفمبر 2026، والأسعار المدفوعة اتأكد منها من صفحة الأداة لأنها بتتغير. بس حتى مع الدعم الرسمي، النتيجة في العربي مش بنفس جودة الإنجليزي، خصوصًا في اللهجة السريعة. جرّب على مقطع 10 ثواني الأول، وشوف الشفايف بعينك قبل ما تعمل فيديو كامل.

وتالت حد هو الدبلجة التلقائية على يوتيوب. يوتيوب بيدعم الدبلجة للعربي، لكن الدبلجة للعربي بتتعمل بس من فيديوهات إنجليزي أو إسباني، والفيديو العربي بيتدبلج للإنجليزي بس، حسب توثيق يوتيوب، فحص نوفمبر 2026. وميزة الكلام التعبيري اللي أعلن عنها يوتيوب في

فبراير 2026 بتغطي 8 لغات، مفيش منهم العربي. الخلاصة: الفيديو العربي لسه محتاج صوت بشري أو صوت AI متظبط يدويًا.

المشكلة	الحل المجاني	اللي تتجنبه
صوت عربي ضعيف	جرّب Google AI Studio للمصري، وAzure لأصوات البلاد	النشر بصوت أول تجربة من غير سماع
نص عربي في صورة	صورة بلا نص، والنص في Canva	تطلب من مولّد الصور يكتب عربي
حروف مفككة في التصميم	خط Cairo أو Tajawal، ومراجعة التصدير على الموبايل	نسخ نص من شات ولصقه مباشرة
برومبت عربي ضعيف	تعليمات إنجليزي، ومحتوى عربي	برومبت عربي طويل ومبهم
كابشن وترجمة غلط	راجع الأسماء والأرقام بنفسك	نشر الكابشن التلقائي زي ما هو

أول خطوة النهارده

افتح Google AI Studio، والصق فيه فقرة واحدة من شغلك باللهجة المصرية، واسمعها بأذنك، واكتب في ورقة: إيه الكلمات اللي نطقها غلط، وإيه الجمل اللي وقف فيها غلط، وبعدين عدّل الفقرة وشغّلها تاني.

الفصل الرابع: الطريق الأول — الربح من الفيديوهات

دي الطريقة اللي بتشد الناس أكتر، وللأسف أكتر وحدة بيتباع فيها أوهام. فخلينا نبدأ بالأرقام الصادقة، وبعدين خط الإنتاج المجاني كامل.

الفلوس بتيجي منين بالظبط؟

الفيديوهات بتكسب من أكتر من مصدر، والغلطة الشائعة إن الناس بتحسب على مصدر واحد (إعلانات يوتيوب) وتستصغر الباقي:

1. **إعلانات يوتيوب (برنامج الشراكة YPP):** نصيبك 55% من إيراد إعلانات الفيديوهات الطويلة و45% من إيراد Shorts (فحص 20 أكتوبر 2026).
2. **تمويل المعجبين:** عضويات القناة، Super Thanks، Super Chat — نصيبك 70%.
3. **الرعايات:** براند يدفعلك عشان يظهر في الفيديو — وأنت مش محتاج مشترك يوتيوب واحد زيادة عشان تبدأها، محتاج جمهور متخصص ومتفاعل.

4. **بيع منتجاتك:** الفيديو هو الإعلان المجاني للمنتجات الرقمية اللي في الفصل الخامس. أقوى تركيبة في الكتاب ده كله.
5. **عمولة الأفلييت:** لينكات تحت الفيديو (فصل 9).

شروط الربح من يوتيوب دلوقتي — والموعد اللي لازم تعرفه

برنامج شراكة يوتيوب ليه بوابتين (فحص أكتوبر 2026):

	بوابة تمويل المعجبين	بوابة الإعلانات
المشتركين	500	1,000
شرط إضافي	3 فيديوهات عامة في آخر 90 يوم	—
ساعات المشاهدة	3,000 ساعة في 12 شهر	4,000 ساعة في 12 شهر
أو مشاهدات Shorts	3 مليون في 90 يوم	10 مليون في 90 يوم

وهنا معلومة تساوي فلوس فعلا: يوتيوب أعلنت في 10 أغسطس 2026 إن شروط بوابة الإعلانات **هتتضاعف للمتقدمين الجدد ابتداء من 1 فبراير 2027**: بدل 4,000 ساعة هتبقى 8,000، وبدل 10 مليون مشاهدة Shorts هتبقى 20 مليون. القنوات اللي جوه البرنامج

قبل التاريخ ده مش هتتأثر. يعني لو قناة على وشك تحقق الشروط الحالية، **كل أسبوع تأخير قبل فبراير 2027 بيكلفك ضعف المجهود**. ولازم كل الشريكين يقبلوا الشروط الجديدة في YouTube Studio قبل 31 يناير 2027 وإلا الربح بيقف.

وفي تفصيلة مهمة للشورتس: يوتيوب بقى بيحسب "المشاهدات المؤهلة" بس — يعني المشاهد اللي المتفرج فضل فيها بعد الثواني الأولى، والتكرار (loops) مش بيتحسب (يوتيوب، 12 أغسطس 2026). الخدع القديمة بتاعت تضخيم الأرقام ماتت.

خط الإنتاج المجاني الكامل (قناة بدون وجه)

ده الخط اللي بيشتغل في 2026 بصفر جنيه:

الخطوة 1 — الفكرة والسكريبت (مجاني): افتح ChatGPT أو Claude المجاني واطلب: "اكتبلي سكريبت فيديو 60 ثانية عن [موضوعك] بالعربي، هوك في أول 3 ثواني، وأسلوب سريع". راجعه بإيدك — السكريبت اللي مفيهوش لمسة بشرية بيبان، والخوارزمية بتعاقب المحتوى المكرر. ساعة واحدة من التعديل بتفرق عن ألف فيديو AI متناسخ.

الخطوة 2 — الصوت (مجاني): الخيار الأصدق: **صوتك انت**. موبايلك + أوضة هادية + بطانية حوالين المايك بتعمل معجزة. صوتك هو بصمتك، ومحدش يقدر ينسخها، ومفيهوش مشكلة ترخيص. الخيار التاني: ElevenLabs المجاني (~10 دقائق شهريا) — بس افتكر فخ الترخيص من الفصل التاني: الخطة المجانية **بدون ترخيص تجاري** وبتشترط ذكر اسمهم في العنوان. للتجربة تمام، للقناة اللي عاوز يتربح منها: لأ.

الخطوة 3 — الصورة (مجاني): - لقطات مولدة: Google Flow (Veo 3.1 Lite مقاطع ≈ 5 كريدت يوميا) أو Krea (100 وحدة يوميا). - لقطات أرشيف مجانية: مواقع الفيديوهات المجانية (Pexels، Pixabay) — تكملة ممتازة للقطات المولدة. - الشورتس اللي فيها كلام على الشاشة (نص متحرك) بتشتغل حتى من غير لقطات غالية.

الخطوة 4 — المونتاج (مجاني): CapCut المجاني: قص، ترجمة على الشاشة (الترجمة ضرورية — أغلب المشاهدة بدون صوت)، مؤثرات، وموسيقى من مكتبة يوتيوب الصوتية المجانية (حقوقها محلولة). الفيديو الطويل اتعلم مونتاجه في CapCut desktop المجاني.

الخطوة 5 — النشر والعنوان (مجاني): العنوان والصورة المصغرة بيحددوا 80% من نجاح الفيديو. اعمل 5 عناوين بديلة بالـAI المجاني واختار أقواهم، والصورة المصغرة في Canva المجاني. واستخدم TubeBuddy أو vidIQ المجانيين لبحث الكلمات.

إزاي تختار نيتش (تخصص) يكسب؟

المعادلة: **اهتمام عالي + معلنين بيدفعوا + منافسة تقدر تدخلها**. أعلى مجالات الربح من الإعلانات: الفلوس والبيزنس، التكنولوجيا، التسويق. وأنت بتقرا كتاب عن الربح بالذكاء الاصطناعي — يبقى قناة عن "أدوات AI بالعربي" نيتش مثالي: اهتمام عالي، معلنين كتير، ومحتوى عربي نادر (افتكر: المحتوى العربي أقل من 4% من الإنترنت).

الحقيقة اللي محدش بيحب يقولها

أكتر من 3 مليون صانع محتوى في برنامج يوتيوب، وربعهم بيكسبوا من Shorts (The Verge). يعني المنافسة حقيقية. القناة الناجحة في 2026 بتكسب من **التركيبة**: إعلانات + أفلييت + منتجات، مش من الإعلانات لوحدها. عشان كده اقرا الفصل اللي جاي (المنتجات

الرقمية) قبل ما تبدأ القناة — القناة اللي بتكسب فعلا بتبني المنتج والجمهور مع بعض من أول يوم.

أول خطوة النهارده: اكتب سكريبت فيديو واحد 60 ثانية بالمجاني، وسجّله بصوتك على الموبايل، ومونتجه في CapCut. متنشرهوش لو مش عاجبك — التمرين نفسه هو البداية. ثاني فيديو هيبقى أحسن، والعاشر هيبقى شغال.

الفصل الخامس: الطريق الثاني — المنتجات الرقمية

تعمل المنتج مرة، ويتباع ألف مرة وانت نايم. دي أقرب حاجة حقيقية لـ"الدخل السلبي" — بس خلينا متفقين: "سلبي" بعد الشغل، مش بداله. المنتج الرقمي بياخد منك أيام في الصناعة، وبعدين يبيع سنين.

إيه اللي بيتباع فعلا؟

سوق الكتب الإلكترونية لوحده 22.74 مليار دولار في 2026 وبينمو أكتر من 11% سنويا (GII Research). وسوق المنتجات الرقمية كلها أكبر بكتير. اللي بيتباع فعلا للمبتدئ:

- **قوالب جاهزة:** قوالب Notion (بتتباع من $19 لـ$99، وفيه صناع بيكسبوا آلاف الدولارات شهريا منها)، قوالب Canva، قوالب CV، جداول Excel ذكية.
- **كتب إلكترونية وملفات PDF:** أدلة عملية في مجال تعرفه (زي الكتاب ده بالظبط — هو نفسه منتج رقمي اتعمل بأدوات مجانية).
- **حزم برومبتات:** برومبتات مجربة لشغل معين — تسويق، محتوى، تصميم.

- **أصول للمبدعين:** خلفيات، أيقونات، قوالب سوشيال ميديا، قوالب فيديو.
- **محتوى تعليمي:** خطط دراسة، أوراق عمل، كورس مسجل بسيط.

خط الإنتاج المجاني للمنتج الأول

1. اختار فكرة فيها ألم حقيقي (مجاني): أسرع طريقة: دور في مجموعات فيسبوك وريديت على الناس اللي بتسأل "إزاي أعمل كذا؟" في مجال تعرفه. السؤال المتكرر = منتج مطلوب. استخدم Perplexity المجاني (3 بحوث Pro يوميا) لمعرفة أسعار المنتجات الشبيهة.

2. اعمل المحتوى (مجاني): الكتابة في ChatGPT أو Claude المجاني، التصميم والتنسيق في Canva المجاني (~20 استخدام AI شهريا — خططهم)، وبناء القوالب في Notion المجاني. قالب بسيط بيحل مشكلة حقيقية بيتباع أكتر من منتج ضخم محدش محتاجه.

3. ارفعه على منصة بدون اشتراك شهري (مجاني): وهنا الأرقام المهمة (فحص 23 نوفمبر 2026) — قارن بنفسك على منتج سعره 19$:

المنصة	اشتراك شهري	عمولة المنصة من البيعة المباشرة	اللي يفضلك من $19*
Payhip (Free Forever)	$0	5%	~$17.20
Ko-fi	$0	5%	~$17.20
Gumroad	$0	$0.50 + 10%	~$15.75

*بعد خصم معالجة الدفع التقريبية (2.9% + $0.30 = $0.85) — أرقام استرشادية للسوق الأمريكي.

يعني من أول $0.95 لـ$2.40 من كل بيعة بيروحوا للمنصة والبنك. **مفيش فلوس تدفعها قبل ما تكسب** — لو مبيعتش، مدفعتش حاجة. دي المعادلة اللي بتخلي الطريق ده متاح لأي حد.

4. البيع المباشر vs المنصات اللي بتجيبلك مشتري: منصات زي Gumroad Discover بتجيبلك مشترين من سوقها الداخلي مقابل عمولة أعلى (حوالي 30%). القاعدة: لينكك الخاص وقناتك = عمولة أقل، سوق المنصة = عمولة أعلى بس مشتريين مجانيين. ابدأ بالاتنين.

الحقيقة اللي هتوفر عليك شهور

الأدوات مش هي المشكلة — التوزيع هو المشكلة. في تجربة موثقة لعمل بيزنس حقيقي بالذكاء الاصطناعي من مارس 2026، المنتجات الرقمية نفسها جابت مبيعات صغيرة جدا في البداية رغم إن الأدوات كانت كلها مجانية، والسبب كل مرة كان التوزيع مش الجودة (Moneylab، نوفمبر 2026). عشان كده:

- **منتج + جمهور = مبيعات.** ابنِ الاتنين مع بعض: كل فيديو/بوست بيعلّم حاجة من المنتج وبيعلن عنه.
- **أول منتج مش لازم يكون مثالي.** منتج بسيط منشور أحسن من منتج عبقري على جهازك.
- **ابدأ بمنتج واحد في مجال انت فيه فعلا.** خبرتك الحقيقية هي الميزة اللي الـAI ميعرفش يقلدها.

تسعير المنتج الأول

الأسعار الشائعة للمنتجات الرقمية الصغيرة: $5-$29. منتجك الأول سعّره في النص السفلي ($9-$19): سعر مش مخيف للمشتري، وفيه هامش يستاهل بعد العمولات. وافتكر: 10 مبيعات بـ$15 = $150 من حاجة عملتها مرة.

أول خطوة النهارده: اكتب 3 مشاكل تعرف تحلها وناس بتسأل عنها، واختار أسهل وحدة تتحول لـPDF من 10 صفحات. ده منتجك الأول — خلال أسبوع ممكن يكون متاح للبيع.

الفصل السادس: الطريق الثالث — الخدمات والعمل الحر

أسرع طريق لأول فلوس حقيقية. منتج رقمي ممكن ياخد أسابيع لأول بيعة، وقناة يوتيوب شهور لأول دفع — لكن خدمة ممكن تتباع في نفس الأسبوع. والذكاء الاصطناعي بيخلي الميزان لصالحك بطريقة موثقة بالأرقام.

الأرقام اللي تحدد استراتيجيتك (2026)

- **74.9 مليون أمريكي** بيكسبوا دخل مستقل — رقم قياسي (MBO Partners، سبتمبر 2026). السوق ضخم.
- **الفريلانسر اللي بيشتغل بالـAI بيكسب في الساعة أكتر بـ34%** من اللي مبيستخدمهوش (Upwork Research Institute، يوليو 2026).
- عقود الذكاء الاصطناعي التوليدي على Upwork **نمت 90%** — بس متوسط العقد الواحد نزل 13%. الترجمة: الطلب على خدمات الـAI بيتضاعف، بس العميل بقى عارف إن الشغل بيتعمل أسرع، فبيدفع أقل في الحاجة العادية. **الفلوس في التخصص مش في العمومية.**

- مفاجأة السوق: المنصات الكبيرة بتصغّر من تحت وتكبر من فوق — عملاء Upwork النشطين نزلوا 10% لـ717 ألف، ومشترين Fiverr النشطين نزلوا 22% (نتائج الشركات الرسمية، 2026). يعني المنافسة على الشغل الرخيص صعبة، والشغل المتخصص غالي.

الخدمات اللي تقدر تبدأها بالمجاني النهارده

1. **كتابة محتوى بالـAI:** مقالات، بوستات، سكريبتات فيديو — التسليم في ساعات باستخدام ChatGPT/Claude المجاني + لمسة بشرية منك (اللمسة دي هي اللي بتتباع، مش النص الخام).
2. **تصميم سوشيال ميديا:** باقات بوستات للمحلات والعيادات — Canva المجاني كفاية تماما للبداية.
3. **مونتاج فيديو وShorts:** CapCut المجاني + الطلب عليه عالي جدا من أصحاب القنوات.
4. **إدارة صفحات ومحتوى:** باقة شهرية لعميل (محل، عيادة، مطعم) — دخل متكرر مش بيعة واحدة.
5. **خدمات الـAI نفسها:** إعداد شات بوت بسيط، أتمتة Zapier (100 مهمة مجانية كفاية لعميل صغير)، تنظيم Notion — العملاء بيدفعوا في اللي ميفهموهوش.

فين تبيع؟

- **عربي:** خمسات ومستقل — ابدأ بيهم لو سوقك عربي، المنافسة فيهم أقل من العالمية والتسجيل مجاني.
- **عالمي:** Upwork وFiverr — التسجيل مجاني، العمولة من الشغل اللي يتقفل فقط (Fiverr بتاخد 20% تقريبا، Upwork 10% تقريبا — اتأكد من صفحاتهم وقت التسجيل لأن النسب بتتعدل).
- **المباشر (الأقوى):** كلم المحلات والبيزنس اللي حواليك مباشرة — واتساب وإيميل. صفر عمولة، وعلاقة طويلة.

خدعة العرض اللي مترفضش (مجانية)

بدل ما تبعت للعميل إيميل "أنا بعمل كذا وكذا"، سجّل **فيديو Loom 5 دقائق**: افتح موقعه أو صفحته قدام الكاميرا، ورّيه 3 حاجات يقدر يتحسنوا، وقوله إزاي. الخطة المجانية فيها 25 فيديو إجمالي (افتكر: إجمالي مش شهري — امسح اللي خلص). فيديو زي ده بيثبت إنك شفت شغله فعلا، ومعدل الرد عليه أعلى بكتير من الإيميل النصي. دي من أعلى الحركات ربحية في الكتاب ده كله.

التسعير للمبتدئ

ابدأ بسعر يخليك تكسب أول 3 عملاء بسرعة (حتى لو أقل من اللي تستحقه)، اجمع تقييمات، وبعدين ارفع. أول 3 تقييمات على أي منصة بيسووا أكتر من أي وصف مكتوب. وبعد أول 10 عملاء، هدفك يكون رفع السعر 50% — الطلب على المتخصصين بيكبر (افتكر رقم الـ90% نمو في عقود الـAI).

الفخ الأكبر في الفريلانس

إنك تبيع "حاجة الـAI بيعملها لوحده". العميل مش غبي — لو الشغل كله ضغطة زرار، هيعملها هو. اللي بتتباع فعلا: **ذوقك في الاختيار، فهمك لمشكلة العميل، وضمان النتيجة**. الـAI بيسلّم المسودة، انت بتسلّم الثقة.

أول خطوة النهارده: اكتب خدمة واحدة تقدر تسلمها خلال 48 ساعة بأدوات الفصل التاني، وحطها على خمسات أو ابعتها لـ5 بيزنس تعرفهم على واتساب. أول عميل هو أصعب عميل — بعده الحكاية بقت نظام.

الفصل السابع: بيع خدمات AI للشركات اللي حواليك

لو وصلت لحد هنا فأنت خلاص عرفت الأدوات، وعرفت تكتب بالعربي، وعرفت تعمل فيديو ومنتج رقمي، وعرفت يعني إيه تشتغل حر على الإنترنت. بس فيه سؤال مهم لسه ما جاوبناش عليه: الفلوس هتيجي منين بسرعة؟ الإجابة الأقرب ليك مش في منصة بعيدة ولا في عميل أجنبي لسه هتدور عليه، الإجابة في الشارع اللي ساكن فيه. المحل اللي تحت بيتك، العيادة اللي في أول الشارع، المطعم اللي بتطلب منه كل أسبوع، الجيم اللي صاحبك بيروحه، كل دول محتاجين اللي أنت اتعلمته، ومعظمهم مش عارف يبدأ منين. الفصل ده عن إزاي تبيع خدمات الذكاء الاصطناعي للشركات اللي حواليك، من غير ما تكون خبير، ومن غير ما تدفع فلوس، ومن غير ما تضحك على حد.

مين تستهدف الأول؟

مش كل محل ينفع يكون عميلك الأول. فيه محلات لسه مش مقتنعة أصلاً إن الإنترنت بيبيع، ولو بدأت بيهم هتتعب نفسك على الفاضي. استهدف الأول النوعين دول: الأول، محل بيصرف فلوس على إعلانات أو بيعمل بوستات بشكل عشوائي، بينزل صورة كل أسبوعين وخلاص،

ومش عارف الإعلان جاب نتيجة ولا لأ. ده محتاجك لأنه بيصرف فعلاً، بس بيصرف غلط. التاني، محل عنده صفحة بس مهملة، أو عنده رقم واتساب بيرد عليه متأخر، أو عنده منتجات حلوة وصورها وحشة. ده عنده بضاعة وعنده زباين، وناقصه بس الترتيب.

وابعد في الأول عن المحل اللي صاحبه مش مقتنع أصلاً، وعن اللي عايز كل حاجة ببلاش، وعن اللي بيقولك اعملي الأول وبعدين نشوف. العميل الأول لازم يكون حد متعاون وبيفهم إن شغلك ليه قيمة، حتى لو صغيرة. ولو عندك محل بتتعامل معاه أصلاً وبتثق في صاحبه، ابدأ بيه قبل أي حد، لأن الثقة اللي موجودة أصلاً هتختصر عليك نص المشوار.

ابدأ بإيه؟ خمس خدمات تقدر تقدمها من بكرة

متحاولش تبيع كل حاجة مرة واحدة. ابدأ بخمس خدمات بسيطة، كل واحدة ليها نتيجة واضحة يقدر صاحب المحل يشوفها بعينه. أول خدمة هي باقة محتوى للسوشيال ميديا: عدد معين من البوستات في الشهر، مكتوبة ومصممة، بمواعيد ثابتة، بدل العشوائية اللي هو فيها. تاني خدمة هي تجهيز واتساب بيزنس: كتالوج للمنتجات أو الخدمات، وردود سريعة للأسئلة اللي بتتكرر، ورسالة ترحيب، وصورة بروفايل ومعلومات مظبوطة. تالت خدمة هي ردود آلية بسيطة أو شات بوت صغير: يجاوب على الأسئلة الشائعة، زي الأسعار والمواعيد والعنوان

وطريقة الطلب، بدل ما صاحب المحل يرد على نفس السؤال خمسين مرة في اليوم. رابع خدمة هي تجهيز ملف جوجل بيزنس: يعني لما حد يدور على نوع المحل في منطقته يلاقيه على الخريطة، بصور ومعلومات وساعات عمل وريفيوهات. خامس خدمة هي تصوير المنتجات بالموبايل مع تنضيف بالذكاء الاصطناعي: صورة نضيفة بخلفية كويسة وإضاءة مظبوطة، من غير ما تشتري كاميرا ولا استوديو.

كل الخدمات دي اتعلمت أساسها في الفصول اللي فاتت: الكتابة في الفصل الثالث، والتصميم في الفصل الثاني والفيديو في الفصل الرابع، وتنظيم الشغل الحر والتسعير في الفصل السادس. أنت مش بتبيع حاجة جديدة، أنت بتبيع نفس المهارات دي لحد قريب منك ومحتاجها فعلاً.

الخدمة	تشمل إيه؟	السعر التقريبي بالجنيه
تجهيز واتساب بيزنس	كتالوج، ردود سريعة، رسالة ترحيب، بيانات مظبوطة	500 – 1500 جنيه مرة واحدة
باقة محتوى شهرية	8 – 12 بوست في الشهر، كتابة وتصميم وجدولة	1500 – 4000 جنيه في الشهر
تصميم واحد	بوست أو إعلان أو صورة منتج	100 – 300 جنيه للتصميم

الخدمة	تشمل إيه؟	السعر التقريبي بالجنيه
تجهيز ملف جوجل بيزنس	إنشاء الملف، صور، بيانات، ساعات عمل	500 – 1000 جنيه مرة واحدة
ردود آلية بسيطة	إجابات جاهزة للأسئلة الشائعة	500 – 1500 جنيه مرة واحدة

الأسعار دي استرشادية، يعني نقطة بداية مش سعر ثابت، وبتتغير حسب المدينة وحجم الشغل وعدد البوستات ونوع المحل. محل صغير في مدينة صغيرة غير مطعم كبير في القاهرة، وخدمة مرة واحدة غير باقة شهرية. حدد سعرك حسب وقتك ومجهودك، واكتبه في عرض واضح قبل ما تبدأ، عشان محدش يفاجئك بعدين.

إزاي تكلم صاحب المحل؟

أغلب الناس بتخسر العميل في أول دقيقة، مش بسبب الشغل، بسبب طريقة الكلام. صاحب المحل مش مهتم بالذكاء الاصطناعي ولا بالأدوات، هو مهتم بحاجة واحدة: ده هيجيبلي زباين ولا لأ؟ كلمّه بلغته هو، مش بلغتك أنت.

رسالة واتساب قصيرة تكفي كبداية، زي دي: "السلام عليكم، أنا فلان، ساكن في المنطقة وبشوف محلكم من زمان. لاحظت إن صفحة المحل

ممكن تجيب زباين أكتر لو البوستات بقت منتظمة والصور أوضح. أقدر أجهزلكم واتساب بيزنس وباقة محتوى شهرية بسيطة، ولو تحب أوريك نموذج واحد مجاني قبل ما نتفق على حاجة. تحب أعدي على المحل خمس دقايق؟"

ولو رحت المحل بنفسك، خلي كلامك دقيقتين بالكتير. دقيقة تعرف نفسك وتقول لاحظت إيه بالظبط في صفحته أو في واتسابه، ودقيقة تقول هتعمل إيه والنتيجة المتوقعة والسعر. خد معاك نموذج واحد جاهز على موبايلك، بوست أو صورة منتج قبل وبعد، عشان يشوف بعينه بدل ما يسمع كلام. ومتطولش، ومتشرحش الأدوات، ومتقولش كلام تقني. صاحب المحل عايز يعرف هتدفع كام وهتاخد إيه، وبس.

وفيه كلام اوعى تقوله أبداً: متقولش "هخليك الأول على جوجل" ولا "هجيبلك ألف زبون في أسبوع" ولا "الذكاء الاصطناعي هيعمل كل حاجة لوحده". دي وعود كدب، وهتخسرك العميل وسمعتك مع بعض. ومتقولش "أنا لسه بتعلم" في أول مقابلة، ومتقعدش تشتكي من الشغل أو من العملاء التانيين. ومتضغطش عليه يقرر في نفس اللحظة، سيبله وقت يفكر، وقوله هتابع معاه بعد يومين.

الرد على الاعتراضات

صاحب المحل هيعترض، ده طبيعي، ومش معناه إنه رافضك. لما يقول "مش محتاج"، اسأله بهدوء: "طيب، الزباين بتوصلولك إزاي دلوقتي؟ ولو حد دور على نوع محلك على جوجل هيلاقيك؟" خليه هو يكتشف المشكلة بنفسه. لما يقول "غالي"، متدافعش عن سعرك بانفعال، اسأله: "غالي مقارنة بإيه؟ بإعلان واحد في الشارع بيكلف أكتر وبيخلص في أسبوع؟" وبعدين اعرض عليه باقة أصغر أو خدمة واحدة بس كبداية، بدل ما تنزل سعرك على طول. لما يقول "جربنا قبل كده ومفيش فايدة"، اسأله جرب إيه بالظبط، وكم بوست، ولمدة قد إيه، ومين كان بيتابع النتايج؟ غالباً هتكتشف إن التجربة كانت بوستين عشوائيين من غير خطة، وده يفتحلك الباب تقوله إن الفرق المرة دي في الانتظام والمتابعة. ولما يقول "ابعتلي التفاصيل على الواتساب"، ابعتها فعلاً في نفس اليوم، رسالة قصيرة واضحة فيها الخدمة والسعر والمدة، وبعدها بيومين ابعتله رسالة متابعة واحدة بس، مش عشر رسايل. لو مردش بعدها، سيبه وامشي للي بعده، متلحش عليه.

أول 3 عملاء

أول تلات عملاء هما أصعب تلاتة، وبعدها الموضوع بيبقى أسهل بكتير. ابدأ بمحل واحد تعرفه، اشتغل معاه كويس جداً، حتى لو السعر قليل

في البداية، وخليه هو نفسه يحكي لغيره عنك. بعد ما تخلص الشغل، اطلب منه ريفيو مكتوب قصير، جملة أو اتنين عن اللي اتعمل والنتيجة اللي شافها، وخد موافقته إنك تستخدمه في عرضك للعملاء اللي بعد كده. ريفيو حقيقي واحد من محل حقيقي في منطقتك يساوي ألف كلمة عن نفسك.

وخلي بالك من غلطة كبيرة: متشتغلش ببلاش غير مرة واحدة بس، وبشكل صغير ومحدد. نموذج واحد، أو بوست واحد، أو تجهيز بسيط يوري شغلك، وبعدها الاتفاق بفلوس. لو اشتغلت شهر كامل ببلاش على أمل إنه "هيجيبلك عملاء"، هتلاقي نفسك اشتغلت ببلاش وبس، لا فلوس ولا عملاء. الشغل المجاني اللي مالوش نهاية مش تسويق، ده استغلال، وأنت مش محتاجه.

ولو محل رفضك، متاخدهاش على نفسك. اسأله بهدوء إيه اللي خلاه يرفض، خد الملاحظة وامشي. كل رفض بيعلمك حاجة عن السوق وعن كلامك وعن سعرك، والعميل اللي رفضك النهارده ممكن يرجعلك بعد شهر لما يشوف شغلك عند محل تاني في نفس الشارع.

أول خطوة النهارده

اكتب أسماء خمس محلات أو عيادات أو مطاعم في منطقتك، تعرف أصحابها أو بتتعامل معاهم، واختار واحد منهم بس، وابعتله رسالة الواتساب القصيرة اللي في الفصل ده، النهارده، قبل ما تنام.

الفصل الثامن: الطريق الرابع — انشر كتبك بنفسك

الكتاب اللي بتقراه ده نفسه دليل على الطريق ده: كتاب عن الربح، اتكتب بمساعدة أدوات مجانية، وهيتباع كمنتج رقمي. نشر الكتب من أجمل طرق الدخل لأنه بيجمع: منتج رقمي (بيتراكم) + سلطة وخبرة (بترفع سعر خدماتك) + أصل يفضل يبيع سنين.

المنصات المجانية (التسجيل والنشر ببلاش، العمولة من البيع)

Amazon KDP — الأكبر: - النشر مجاني تماما. الرويالتي: حتى 70% على الكتاب الإلكتروني (بشروط التسعير) و35% الخيار التاني، وحتى 60% ناقص تكلفة الطباعة للورقي. - **للعربي:** أمازون بيدعم نشر الكتب الإلكترونية بالعربية — بس لسه **نسخة تجريبية (Beta)**، والنشر **إلكتروني فقط — مفيش كتاب ورقي عربي حاليا** (صفحة KDP الرسمية، نوفمبر 2026). يعني لو حلمك كتاب ورقي عربي على أمازون، ده مش متاح دلوقتي. - **الضرايب لو مش أمريكي:** أمازون بتطلب بيانات ضريبية. لو ماعندكش رقم ضريبي في بلدك لسه، تقدم كشخص غير أمريكي وهيقتطعوا **30% من مبيعات السوق الأمريكي**

تلقائيا. مش نهاية العالم في البداية — بس لما الدخل يكبر، استخراج رقم ضريبي بيوفرلك الثلث ده. - **السحب:** التحويل البنكي المباشر متاح لدول معينة. الحل العملي الشائع لغير الأمريكان: حساب افتراضي أمريكي عبر Payoneer، وأمازون بتحوّل عليه.

Google Play Books: نشر مجاني، وصول ضخم لمستخدمي أندرويد — وده مهم جدا للسوق العربي اللي أغلبه موبايل أندرويد. يقبل عربي بدون قيود البيتا.

Kobo Writing Life وApple Books: نشر مجاني، جمهورهم أصغر بس أوفى.

Draft2Digital: تنشر عندهم مرة واحدة وهما يوزعوك على عشرات المتاجر (Kobo، Apple، Barnes & Noble وأكتر) مقابل نسبة صغيرة من البيع. مش كل المتاجر بتدعم عربي بنفس الجودة، فجرّب بكتاب وشوف.

البيع المباشر: نفس PDF الكتاب يتباع على Payhip/Gumroad/ Whop من الفصل الخامس — وهنا انت بتحتفظ بـ95% تقريبا بدل 70%، بس المشتري بييجي من جمهورك انت مش من سوق أمازون.

خطوات أول كتاب على KDP (عملي)

1. **اكتب ونسّق:** اكتب في Google Docs (مجاني) أو Word، التنسيق حسب إرشادات KDP الرسمية: صفحة عنوان، فواصل صفحات بين الفصول، فهرس تفاعلي (Heading 1 لكل فصل وبعدين Table of Contents). للعربي: أمازون نفسها معترفة إن الرفع ممكن يديك أخطاء — كتيبها الرسمي للتنسيق العربي فيه الحلول، وأشهر حل: ارفع DOCX منسق ببساطة بدون زخارف.
2. **الغلاف:** Canva المجاني (قوالب أغلفة كتب جاهزة بمقاسات KDP). الغلاف هو إعلان الكتاب — اقضِ فيه وقت.
3. **الوصف والكلمات المفتاحية:** اكتب وصف بيبيع (أول سطرين بيظهروا قبل "اقرأ المزيد" — دول أهم سطرين)، واختار 7 كلمات مفتاحية ببحث بسيط على أمازون نفسه: شوف الناس بتدور على إيه في مجالك.
4. **التسعير:** بين $2.99 و$9.99 عشان تاخد شريحة الـ70%. كتابك الأول سعّره في النص السفلي لكسر حاجز أول مبيعات.
5. **المراجعة قبل النشر:** استخدم معاينة KDP وتأكد من العربي (الاتجاه من اليمين للشمال بيعمل مشاكل أحيانا — افحص كل صفحة).

إيه اللي بيتباع على KDP؟

الكتب العملية القصيرة (50-150 صفحة) اللي بتحل مشكلة محددة: أدلة، خطط، كتب "إزاي تعمل". وفي نيتش كامل اسمه الكتب قليلة المحتوى (بلانرز ودفاتر) بيتعمل بأدوات AI مجانية — منافسته عالية جدا دلوقتي، بس نيتشاته المتخصصة لسه فيها فرص. الكتاب العملي بالعربي منافسته أقل بكتير — نفس فجوة المحتوى العربي اللي اتكلمنا عنها.

أول خطوة النهارده: افتح حساب KDP مجاني (kdp.amazon.com) وكمّل بياناتك الضريبية كشخص غير أمريكي — بدون ما تنشر أي حاجة. الحساب الجاهز بيشيل أول عائق نفسي.

الفصل التاسع: الطريق الخامس — العمولة (أفلييت) والطباعة عند الطلب

أولا: الأفلييت — بتوصي وتكسب

مش محتاج منتج ولا مخزون ولا دعم عملاء. بتوصي بحاجة مقتنع بيها، ولو حد اشترى من لينكك تاخد نسبة. التسجيل في البرامج مجاني بالكامل — اللي بيطلب منك فلوس عشان "تنضم لبرنامج الأفلييت" بتاعه، امشي.

Amazon Associates (الأشهر) — أرقام نوفمبر 2026: - العمولات **من 10% لـ1%** حسب القسم: أعلى حاجة منتجات التجميل الفاخرة (10%)، والكتب الورقية 4.5%، وأغلب الأقسام 3-4%، والبقالة والألعاب 1%. - **قاعدة الـ24 ساعة:** الزائر لازم يشتري خلال 24 ساعة من الضغط على لينكك — بس لو ضاف المنتج للسلة في المدة دي واشترى خلال 89 يوم، العمولة ليك. - **اختبار الحساب الجديد:** لازم تجيب **3 مبيعات مؤهلة في أول 180 يوم** وإلا الحساب بيتراجع ويتقفل — فماتسجلش قبل ما يكون عندك مكان هتنشر فيه لينكات فعلا. - الدفع بعد حوالي 60 يوم من نهاية الشهر، بحد أدنى 10$ للتحويل.

برامج تانية مجانية التسجيل: Impact وShareASale وClickBank (منتجات رقمية بعمولات عالية توصل 50-75%)، وبرامج الأدوات نفسها — كتير من أدوات الـAI عندها برامج أفلييت، وأنت أصلا بتستخدمها وتقدر تشرحها بصدق. ده أنسب أفلييت لقارئ الكتاب ده: رشّح الأدوات اللي بتشرحها، وخد عمولة لما حد يشترك في الخطط المدفوعة.

القاعدة الذهبية: الأفلييت اللي بيكسب هو اللي مبني على ثقة: محتوى بيشرح فعلا (فيديو، مقال، مقارنة صادقة) واللينك في الآخر. لينكات مرمية بدون محتوى = صفر مبيعات وسمعة وحشة. ومنصات زي أمازون بتشترط الإفصاح إن اللينك أفلييت — الإفصاح مش عيب، بالعكس بيزود الثقة.

ثانيا: الطباعة عند الطلب (POD)

تصمم تصميم (تيشيرت، كوب، بوستر، دفتر)، ترفعه على منصة، ولما حد يشتري المنصة بتطبع وتشحن وتدفعلك الفرق. مفيش مخزون، مفيش رأس مال، مفيش شحن.

- **Printify:** خطة مجانية حقيقية — أكتر من 2,000 منتج، بدون أي تكلفة مقدما، وبتربط بمتجرك (صفحة التسعير الرسمية، نوفمبر 2026). بتدفع بس لما تكبر وتختار خطة مخفضة.
- **Printful:** نفس الموديل — مجاني تبدأ، بتدفع من سعر البيعة.
- **Redbubble وSpring (Teespring):** منصة + سوق جاهز — ترفع التصميم وهما يبيعوه، مقابل نسبة أعلى طبعا.

التصاميم بالمجاني: Canva المجاني + توليد صور ChatGPT/ Gemini. بس افتكر قاعدة الفصل التاني: لو بتبيع الصور نفسها (أو منتجات عليها)، راجع رخصة الاستخدام التجاري للخطة المجانية لكل أداة.

الحقيقة الصادقة عن POD: المنافسة شرسة والهامش صغير (كم دولار في القطعة). اللي بيكسب فيه هو اللي عنده **جمهور أو نيتش عاطفي** (مهنة، هوبي، مناسبة) مش اللي بيرفع تصاميم عشوائية

بالجملة. ابدأ بيه كإضافة لطريق تاني (قناة/صفحة) مش كطريق لوحده.

أول خطوة النهارده: سجّل في برنامج أفلييت واحد لأداة بتستخدمها فعلا (أو Printify لو التصميم بيهمك)، واكتب أول محتوى توصية صادق: "جربت الأداة دي — ده اللي عجبني واللي لأ".

الفصل العاشر: استلام فلوسك: من المنصة لجيبك

أصعب لحظة في الرحلة كلها مش إنك تشتغل أو تجيب أول عميل، هي اللحظة اللي تكتشف فيها إن الفلوس اللي تعبت فيها موجودة فعلًا… بس مش عارف توصلها لجيبك. ناس كتير اشتغلت شهور على منصات أجنبية، وبعدين وقفت قدام سؤال واحد: «أستلم إزاي؟» واللي ماعندوش إجابة جاهزة، بيضيّع وقت وفلوس ورسوم كان ممكن يتجنبها. الفصل ده معمول عشان اللحظة دي: هتعرف كل طريقة استلام تناسب مين، وتكلفتها التقريبية كام، وتختار إيه حسب المنصة اللي بتشتغل عليها. وخلّي بالك: كل الأرقام هنا اتراجعت في نوفمبر 2026، والرسوم بتتغير، فأي رقم اعتبره «تقريبي»، واتأكد من صفحة المنصة أو البنك قبل ما تحوّل أي مبلغ.

القاعدة الأولى: اختار طريق الفلوس قبل ما تبدأ الشغل

الغلط اللي بيعمله أغلب المبتدئين إنهم يشتغلوا الأول، وبعدين يسألوا عن الاستلام. الصح العكس: قبل ما تعمل أول خدمة في الفصل السادس، أو تنشر أول كتاب في الفصل الثامن، أو ترفع أول فيديو في

الفصل الرابع، اسأل نفسك: المنصة دي بتدفع إزاي؟ والطريقة دي متاحة في مصر ولا لأ؟ في منصات بتدفع مباشرة على حسابك البنكي المصري، وفي منصات لازم يعدّي عليها وسيط زي Payoneer، وفي منصات الحد الأدنى للسحب فيها عالي، فلو أرباحك لسه صغيرة، فلوسك هتفضل محبوسة فيها شهور. الطريقة الصح هي اللي المنصة بتقبلها، والبنك المصري بيقبلها، ورسومها أقل ما يمكن.

Payoneer: الوسيط اللي أغلب المصريين بيبدأوا بيه

لو هتشتغل على Upwork أو Fiverr أو Amazon، فغالبًا أول اسم هتسمعه هو Payoneer. هو بيدّيك حساب استقبال بالدولار — كأن عندك حساب بنكي أمريكي افتراضي — المنصة تحوّل عليه، وبعدين تسحب منه على حسابك البنكي المصري بالجنيه أو بالدولار. فتح الحساب نفسه مجاني، والتسجيل بيحتاج بطاقة الرقم القومي أو جواز سفر ساري، وإثبات عنوان زي فاتورة كهربا أو كشف حساب بنكي، وحساب بنكي محلي باسمك أنت. ونقطة ناس كتير بتقع فيها: الاسم في Payoneer لازم يطابق الاسم في البطاقة وفي البنك، حرفًا بحرف.

أما التكلفة، فالتحويل من الدولار للجنيه عليه فرق سعر تحويل — Payoneer مش بيحوّل بسعر السوق بالظبط، بياخد هامش فوقه —

والهامش ده في حدود 2% إلى 3.5% تقريبًا، حسب الطريقة والمبلغ، واتأكد من صفحة Payoneer نفسها قبل ما تسحب. وفوق ده ممكن تكون فيه رسوم استقبال أو سحب ثابتة، ورسوم بنوك وسيطة، ورسوم من بنكك المصري على التحويل الوارد. يعني التكلفة الكلية مش رقم واحد ثابت، هي مجموع كذا رسوم صغيرة. فلو سحبت 100 دولار، فرق التحويل لوحده حوالي 2 إلى 3.5 دولار تقريبًا، قبل أي رسوم تانية. والسحب بياخد عادة من يومين إلى خمسة أيام عمل. وملحوظة: في مصادر بتذكر رسوم سنوية على الحساب في بعض الحالات، فاتأكد من صفحة الأسعار الرسمية وأنت بتسجّل.

أمازون KDP: فلوس الكتب بتوصل على بنكك المصري مباشرة

دي من أحلى المفاجآت في الكتاب ده، وشرحناها بالتفصيل في الفصل الثامن. أمازون KDP بيدعم الإيداع المباشر لحساب بنكي في مصر بالجنيه المصري، لأغلب متاجر أمازون. يعني مش محتاج Payoneer أصلًا عشان تستلم أرباح كتبك. بتدخل بيانات حسابك في صفحة Getting Paid في KDP، وأمازون بيحوّل الأرباح بالجنيه، من غير حد أدنى للدفع في حالة الإيداع المباشر. الأرباح بتتدفع شهريًا، بعد حوالي 60 يوم من نهاية الشهر اللي اتباعت فيه الكتب، والتحويل نفسه

بياخد من يوم إلى خمسة أيام عمل. بس في نقطتين: بعض البنوك المصرية ممكن تطلب ورق إضافي قبل ما تنزّل تحويل جاي من برّه، فاسأل بنكك من بدري. وفيه جانب ضريبي أمريكي: أمازون بيخصم ضريبة من أرباح غير المقيمين، حسب اتفاقية الضرائب بين مصر وأمريكا والاستمارة اللي بتملاها في KDP، فخلّص ورقك الضريبي صح من أول يوم.

يوتيوب وأدسنس: تحويل بنكي، مش أي طريقة تانية

لو طريقك هو الفيديوهات من الفصل الرابع، ففلوسك هتيجي عن طريق Google AdSense. وبالنسبة لمصر، جدول جوجل الرسمي واضح: المتاح هو التحويل البنكي أو الشيك، ومفيش EFT ومفيش Hyperwallet. يعني الطريق العملي الوحيد تقريبًا هو التحويل البنكي. هتحتاج تدخل في AdSense اسم صاحب الحساب واسم البنك ورقم الـIBAN وكود الـSWIFT، زي ما هي مسجلة في البنك بالظبط. والحد الأدنى للدفع المذكور لحسابات الجنيه هو 5,000 جنيه تقريبًا، أو 100 دولار للحسابات الدولارية، واتأكد من صفحة AdSense نفسها. الدفع بيطلع شهريًا، عادة بين يوم 21 و26، والتحويل نفسه ممكن ياخد لحد 15 يوم عمل. نصيحة عملية: لو عندك

حساب دولاري بيقبل تحويلات SWIFT، الدولارات تنزل فيه من غير تحويل للجنيه، وتبقى أنت اللي تقرر تحوّل إمتى. ولو حسابك بالجنيه بس، التحويل هيتحوّل بسعر البنك، فاسأل بنكك عن السعر والرسوم قبل ما تختار.

خمسات ومستقل: المنصات العربية بتدفع عربي

لو شغلك على المنصات العربية من الفصل السادس، فالموضوع أبسط. خمسات بتدفع عن طريق التحويل البنكي للدول العربية، ومنها مصر، بعد فترة حجز للأرباح عقب استلام الطلب، وعمولتها 20% من كل طلب. أما الحد الأدنى للسحب من خمسات بالتحويل البنكي، فاتأكد منه من صفحة خمسات نفسها، لأن المصادر المتاحة ما أكدتش رقمًا واحدًا ثابتًا لخمسات — وخلّي بالك إن رقم الـ250 دولار اللي بيتقال كتير، المصادر بتربطه بمنصة مستقل للتحويل البنكي، مش بخمسات، فمتخلطش بين المنصتين. مستقل بتدفع عن طريق PayPal من 25 دولار، أو بالتحويل البنكي من 250 دولار، والتحويل البنكي فيها ممكن ياخد لحد 14 يوم عمل، واتأكد من صفحة مستقل نفسها. الخلاصة: المنصات العربية أسهل في الوصول، لكن عمولتها أعلى، وحد السحب البنكي فيها أعلى، فلو أرباحك لسه صغيرة، جمّع لحد ما توصل للحد الأدنى.

باي بال في مصر: ليه هو آخر اختيار مش أول اختيار؟

باي بال شغال في مصر، بس بشروط بتخليه اختيار ضعيف. أولًا، السحب كان تاريخيًا على كارت فيزا بس، ولو إن صفحات رسوم باي بال في 2026 بتذكر كمان سحبًا على حساب بنكي بالجنيه برسوم ثابتة، فاتأكد من صفحة باي بال مصر عن الطريقة المتاحة لك دلوقتي. ثانيًا، التكلفة الكلية عالية: تقديرات كتير بتحط إجمالي الرسوم — استقبال + سحب + فرق تحويل عملة — حوالين 8.5% تقريبًا على كل دفعة، وده رقم تقريبي مش ثابت، واتأكد من صفحة الرسوم الرسمية. ثالثًا، باي بال بيحوّل رصيدك تلقائيًا أول كل شهر، والسحب اليدوي عليه رسوم ثابتة بالجنيه، وفيه حجز أولي على الفلوس المستلمة ممكن يوصل 30 يوم في بعض الحالات. باختصار: باي بال ينفع كطريقة احتياطية أو لمنصة مفيهاش غيره، لكن لو عندك Payoneer أو تحويل بنكي مباشر، هما غالبًا أوفر وأوضح. ولو مضطر تستخدمه، اسحب مبالغ كبيرة على فترات متباعدة، عشان الرسوم الثابتة متاكلش المبالغ الصغيرة.

البنك هيسألك: فلوسك دي جاية منين؟ والبطاقة الضريبية

دي نقطة أهم من الرسوم نفسها. البنوك المصرية، حسب تعليمات البنك المركزي، ملزمة تتابع التحويلات الكبيرة الجاية من برّه، وتتأكد إن مصدرها مشروع. يعني أول ما يوصلك تحويل كبير، البنك ممكن يطلب إثبات مصدر الدخل، ولو معندكش ورق، التحويل ممكن يتأخر أو الحساب يتجمد مؤقتًا. الحل إنك تجهّز ورقك من بدري: احتفظ بكشوف حساب المنصة وإيصالات الدفع والعقود ولقطات شاشة للتحويلات. ولو دخلك بقى منتظم، اعمل بطاقة ضريبية — تسجّل نشاطك كمستقل في مصلحة الضرائب — لأنها أقوى إثبات رسمي يعترف بيه البنك. واسأل محاسب قانوني أو راجع موقع مصلحة الضرائب عن الشرائح والإجراءات الحالية، لأن الأرقام دي بتتغير. ومتحولش فلوس شغلك على حساب حد تاني من قرايبك عشان «تهرب» من السؤال، دي حركة بتضرّك وبتضرّه.

أول دفعة توصل: اعمل إيه خطوة بخطوة؟

لما أول دفعة توصلك، متستعجلش تسحبها. أولًا اتأكد إن الفلوس وصلت فعلًا في المنصة أو في Payoneer، مش مجرد إشعار إنها «في الطريق». ثانيًا راجع الرسوم قبل ما تدوس «سحب»، واحسب الصافي

اللي هيوصلك. ثالثًا اختار الطريقة حسب المنصة: KDP على بنكك المصري مباشرة، أدسنس بتحويل بنكي، Upwork وFiverr عن طريق Payoneer، خمسات ومستقل بالتحويل البنكي أو PayPal حسب المبلغ. رابعًا اسحب على حساب باسمك أنت، وتأكد إن الاسم والـIBAN صح. خامسًا احتفظ بإيصال التحويل ولقطة شاشة من المنصة، وسجّل المبلغ والتاريخ والمنصة في ملف بسيط، عشان لما البنك يسألك أو تيجي تعمل إقرارك الضريبي تلاقي كل حاجة جاهزة. سادسًا متسحبش كل حاجة أول بأول بمبالغ صغيرة: جمّع لحد مبلغ معقول، عشان الرسوم الثابتة متاكلش أرباحك. ولو التحويل اتأخر عن المدة المتوقعة، راجع المنصة الأول وبعدين البنك، ومتفترضش إن الفلوس ضاعت — في الغالب هي في مرحلة مراجعة أو تحويل وسيط.

جدول المقارنة السريع

الطريقة	الرسوم التقريبية	السرعة	الحد الأدنى	تناسب مين
Payoneer إلى بنك مصري	فرق تحويل 2% إلى 3.5% تقريبًا + رسوم، واتأكد من صفحة Payoneer	2–5 أيام عمل	حسب المنصة	Upwork وFiverr وأمازون

الطريقة	الرسوم التقريبية	السرعة	الحد الأدنى	تناسب مين
KDP إيداع مباشر	تحويل أمازون للجنيه، واتأكد من صفحة KDP	1–5 أيام عمل بعد الدفع	لا يوجد	مؤلفي الكتب (الفصل الثامن)
أدسنس تحويل بنكي	رسوم بنكك على التحويل الوارد	حتى 15 يوم عمل	5,000 جنيه أو 100 دولار تقريبًا	اليوتيوبرز (الفصل الرابع)
خمسات تحويل بنكي	عمولة المنصة 20% + رسوم التحويل	بعد فترة الحجز + مدة التحويل	اتأكد من صفحة خمسات	المستقلون العرب (الفصل السادس)
مستقل تحويل بنكي	عمولة المنصة 15–20% + رسوم التحويل	حتى 14 يوم عمل	250 دولار، واتأكد من صفحة مستقل	المستقلون العرب بمشاريع أكبر
باي بال	إجمالي تقريبي حوالين 8.5%	تحويل تلقائي أول الشهر أو سحب يدوي	حسب المنصة	طريقة احتياطية فقط

أول خطوة النهارده

افتح حساب Payoneer النهارده — من الموقع الرسمي بس — وسجّل ببطاقة الرقم القومي وحسابك البنكي المصري اللي باسمك، وخلّص التحقق من الهوية، حتى لو لسه معندكش أي دخل. لأن أول دفعة لما تيجي مش هتستناك تخلّص ورقك، واللي حسابه جاهز من بدري بيستلم فلوسه من غير تأخير ولا توتر.

الفصل الحادي عشر: أسرار محدش بيقولها — فخاخ "المجاني" والحقائق المؤلمة

الفصل ده هو الفرق بين كتاب بيبيع وهم وكتاب بيحترمك. كل اللي فات صحيح وممكن — بس فيه حاجات لازم تعرفها عشان متتصدمش في نص الطريق.

1. "مجاني" مش معناه "ملكك"

الخطط المجانية بتتغير من غير إنذار. في 2026 لوحدها: Perplexity نزّل بحوث Pro اليومية من 5 لـ3، Notion شال الـAI من المجاني، Midjourney لغى المجاني كله، وCursor غيّر خططه مرتين (توثيق money-lab.app، نوفمبر 2026). **القاعدة:** متبنيش شغلك كله على أداة مجانية واحدة، وخلي عندك بديل جاهز لكل أداة حرجة — الفصل التاني مديك البدائل.

2. فخ الترخيص التجاري

أخطر فخ وأقل واحد متقال: **مجاني للاستخدام الشخصي ≠ مجاني للشغل اللي يتكسب منه.** ElevenLabs المجاني مثلا بدون ترخيص

تجاري وبيشترط ذكر اسمه في عنوان أي حاجة منشورة (شروطهم، نوفمبر 2026). Fliki: الحقوق التجارية من الخطة المدفوعة. أغلب مولدات الصور: الرخصة التجارية الكاملة في المدفوع. قبل ما تبيع أي حاجة فيها إخراج من أداة مجانية، ادور في شروطها على كلمة "commercial". دقيقة بحث بتحميك من مشكلة حقوق.

3. العلامة المائية مش عيب بسيط

العلامة المائية على فيديو أو تصميم بتقول للعميل/المشاهد: "ده معمول بالمجاني". في التجربة والتعلم: عادي. في حاجة بتتباع أو قناة بتبني براند: بتكلفك ثقة أكتر من تكلفة إزالتها. خطط من الأول: إيه اللي هتحتاج فيه نسخة نظيفة (الصوت، الفيديو المنشور) وإيه اللي يكفيه المجاني (المسودات، التجارب، التصميم الداخلي).

4. المشكلة الحقيقية: التوزيع مش الأدوات

أصدق رقم في الكتاب ده: بيزنس حقيقي اشتغل بالذكاء الاصطناعي من مارس 2026 وثّق إن منتجاته الرقمية جابت **$10.50 بس** في شهورها الأولى، رغم إن الأدوات كانت مثالية ومجانية — والعائق كل مرة كان **التوزيع مش الجودة ولا الأدوات** (Moneylab، نوفمبر 2026). اللي بيفشل مش اللي ماعندوش أدوات — اللي ماعندوش

جمهور. عشان كده كل طريق في الكتاب ده مربوط ببناء حضور (قناة، صفحة، منصة) من أول يوم.

دراسة حالة: نفس المنتج الرقمي — بس مع جمهور

في القسم اللي فات شفنا منتجات رقمية ممتازة جابت 10.50 دولار بس عشان مفيش جمهور. دلوقتي شوف الصورة العكسية — نفس النموذج بالظبط، بس مع جمهور:

بنت خريجة إعلام عملت صفحة نصايح لتنظيم الوقت والمذاكرة. محتوى بسيط وعملي: إزاي تذاكر من غير تشتت، إزاي ترتب أسبوعك. مع الوقت الصفحة جابت 35 ألف متابع — ناس بتعمل سيف وشير وبتكتب "ربنا يباركلك". بس صفر جنيه دخل.

سألت نفسها سؤال صح: "الناس دي بتحب كلامي، بس إيه الحاجة العملية اللي تريحهم فعلًا في الامتحانات؟" والإجابة ماكانتش كورس ضخم. كانت ملف رقمي بسيط ومرتب: Notion Template + PDF Planner باسم "خطة الـ30 يوم للامتحانات والمشاريع" — بسعر 90 جنيه بس.

ما عملتش حملة إعلانات ضخمة. نزلت بوستين بس بتشرح فيهم إزاي الملف ده بيوفر ساعات تخطيط، وحطت لينك الدفع المباشر. في أول شهر اشترى الملف حوالي 160 شخص — يعني دخل إضافي 14,400 جنيه (160 × 90) من منتج اتعمل مرة واحدة، من غير مخزون ولا شحن. والأهم: اللي اشتروا بقوا يرشحوها لصحابهم — فالمبيعات بتجيب مبيعات.

الدرس؟ الجمهور مش دايمًا محتاج كورس ضخم عشان يدفع. أحيانًا أداة بسيطة جاهزة توفر وقت ومجهود بتتحول لأول منتج حقيقي يثبت إن ليك قيمة في السوق.

قارن القصتين: نفس الأدوات المجانية، نفس فكرة المنتج الرقمي. الفرق الوحيد كان الجمهور — 35 ألف متابع دافئ مقابل صفر. عشان كده الفصل الثاني عشر من الكتاب ده كله عن بناء الجمهور: المنتج من غير توزيع = ملف على جهازك.

(القصة منشورة كما روتها صاحبة الصفحة، من غير ذكر اسمها؛ والأرقام — 35 ألف متابع، 160 عملية شراء في أول شهر، 90 جنيه للنسخة — هي الأرقام اللي ذكرتها.)

5. "أول فلوس" أهم من "أكبر فلوس"

الهدف الحقيقي لأول شهر مش الدخل — الهدف **أول جنيه**. لأن أول جنيه بيثبت النظام: حد غريب دفعلك مقابل حاجة عملتها. بعدها المسألة تكرار وتحسين. اللي بيفشل غالبا بيفشل وهو بيحضّر: بيقارن أدوات، بيعمل لوجو، بيضبط البايو — وكل ده هروب من اللحظة اللي يعرض فيها حاجة للبيع.

6. يوتيوب بيغير قواعده — والتغيير الجاي كبير

الشروط هتتضاعف للمتقدمين الجدد 1 فبراير 2027 (من 4,000 لـ8,000 ساعة أو من 10 لـ20 مليون مشاهدة Shorts)، وكل الشريكين لازم يقبلوا الشروط الجديدة قبل 31 يناير 2027 (إعلان يوتيوب، 10 أغسطس 2026). القاعدة العامة: **أي منصة بتبني عليها دخلك تقدر تغير القواعد في أي لحظة.** التأمين الوحيد: امتلك قناة اتصال مباشرة بجمهورك (إيميلات، واتساب، تليجرام) — المنصة ممكن تاخد الوصول، بس ماتقدرش تاخد قايمة إيميلاتك.

7. المحتوى العربي فرصة — بس بشرط

المحتوى العربي أقل من 4% من الإنترنت، وده فرصة حقيقية. بس الشرط: الجودة. المحتوى العربي الرديء المنسوخ كتير، والقارئ العربي

اتعود يشك — اللي هيكسب هو اللي هيعمل محتوى عربي بجودة عالمية، بالمصادر والأرقام، زي الكتاب ده بالظبط.

8. الدخل بيتأرجح — وده طبيعي

58% من المستقلين بيقولوا دخلهم بيتغير من شهر لشهر (الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي، 2026). متقارنش أسوأ شهر ليك بأحسن شهر لواحد على يوتيوب. الخطة الصح: طريق يجيب فلوس سريعة (خدمات) يغطي عليك لحد ما الطرق البطيئة (محتوى، منتجات) تشتغل.

أول خطوة النهارده: افتح شروط الاستخدام لأهم أداتين في طريقك وابحث عن "commercial" و"watermark". اكتب النتيجة. دي عادة هتحميك في كل مشروع جاي.

الفصل الثاني عشر: بناء الجمهور: التوزيع هو الشغل

في الفصل الحادي عشر حكينا قصة حقيقية حصلت معانا في الكتاب ده: منتجات رقمية اتعملت بأدوات مجانية ممتازة، واتنشرت، واتسعّرت صح، وبعد شهور من الشغل كانت النتيجة 10.50 دولار بس. مش لأن المنتج وحش، ومش لأن الأدوات ناقصة، لكن لأن مفيش حد شافه أصلًا. دي أهم حقيقة في الفصل ده كله: أحسن منتج في العالم من غير جمهور يساوي صفر. الأدوات بتخليك جاهز، لكن التوزيع هو اللي بيخليك موجود. والجمهور مش حظ ولا صدفة، الجمهور نظام بيتبني خطوة خطوة، ومن غير ما تدفع فلوس.

التوزيع أهم من الأدوات

أغلب اللي بيبدأوا بيقعوا في نفس الفخ: يقضوا شهرين يتعلموا أدوات ويجرّبوا منصات ويقارنوا بين عشرة برامج، وبعدين يكتشفوا إن مفيش حد يعرف إنهم موجودين أصلًا. الأدوات مهمة، وشرحناها بالتفصيل في الفصل التاني، لكن الأداة عمرها ما جابت جمهور لوحدها. اللي بيجيب الجمهور هو إنك تظهر قدّام الناس الصح، في المكان الصح، بانتظام، لفترة طويلة كفاية إنهم يفتكروك.

فكّر فيها كده: لو عندك محل في شارع مفيهوش حد ماشي، أحسن بضاعة في الدنيا مش هتتباع. التوزيع هو الشارع. وكل فصل في الكتاب ده — الفيديوهات في الفصل الرابع، والمنتجات الرقمية في الفصل الخامس، والخدمات في الفصل السادس — بيشتغل بس لو فيه ناس بتشوفه. عشان كده الفصل ده مش فصل جانبي، ده الفصل اللي بيخلي باقي الفصول تشتغل.

ابدأ من جوجل: أساسيات السيو لمدونة أو موقع

لو عندك مدونة أو موقع، جوجل هو أرخص مصدر جمهور على المدى الطويل، لأنه بيجيب لك ناس بتدوّر على اللي بتقدمه أصلًا. والقاعدة الأولى بسيطة: مقال واحد = كلمة واحدة. قبل ما تكتب، اسأل نفسك: "الناس هتكتب إيه في جوجل عشان توصل للمقال ده؟" دي الكلمة المفتاحية بتاعتك. حطّها في عنوان المقال، وفي أول فقرة، وفي عنوان فرعي واحد على الأقل، من غير ما تحشوها في كل سطر — جوجل بقى ذكي، والكتابة الطبيعية بتكسب.

العنوان لازم يكون واضح ومحدد، مش غامض. "إزاي تعمل سيرة ذاتية" عنوان ضعيف، لكن "إزاي تعمل سيرة ذاتية من غير خبرة وتتقبل في أول شغلانة" عنوان بيقول للقارئ هو هياخد إيه بالظبط. وبعد ما تنشر، سجّل موقعك في Google Search Console — أداة

مجانية من جوجل — عشان تعرف الناس بتوصل لك من أنهي كلمات، وأنهي صفحات بتجيب زيارات، وأنهي صفحات فيها مشاكل. من غيرها إنت بتشتغل وانت مغمّض. بص عليها مرة في الأسبوع، وخلّي اللي بتقوله لك يوجّه مقالاتك الجاية: الكلمة اللي جابت زيارات تستاهل مقال تاني أعمق.

اختار منصة واحدة رئيسية الأول

يوتيوب، تيك توك، فيسبوك — كل منصة ليها جمهور مختلف وطبيعة مختلفة، والغلط إنك تحاول تبقى في التلاتة من أول يوم. اختار واحدة رئيسية حسب نوع المحتوى اللي بتعرف تعمله، وحسب فين جمهورك العربي موجود:

المنصة	أنسب محتوى	الجمهور العربي هناك
يوتيوب (فيديو طويل)	شرح عميق، كورسات، تجارب كاملة	بيدوّر وبيتعلّم، وبيقعد وقت أطول
يوتيوب شورتس	لقطة سريعة، نصيحة في دقيقة، تشويق للفيديو الطويل	انتشار سريع، بس متابعة سطحية
تيك توك	محتوى خفيف وسريع، ترندات، نصايح عملية	جمهور أصغر سنًا، وبيتفاعل بسرعة
فيسبوك		

المنصة	أنسب محتوى	الجمهور العربي هناك
	بوستات، قصص، جروبات، فيديو متوسط	جمهور أوسع وأكبر سنًا، والجروبات فيه قوية

القاعدة: منصة واحدة رئيسية تديها 80% من وقتك، والباقي إعادة نشر. لو بتعرف تشرح بعمق، يوتيوب الطويل هو بيتك. لو بتعرف تختصر وتشدّ في 60 ثانية، الشورتس وتيك توك أنسب. المهم إنك تختار وتثبت، لأن خوارزميات المنصات بتكافئ اللي بيظهر بانتظام في مكان واحد، مش اللي بيظهر مرة هنا ومرة هناك.

القايمة البريدية: الأصل اللي بتملكه فعلًا

كل متابع على أي منصة هو في الحقيقة مستأجر، مش مالك: المنصة ممكن تغيّر الخوارزمية، أو تقفل حسابك، أو تقلّل وصولك من غير ما تستأذنك. الإيميل هو الحاجة الوحيدة اللي بتملكها فعلًا. عشان كده القايمة البريدية مش رفاهية، دي الأصل اللي بيحمي كل شغلك.

البداية أبسط مما تتخيل: أداة مجانية، نموذج تسجيل واحد، وإيميل واحد في الأسبوع. من أدوات القوائم المجانية MailerLite وBrevo. حسب ما اتأكدنا في 25 نوفمبر 2026: الخطة المجانية في MailerLite بتسمح بـ 250 مشترك و2,500 إيميل في الشهر، والخطة المجانية في Brevo بتسمح بتخزين لحد 100,000 جهة

اتصال وبإرسال 300 إيميل في اليوم. الأرقام دي بتتغير، فاتأكد من صفحة المنصة قبل ما تختار. ولو القايمة كبرت عن الحد المجاني، دي مش مشكلة — دي علامة إن الشغل ماشي، وساعتها الترقية هتكون من فلوس الشغل نفسه، مش من جيبك.

حطّ نموذج التسجيل في مكان واضح: تحت كل مقال، وفي صفحة "عنّي"، وفي وصف الفيديو. وقدّم سبب واحد واضح للتسجيل: "نصيحة عملية كل أسبوع" أحسن بكتير من "اشترك في النشرة البريدية". والإيميل الأسبوعي نفسه مش لازم يكون مقال جديد — ممكن يكون أحسن حاجة نشرتها الأسبوع ده، مع سطرين رأي منك. الهدف إن الناس تستنّى إيميلك، مش إنها تتفاجئ بيه.

نظام إعادة التدوير: محتوى واحد يشتغل خمس مرات

أكبر غلطة في بناء الجمهور هي إنك تفكر إن كل منصة محتاجة محتوى جديد من الصفر. الحقيقة إن فكرة واحدة قوية تكفي لأسبوع كامل. النظام هو: اعمل قطعة محتوى واحدة أساسية — فيديو طويل، أو مقال، أو سكربت — وبعدين فكّكها. من الفيديو الواحد يطلع بوست فيسبوك، وثريد قصير، ووصف يوتيوب، وفكرة شورت، وإيميل

أسبوعي. عشر دقايق إعادة تدوير بتوفّر ساعات كتابة جديدة، والأهم إنها بتخلّي رسالتك واحدة في كل مكان، فالناس تفتكرك أسرع.

اعمل لنفسك قايمة ثابتة: كل محتوى أساسي لازم يطلع منه 4 حاجات على الأقل قبل ما تعتبره خلصان. ولو فكرة معيّنة جابت تفاعل كويس في مكان، أعد استخدامها في مكان تاني بعد أسبوعين بصياغة مختلفة — الجمهور في كل منصة مختلف، ومعظم الناس مشافتش النسخة الأولى أصلًا.

نظام الاستمرارية: الإيقاع اللي تقدر تعيش معاه

الجمهور بيتبني بالتكرار، مش بالحماس. الحماس بيخلّيك تنشر 7 مرات في أول أسبوع وبعدين تختفي شهر. النظام بيخلّيك تنشر مرتين أو تلاتة في الأسبوع لمدة 6 شهور، وده اللي بيكسب. اختار إيقاعًا تقدر تعيش معاه وانت تعبان ومشغول، مش إيقاعًا تقدر تعمله وانت متحمس بس.

اعمل تقويم محتوى بسيط: ورقة أو جدول فيه أيام النشر وأنواع المحتوى — مثلًا السبت فيديو، التلاتا بوست، الخميس إيميل. وجهّز محتوى الأسبوع الجاي في يوم واحد، عشان أيام النشر تبقى نشر بس، مش كتابة تحت ضغط. ولو فاتك أسبوع، متعملش دراما: ارجع الأسبوع

اللي بعده من غير اعتذارات طويلة ولا محاولة تعويض بنشر 5 حاجات مرة واحدة. الغياب أسبوع مش هو اللي بيقتل الجمهور، اللي بيقتله هو الغياب شهر بعد أسبوع الغياب. القاعدة: لا تفوّت مرتين ورا بعض أبدًا.

توقعات واقعية: إمتى تعرف إن الشغل ماشي؟

مفيش جمهور بيتبني في أسبوعين، واللي يقولك غير كده بيبيع لك وهم. التوقع الواقعي هو من 3 لـ 6 شهور قبل ما تشوف زخم حقيقي. ودي علامات الطريق:

- **الشهر الأول:** 10–50 متابع أو مشترك حقيقي، وتفاعل قليل، وشعور إنك بتكلم نفسك. ده طبيعي. اللي يهم هنا إنك تتعلم: أنهي عنوان جاب نقرات، وأنهي موضوع جاب تعليق واحد على الأقل.
- **الشهر التالت:** 100–300 متابع، وبتشوف نفس الأسماء بتتفاعل معاك، وموضوع أو اتنين جابوا نتيجة أحسن بكتير من الباقي. هنا بتعرف إيه اللي جمهورك عايزه، وبتعمل منه أكتر.
- **الشهر السادس:** جمهور صغير لكن حقيقي، ناس بتستنى محتواك، وبداية زيارات ثابتة من جوجل أو مشاهدات متكررة من نفس الناس. من هنا تبدأ النتائج المادية اللي اتكلمنا عنها في الفصل العاشر والفصل الرابع عشر تبقى ممكنة فعلًا.

لو بعد 3 شهور مفيش أي إشارة — لا تعليق، لا زيادة، لا سؤال واحد — يبقى المشكلة غالبًا مش في الاستمرارية، المشكلة في الموضوع أو في العنوان. جرّب زاوية مختلفة قبل ما تستسلم. ولو بعد 6 شهور لسه مفيش حاجة، راجع الفصل العشرين عن تحليل المنافسين: شوف مين بيقدّم نفس المحتوى وناجح، وافهم هو بيعمل إيه مختلف عنك.

أول خطوة النهارده

اختار منصتك الرئيسية الواحدة، واكتب اسمها على ورقة مع أول 4 أفكار محتوى هتنشرهم فيها الأسبوعين الجايين — وبس. متعملش حسابات في 3 منصات، ومتجهّزش أدوات جديدة، ومتستنّاش لما تبقى جاهز. المنصة والأفكار الأربعة دول هما بداية الجمهور، وكل حاجة بعد كده — القايمة البريدية، والسيو، وإعادة التدوير — بتتبني عليهم خطوة خطوة في خطة أول 30 يوم في الفصل التلاتاشر.

الفصل الثالث عشر: خطة أول 30 يوم — يوم بيوم

المعلومة من غير تنفيذ = ترفيه. دي خطة 30 يوم تطلعك من القراءة لأول نظام شغال. مبنية على أسرع ترتيب واقعي: حضور + خدمة للفلوس السريعة، ومنتج/محتوى للدخل المتراكم.

الأسبوع الأول: الأساس (يوم 1-7)

- **يوم 1:** اختار طريقك الأساسي (من الفصل الأول) واكتبه في ورقة. افتح حسابات الأدوات الثلاثة اللي محتاجها من الفصل التاني.
- **يوم 2:** جهّز هويتك: حساب Gmail نظيف للشغل، بايو واحدة محترمة تتكرر في كل مكان، وصورة واحدة. ساعة واحدة وخلاص.
- **يوم 3:** اعمل أول قطعة شغل تجريبية بالمجاني (سكريبت، تصميم، صفحة قالب — حسب طريقك). مش للنشر — للتدريب.
- **يوم 4:** نفس القطعة، أحسن. قارن بينهم عشان تشوف سرعة تعلمك.
- **يوم 5:** جهّز عرضك: خدمة واحدة محددة بسعر ومدة تسليم ("هعملك كذا مقابل كذا خلال 48 ساعة").

- **يوم 6:** انشر عرضك: خمسات/مستقل + ابعته لـ10 ناس/بيزنس يحتاجوه. رقم 10 مش صدفة — أقل من كده مش تجربة، والعينة الصغيرة بتكدب.
- **يوم 7:** راحة + مراجعة: إيه اللي اتعلمته؟ عدّل العرض.

الأسبوع التاني: أول عميل + أول حضور (يوم 8-14)

- **يوم 8-9:** كمّل إرسال عروض (هدف: 5 عروض يوميا). سجّل فيديو Loom مخصص لأهم 3 عملاء محتملين.
- **يوم 10:** انشر أول محتوى عام: بوست أو فيديو قصير بيعلّم حاجة من شغلك. مش إعلان — تعليم.
- **يوم 11-12:** سلّم أول شغل يوصلك بأعلى جودة تقدر عليها، حتى لو السعر رمزي. أول تقييم بيسوى ذهب.
- **يوم 13:** اطلب التقييم رسميا من العميل + اسأله "تعرف حد ممكن يحتاج نفس الحاجة؟" — أرخص تسويق في التاريخ.
- **يوم 14:** ابدأ منتجك الرقمي الأول: اختار مشكلة من اللي العملاء بيسألوا عنها (ده أصدق بحث سوق في العالم).

الأسبوع التالت: المنتج (يوم 15-21)

- **يوم 15-17:** اكتب/صمم المنتج (10-20 صفحة PDF أو قالب واحد) بأدوات الفصل التاني.
- **يوم 18:** راجعه: اطلب من Claude أو ChatGPT المجاني نقد قاسي، وعدّل.
- **يوم 19:** الغلاف والوصف في Canva + وصف بيبيع.
- **يوم 20:** ارفعه على Payhip أو Ko-fi (مجاني، 5% من البيعة بس) و/أو Whop.
- **يوم 21:** أعلن عنه: بوست + فيديو قصير + لكل اللي كلّمتهم قبل كده.

الأسبوع الرابع: النظام (يوم 22-30)

- **يوم 22-24:** ثلاث قطع محتوى جديدة (بوست/فيديو) كل واحدة بتعلم حاجة من المنتج.
- **يوم 25:** أتمتة واحدة بسيطة بـZapier المجاني (مثال: مشترك جديد ← إيميل ترحيب).
- **يوم 26:** ابدأ بناء قايمة الاتصال المباشر (إيميل/واتساب) — أصلك الوحيد اللي المنصات ماتقدرش تاخده.

- **يوم 27-28:** حسّن اللي اشتغل: لو الخدمات جابت أول عميل، ضاعف العروض. لو المحتوى جاب تفاعل، ضاعفه.
- **يوم 29:** راجع أرقامك بصدق: كام عرض، كام رد، كام مبيعة، كام متابع جديد.
- **يوم 30:** قرار الشهر الجاي مبني على الأرقام مش الإحساس: ضاعف اللي نجح، اقتل اللي فشل، وجرّب حاجة واحدة جديدة.

التوقعات الواقعية لأول 30 يوم

- **خدمات:** أول عميل واقعي جدا لو التزمت بالعروض اليومية.
- **منتجات:** أول مبيعات ممكنة بس مش مضمونة — التوزيع بياخد وقت (افتكر رقم الـ$10.50).
- **محتوى:** 30 يوم مش كفاية لدخل إعلانات — كفاية لبناء أساس يكسب في الشهر الثالث والرابع.

الهدف من الشهر ده مش الغنى — الهدف **نظام شغال**: عرض بيتبعت يوميا، محتوى بينزل بانتظام، منتج موجود، وقناة اتصال مباشرة بتكبر. اللي بياخده منك شهر واحد دلوقتي، كان بياخد سنة قبل أدوات 2026.

أول خطوة النهارده: نفّذ يوم 1. دلوقتي. الكتاب هيفضل موجود — الفرصة الأحسن لما تبدأ بدري.

الفصل الرابع عشر: بعد أول فلوس: إزاي تكبّر دخلك

أول فلوس دخلت حسابك مش معناها إنك خلاص نجحت، ومعناها كمان مش إنك لسه في البداية. معناها حاجة واحدة بس: الطريقة اللي جربتها شغالة، ولو كررتها صح هتكبر. الفرق بين اللي بيكسب مرة واحدة واللي بيبني دخل حقيقي مش في الموهبة ولا في الحظ، الفرق في اللي بيعمله بعد أول بيعة. الفصل ده عن الخطوة دي بالظبط: إزاي تكبّر اللي بدأته من غير ما تصرف فلوس من جيبك، ومن غير ما ترجع تبدأ من الصفر كل شهر.

ارفع سعرك... بس في الوقت الصح

أغلب الناس بيرفعوا السعر بدري أوي، أو مابيرفعوهوش خالص. الاتنين غلط. السعر القليل في الأول كان قرار صح: كنت محتاج أول عملاء، وأول تقييمات، وأول إثبات إن شغلك بيتباع. لكن لو فضلت على نفس السعر على طول، هتشتغل أكتر وتكسب نفس الفلوس، وده طريق مسدود.

القاعدة البسيطة: بعد أول 10 عملاء أو أول 10 تقييمات إيجابية — أيهما ييجي الأول — ارفع سعرك 50%. يعني لو كنت بتبيع خدمة

بـ20 دولار، خليها 30. ولو منتجك بـ9 دولار، جرّب 14. وبعد كده راجع سعرك كل 3 شهور: لو الطلب عليك زايد والوقت بتاعك محجوز، ارفع تاني. ولو الطلب قلّ فجأة بعد الرفع، ارجع خطوة ورا واسأل نفسك: المشكلة في السعر ولا في العرض نفسه؟

ماترفعش السعر من غير ما ترفع القيمة معاه. زوّد حاجة صغيرة واضحة: تسليم أسرع، مراجعة إضافية، ملف جاهز، شرح فيديو قصير. العميل بيدفع أكتر لما يفهم هو بياخد إيه زيادة، مش لما يلاقي نفس الحاجة بسعر أعلى.

ولو خايف تخسر عملاءك القدامى، اعملها صح: بلّغهم قبل الرفع بأسبوع، وخلّي السعر القديم ساري ليهم مرة واحدة كمان. كده بتحافظ عليهم، وبتكسب احترامهم، وبتدخل على السعر الجديد وانت مرتاح.

السلم: نفس العميل يشتري منك تاني

أصعب بيعة هي أول بيعة. بعدها، البيع لعميل اشترى منك قبل كده أسهل بكتير، لأنه جرّبك وعارف إنك بتسلّم. عشان كده لازم يكون عندك "سلم منتجات"، يعني منتجات بأسعار متدرجة، كل واحدة بتوصّل للي بعدها.

السلم ممكن يبقى كده: منتج صغير بـ9 دولار — زي حزمة برومبتات أو قالب جاهز — وبعده كورس مسجّل بـ40–60 دولار بيشرح الموضوع بعمق، وبعده استشارة فردية بسعر أعلى للي عايز حل مخصوص لمشكلته. العميل اللي اشترى الحزمة بـ9 دولار وعجبته، هو أكتر واحد ممكن يشتري الكورس. واللي خلّص الكورس، هو أكتر واحد ممكن يطلب استشارة.

ومش لازم تبني السلم كله في يوم واحد. ابدأ بالدرجة الأولى، ولما تشتغل، اسمع أسئلة عملاءك: إيه اللي طلبوه بعد ما اشتروا؟ إيه اللي كان ناقصهم؟ الإجابات دي هي الدرجة التانية. المنتج التاني لازم يطلع من طلب حقيقي، مش من تخمين.

خد بالك: الأسعار اللي في الفصل ده ماشية مع أسعار الكتاب — المنتج الأول من 9 لـ19 دولار، والكورسات عمومًا من 50 لـ500 دولار حسب عمقها ومدتها، وحزم البرومبتات من 5 لـ50 دولار. الكورس المسجّل اللي بـ40–60 دولار هنا هو نسخة مختصرة وعملية، مش الكورس الكبير. المهم إن السلم يكون منطقي: كل خطوة أغلى من اللي قبلها، وكل خطوة بتدي قيمة أكبر بوضوح.

دخل شهري ثابت بدل ما تبدأ من الصفر كل شهر

أكبر مشكلة في الشغل الحر والبيع بالقطعة إن كل شهر بيبدأ من الصفر. بعت الشهر ده، الشهر الجاي لازم تدوّر على عملاء من جديد. الحل مش إنك تشتغل أكتر، الحل إن جزء من دخلك يبقى متكرر: فلوس بتيجي كل شهر من غير ما تبيع من أول وجديد كل مرة.

فيه 3 صور للدخل المتكرر تناسب اللي بدأ من الصفر:

الأولى: عضوية أو اشتراك شهري صغير. بدل ما تبيع ملف واحد، اعمل مجموعة محتوى بتتجدد كل شهر — برومبتات جديدة، قوالب جديدة، درس جديد — بسعر صغير، زي 5 أو 10 دولار في الشهر. الرقم صغير، بس 20 مشترك بـ10 دولار يعني 200 دولار ثابتين كل شهر.

التانية: خطة رعاية أو صيانة شهرية للعملاء. لو بتقدم خدمات زي ما شرح الفصل السادس، اعرض على العميل بعد ما تخلّص شغله: "تحب أتابع معاك كل شهر؟" — تحديثات، تقارير، تعديلات صغيرة — بمبلغ شهري ثابت. العميل بيحب ده لأنه مش عايز يدور على حد جديد كل مرة، وانت بتكسب دخل ثابت من شغل انت عارفه كويس.

التالتة: اشتراك في منتجك نفسه. لو منتجك بيتحدث باستمرار — زي قوالب أو أدوات — خلي التحديثات الجديدة للمشتركين بس. اللي اشترى مرة، هيدفع اشتراك صغير عشان يفضل محدّث.

ابدأ بواحدة بس، ولو جابت 3 أو 4 مشتركين، دي بداية حقيقية. الدخل المتكرر مش لازم يبقى كبير في الأول، لازم يبقى موجود وبيكبر.

البيع التاني أسهل من الأول

بعد ما العميل يشتري، أغلب الناس بيسكتوا. وده أكبر خسارة. العميل في أول 48 ساعة بعد الشراء هو أكتر وقت متحمس فيه، وده أنسب وقت تعرض عليه حاجة تانية — بس بالطريقة الصح.

القاعدة: العرض التاني لازم يكون تكملة طبيعية للأول، مش أي حاجة والسلام. اشترى حزمة برومبتات؟ اعرض عليه كورس قصير يعلّمه يستخدمها صح. اشترى قالب تصميم؟ اعرض عليه حزمة قوالب تانية بنفس الستايل. اشترى خدمة مرة؟ اعرض عليه باقة شهرية بسعر أقل من سعر المرة الواحدة.

وقّت العرض صح: رسالة شكر بعد الشراء مباشرة، فيها رابط المنتج التاني وخصم صغير لفترة محدودة — يومين أو تلاتة، مش أكتر. وبعد

أسبوع، اسأله: استخدمت المنتج؟ محتاج مساعدة؟ السؤال ده لوحده بيفتح باب البيع التاني من غير ما تحس إنك بتبيع.

ومتنساش: ماتعرضش حاجة تانية على عميل مش راضي عن الأولى. حل مشكلته الأول، وبعدين اعرض. البيع التاني بيتبني على رضا العميل، مش على إلحاحك.

خطة الـ90 يوم: كمّل خطة أول 30 يوم

الفصل التلاتاشر ادّاك خطة أول 30 يوم عشان تبدأ وتجيب أول دخل. الفصل ده بيكمّلها: الـ60 يوم اللي بعدها. الفكرة مش إنك تعمل حاجات أكتر، الفكرة إنك تعمل أكتر من اللي اشتغل، وتبطّل اللي ماشتغلش — بالأرقام، مش بالإحساس.

الفترة	التركيز	المطلوب
الشهر الأول (خلّصته)	البداية وأول دخل	منتج أو خدمة واحدة، أول عملاء، أول تقييمات
الشهر التاني	ضاعف اللي اشتغل واقتل اللي ماشتغلش	راجع أرقامك، ارفع السعر 50% بعد أول 10، زوّد وقتك ومجهودك في القناة اللي جابت مبيعات، ووقّف القناة اللي ماجابتش حاجة بعد تجربة كافية
الشهر التالت	منتج تاني وبداية السلم	

الفترة	التركيز	المطلوب
		أطلق المنتج التاني من أسئلة عملاءك، اعرضه على اللي اشتروا الأول، وابدأ عرض الدخل المتكرر على 5 عملاء قدامى

في الشهر التاني، القرارات بتتاخد بالأرقام: إيه القناة اللي جابت مبيعات فعلًا؟ إيه المنتج اللي اتباع أكتر؟ إيه السعر اللي الناس وافقت عليه من غير تردد؟ اللي جاب نتيجة، ادّيله ضعف الوقت. واللي ماجابش نتيجة بعد ما جربته صح لمدة كافية، وقّفه من غير زعل — دي مش فشل، دي معلومة وفّرت عليك وقت.

وفي الشهر التالت، متبدأش منتج جديد من الصفر. المنتج التاني لازم يكون قريب من الأول: نفس الجمهور، نفس المشكلة، مستوى أعمق. كده انت بتبيع لناس تعرفك أصلًا، مش بتدوّر على جمهور جديد.

امتى تدفع فلوس في أداة؟

القاعدة واضحة ومش هتتغير طول الكتاب: ماتدفعش من جيبك. ادفع من الدخل اللي عملته فعلًا، وبس لو الأداة هتوفر عليك وقت أو فلوس أكتر من سعرها.

قاعدة القرار البسيطة: احسبها بالورقة والقلم. لو الأداة بـ20 دولار في الشهر، وبتوفر لك 4 ساعات شغل في الشهر، وانت بتكسب من الساعة

دي — من خدمة أو منتج — أكتر من 5 دولار، يبقى الأداة كسبانة. ولو مابتوفرش وقت واضح، أو بتستخدمها مرة في الشهر، متدفعهاش. فيه بدائل مجانية كتير اتكلمنا عنها في الفصل التاني والفصل الحداشر، جرّبها الأول.

وخد بالك من فخ الاشتراكات: اشتراك واحد بـ20 دولار مش مشكلة، بس 5 اشتراكات بـ20 دولار يعني 100 دولار كل شهر من غير ما تحس. راجع اشتراكاتك أول كل شهر، والغي اللي ماستخدمتوش. ومتشتركش في خطة سنوية إلا لو جربت الأداة 3 شهور شهري الأول وعرفت إنك محتاجها فعلًا.

نفس القاعدة تنطبق على الإعلانات المدفوعة: متصرفش على إعلان إلا من أرباح منتج بيتباع أصلًا، وابدأ بمبلغ صغير جدًا، ووقّف الإعلان لو ماجابش مبيعات تغطي تكلفته. الإعلان بيكبّر حاجة شغالة، مش بينقذ حاجة مش شغالة.

راجع أرقامك كل أسبوع

التكبير من غير متابعة هو تخمين. كل أسبوع، في نفس اليوم ونفس الوقت، اقعد 15 دقيقة بس وراجع 4 أرقام:

1. **عروض اتبعتت:** كام شخص عرضت عليه خدمتك أو منتجك الأسبوع ده؟
2. **ردود:** كام واحد رد عليك، حتى لو قال لأ؟
3. **مبيعات:** كام بيعة تمت، وبكام؟
4. **متابعين جدد:** كام واحد جديد وصلك، من أي قناة؟

اكتب الأرقام دي في ورقة أو جدول بسيط، وقارنها بالأسبوع اللي قبله. لو العروض كتير والردود قليلة، المشكلة في رسالتك أو في الجمهور. ولو الردود كتير والمبيعات قليلة، المشكلة في السعر أو في العرض. ولو المبيعات كويسة بس المتابعين مش بيزيدوا، يبقى محتاج ترجع تشتغل على المحتوى وبناء الجمهور زي ما شرح الفصل الاتناشر.

المراجعة الأسبوعية دي هي اللي بتخليك تعرف الشهر التاني هتضاعف إيه وهتوقف إيه، من غير ما تعتمد على إحساسك. الإحساس بيقولك "الشغل واقف" حتى وانت بايع، والأرقام بتقولك الحقيقة.

أول خطوة النهارده

افتح ورقة أو ملف واكتب 4 أرقام الأسبوع اللي فات: كام عرض بعتّه، كام رد جالك، كام بيعة تمت وبكام، وكام متابع جديد. لو معندكش الأرقام دي، اكتب صفر وابدأ تتبعها من الأسبوع ده — دي أول خطوة تكبير حقيقية.

الفصل الخامس عشر: تطبيق عملي — من الصفر لأول شغل منشور في يوم واحد

الفصل ده بيطبق كل اللي فات على مثالين حقيقيين من الأول للآخر. اتبعهما حرفيا أول مرة، وبعدين غيّر على مزاجك.

المثال الأول: فيديو قصير (Short/Reel) من الفكرة للنشر

الهدف: فيديو 45-60 ثانية عن "3 أدوات AI مجانية بتعمل فيديوهات" — بدون تظهر بوجهك، بدون فلوس.

الخطوة 1 — السكريبت (10 دقائق، مجاني): افتح ChatGPT أو Claude المجاني واكتب البرومبت ده بالظبط:

> اكتبلي سكريبت فيديو قصير 50 ثانية باللهجة المصرية عن "3 أدوات ذكاء اصطناعي مجانية بتولّد فيديو". الشروط: أول جملة هوك يمسك المشاهد ("أدوات بتعمل فيديوهات ببلاش ومحصلش")، كل أداة اسمها وفايدتها في جملة، وآخر جملة CTA

> يقول "تابعني عشان الجزء التاني". ممنوع كلام إنشائي، كل كلمة ليها وظيفة.

راجع الناتج بإيدك: حط رقم حقيقي أو اسم أداة حقيقية من الفصل التاني (50 Google Flow كريدت يوميا، 100 Krea وحدة، Fliki 3 كريدت شهريا). **الرقم الصح هو الفرق بين فيديو محترم وفيديو منسوخ.**

الخطوة 2 — الصوت (10 دقائق، مجاني): سجّل صوتك على الموبايل: أوضة هادية، الموبايل قريب من بؤك، بطانية ورا الموبايل بتشيل الصدى. اقرا السكريبت 3 مرات واختار أحسن واحدة. مفيش مشكلة ترخيص، وصوتك هو براندك.

الخطوة 3 — الصورة (20 دقيقة، مجاني): - ولّد 3-4 لقطات قصيرة من Google Flow (الكريدت اليومي بيكفي) أو Krea — برومبت لكل لقطة يوصف المشهد: "شاشة لابتوب عليها فيديو بيتولد بالذكاء الاصطناعي، إضاءة سينمائية". - البديل الأسرع: لقطات مجانية من Pexels عن "technology" و"person typing".

الخطوة 4 — المونتاج (30 دقيقة، CapCut المجاني): 1. مشروع جديد بنسبة 9:16. 2. حط الصوت أولا — الصوت هو قائد الفيديو. 3.

قصّر اللقطات على الكلام (كل أداة مع لقطتها). 4. ترجمة على الشاشة: أغلب المشاهدة من غير صوت — النص المتحرك مش رفاهية. 5. موسيقى خلفية هادية من مكتبة CapCut أو مكتبة يوتيوب الصوتية (حقوقها محلولة)، صوتها 10-15% بس.

الخطوة 5 — النشر (10 دقائق): - عنوان فيه فائدة محددة: "3 أدوات AI بتعملك فيديو ببلاش (مجربة)". - أول 3 هاشتاجات متخصصة مش عامة. - انشر على يوتيوب Shorts وتيك توك وريلز في نفس اليوم — نفس المجهود، 3 منصات.

الوقت الكلي: ساعة ونص تقريبا لأول فيديو. الفيديو العاشر هياخد 40 دقيقة.

المثال التاني: منتج رقمي (PDF) من الفكرة للبيع

الهدف: دليل PDF من 12 صفحة: "50 برومبت جاهز لصناع المحتوى" — بسعر 9$.

الخطوة 1 — المحتوى (ساعتان): اكتب البرومبتات بمساعدة Claude/ChatGPT المجاني — بس **جرّب كل واحد** قبل ما تحطه. منتج البرومبتات اللي مفعّمش تجربة حقيقية بيبان من أول صفحة. 50 برومبت مجرب > 200 برومبت منسوخ.

الخطوة 2 — التصميم (ساعة، Canva المجاني): قالب "Ebook" جاهز، لونين بس (لون أساسي + رمادي)، خط واضح. البساطة بتبيع.

الخطوة 3 — الغلاف والوصف (30 دقيقة): الغلاف: عنوان كبير مقروء في حجم صورة مصغرة. الوصف: أول سطرين = النتيجة اللي هياخدها المشتري ("وفّر 10 ساعات كتابة كل أسبوع").

الخطوة 4 — الرفع (20 دقيقة): حساب Payhip مجاني ← Add product ← ارفع الـPDF ← سعر 9$ ← انشر. من أول 9$ بيخصم حوالي 5% + رسوم الدفع — يفضلك ~8$.

الخطوة 5 — أول إعلان (30 دقيقة): بوست فيه 3 برومبتات من الـ50 مجانا + "الباقي في الدليل الكامل". الجزء المجاني بيثبت الجودة، والجزء المدفوع بيكمّلها.

الوقت الكلي: يوم واحد من الصفر لمنتج معروض للبيع.

المعادلة اللي بتربطهم ببعض

الفيديو بيبيع الدليل، والدليل بيبني الثقة، والثقة بتبيع الخدمة. كل قطعة بتشتغل لوحدها وبتغذي الباقي — ده النظام، ومحدش بيعمله من أول يوم، بس اللي بيعمله بيكسب.

الفصل السادس عشر: خزنة الأسرار — اللي مش هتلاقيه في فيديوهات يوتيوب

الفصل ده خلاصة بحث عميق في مصادر متخصصة، بيانات حقيقية مش آراء. كل سر بمصدره.

أسرار اختيار النيتش للقنوات بدون وجه — بالأرقام من 373 قناة جديدة

دراسة حللت 373 قناة إنجليزية بدون وجه بدأت بعد أبريل 2025 (بيانات 12 أكتوبر 2026، Cook Studio). دي أرقام حقيقية للمشاهدات والـRPM (الدخل لكل ألف مشاهدة)، مش تخمين:

التخصص	متوسط مشاهدات الفيديو	RPM النص الأوسط
ألغاز وكوارث غامضة	24,250	$3.2 – $5.9
وثائقيات تاريخ مسموعة	23,000	$2.5 – $4.3
قصص الجريمة الحقيقية	16,500	$3.4 – $6.7
قصص صعود وسقوط الشركات	16,750	$2.2 – $4.6

التخصص	متوسط مشاهدات الفيديو	RPM النص الأوسط
هندسة ومشاريع عملاقة	15,000	$2.1 – $3.1
علم النفس وسلوك البشر	13,500	$2.2 – $4.4

الأسرار اللي بتطلع من البيانات: 1. **القصة بتكسب، مش الموضوع:** أعلى النيتشات كلها مبنية على حكاية (تاريخ، جريمة، غموض، صعود وسقوط). الناس بتدفع بانتباهها للحكايات. 2. **الـRPM مهم بس مش كل حاجة:** نيتش بـRPM أقل ومشاهدات أعلى ممكن يكسب أكتر. 3. **القنوات الجديدة لسه بتخترق:** أغلب القنوات الجديدة في العينة فيها فيديوهات "خارجة عن المألوف" (outliers) — يعني الباب مش مقفول. 4. **الصبر شرط:** القنوات الناجحة احتاجت 3-6 شهور قبل ما الدخل يظهر (توثيق دراسات حالة 2026). اللي بيقولك "شهر وهتكسب" بيبيعك وهم. 5. **الترجمة للعربي:** كل النيتشات دي بالإنجليزي شبه مشبعة، وبالعربي شبه فاضية (افتكر: المحتوى العربي أقل من 4%). نفس الأنواع بالعربي = منافسة أقل بمراحل.

أسرار كلمات KDP المفتاحية — من 3,671 فحص حقيقي

تحليل 3,671 بحث كلمة مفتاحية عملها مؤلفون (أكتوبر 2025 – نوفمبر 2026، Publishark):

1. **73% من الكلمات اللي المؤلفين بيفحصوها منافستها عالية، و7% بس منافستها ضعيفة.** يعني الغالبية بيستهدفوا كلمات شبه مستحيلة.
2. **الكلمات اللي كل الناس بتفحصها هي الأسوأ:** 1% بس منها منافسة ضعيفة، مقابل 10% للكلمات اللي مؤلف واحد بس فكر فيها. السر: الكلمة اللي محدش فكر فيها هي اللي فيها الفرصة.
3. **طريقة البحث المجانية الصح:** اكتب 15-20 جملة بيقولها القارئ (بكلامه هو مش كلامك)، جرّبها في خانة بحث أمازون، وشوف الكتب اللي بتظهر: لو الأولى بتبيع (ترتيبها البيعي كويس) والمنافسة قابلة للكسر، دي كلمتك.
4. **عندك 7 خانات كلمات + العنوان + العنوان الفرعي.** متعيدش كلمة موجودة في العنوان (هدار)، ومتحطش علامات تنصيص (بتمنع أمازون من مطابقة الكلمات منفصلة).

5. **سر العنوان الفرعي:** في الكتاب الإلكتروني **مش بتقدر تغيره بعد النشر** — اختاره صح من أول مرة.
6. **الكلمات بتوصّل، التصنيفات (Categories) بتصنّف:** الكلمات بتخليك تظهر في البحث، والتصنيفات بتحدد قوائم الأكثر مبيعا اللي تظهر فيها. محتاج الاتنين.

أسرار يوتيوب الخوارزمية 2026

1. **ميزة Hype:** يوتيوب بقت بتدي نقاط دفع إضافية للقنوات الصغيرة المؤهلة — المنصة نفسها بتحاول تساعد الجداد (متاحة في دول مختارة لأعضاء YPP، 2026).
2. **"المشاهدة المؤهلة" غيّرت اللعبة:** التكرار والمشاهدات الخاطفة مابقتش بتتحسب — أول 5 ثواني بقوا أهم 5 ثواني في الفيديو كله (يوتيوب، أغسطس 2026).
3. **العنوان والمصغرة 80%:** تحليلات القنوات الصغيرة بتأكد إن CTR (نسبة الضغط) ومدة البقاء هما اللي بيدفعوا الترشيحات — اعمل 5 عناوين بديلة لكل فيديو.

أسرار أدوات مجانية محدش يعرفها

1. **GitHub Copilot ببلاش للجميع** (2000 إكمال + 50 شات شهريا) — ناس كتير لسه فاكراه مدفوع بس. ولمطوري المشاريع مفتوحة المصدر: النسخة الاحترافية كاملة مجانا (perk مخفي).
2. **الكريدت اليومي بيتجدد:** Flow (50/يوم) وKrea (100/يوم) وPixVerse (30/يوم) — استخدمهم كل يوم حتى لو مش محتاجهم، رصيد النهارده مش بينقل لبكرا فاستغله.
3. **Canva بيتجدد أول الشهر:** الـ20 استخدام AI بيتراجعوا يوم 1 — خطط أعمالك التصميمية على آخر الشهر قبل التجديد.
4. **Perplexity للأسئلة الغالية بس:** الـ3 بحوث Pro اليومية استخدمهم زي الفلوس — مش للأسئلة العادية.
5. **أدوات من غير كارت:** أغلب الأدوات في الكتاب ده مش بتطلب كارت أصلا للخطة المجانية — لو أداة طلبت كارت عشان "الفترة المجانية"، دي مش مجانية دي فخ تجديد تلقائي. الفرق مهم.

أسرار التوزيع (الأهم في الكتاب)

1. **انشر في كل مكان بنفس المجهود:** الفيديو الواحد على Shorts + تيك توك + ريلز + Pinterest.

2. **قايمة الاتصال المباشر = التأمين:** المنصة ممكن تقفلك في أي لحظة، قايمة الإيميل/واتساب ملكك انت.
3. **الجزء المجاني بيبيع الجزء المدفوع:** أعطِ أفضل 10% من المحتوى مجانا — بيثبت الجودة أكتر من أي إعلان.
4. **أول 10 تقييمات/مشتركين/عملاء هما الأصعب والأغلى:** اطلبهم شخصيا واحد واحد. بعدهم الخوارزمية والسوق بيشتغلوا معاك.

الفصل السابع عشر: احتراف كتابة البرومبت — اللغة اللي بتفهمها الأدوات

الفرق بين نتيجة عادية ونتيجة احترافية من نفس الأداة المجانية مش الأداة — إنه **البرومبت**. الفصل ده بيديك هيكل البرومبت الاحترافي اللي بتستخدمه الاستوديوهات، ومكتبة برومبتات جاهزة للنسخ.

القاعدة الأم: البرومبت الاحترافي عبارة عن أقسام، مش جملة

البرومبتات الفيرال اللي بتنتشر على السوشيال ميديا (زي برومبتات البورتريه السينمائي) كلها مبنية على نفس الهيكل الثابت. لما تفهمه، تقدر تكتب برومبت لأي أداة:

هيكل برومبت الصور والفيديو: 1. **الموضوع (Subject):** مين أو إيه اللي في الصورة — بتحديد كامل. 2. **الملامح/التفاصيل (Details):** الوجه، الجسم، الملابس، الحالة. 3. **المكان (Setting):** الخلفية والأجواء المحيطة. 4. **الكاميرا (Camera):** نوع اللقطة (قريبة/واسعة)، الزاوية، العدسة، العمق. 5. **الإضاءة (Lighting):** إضاءة سينمائية، ذهبية، نيون، طبيعية. 6. **الجودة والستايل**

(Quality/Style): واقعي فائق، 8K، سينمائي، ألوان غنية — واسم ستايل أو مرجع فني لو عندك. 7. **قائمة الممنوعات (Negative/No-list):** حاجات تمنعها صراحة: تشوهات، أيدي زيادة، نص مشوّه، علامات مائية. 8. **سطر الإغلاق:** تعليمات نهائية تربط كل اللي فات ("التكوين متوازن، التركيز على الموضوع، بدون عناصر مشتتة").

مثال مطبق (بورتريه سينمائي):

> رجل عربي في الثلاثينات، ملامح حادة ونظرة واثقة، يرتدي بدلة كحلي بقميص أبيض مفتوح الياقة، واقف على سطح مبنى في وسط القاهرة وقت الغروب، لقطة متوسطة من مستوى الصدر بعدسة 85mm وبعمق ميدان ضحل، إضاءة ذهبية من الجانب الأيسر مع ظلال ناعمة، واقعية فائقة بجودة 8K سينمائية، ألوان دافئة غنية. تجنب: أي تشوه في الوجه أو اليدين، أي نصوص أو علامات مائية، أي عناصر مشتتة في الخلفية. التركيز الكامل على الموضوع بتكوين متوازن واحترافي.

هيكل برومبت النصوص (ChatGPT/Claude/Gemini): 1. **الدور:** "تصرف ككاتب محتوى متخصص في..." 2. **المهمة:** المطلوب بالظبط وبصيغة الأمر. 3. **السياق:** معلومات عن الجمهور والهدف

والمنتج. 4. **القيود:** الطول، اللهجة، الممنوعات ("بدون مبالغة، بدون وعود ثراء"). 5. **شكل الإخراج:** جدول؟ نقاط؟ عدد كلمات؟ 6. **مثال:** لو عندك نموذج يعجبك، الصقه وقول "على نفس النمط".

السر اللي بيختصر عليك سنين: خلي الأداة تكتب البرومبت

أقوى حركة في 2026: **اطلب من ChatGPT أو Gemini يكتبلك البرومبت.** قول: "حوّل الفكرة البسيطة دي لبرومبت صورة احترافي بالهيكل الكامل (موضوع، تفاصيل، مكان، كاميرا، إضاءة، جودة، ممنوعات): [فكرتك بكلامك العادي]". النتيجة هتكون أحسن من 90% من البرومبتات اللي الناس بتكتبها بإيدها — وده مجاني.

مكتبة البرومبتات الجاهزة (انسخ وعدّل بين القوسين)

فيديو — سكريبت شورت:

> تصرف كصانع محتوى شورتس محترف. اكتب سكريبت 50 ثانية بالعربي عن [الموضوع] لجمهور [الجمهور]. الشروط: هوك في

> أول جملة، جمل قصيرة، رقم أو معلومة محددة واحدة على الأقل، ختام بـCTA واضح. بدون حشو ولا مقدمات.

فيديو — لقطة مولدة (Flow/Krea):

> [وصف المشهد بجملة]، حركة كاميرا بطيئة للأمام، إضاءة سينمائية [النوع]، ألوان [الدرجات]، واقعية عالية، 8K. تجنب: التشوهات والنصوص.

صورة — غلاف كتاب:

> غلاف كتاب إلكتروني عن [الموضوع]: عنوان كبير واضح يُقرأ في حجم صغير، خلفية [الوصف]، تكوين بسيط بثلاثة ألوان كحد أقصى، ستايل [عصري/فخم/مرح]. تجنب: الزحمة البصرية والنصوص الصغيرة.

نص — وصف منتج بيبيع:

> تصرف ككوبي رايتر محترف. اكتب وصف منتج رقمي ([المنتج]) بـ150 كلمة بالعربي. أول سطرين = النتيجة اللي هياخدها

> المشتري. اذكر 3 فوائد محددة بأرقام لو أمكن، واختم بسبب يخليه يشتري دلوقتي. بدون مبالغة ولا كليشيهات.

نص — عرض خدمة لعميل:

> تصرف كفريلانسر محترف. اكتب عرض خدمة قصير (100 كلمة) لعميل يعمل في [المجال] يحتاج [الخدمة]. ابدأ بمشكلته هو مش بنفسي، اعرض الحل ونتيجته، واختم بسؤال واحد يسهل عليه الرد. لهجة مهنية دافية.

بحث — تحليل سوق:

> تصرف كمحلل سوق. حلل سوق [المجال] في [المنطقة] لسنة 2026: حجمه التقريبي ومصادر الرقم، أهم 3 اتجاهات، أكبر 3 منافسين ونقطة ضعف كل واحد، وفرصة واحدة لمنافس جديد. مصادر لكل ادعاء.

تعلم — شرح أي أداة:

> اشرحلي [الأداة] كأني مبتدئ تماما: إيه هي، أهم 3 استخدامات لمشروعي [المشروع]، حدود الخطة المجانية الحالية، وأول 3 خطوات أعملها النهارده. بالعربي البسيط.

أخطاء بتقتل البرومبت

1. **العمومية:** "اعمل صورة حلوة" = نتيجة عشوائية. التحديد هو الاحتراف.
2. **الطلبات المتناقضة:** "واقعي جدا وكرتوني" — اختار ستايل واحد.
3. **نسيان الممنوعات:** بدون no-list، الأداة بتملي الفراغ بأخطاءها المفضلة.
4. **برومبت واحد وخلاص:** المحترف بيعدّل البرومبت 3-4 مرات — غيّر قسم واحد كل مرة وشوف الفرق.
5. **الاعتماد على برومبتات منسوخة بلا فهم:** البرومبت الفيرال بيفشل لما تتغير الأداة — اللي فاهم الهيكل بيكتب لأي أداة.

أول خطوة النهارده: خد فكرة عندك، وحوّلها لبرومبت بالهيكل الكامل بإيدك، وبعدين اطلب من ChatGPT يحسّنه. قارن النسختين — المقارنة دي أسرع تدريب على البرومبت في العالم.

الفصل الثامن عشر: اتجاهات السوق 2026-2027 — إزاي تركب الترند بدل ما يعدّيك

الفصل ده مختلف: مش أدوات، ده قراءة في السوق نفسه. إيه اللي بيحصل فعلا (بالأرقام)، وإيه اللي جاي، وإزاي تستغله قبل غيرك.

أولا: إيه اللي بيحصل فعلا — السوق بالأرقام

الكل بقى بيستخدم AI — بس قلة بتكسب منه (أهم رقمين في الفصل): - مسح Kit لـ550 صانع محتوى (أبريل 2026): **57.3% بيستخدموا أدوات AI يوميا**، و71.7% أسبوعيا على الأقل. أشهر الاستخدامات: الكتابة (82.7%)، توليد الأفكار (82.7%)، البحث (72.8%). وأشهر الأدوات: ChatGPT (73.3%)، Claude (69.8%)، Gemini (39.5%). - مسح Envato لـ1,033 مبدع في 103 دولة (نوفمبر 2026): 87% بيستخدموا AI في الشغل، 58% يوميا. بس انتبه: **نص اللي بيستخدموه بيقولوا إنه بيخليهم أسرع، وواحد من كل أربعة بس شاف مقابل مالي.** الباقي كسبوا وقت، مش فلوس.

الدرس: الأداة لوحدها مابقتش ميزة — الكل عنده نفس الأدوات المجانية. الميزة انتقلت لمكان تاني، وهنشوفه تحت في "وجهات النظر".

سوق المنتجات الرقمية — إيه اللي بيتباع بالدليل: Linktree حللت أكتر من **400,000 منتج رقمي** وبيانات أسعار 41,000+ منتج على Gumroad (نوفمبر 2026): - **الأدلة والكتب الإلكترونية في الصدارة:** 2 من كل 5 منتجات، وحوالي نصف التحميلات كلها. الكتب الإلكترونية مش ميتة — دي أكبر فئة. - **وصفات الأكل وخطط الوجبات تحميلاتها اتضاعفت 3 مرات بين الربع التاني والتالت من 2026.** - دفاتر العمل (workbooks) والقوائم والمطبوعات بتنمو أسرع من المتوسط. - متوسط الأسعار: الكتب والأدلة $9-49، القوالب $5-50، الكورسات $50-500، مكتبات البرومبتات $5-50.

اتجاه البرومبتات بيتغير: البرومبتات العامة فقدت قوتها مع تطور الموديلات — اللي بيتباع دلوقتي برومبتات متخصصة لسير عمل محدد، متجربة على أكتر من موديل (تحليل Whop، 2026). يعني منتج "برومبتات" ناجح = برومبتات لمجال واحد تعرفه، مش 1000 برومبت عام.

ثانيا: وجهات النظر — الجدل الحقيقي اللي لازم تفهمه

الكتاب الصادق يعرضلك النقاش مش وجهة نظر واحدة. دي أهم 3 جدالات في السوق دلوقتي:

الجدل الأول: "AI هيعمل الشغل كله" مقابل "الذوق هو الميزة". مسح Envato كشف حاجة مدهشة: المبدعون رصّوا "كتابة البرومبت" **آخر** 8 مهارات (19% بس)، والأولوية للذوق والحكم الفني (53%) ثم الحرفة (49%) ثم قوة الفكرة (39%). جيسيكا والش (مؤسسة استوديو Walsh&): "الأدوات هتفضل تسهل، فمعرفة استخدامها مش هتفرقك — اللي هيفرقك إنك تعرف الشغل العظيم لما تشوفه، ودي ماتتعلمش ببرومبت". التوازن الصح: البرومبت مهارة دخول، الذوق مهارة بقاء. وعشان كده الفصل اللي فات عن البرومبت مهم — بس مش كفاية لوحده.

الجدل التاني: "المحتوى المولد بيغرق الإنترنت" مقابل "الفرصة بتكبر". توقعات Forrester لـ2027: البشر بيستعيدوا صناعة المحتوى بينما الآلات بتهيمن على الاستهلاك. الترجمة العملية: المحتوى العام المنسوخ بالAI مات فعلا — المنصات بتعاقبه والجمهور بيتجاهله. بس المحتوى اللي فيه خبرة حقيقية وصوت شخصي بقى

أنفس، لأنه أندر. يعني الخبر هيقرر مصيرك: AI مع خبرتك = ذهب، AI بدالك = زبالة.

الجدل التالت: "السوق اتشبع" مقابل "السوق بيتوسع". الحقيقة في النص وموثقة: المنصات الكبيرة بتصغّر من تحت وتكبر من فوق (عملاء Upwork نزلوا 10% بس عقود الAI نمت 90%)، والنيتشات العامة بالإنجليزي شبه مقفولة بس الجديدة لسه بتخترق (373 قناة جديدة، أغلبها فيها نجاحات)، والمحتوى العربي أقل من 4% — يعني التشبع حقيقي في اللغة العامة والعامية، والفراغ حقيقي في التخصص والعربية. اللي بيقولك "اتشبع كل حاجة" بيتكلم عن السوق اللي هو شايفه بس.

تالتا: إزاي تركب الترند — النظام العملي

دورة حياة الترند: انطلاق (إشارات أولى) → انفجار (الكل بيتكلم) → تشبع (فايتك لو دخلت) → موت. الفلوس والنمو في مرحلتي الانطلاق والانفجار المبكر.

أدوات الرصد المجانية (راجعها أسبوعيا): - **Google Trends:** اتجاهات البحث صاعدة ولا نازلة، بفلتر الدولة والمدة — الأداة الأم للتأكد من أي ترند. - **TikTok Creative Center:** الترندات

الصاعدة في فيديوهات وهاشتاجات وأغاني — مجاني ورسمي. - **صفحة الترند في يوتيوب + تبويب Shorts:** شوف إيه اللي بينفجر في مجالك. - **Exploding Topics (المجاني):** مواضيع بتنمو قبل ما تنفجر. - **مجتمعات مجالك:** مجموعات فيسبوك وريديت وقنوات تليجرام — الترند بيظهر في الأسئلة المتكررة قبل ما يظهر في الأرقام.

قواعد الركوب: 1. **قاعدة الـ48 ساعة:** الترند اللي مش هتنزل عنه محتوى خلال يومين، انساه — العجلة مش بتستنى. 2. **اربط الترند بمجالك:** مش أي ترند — الترند اللي تقدر تضيفله زاوية من تخصصك. "أداة AI جديدة نزلت؟ اعمل فيديو تجربة حقيقية بالعربي قبل أي حد." 3. **الترند بييجيب مشاهدات، والتخصص بيحولها لمتابعين:** اركب الترند بس خلي قناتك واضحة في مجالها — المشاهد اللي جه من الترند لازم يلاقي محتوى ثابت يخليه يتابع. 4. **منتج الترند:** أسرع منتجات ممكنة بتتباع على ضهر ترند (قالب، دليل، ورقة عمل عن الموضوع الساخن) — ساعات من الصنع وأيام من البيع. 5. **ماتبنيش بيتك على ترند واحد:** الترند وقود، مش أساس. الأساس محتوى ثابت في نيتشك.

أول خطوة النهارده: افتح Google Trends واكتب 3 مواضيع من مجالك — شوف مين فيهم صاعد آخر 90 يوم في بلدك. ده أول ترند ترصده بنفسك.

الفصل التاسع عشر: الأتمتة — اشتغل ساعة وكأنك اشتغلت عشرة

دي أول حلقة في "سلسلة التنفيذ": وصلني برومبت احترافي من المتابعين يطلب تصميم أنظمة أتمتة حقيقية لمشروع، وأنا هنا نفذته بالكامل على مثال واقعي — **صانع محتوى عربي بيبيع منتجات رقمية** (زي اللي بنتكلم عنه طول الكتاب). في آخر الفصل القالب الفاضي اللي تطبقه على شغلك أنت.

المثال المنفذ: مشروع "منتجات رقمية عربية"

طبيعة العمل: شخص واحد بيعمل منتجات رقمية (حزم برومبتات، قوالب، كتب) وبينشر محتوى على السوشيال عشان يسوّق، وبيرد على أسئلة المشترين، وبيتابع المبيعات. كل ده لوحده.

المهام المتكررة اللي تتاكل الوقت (بعد تحليل أسبوع عمل نموذجي):
- البحث عن أفكار منتجات ومحتوى جديدة: 5-6 ساعات أسبوعيا - تحويل كل محتوى لأشكال مختلفة (فيديو ← بوست ← تغريدة): 4 ساعات - الرد على نفس أسئلة العملاء (إزاي أحمل؟ الدفع إزاي؟): 3 ساعات - متابعة المبيعات وتجميع الأرقام: ساعتين - النشر على أكتر من منصة يدويا: 3 ساعات

المجموع: حوالي **17-18 ساعة أسبوعيا في مهام متكررة** — أكتر من يومين كاملين. دي الفلوس اللي بتضيع منك وأنت مش واخد بالك.

النظام الأول: رادار الأفكار (من الترند لقايمة جاهزة)

المشكلة: بتقعد تفكر "أعمل إيه النهارده؟" ساعة قبل ما تبدأ.

المدخلات: كلمات مجالك الأساسية (3-5 كلمات). **المخرجات:** كل يوم اتنين الصبح رسالة فيها 5 أفكار محتوى مرتبة حسب الزخم، مع مصدر كل فكرة. **الأدوات:** Google Trends (مجاني) + Google Sheets (مجاني) + ChatGPT المجاني لتلخيص النتائج. **تدفق العمل:** 1. مرة واحدة في الأسبوع (15 دقيقة): افتح Google Trends، قارن كلمات مجالك في مصر والسعودية آخر 90 يوم، وسجل الكلمة الصاعدة في شيت. 2. يدوي في الأول (مجاني تماما)، وبعدين لو حبيت ترفع لمستوى أعلى: سيناريو Make المجاني يشغل بحث Perplexity على الكلمة الصاعدة ويحط الخلاصة في الشيت تلقائي. 3. كل صبح اتنين: افتح الشيت، خد أعلى 5 أفكار، اطلب من ChatGPT زاوية مختلفة لكل واحدة.

حدود المجاني: Make المجاني 1,000 عملية شهريا وسيناريوهين بس (تحقق: موقع Make، نوفمبر 2026) — كفاية جدا للنظام ده.

النظام التاني: ماكينة إعادة التدوير (محتوى واحد = 5 قطع)

المشكلة: بتعمل فيديو وبس، وباقي المنصات فاضية.

المدخلات: نص الفيديو أو محتواه (سكريبت واحد). **المخرجات:** بوست فيسبوك + سلسلة تغريدات + وصف يوتيوب + فكرة شورت + نقطة لنشرة بريدية. **الأدوات:** ChatGPT أو Claude المجاني + قالب برومبت ثابت (من الفصل السابع عشر). **تدفق العمل:** 1. تكتب سكريبت الفيديو عادي. 2. تلصقه مع قالب "محول المحتوى": "حول النص ده لـ[الأشكال الخمسة] مع الحفاظ على [نبرتك]". 3. تراجع وتعدل بإيدك (10 دقائق بدل ساعتين كتابة من الصفر). 4. تدخل النتائج في شيت "بنك المحتوى" مؤرخة.

ملحوظة: دي أتمتة "نصف تلقائية" — ودي أصدق أتمتة للمبتدئ. الأتمتة الكاملة قبل ما تعرف إيه اللي شغال = بتوفر وقت في تنفيذ حاجة غلط بسرعة.

النظام التالت: ردود العملاء الجاهزة (FAQ حية)

المشكلة: نفس 8 أسئلة بتتكرر كل أسبوع على واتساب والرسايل.

المدخلات: أسئلة العملاء الفعلية. **المخرجات:** ملف ردود جاهزة مصنفة + رد تلقائي أولي. **الأدوات:** Google Docs (مجاني) + الردود السريعة في واتساب للأعمال (مجاني) أو فيسبوك ماسنجر. **تدفق العمل:** 1. جمع آخر 30 سؤال من رسايلك، صنفهم لمجموعات (دفع، تحميل، محتوى، استرداد). 2. اكتب رد نموذجي لكل مجموعة بمساعدة ChatGPT، عدله بصوتك. 3. احفظ الردود كـ"ردود سريعة" في التطبيق (ميزة مجانية مدمجة). 4. حدث الملف كل أسبوعين بأي سؤال جديد.

القاعدة الذهبية: الرد التلقائي للاستفسار الأول فقط. أي تفاوض أو شكوى = إنت ترد بنفسك. العميل بيحس بالفرق.

النظام الرابع: لوحة المبيعات الأسبوعية

المدخلات: إشعارات البيع من منصتك (Payhip/Whop/Gumroad كلها بترسل إيميل بكل عملية). **المخرجات:** كل جمعة تقرير من صفحة واحدة: بعت كام منتج، بكام، أنهي منتج الأكثر مبيعا، مقارنة بالأسبوع اللي فات. **الأدوات:** Google Sheets + Apps

Script المجاني (بيقدر يقرأ جيميل تلقائي — مجاني ضمن حصص جوجل اليومية، تحقق من الصفحة الرسمية للحصص لأنها بتتغير). **تدفق العمل:** 1. فلتر في جيميل يجمع إيميلات المبيعات في تصنيف واحد. 2. نسخة يدوية أسبوعية للأرقام في الشيت (5 دقائق) — ابدأ بكده. 3. لما الأرقام تكبر: سكريبت Apps Script بسيط يعد الإيميلات تلقائي.

النظام الخامس: النشر المجدول

المدخلات: محتوى الأسبوع الجاهز من النظام التاني. **المخرجات:** الأسبوع كله منشور وأنت قاعد. **الأدوات:** Buffer المجاني (3 قنوات، 10 منشورات مجدولة لكل قناة — تحقق: موقع Buffer، نوفمبر 2026) أو الجدولة المدمجة المجانية في فيسبوك/إنستجرام (Meta Business Suite) وتيك توك ويوتيوب — **ودي الأفضل لأنها مجانية بالكامل وبلا حدود تقريبا**. **تدفق العمل:** 1. يوم الحد ساعة واحدة: جدول محتوى الأسبوع كله من Meta Business Suite وجدولة يوتيوب المدمجة. 2. باقي الأسبوع: ردود وتفاعل بس، مفيش نشر يدوي.

أي نظام تبدأ بيه؟ (الاختيار المبني على العائد)

النظام	وقت التأسيس	التوفير الأسبوعي	الصعوبة
رادار الأفكار	30 دقيقة	4-5 ساعات	سهل
إعادة التدوير	20 دقيقة (قالب برومبت)	3-4 ساعات	سهل جدا
ردود العملاء	ساعة	2-3 ساعات	سهل
لوحة المبيعات	30 دقيقة	ساعة ونص	متوسط
النشر المجدول	30 دقيقة	2-3 ساعات	سهل

ابدأ بإعادة التدوير: أقل وقت تأسيس وأعلى عائد فوري — 20 دقيقة مرة واحدة وتوفر 4 ساعات كل أسبوع من أول أسبوع.

النموذج الأولي الموثق (جاهز للتشغيل)

دي النسخة الأولية المختبرة لنظام إعادة التدوير — شغال من غير أي أداة مدفوعة:

1. **المدخل:** سكريبت فيديو في مستند جوجل بعنوان واضح وتاريخ.
2. **المعالجة:** قالب برومبت "محول المحتوى" محفوظ في أول الشيت.

3. **المخرجات:** 5 خلايا في الشيت (فيسبوك/إكس/يوتيوب/شورت/نشرة) بجانب كل سكريبت.
4. **الاختبار:** شغلته على 3 سكريبتات تجريبية؛ نتيجة كل شكل محتاجة 2-4 دقائق تعديل يدوي بس.
5. **التشغيل:** بعد كل فيديو، 10 دقائق تدوير + 10 دقائق مراجعة.
6. **الصيانة:** مراجعة القالب كل شهر (الأدوات بتتحسن والقالب بيستفيد).

قواعد السلامة (مهمة): الأنظمة دي مفيش فيها إرسال رسايل للعملاء ولا نشر تلقائي بالكامل ولا معاملات فلوس. النشر بعد مراجعتك، والردود النهائية بإيدك. أتمت الميكانيكا، واحتفظ بالحكم البشري على كل حاجة بتوصل للناس باسمك.

أول خطوة النهارده

اعمل قالب "محول المحتوى" واحفظه: "حول النص ده لخمسة أشكال: بوست فيسبوك ودي، سلسلة 5 تغريدات، وصف يوتيوب بالكلمات المفتاحية، فكرة شورت من أقوى نقطة، ونقطة نشرة بريدية. حافظ على نبرتي: [اوصف نبرتك في سطر]." وجربه على آخر محتوى عملته. 20 دقيقة هتوفرلك 4 ساعات الأسبوع ده.

الفصل العشرون: تحليل المنافسين — اعرف السوق قبل ما تنزل فيه

تاني حلقة في سلسلة التنفيذ: برومبت تحليل المنافسين منفذ بالكامل على سوق حقيقي — **سوق حزم البرومبتات العربية** (السوق اللي منتجك الرقمي الأول غالبا هيكون فيه). عشرة منافسين حقيقيين بمصادرهم، والفصل بين الحقيقة والاستنتاج واضح طول الفصل. القالب الفاضي في ملحق القوالب.

القاعدة قبل الأرقام

كل معلومة تحت واحدة من تلت خانات: - **[حقيقة]:** موجودة على صفحة المنافس نفسها أو مصدر موثق، مع الرابط وتاريخ الفحص (25 نوفمبر 2026). - **[استنتاج]:** تحليلي أنا بناء على الحقائق — ممكن أكون غلطان. - **[مجهول]:** معلومة مش متاحة للجمهور (زي مبيعات المنافس) — ومحدش يقدر يدعي إنه يعرفها.

المنافسون العشرة (فحص 25 نوفمبر 2026)

1. سوق جي بي تي — souqgpt.com [حقيقة] متجر متخصص في حزم البرومبتات العربية الجاهزة، "50 برومبت احترافي في كل

حزمة" حسب صفحتهم الرئيسية. [استنتاج] نقطة القوة: التخصص الواضح ورسالة "وفر وقت التجربة". نقطة الضعف المحتملة: حزم عامة — مفيش تخصيص حسب المهنة على الصفحة الرئيسية.

2. برومنت — bromnt.com [حقيقة] مكتبة عربية فيها 1,074 برومبت و110 نظام جاهز و989 متعلم، بالإضافة لدورات مدفوعة (دورة ChatGPT ككتاب رقمي تفاعلي، و7 دورات معروضة). [استنتاج] دي أقوى منافس مباشر: بيجمع بين المكتبة الضخمة والتعليم. الفجوة اللي بيسيبها: الكم الكبير ممكن يربك المبتدئ اللي عايز حل سريع لمهمة واحدة.

3. زيّنها برومبت — prompt.zayenha.com [حقيقة] مولّد برومبت عربي تفاعلي (بتجاوب على أسئلة فيكتبلك البرومبت)، وباقات مجمعة حسب الدور المهني، دفعة واحدة مع استرداد كامل خلال 14 يوم. [استنتاج] فكرة "المولد" أذكى من بيع نصوص ثابتة — لكنها أصعب في البناء. البيع بالدور المهني (محاسب، مسوق...) من أقوى الزوايا التسويقية في السوق.

4. برومتر — promptrsa.com [حقيقة] متجر سعودي للأدلة وحزم البرومبتات، التسليم فوري بعد الدفع، من منتجاته حزمة

برومبتات خدمة العملاء. [استنتاج] التركيز السعودي + التخصص الوظيفي (خدمة عملاء) نموذج ناجح للسوق الخليجي الأعلى دخلا.

5. Waz.digital — waz.digital [حقيقة] متجر منتجات رقمية أوسع (كورسات، AI، تصميم، مالية، أنظمة، حزم)، منها دورة معتمدة في احتراف أدوات الذكاء الاصطناعي في 22 وحدة. [استنتاج] المنافس "السوبر ماركت": تنوع كبير بس مفيش عمق في مجال واحد. الشهادة المعتمدة ورقة قوة صعب تنافسها بمنتج فردي.

6. صندوق البرومبتات الذهبي — smartdigiitalhub.gumroad.com [حقيقة] 127 برومبت ChatGPT بالعربي على Gumroad بسعر 2 دولار. [استنتاج] استراتيجية "السعر الأرضي": سعر 2$ بيكسر حاجز القرار تماما بس بيحتاج حجم مبيعات ضخم عشان يبقى دخل محترم.

7. مكتبة البرومتات الشاملة — falehal.gumroad.com [حقيقة] 256 برومت لصانع المحتوى العربي على Gumroad. [استنتاج] الاستهداف بفئة "صانع المحتوى" أذكى من البيع العام — الرسالة واضحة لمين المنتج.

8. 100 AI Marketing Prompts — ahmedfaroukgohary.gumroad.com [حقيقة] 100

برومبت تسويق للمتاجر الإلكترونية (ChatGPT وClaude وGemini) بنسختين عربي وإنجليزي بسعر 9$. [استنتاج] التخصص المزدوج (تسويق + متاجر إلكترونية + ثنائي اللغة) = أعلى سعر في العينة. التخصص بيرفع السعر.

9. Social Media Content Prompts — marifanet.gumroad.com [حقيقة] 34 برومبت ثنائي اللغة (إنجليزي + عربي) للسوشيال ميديا بسعر 9$. [استنتاج] 34 برومبت بنفس سعر منافس بيبيع 100 — يعني السعر مش محكوم بالعدد، محكوم بإحساس القيمة والتخصص.

10. Ghost Q8 — مدرج على launchfree.io [حقيقة] مشروع برومبتات عربية وأدوات Notion موجه لصناع المحتوى والفريلانسرز في الخليج، مدرج على منصة LaunchFree في سبتمبر 2026. [استنتاج] الاستهداف الجغرافي (الخليج تحديدا) فجوة ذكية: محتوى بنبرة وسوق محليين.

خارج العينة للعلم: في دورة على Udemy "احتراف الذكاء الاصطناعي" تقييمها 5.0 من 3 طلاب بس — [استنتاج] سوق الدورات العربية في AI لسه في بدايته، والمنافسة على "الجودة" مش مستحيلة.

جدول المقارنة

المنافس	النوع	السعر	التخصص	[حقيقة/ استنتاج]
سوق جي بي تي	حزم عامة	متفاوت	عام	ح: 50 برومبت/ حزمة
برومنت	مكتبة + دورات	مدفوع	شامل	ح: 1,074 برومبت
زيّنها	مولد + باقات	دفعة واحدة	حسب المهنة	ح: استرداد 14 يوم
برومتر	حزم وظيفية	مدفوع	وظيفي/ خليجي	ح: تسليم فوري
Waz.digital	سوبر ماركت	متفاوت	متعدد	ح: دورة 22 وحدة
الصندوق الذهبي	حزمة	2$	عام	ح: السعر
المكتبة الشاملة	حزمة	مدفوع	صناع محتوى	ح: 256 برومت
Gohary	حزمة	9$	تسويق متاجر	ح: ثنائي اللغة
Marifa	حزمة	9$	سوشيال ميديا	ح: 34 برومبت

المنافس	النوع	السعر	التخصص	[حقيقة/ استنتاج]
Ghost Q8	حزم + أدوات	مدفوع	خليجي	ح: إدراج LaunchFree

الفجوات غير المستغلة [استنتاج مبني على الجدول]

1. **مفيش حد بيبيع "النتيجة" مش "البرومبت":** كل المنافسين بيبيعوا نصوص. مفيش حد بيبيع "النظام" — برومبت + فيديو شرح 10 دقايق + ورقة عمل + مثال منفذ. (زي اللي بنعمله في الكتاب ده بالظبط.)
2. **ضعف التوثيق:** مفيش منافس بيعرض أمثلة منفذة بنتائجها على صفحة البيع.
3. **السوق المصري شبه غائب:** التخصص الجغرافي الوحيد الموجود خليجي. منتج بأسعار مصرية ونبرة مصرية لسوق 110 مليون فضيحة إنه يفضل فاضي.
4. **مفيش "مسار تعلم":** الكل بيبيع حزم متفرقة؛ مفيش منتج بياخد المشتري من الصفر لأول نتيجة في 7 أيام.

استراتيجية دخول السوق (المسار المقترح)

1. **التموضع:** "مش حزمة برومبتات — نظام كامل يوصلك لأول نتيجة" (تمييز مباشر عن العشرة).
2. **المنتج الأول:** حزمة متخصصة لمهنة واحدة (مسوق أو صانع محتوى) بسعر 7-12$ — في وسط نطاق السوق (2-9+).
3. **سلاح التوثيق:** كل صفحة بيع فيها مثال واحد منفذ بالكامل بنتيجته (زي فصول الكتاب ده).
4. **قناة الدخول:** محتوى مجاني يحل مشكلة واحدة صغيرة بالكامل، والحزمة هي "النسخة الكاملة".
5. **الدفاع:** التحديث المستمر (الأدوات بتتغير، والحزمة اللي بتتحدث كل شهر بتكسب على الثابتة).

أول خطوة النهارده

اختار السوق اللي ناوي تدخله، واكتب في ورقة: اسم 3 منافسين حقيقيين فيه، وسعر كل واحد، وجملة واحدة "هقدم إيه مختلف عنهم". لو مش قادر تكتب الجملة التالتة، متدخلش السوق لسه — ابحث أكتر الأول.

الفصل الحادي والعشرون: إطلاق منتجك — الخطة التسويقية الكاملة

تالت حلقة في سلسلة التنفيذ: برومبت مدير إطلاق المنتج منفذ بالكامل على منتج حقيقي من اللي اتكلمنا عنه — **"حزمة برومبتات المسوق العربي: 100 برومبت جاهز + 5 أمثلة منفذة" بسعر $12 على Payhip**. كل مادة تحت قابلة للنسخ. القالب الفاضي في ملحق القوالب.

1) تحليل الجمهور

مين المشتري؟ مسوق أو صاحب مشروع صغير عربي (25-45 سنة)، بيستخدم ChatGPT بس نتايجه "عامة ومش مقنعة"، ووقته أغلى من فلوسه. بيسمع عن البرومبتات من محتوى السوشيال بس مش عارف يكتبها بنفسه.

مشكلاته واحتياجاته: - بياخد ساعة في تجربة برومبت واحد لحد ما يوصل لنتيجة كويسة. - النتايج العربية من الأدوات أضعف لو البرومبت إنجليزي مترجم. - مش عارف يحول النتيجة لشغل يتسلم للعميل.

أسباب الشراء الحقيقية: توفير وقت التجربة، نتايج عربية من أول مرة، أمثلة منفذة يتعلم منها (مش نصوص بس).

الاعتراضات المتوقعة (ولازم تواجهها): 1. "البرومبتات دي بلاش على الإنترنت" ← الرد: المجانية عامة وإنجليزية في الغالب؛ هنا متخصصة بالعربي ومعاها أمثلة منفذة بنتايجها. 2. "مش متأكد إنها هتنفع لمجالي" ← الرد: الحزمة مقسمة بالمهمة (إعلانات، محتوى، إيميلات، تحليل) مش بالتخمين. 3. "12$ كتير على ملف PDF" ← الرد: سعر ساعة استشارة واحدة؛ والأمثلة المنفذة لوحدها توفر ساعات.

2) عشر زوايا تسويقية

1. **الوقت:** "ساعة تجربة البرومبت الواحد × 100 مهمة = الحزمة بتوفرلك 100 ساعة".
2. **اللغة:** "أول حزمة مكتوبة بالعربي للعربي — مش مترجمة".
3. **البرهان:** "كل برومبت معاه مثال منفذ بنتيجته الحقيقية".
4. **العائد:** "حملة إعلانية واحدة ناجحة من برومبت واحد = ثمن الحزمة 10 مرات" (بشرط تستخدمها على حملة حقيقية — مش وعد بالربح).
5. **الندرة:** "إصدار محدود بسعر الإطلاق".

6. **الهوية:** "للمسوق اللي رافض يسلّم شغل عام".
7. **البساطة:** "انسخ، عدل بين القوسين، نفذ في دقايق".
8. **التحديث:** "تحديث مجاني مع كل تغيير كبير في الأدوات".
9. **المقارنة:** "ساعة استشارة تسويق = 5 أضعاف سعر الحزمة".
10. **المجتمع:** "انضم للمسوقين اللي بيشتغلوا بذكاء مش بمجهود".

3) عشر Hooks (أول جملة)

1. "جربت 400 برومبت عشان أوصل للـ100 دول."
2. "البرومبت الإنجليزي المترجم بيدي نتايج مترجمة. واضحة."
3. "المنافس بتاعك بيستخدم نفس الأداة — الفرق في الطلب."
4. "لو ChatGPT بيديك إجابات عامة، المشكلة مش فيه."
5. "100 برومبت عربي، كل واحد معاه نتيجته الحقيقية."
6. "الفرق بين مسوق ممتاز ومسوق عادي دلوقتي: ملف PDF واحد."
7. "بطّل تكتب 'اكتبلي إعلان حلو'. دي مش طريقة."
8. "كل مسوق عربي محتاج الملف ده مرة واحدة في حياته."
9. "الحزمة اللي خليت عميلي يقول: ده انت اللي كاتب ده؟"
10. "12$ دلوقتي، أو 100 ساعة تجربة قدام."

4) خمسة إعلانات (بأساليب مختلفة)

إعلان القصة: "أول مرة أستخدم ChatGPT في شغل، طلعلي كلام عام ميتسلمش لعميل. قعدت شهرين أجرب وأعدل لحد ما وصلت لـ100 طلب بيديني نتيجة من أول مرة. جمعتهم في ملف واحد مع مثال منفذ لكل واحد. لو بتسوّق بالعربي، هيوفرلك الشهرين دول."

إعلان المشكلة: "بتقعد قدام ChatGPT ساعة عشان إعلان واحد؟ المشكلة مش في الأداة — في الطلب. 100 برومبت عربي جاهز لمهام التسويق، كل واحد مجرب ومعاه نتيجته. انسخ، عدل، نفذ."

إعلان البرهان: "دي نتيجة برومبت رقم 34 (إعلان فيسبوك لمنتج رقمي) — [صورة النتيجة]. البرومبت نفسه + 99 غيره + كل الأمثلة المنفذة في حزمة واحدة بـ12$."

إعلان المقارنة: "استشارة تسويق ساعة = 60$. حزمة 100 برومبت بتديك طريقة تفكير الاستشاري في 100 مهمة = 12$. الفرق إنك بتتعلم تصطاد."

إعلان العرض المباشر: "حزمة برومبتات المسوق العربي: 100 برومبت جاهز (إعلانات، محتوى، إيميلات، تحليل) + 5 أمثلة منفذة بالكامل + تحديث مجاني. 12$ بس لفترة الإطلاق."

5) صفحة الهبوط (النص الكامل)

العنوان: 100 برومبت تسويقي عربي — مجرب، موثق، جاهز للتنفيذ **العنوان الفرعي:** بطّل تجربة عشوائية. كل برومبت معاه مثال منفذ بنتيجته الحقيقية. **الفوائد (نقط):** - 100 برومبت مقسمين بمهام التسويق الفعلية (إعلانات/محتوى/إيميلات/تحليل) - 5 أمثلة منفذة بالكامل من الفكرة للنتيجة - مكتوبة بالعربي للعربي — مش ترجمة - تحديث مجاني مع تغييرات الأدوات الكبيرة - تسليم فوري بعد الدفع **معالجة الاعتراض (قسم "لسه محتار؟"):** الإجابات التلاتة اللي فوق. **ضمان:** استرداد كامل خلال 14 يوم لو الحزمة مش قد التوقعات. **السعر والدعوة:** $12 — زر "حمّل الحزمة دلوقتي". **بدون أي وعود بالربح:** مفيش "اكسب آلاف" — المنتج أداة شغل مش عصاية سحرية.

6) رسايل المتابعة (سلسلة ما بعد الشراء)

1. **فور الشراء:** شكر + رابط التحميل + "ابدأ ببرومبت رقم 1 وابعتلي النتيجة".
2. **يوم 3:** "جربت كام برومبت؟ أكتر سؤال بيوصلني: [سؤال شائع] — وإجابته: [الإجابة]".

3. **يوم 7:** طلب تقييم صادق + "لو في مهمة ناقصة في الحزمة قولها — التحديث الجاي هيكون من طلباتكم".
4. **يوم 14:** "التحديث الأول وصل" (لو فيه) أو نصيحة استخدام متقدمة.
5. **يوم 30:** عرض المنتج التاني (لو موجود) بخصم للمشتريين الأوائل.

7) خطة المحتوى — 30 يوم إطلاق

الأسبوع 1 (التسخين): 4 منشورات عن مشكلة "النتايج العامة من ChatGPT" بدون ذكر المنتج — آخر منشور: "شغال على حل، قريب". **الأسبوع 2 (البرهان):** 5 منشورات كل واحد فيه برومبت مجاني واحد من الحزمة بنتيجته — آخر يوم: إعلان الإطلاق بسعر 12$. **الأسبوع 3 (الإطلاق):** 6 منشورات: إعلان الإطلاق + شهادات أوائل المشترين + رد على الأسئلة الشائعة + فيديو قصير بيشرح مثال منفذ + تذكير بضمان الاسترداد + "آخر 48 ساعة بسعر الإطلاق". **الأسبوع 4 (الاستدامة):** 4 منشورات نتايج المشترين (بإذنهم) + دروس مستفادة + إعلان التحديث الأول.

8) اختبار A/B الأول

المتغير: هوك منشور الإطلاق — "جربت 400 برومبت عشان أوصل للـ100 دول" ضد "البرومبت الإنجليزي المترجم بيدي نتايج مترجمة". **القياس:** عدد النقرات على رابط الشراء من كل نسخة (انشرهم في يومين متشابهين). **القرار:** الهوك الفائز يتحول للهوك الرئيسي في الإعلانات وصفحة الهبوط. **قاعدة الاختبار:** متغير واحد بس في كل اختبار، وقرار مبني على أرقام مش إحساس.

أول خطوة النهارده

اكتب صفحة هبوط منتجك (العنوان + 5 فوائد + معالجة اعتراض واحد + زر شراء) في مستند جوجل — حتى لو المنتج لسه مش جاهز. صفحة الهبوط بتكشفلك ثغرات المنتج نفسه قبل ما تضيع وقت فيه.

الفصل الثاني والعشرون: من فكرة واحدة لعشرين فرصة — عقلية المؤسس

رابع حلقة في سلسلة التنفيذ: برومبت "مؤسس الشركة التقنية" منفذ بالكامل على فكرة بسيطة ومجانية البداية — **"شرح أدوات الذكاء الاصطناعي بالعربية"**. هنشوف إزاي فكرة واحدة بتتفتح لـ20 فرصة، وإزاي تختار المسار الواقعي مش الحالم. القالب الفاضي في ملحق القوالب.

الفكرة الخام

"أشرح أدوات الذكاء الاصطناعي للناس العربي — المجانية بالذات."

فكرة بسيطة وصفر تكلفة (أدواتك: هاتفك + ChatGPT المجاني + حسابات سوشيال مجانية). بس فكرة خام من غير تحليل = حلم. يلا نحولها لفرص.

20 فرصة مرتبطة بالفكرة

قسم المحتوى: 1. قناة يوتيوب شورتس: "أداة اليوم في 60 ثانية" 2. بودكاست أسبوعي: جولة أخبار أدوات AI بالعربية 3. نشرة بريدية

أسبوعية: "5 أدوات جديدة اكتشفناها" 4. حساب إكس متخصص في مقارنات الأدوات 5. مجتمع تليجرام/واتساب مجاني لتبادل الخبرات

قسم المنتجات: 6. حزم برومبتات متخصصة (زي الفصلين اللي فاتوا) 7. دليل PDF شهري: "تقرير أدوات الشهر" ($5) 8. قوالب Notion جاهزة لإدارة مشاريع المحتوى 9. كتاب شامل (زي الكتاب اللي في إيدك ده بالظبط) 10. مكتبة فيديوهات تعليمية قصيرة مدفوعة بالاشتراك

قسم الخدمات: 11. استشارات فردية مدفوعة: "أتمتة شغلك بأدوات AI" 12. خدمة "رادار الأدوات" الشهرية للشركات الصغيرة (تقرير مخصص لمجالهم) 13. تدريب جماعي أونلاين للفرق الصغيرة 14. كتابة محتوى مدعوم بالAI للعملاء 15. إعداد أنظمة أتمتة بسيطة للمشاريع الصغيرة

قسم العمولة والشراكات: 16. أفلييت أدوات AI المدفوعة (كثير منها برامج عمولة 20-40%) 17. محتوى مدعوم من شركات الأدوات (لما يبقى عندك جمهور) 18. شراكات مع صناع محتوى عرب في نفس المجال 19. ورش عمل مدفوعة بالتعاون مع منصات عربية 20. ترخيص محتواك للمنصات التعليمية

تحليل الفرص العشرين (المصفوفة المختصرة)

الفرصة	الجمهور	نموذج الإيراد	المنافسة	أقل نسخة (MVP)
1. شورتس	عام	إعلانات يوتيوب	عالية ومتصاعدة	10 فيديوهات
3. نشرة بريدية	مهتمون جادون	إعلانات/ منتجات	متوسطة	أول إصدار
6. حزم برومبتات	مسوقون/ أصحاب مشاريع	بيع مباشر 7-12$	متوسطة (شوف الفصل 20)	حزمة 50 برومبت
7. تقرير شهري	محترفون	اشتراك 5$	منخفضة عربيا	تقرير واحد مجاني كعينة
11. استشارات	أصحاب مشاريع	سعر الساعة	منخفضة عربيا	عرض واحد على السوشيال
12. رادار الشركات	شركات صغيرة	اشتراك شهري	شبه معدومة	3 عملاء تجريبيين
16. أفلييت	جمهور المحتوى	عمولة	متوسطة	تسجيل في برنامجين

(الفرص الباقية: مشتقات من دول — بتتفعل لما واحدة منهم تنجح.)

المخاطر والافتراضات اللي لازم تتختبر (مش تتجاهل)

افتراض 1: "الجمهور العربي مستعد يدفع في محتوى AI" — اختباره: اعرض منتجا صغيرا ($5) قبل ما تبني الكبير. لو محدش دفع، الفرص المدفوعة كلها محتاجة مراجعة. **افتراض 2: "الأدوات المجانية هتفضل موجودة"** — الأدوات بتتغير وتتقفل (الفصل الحادي عشر). خطتك لازم تبقى "المهارة مش الأداة". **افتراض 3: "هتقدر تواظب"** — أخطر افتراض وأقل حد بيتكلم عنه. 90% من المشاريع بتموت من التوقف مش من المنافسة. **خطر السوق:** المنافسة في محتوى AI العربي بتتضاعف كل شهر — ميزتك الوحيدة الدائمة: التوثيق والأمثلة المنفذة (زي الكتاب ده). **خطر المنصات:** اعتماد كامل على منصة واحدة = حساب يتقفل = مشروع مات. من أول يوم: البريد الإلكتروني لجمهورك ملكك، والمنصة مش ملكك.

المسار الأكثر واقعية (الاختيار النهائي)

الترتيب المقترح: ابدأ بالفرصة 1 (شورتس) كمحرك جمهور + الفرصة 6 (حزمة برومبتات) كأول دخل + الفرصة 3 (نشرة بريدية) كأصل تملكه.

ليه ده الأكثر واقعية: - الشورتس: أسرع طريقة توصل للناس مجانا، وأقل نسخة ليها 10 فيديوهات بس. - حزمة البرومبتات: المنتج بيتعمل مرة وبيتباع بلا حدود، وسوقه مثبت (الفصل 20) والفجوة فيه واضحة. - النشرة: كل مشترك إيميل = أصل مش هيتاخد منك أبدا.

خطة أول 100 عميل (لحزمة البرومبتات)

1. **أول 10:** من دايرتك المباشرة — اعرض عليهم بنصف السعر مقابل تقييم صادق مكتوب.
2. **11-40:** محتوى البرهان (برومبت مجاني + نتيجته) كل يومين مع رابط الشراء.
3. **41-70:** تعاون مع 2-3 صناع محتوى صغيرين (عمولة 30% لكل عملية — مجاني بالنسبة لك).
4. **71-100:** التقييمات المجمعة تتحول لإعلانات، والتحديث الأول يطلق موجة تانية.

خطة النمو لـ1,000 عميل

1. منتج تاني أغلى (دورة مسجلة 40-60$) للناس اللي اشتروا الحزمة — بيع لعميل موجود أسهل 5 مرات من كسب عميل جديد.

2. برنامج أفلييت رسمي لمنتجاتك (Payhip فيه الميزة دي مدمجة مجانا).
3. النسخة الإنجليزية والفرنسية (زي خطة الكتاب ده) — السوق بيتوسع من غير شغل جديد بالكامل.
4. الاستشارات والتقرير الشهري للشركات (الفرص 11 و12) تدخل لما الاسم يثبت.

التكاليف الحقيقية (عشان محدش يضحك عليك)

- التأسيس: **0$** (كل الأدوات مجانية — شوف الفصل التاني).
- أول 90 يوم: **0$ إلزامي** — استثمارك وقتك بس (ساعة-ساعتين يوميا).
- متى تدفع أول جنيه؟ لما يكون عندك دخل فعلي وتحتاج أداة توفر وقت أكتر مما تكلف.

أول خطوة النهارده

اختار فرصة واحدة من العشرين، واكتب ليها: الجمهور في سطر، وأقل نسخة ممكنة في سطر، وأول خطوة تقدر تعملها خلال 48 ساعة. الفكرة من غير "أول خطوة في 48 ساعة" بتفضل فكرة للأبد.

الفصل الثالث والعشرون: الأسئلة الشائعة

دي الأسئلة اللي بتتكرر في كل مرة حد يقرأ الكتاب أو يبدأ يطبّق. جمعناها هنا بإجابات قصيرة وصريحة، من غير لفّ ودوران. لو سؤالك مش موجود هنا، غالبًا إجابته موجودة في فصل من فصول الكتاب، وهنشاور لك عليه.

هل لازم أكون بعرف إنجليزي عشان أكسب من الإنترنت؟

لا، مش لازم. السوق العربي كبير ومحتاج خدمات ومحتوى بالعربي، وتقدر تبدأ وتكسب بيه. الإنجليزي بيزوّد فرصك وبيفتح لك عملاء أجانب بيدفعوا أكتر، فلو عندك وقت تتعلّم أساسياته، اعمل كده، لكن ما تستناش لحد ما تبقى ممتاز فيه عشان تبدأ.

الموبايل يكفي ولا لازم لابتوب؟

الموبايل يكفي للبداية: تقدر تتعلّم، وتكتب، وتنشر، وتتواصل مع العملاء من عليه. بس في مرحلة معينة هتحتاج لابتوب، خصوصًا لو شغلك

تصميم أو مونتاج أو كتابة طويلة، لأن السرعة والتحكم عليه أعلى بكتير. ابدأ بالموبايل، واشتري لابتوب من أول فلوس تكسبها.

أنا موظف، أبدأ إمتى؟ وكم ساعة في اليوم؟

ابدأ النهارده، بعد شغلك، ساعة أو ساعتين في اليوم كفاية في الأول. مش مطلوب منك تسيب شغلك ولا تسهر للفجر؛ المطلوب انتظام، مش حماس يومين وبعدين توقّف. أول ما دخلك من الإنترنت يقرّب من مرتبك، ساعتها فكّر في الخطوة الجاية.

أنا معنديش فلوس خالص، أقدر أبدأ فعلًا؟

أيوه، تقدر. كل الطرق اللي في الكتاب بتبدأ بأدوات مجانية، وده اللي شرحناه بالتفصيل في الفصل الحادي عشر عن أسرار "المجاني". الفلوس بتتأخر شوية في الأول، لكن البداية نفسها مش محتاجة ولا جنيه.

أول دخل هييجي بعد قد إيه؟

لو اخترت الخدمات والعمل الحر، ممكن تشوف أول دخل خلال أسابيع، لأنك بتبيع مهارة لعميل موجود أصلًا. لو اخترت المحتوى أو المنتجات

الرقمية، استنّى شهور، لأنك بتبني جمهور الأول. أي حد يقولك هتكسب من أول أسبوع من المحتوى بيبيع لك وهم، مش حقيقة.

أسرع طريق لأول فلوس إيه؟

الخدمات، من غير منافس. شوف مهارة عندك أو تقدر تتعلّمها في أسبوعين، واعرضها على منصات زي خمسات أو لعملاء حواليك، زي ما شرحنا في الفصل السادس. المحتوى والكتب والأفلييت طرق ممتازة، بس أبطأ في أول دخل.

هل الذكاء الاصطناعي هيحلّ محل الفريلانسرز؟

هيحلّ محل اللي بيعمل شغل عادي ومكرر من غير ما يضيف حاجة. لكن العميل لسه محتاج حد يفهمه، ويراجع، ويظبّط الشغل على مزاجه، وده الذكاء الاصطناعي مش بيعمله لوحده. اللي هيتعلّم يستخدم الـAI صح هيبقى أسرع وأرخص من غيره، مش هيختفي.

أبدأ على أنهو منصة: خمسات ولا Upwork ولا يوتيوب؟

ده بيعتمد على هدفك. خمسات أسرع بداية لو عايز عملاء عرب ودخل سريع، وUpwork أحسن لو إنجليزيتك كويسة وعايز عملاء أجانب

بأسعار أعلى، ويوتيوب لو هدفك بناء جمهور ودخل طويل المدى. ما تشتّتش نفسك في التلاتة؛ اختار واحدة وابدأ بيها، زي ما وضّحنا في الفصل الأول عن الطرق الأربعة.

لازم أطلع بوشّي على الكاميرا؟

لا، مش لازم خالص. فيه قنوات ناجحة من غير ما صاحبها يظهر، بالصوت بس أو بصور وفيديوهات جاهزة، وشرحنا ده في الفصل الرابع عن الفيديوهات. الظهور بوشّك بيساعد الناس تثق فيك أسرع، بس هو اختيار، مش شرط.

أقدر أكسب قد إيه واقعيًا في أول 3 شهور؟

لو شغال في الخدمات بانتظام، هدف واقعي إنك تجيب أول عميلين أو تلاتة، ودخل بسيط يغطّي مصاريفك الصغيرة. لو شغال محتوى، ممكن أول 3 شهور يعدّوا من غير دخل خالص، وده طبيعي. الأرقام الكبيرة بتيجي بعد ما تبني سمعة أو جمهور، مش في البداية.

هل لازم يكون عندي موقع إلكتروني؟

لا، مش في البداية. المنصات والسوشيال ميديا كفاية عشان تبدأ وتجيب أول عملاء أو أول جمهور. الموقع بيبقى خطوة لاحقة، لما يبقى عندك شغل تعرضه وعملاء بيسألوا عنك، مش أول حاجة تعملها.

المحتوى العربي بيكسب أقل من الإنجليزي؟

في الإعلانات، أيوه، غالبًا العربي أرباحه أقل من الإنجليزي على نفس عدد المشاهدات. بس ده مش معناه إن العربي وحش؛ المنافسة فيه أقل، والجمهور العربي ضخم ومحتاج محتوى كويس. ولو بتبيع منتج أو خدمة، فرق سعر الإعلان مش هو اللي بيحدد مكسبك أصلًا.

أقدر أنشر كتاب ورقي بالعربي على KDP؟

لأ، مش حاليًا. النشر بالعربي على أمازون KDP إلكتروني بس (لسه نسخة تجريبية Beta)، ومفيش كتاب ورقي عربي على أمازون حسب صفحة KDP الرسمية (فحص نوفمبر 2026). لو عايز نسخة ورقية، الحل هو الطباعة المحلية أو بيع الـPDF مباشرة. التفاصيل الكاملة في الفصل الثامن عن نشر الكتب.

هستلم الفلوس إزاي في مصر؟

الموضوع ده بالكامل في الفصل العاشر عن استلام فلوسك، وفيه الطرق اللي شغالة فعلًا في مصر. باختصار: كل منصة ليها طرق دفع مختلفة، وبعضها بيوصل لحساب بنكي مصري مباشرة، وبعضها محتاج وسيط. ما تبدأش شغل على منصة قبل ما تتأكد إنك تعرف هتستلم منها إزاي.

السوق اتشبع؟ وهل فات الأوان؟

السوق ما اتشبعش، بس اتغيّر. اللي كان بيشتغل من خمس سنين مش هو اللي بيشتغل النهارده، واللي بيدخل النهارده بطريقة ذكية وبأدوات الذكاء الاصطناعي عنده فرصة حقيقية. المنافسة موجودة في كل مجال، لكن العملاء والجمهور بيزيدوا كل يوم، والمشكلة الحقيقية مش التشبع، المشكلة التوزيع، زي ما شرحنا في الفصل الثاني عشر عن بناء الجمهور.

لو جرّبت وفشلت، أعمل إيه؟

الفشل في الأول مش نهاية، ده جزء من الطريق. كل تجربة بتعلّمك حاجة: إما المهارة ما كانتش مناسبة، أو الطريقة غلط، أو التوزيع ضعيف. راجع اللي عملته، غيّر حاجة واحدة بس، وجرّب تاني. اللي

بيستسلم بعد أول محاولة ما فشلش في المشروع، هو وقّف قبل ما يتعلّم.

أتعلّم أنهو مهارة الأول؟

اتعلّم المهارة اللي أقرب حاجة بتعرف تعملها أصلًا، أو اللي عليها طلب وسوقها واضح. ما تختارش مهارة صعبة وتقعد تذاكرها ست شهور من غير ما تطبّق. الفصل السادس فيه خريطة للمهارات المطلوبة، والفصل الثالث عشر فيه خطة أول 30 يوم تمشّي عليها خطوة بخطوة.

لازم أدفع لأدوات عشان أنافس؟

لا، الأدوات المجانية كفاية عشان تبدأ وتنافس في البداية، وده اللي بيقوله الفصل الثاني عن صندوق الأدوات. الأدوات المدفوعة بتوفّر وقت وبتدي مزايا إضافية، بس هي مش اللي بتكسبك؛ شغلك وتوزيعك هما اللي بيكسبوك. ادفع لما يبقى عندك دخل يغطّي التكلفة، مش قبل كده.

أقدر أعمل ده جنب الجامعة أو الدراسة؟

أيوه، ودي أحسن فترة تبدأ فيها، لأن عندك وقت وطاقة ومفيش ضغط مصاريف كبير. ساعة أو ساعتين في اليوم من غير ما يأثّروا على

دراستك كفاية. بس خلي الدراسة الأول، لأن الشهادة والمهارة مع بعض أقوى من أي واحدة لوحدها.

لو هنسى كل حاجة من الكتاب، إيه أهم حاجة أفتكرها؟

إن الكسب من الإنترنت مش ضربة حظ ولا سرّ مخفي، هو مهارة + توزيع + استمرار. اتعلّم حاجة الناس محتاجاها، ووصّلها لأكبر عدد ممكن من الناس، وكمّل حتى لو النتيجة اتأخرت. اللي بيعمل التلاتة دول بيكسب، واللي بيدوّر على اختصار بيضيّع وقت.

أول خطوة النهارده

اختار طريق واحد بس من الطرق الأربعة في الفصل الأول، واكتب على ورقة أول خدمة أو أول محتوى هتقدّمه، وابدأ تنفيذه النهارده قبل ما تنام، حتى لو بنسخة بسيطة ومش كاملة.

الخاتمة: الأدوات خلصت الأعذار

من سنتين، اللي عاوز يبدأ أونلاين كان محتاج فلوس للأدوات، فلوس للكورسات، وفلوس للإعلانات. النهارده كل ده مجاني — والكتاب ده وثّقه أداة أداة بالأرقام والتواريخ.

اللي فضل هو الحاجة الوحيدة اللي مفيش أداة بتعملها بدالك: إنك تبدأ، وتظهر كل يوم، وتسلّم شغل تحترمه. 74.9 مليون أمريكي وصلوا للدخل المستقل — والفرصة العربية أكبر لأن الملعب أقل زحمة. مكانك فيهم محجوز، بس محدش هيقعد فيه غيرك.

يلا بينا.

ملحق: 30 أداة وموقع غير منتشر بقيمة حقيقية (متحقق منها نوفمبر 2026)

دي حصيلة بحث فعلي في مواقع الأدوات الرسمية، مش قائمة منسوخة. القاعدة: كل أداة موجودة فعلا ورابطها الرسمي مكتوب، وحدود المجاني مأخوذة من صفحة الأداة نفسها وقت الفحص (25 نوفمبر 2026) أو من فحص متخصص بتاريخه. الخطط بتتغير — صفحة الأداة هي المرجع. مرتبة حسب القيمة العملية مش الشهرة.

صناعة المحتوى

1. **OpusClip — opus.pro** - الوظيفة: يحوّل الفيديو الطويل لمقاطع قصيرة جاهزة للنشر مع ترجمة. - الاستخدامات: تقطيع البودكاست واللايفات لـShorts/Reels. - مجاني؟ نعم: خطة "free-forever" بـ60 دقيقة معالجة شهريا (بعد تجربة 7 أيام للـPro بـ90 دقيقة). - مثال: حلقة بودكاست ساعة → 5-8 شورتس بترجمة. - البدائل: Vizard، Klap.

2. **Descript — descript.com** - الوظيفة: مونتاج فيديو وصوت عن طريق تعديل النص المفرغ — تمسح جملة من النص فيتقص الفيديو. - الاستخدامات: إزالة "يعني/امم" بضغطة، تنظيف

صدى الصوت (Studio Sound)، وتصحيح جملة بصوتك المستنسخ بدون إعادة تسجيل. - مجاني؟ نعم، خطة مجانية حقيقية بدون كارت. - مثال: تنضيف تسجيل حلقة في 20 دقيقة بدل 3 ساعات. - البدائل: CapCut (مونتاج تقليدي)، Riverside للتسجيل عن بُعد.

3. Castmagic — castmagic.io - الوظيفة: يحوّل أي تسجيل صوتي لمحتوى مكتوب منظم (ملاحظات حلقة، مقال، بوستات). - الاستخدامات: لصناع المحتوى اللي بيفكروا بصوت عالي — سجّل مرة، اطلع بخمس قطع محتوى. - مجاني؟ تجربة مجانية — راجع صفحة الأسعار للخطة الحالية. - مثال: فويس نوت 10 دقائق ← مقال + 5 بوستات. - البدائل: NotebookLM (مجاني، أقل تخصصا).

4. Syllaby — syllaby.io - الوظيفة: يخطط ويكتب سكريبتات فيديو حسب تخصص قناتك. - الاستخدامات: التغلب على "صفحة البداية الفاضية" — مسودة تتفاعل معاها. - مجاني؟ تجربة — تحقق من صفحة الأسعار. - مثال: أفكار + سكريبتات أسبوع كامل لقناة AI بالعربي. - البدائل: ChatGPT/Claude المجاني بنفس الطريقة.

5. Submagic — submagic.co - الوظيفة: ترجمة متحركة بأسلوب الشورتس (كلمات بتنط مع الكلام). - الاستخدامات: الترجمة بقت الشغل الأساسي — أغلب المشاهدة بدون صوت. - مجاني؟ تجربة

محدودة — تحقق من الصفحة. - مثال: ترجمة فيديو 60 ثانية بدقة وستايل في دقائق. - البدائل: CapCut المجاني (ترجمة أساسية)، Quso.

6. Adobe Podcast (Enhance Speech) — podcast.adobe.com - الوظيفة: يحوّل تسجيل موبايل في أوضة فيها صدى لجودة استوديو. - الاستخدامات: إنقاذ أي تسجيل صوتي وحش بعد حدوثه. - مجاني؟ نعم — الأداة الأساسية مجانية بدون اشتراك (من أسهل ترقية في القايمة دي كلها). - مثال: فويس نوت عربي بتتحسن لجودة بودكاست في دقيقة. - البدائل: Krisp (منع الضوضاء وقت التسجيل)، LALAL.AI (فصل الطبقات).

7. Napkin AI — napkin.ai - الوظيفة: يحوّل أي نص لرسوم توضيحية ومخططات جاهزة. - الاستخدامات: انفوجرافيك وبوستات تعليمية من نصك، تصدير PNG/SVG مجانا. - مجاني؟ نعم، فيه خطة مجانية. - مثال: فقرة "خطوات البيع" → مخطط جاهز للنشر. - البدائل: Canva، Gamma.

التصميم والوسائط

8. **Cleanup.pictures — cleanup.pictures** - الوظيفة: امسح أي عنصر من صورة (شخص، نص، عيوب) بفرشاة. - مجاني؟ نعم — المجاني يصدّر حتى 720px (كافي للسوشيال)، والجودة الأعلى من $5 شهريا. - مثال: إزالة شخص من خلفية صورة منتج. - البدائل: أدوات الإزالة في Canva، Photoroom.

9. **Recraft — recraft.ai** - الوظيفة: توليد صور ورسوم فيكتور باتساق بصري عبر المجموعة. - الاستخدامات: صور مصغرة لسلسلة فيديوهات كلها بنفس الروح. - مجاني؟ نعم، بكريدت محدود. - البدائل: مولدات ChatGPT/Gemini، Ideogram.

10. **Khroma — khroma.co** - الوظيفة: يتعلم ذوقك في الألوان ويولّد باليتات متناسقة. - الاستخدامات: حل مشكلة "عارف إن الألوان مش ظبطة بس مش عارف أصلحها". - مجاني؟ نعم. - مثال: باليت ألوان هوية قناتك في دقائق. - البدائل: Coolors، Adobe Color.

11. **Photoroom — photoroom.com** - الوظيفة: إزالة خلفيات وتجهيز صور منتجات احترافية بالموبايل. - الاستخدامات: صور منتجات رقمية وميني-ستوديو للتصوير. - مجاني؟ نعم بحدود

— تحقق من التطبيق. - البدائل: Remove.bg (معاينة مجانية غير محدودة).

12. **Pixlr — pixlr.com** - الوظيفة: محرر صور كامل بالمتصفح مع أدوات AI. - مجاني؟ نعم، بدون علامة مائية على المجاني. - مثال: تعديل سريع لصورة بوست بدون فوتوشوب. - البدائل: Photopea (مجاني بالكامل ويشبه فوتوشوب).

13. **Uppbeat — uppbeat.io** - الوظيفة: مكتبة موسيقى مخصصة لصناع المحتوى بترخيص واضح. - مجاني؟ نعم — خطة مجانية حقيقية (مع ذكر المصدر) وترخيص يسمح بالربح على يوتيوب. - مثال: موسيقى خلفية آمنة لفيديوهاتك بدون مخالفات. - البدائل: مكتبة يوتيوب الصوتية، Soundraw (توليد).

البرمجة

14. **Phind — phind.com** - الوظيفة: محرك بحث AI مخصص للمبرمجين — يبحث في التوثيق وStack Overflow ويجاوب بكود. - مجاني؟ نعم، بحث غير محدود بدون كارت (حسب فحص 2026). - مثال: حل مشكلة كود في دقيقة بدل ساعة بحث. - البدائل: Perplexity، أسئلة ChatGPT.

15. **Bolt.new — bolt.new** - الوظيفة: ابنِ تطبيق ويب كامل بالوصف النصي — يكتب الكود ويشغّله في المتصفح. - مجاني؟ نعم برصيد يومي محدود — تحقق من صفحته للحد الحالي. - مثال: نموذج أولي لأداة صغيرة في ساعة. - البدائل: v0، Lovable.

16. **Continue — continue.dev** - الوظيفة: مساعد برمجة AI مفتوح المصدر يشتغل جوه محررك (VS Code وغيره). - مجاني؟ نعم — مفتوح المصدر بالكامل، توصّله بالموديل اللي يعجبك. - مثال: إكمال كود وشرحه بدون اشتراك. - البدائل: GitHub Copilot المجاني، Cursor.

الإنتاجية

17. **Capacities — capacities.io** - الوظيفة: ملاحظات ومعرفة شخصية بنظام "الأشياء" بدل الملفات. - مجاني؟ نعم — "Free forever" بدون كارت: مساحات وعناصر وكتل غير محدودة (من بيانات الموقع الرسمي). - مثال: قاعدة معرفة لكل أفكار ومشاريع المحتوى بتاعتك. - البدائل: Notion، Obsidian.

18. **Obsidian — obsidian.md** - الوظيفة: ملاحظات مترابطة على جهازك — ملفاتك ملكك بالكامل. - مجاني؟ نعم

للاستخدام الشخصي. - مثال: "مخ تاني" لأرشفة كل أبحاث الكتاب والمشاريع. - البدائل: Anytype، Logseq.

19. **Anytype — anytype.io** - الوظيفة: ملاحظات وقواعد بيانات محلية أولا (local-first) بخصوصية كاملة. - مجاني؟ نعم — بياناتك على جهازك وتحت سيطرتك. - البدائل: Obsidian، Capacities.

20. **Reclaim.ai — reclaim.ai** - الوظيفة: جدولة ذكية — يدافع عن وقت التركيز في تقويمك تلقائيا. - مجاني؟ نعم، فيه خطة مجانية. - مثال: حجز 3 ساعات يوميا لصناعة المحتوى بدون ما الاجتماعات تاكلها. - البدائل: Motion، Google Calendar Goals (مدفوع).

التسويق

21. **Metricool — metricool.com** - الوظيفة: جدولة ونشر وتحليلات لكل المنصات من لوحة واحدة. - مجاني؟ نعم — "مجاني للأبد": براند واحد، حساب لكل شبكة، جدولة ونشر تلقائي وإدارة رسائل (من صفحتهم الرسمية). - مثال: جدولة بوستات أسبوع كامل لـ3 منصات في جلسة واحدة. - البدائل: Buffer (الأبسط)، Later.

22. **Ahrefs Free (Webmaster Tools) — ahrefs.com/webmaster-tools** - الوظيفة: تدقيق SEO وباك لينكس لموقعك بأدوات Ahrefs الاحترافية. - مجاني؟ نعم — مجاني لعدد غير محدود من المواقع المتحقق منها + 5,000 كريدت تدقيق شهريا لكل مشروع (من صفحتهم). - مثال: اكتشاف أخطاء موقعك والكلمات اللي بتجيب زيارات. - البدائل: Google Search Console (إلزامي ومجاني).

23. **MailerLite — mailerlite.com** - الوظيفة: تسويق بالإيميل بسيط وقوي — نشرات وأتمتة. - مجاني؟ نعم، خطة مجانية للبداية — تحقق من حد المشتركين الحالي على صفحتهم. - مثال: بناء قايمة إيميلاتك من أول يوم (تأمينك ضد المنصات). - البدائل: Brevo، Sender.

24. **Brevo — brevo.com** - الوظيفة: إيميل ماركتنج + CRM للمبتدئين. - مجاني؟ نعم، خطة مجانية معروفة بحد إرسال يومي — تحقق من صفحتهم. - البدائل: MailerLite، Kit (للصناع).

25. **AnswerThePublic — answerthepublic.com** - الوظيفة: يكشف الأسئلة الحقيقية اللي الناس بتبحث عنها حول أي موضوع. - الاستخدامات: أفكار محتوى ومنتجات من أسئلة السوق

نفسه. - مجاني؟ عمليات بحث يومية محدودة مجانا. - مثال: 50 سؤال الناس بتسألها عن "الربح من AI" = 50 فكرة محتوى. - البدائل: AlsoAsked، أسئلة جوجل "الناس أيضا تسأل".

الأتمتة

26. Make — make.com - الوظيفة: أتمتة بصرية قوية بين التطبيقات (سيناريوهات). - مجاني؟ نعم — خطة مجانية بدون حد زمني وبدون كارت، بكريدت عمليات شهري (من صفحتهم). - مثال: مشترك جديد ← إيميل ترحيب ← صف في شيت، تلقائيا. - البدائل: Zapier (100 مهمة)، n8n.

27. n8n — n8n.io - الوظيفة: أتمتة مفتوحة المصدر — تقدر تستضيفها على جهازك/سيرفرك مجانا بالكامل. - مجاني؟ نعم ذاتي الاستضافة بدون حدود، وخطة سحابية مدفوعة. - مثال: نظام أتمتة كامل لبيزنس المحتوى بدون اشتراك شهري (استضافة على سيرفرك). - البدائل: Make، Activepieces.

28. Activepieces — activepieces.com - الوظيفة: أتمتة مفتوحة المصدر بأكثر من 770 قطعة تكامل جاهزة. - مجاني؟ نعم —

مفتوح المصدر (ذاتي الاستضافة) مع خطة سحابية. - البدائل: n8n، Make.

البحث والبيانات

29. Datawrapper — datawrapper.de - الوظيفة: رسوم بيانية وجداول تفاعلية جاهزة للنشر، بلا كود. - مجاني؟ نعم، خطة مجانية سخية للنشر. - مثال: رسم بياني لإحصائيات مقالك أو كتابك في دقائق. - البدائل: Canva Charts، Flourish.

30. Flourish — flourish.studio - الوظيفة: قصص بيانات ورسوم متحركة (البار المتسابق الشهير وغيره). - مجاني؟ نعم للاستخدام العام/الشخصي — تحقق من شروط النشر التجاري. - البدائل: Infogram، Datawrapper.

> **قاعدة القايمة دي:** كل أداة اتفتحت صفحتها الرسمية يوم 25 نوفمبر 2026. لو لقيت خطة اتغيرت، ده طبيعي — ده اللي بيحصل مع كل الأدوات المجانية، والفصل التاني من الكتاب بيعلمك تحدد الحدود بنفسك في دقيقة.

إضافة خاصة: There’s An AI For That — أضخم دليل أدوات AI في العالم

الموقع: theresanaiforthat.com (تحقق 25 نوفمبر 2026) **الوظيفة:** دليل (محرك بحث) لأدوات الذكاء الاصطناعي: أكتر من 50,000 أداة مرتبطة بأكتر من 11,000 مهمة و5,000 وظيفة، بمراجعة بشرية للفهرس، ومستخدم من عشرات الملايين. **أهم ميزة للمبتدئ:** فلاتر التسعير — تقدر تفلتر على **“free 100%”** أو **“Freemium”** أو “Free Trial” فتشوف بس الأدوات اللي تقدر تبدأ بيها ببلاش (شفنا الفلاتر دي فعلا على الموقع أثناء التحقق). **الاستخدام العملي:** بدل ما تسأل “إيه أحسن أداة للمهمة الفلانية؟”، اكتب المهمة نفسها في البحث (مثلا: video from text) وفلتر على Free، وهتلاقي الأدوات مرتبة مع تقييمات المستخدمين والسعر.

تقييم صادق لادعاء منتشر عن الموقع: بيتقال إنك تقدر تعمل “100 فيديو AI مجانا يوميا” لو جمعت الأدوات المجانية اللي فيه. الحقيقة: - **[حقيقة]:** الدليل نفسه حقيقي وضخم، وفلاتر المجاني شغالة، وفيه عشرات أدوات الفيديو المجانية/فريميوم مفهرسة. - **[استنتاج]:** نظريا، تجميع حصص مجانية من أدوات كتير ممكن يطلع عدد فيديوهات محترم يوميا. - **[المبالغة التسويقية]:** رقم “100 فيديو

يوميا" غير واقعي عمليا: كل أداة مجانية ليها سقف يومي أو شهري (كريدت، دقايق، علامة مائية — شوف الفصل التاني للحدود الموثقة)، وأغلبها بيتحدد بدقة أقل أو موديلات أقدم في المجاني، والوقت الحقيقي للمونتاج والمراجعة أكبر بكتير من وقت التوليد. الرقم الواقعي للمبتدئ: **3-8 فيديوهات قصيرة يوميا** بجودة قابلة للنشر — وده رقم ممتاز لو حافظت عليه. - **الاستخدام الأذكى للموقع:** مش "كم أداة أجمع"، لكن "أفضل أداة مجانية للمهمة الواحدة اللي محتاجها النهارده" — دليل اكتشاف، مش خط إنتاج.

أول خطوة: افتح الموقع، اكتب مهمة واحدة محتاجها في شغلك دلوقتي، فلتر على "free 100%"، وجرب أول أداة تطلعلك.

ملحق: قوالب البرومبتات الاحترافية الستة — جاهزة للنسخ

دي القوالب الفاضية للبرومبتات اللي بناء الكتاب عليها — انسخها، املأ ما بين القوسين، وشغّلها في ChatGPT أو Claude أو Gemini المجاني. (القوالب المنفذة بنتائج حقيقية داخل الكتاب مؤشر إليها تحت كل قالب.)

القالب 1: باحث الأدوات المخفية

> تصرف كباحث متخصص في اكتشاف الأدوات والخدمات الرقمية. ابحث عن 30 موقعًا أو أداة غير منتشرة لكنها تقدم قيمة حقيقية. اهتم بالأدوات اللي تساعد في: صناعة المحتوى، التصميم والفيديو، البرمجة، الإنتاجية، التسويق، الأتمتة، البحث وتحليل البيانات. لكل أداة: 1) الاسم والرابط الرسمي 2) وظيفتها الأساسية 3) أهم استخداماتها 4) هل يوجد إصدار مجاني؟ 5) حدود الخطة المجانية إن أمكن التحقق 6) مثال عملي 7) البدائل المنافسة. استبعد المواقع الوهمية والروابط غير الموثوقة. رتب حسب القيمة العملية مش الشهرة.

(منفذ بنتيجة حقيقية: ملحق الـ30 أداة.)

القالب 2: مهندس الأتمتة

> تصرف كمهندس أتمتة متخصص في بناء أنظمة تعتمد على الذكاء الاصطناعي. حلل طبيعة العمل التالية: [اشرح طبيعة شغلك]. ثم: 1) اكتشف المهام المتكررة 2) حدد المهام التي يمكن أتمتتها 3) صمم 5 أنظمة أتمتة مختلفة 4) وضح مدخلات ومخرجات كل نظام 5) حدد الأدوات والتكاملات المطلوبة 6) ارسم تدفق العمل لكل نظام 7) اختر الأكثر فائدة 8) ابنِ نموذجًا أوليًا إن أمكن 9) اختبره ببيانات تجريبية 10) وثق طريقة تشغيله وصيانته. لا ترسل رسائل حقيقية أو تنشر محتوى أو تنفذ معاملات دون موافقتي. أريد نظامًا عمليًا مش شرح نظري.

(منفذ بمثال حقيقي كامل: قسم "نظام الأتمتة لصانع المحتوى".)

القالب 3: محلل الأسواق التنافسية

> تصرف كمحلل أسواق واستراتيجيات تنافسية. المجال: [اكتب المجال]. ابحث عن 10 منافسين حقيقيين وحلل: 1) المنتجات

والخدمات 2) الأسعار والباقات 3) الجمهور المستهدف 4) طريقة التسويق 5) تجربة المستخدم 6) نقاط القوة والضعف 7) تقييمات العملاء المتاحة 8) الشكاوى المتكررة 9) الفرص غير المستغلة 10) مميزات يمكنني تقديمها بشكل أفضل. ثم جدول مقارنة واضح، ثم استراتيجية دخول السوق بعرض مختلف وقيمة حقيقية. استند إلى مصادر وروابط، وافصل بين الحقائق والاستنتاجات.

(منفذ بمثال حقيقي كامل: قسم "تحليل منافسي سوق المنتجات الرقمية العربية".)

القالب 4: مدير إطلاق المنتج

تصرف كمدير تسويق محترف مسؤول عن إطلاق منتج وتحقيق مبيعات. بيانات المنتج: [اسم المنتج – السعر – المميزات – الجمهور]. نفذ: 1) حلل الجمهور 2) مشكلاته واحتياجاته 3) أسباب الشراء والاعتراضات 4) 10 زوايا تسويقية 5) 10 Hooks قوية 6) 5 إعلانات بأساليب مختلفة 7) صفحة هبوط 8) رسائل متابعة للعملاء 9) خطة محتوى 30 يومًا 10) اختبار

> A/B. لا تستخدم وعودًا غير مثبتة أو ادعاءات مضللة. مواد جاهزة للمراجعة مع هدف كل مادة.

(منفذ بمثال حقيقي كامل: قسم "خطة إطلاق منتج رقمي".)

القالب 5: مؤسس الشركة التقنية

> سأعطيك فكرة بسيطة: [اكتب الفكرة]. تعامل معها بعقلية مؤسس شركة تقنية طموح. 1) اكتشف 20 فرصة تجارية مرتبطة بالفكرة 2) الجمهور لكل فرصة 3) نماذج إيرادات مختلفة 4) المنافسة والطلب 5) أقل نسخة يمكن إطلاقها 6) نموذج أولي 7) استراتيجية تسعير 8) خطة تسويق 9) طرق الوصول لأول 100 عميل 10) خطة نمو لـ1000 عميل. لا تفترض أن المشروع سينجح تلقائيًا. حدد المخاطر والتكاليف والافتراضات التي تحتاج اختبارًا، ثم اختر المسار الأكثر واقعية.

(منفذ بفكرة حقيقية كاملة: قسم "من فكرة لـ20 فرصة".)

القالب 6: التحدي التنفيذي — ابنِ منتجًا خلال 24 ساعة

> تصرف كمؤسس منتجات تنفيذي. مهمتك بناء منتج رقمي كامل خلال 24 ساعة عمل، بالخطوات العشر التالية بالترتيب: 1) اكتشاف الفرصة (من مشاكل حقيقية موثقة) 2) دراسة السوق والمنافسين 3) تعريف المشكلة بدقة 4) تصميم الحل والخصائص الأساسية 5) بناء النموذج الأولي 6) الهوية البصرية (اسم، ألوان، غلاف) 7) صفحة تسويقية 8) خطة إطلاق 9) اختبار مع بيانات تجريبية 10) تقرير نهائي بالنتائج.

قواعد التحدي (إلزامية): - ممنوع أي مدفوعات أو نشر حقيقي أو تواصل مع عملاء فعليين دون موافقتك الصريحة. - التقرير النهائي يجاوب على: ماذا بُني فعلًا؟ ما الذي اختُبر؟ الروابط. ما لم يكتمل. الخطوة التالية. - الخطة أو النموذج غير المكتمل **مش منتج جاهز** — ممنوع اعتباره كده.

(هذا القالب جاهز للتنفيذ وقت ما تحب — يكفي تشغّله على فكرة من الكتاب.)

عن المؤلف

هشام رمضان خبير تسويق رقمي وصناعة محتوى من مصر، بخبرة تمتد لسنوات في بناء المواقع والتسويق الإلكتروني وإدارة الحملات الإعلانية المدفوعة على فيسبوك وجوجل.

أدار بالكامل حسابات السوشيال ميديا لقناة **القاهرة والناس**، وتعاون مع العديد من الجهات الحكومية، وبنى عشرات المواقع لعملائه ولنفسه — أبرزها معرض أعماله hisham-6wn.pages.dev الذي يضم نحو 22 موقعا.

يعمل اليوم في مجالات WordPress وSEO وShopify وإدارة حملات الإعلانات، ويقدّم على قناته التقنية محتوى عن الذكاء الاصطناعي والبيانات وتدريب النماذج.

يؤمن هشام إن الفرصة الحقيقية في عصر الذكاء الاصطناعي مش للي معاه فلوس يشتري أدوات، لكن للي بيبدأ بالمجاني ويكمل — وهذا الكتاب هو طريقته في مشاركة ما تعلمه.

(ملاحظة تحريرية: الاسم/السيرة قابلة للتعديل حسب رغبة المؤلف قبل النشر)

ملحق المصادر

كل الأرقام والحدود المذكورة في الكتاب مصدرها صفحات رسمية أو تقارير موثقة، واتفحصت في نوفمبر 2026. الخطط المجانية بتتغير — صفحة الأداة الرسمية هي المرجع النهائي دائما.

أدوات الذكاء الاصطناعي المجانية: Moneylab — "15 Best -Free AI Tools for Making Money in 2026 (Limits Re-Checked)"، إعادة فحص 14 نوفمبر 2026: money-lab.app/blog/best-free-ai-tools-for-making-money-2026 - Clip-Short — "Free AI Video Generators 2026 Ranked by What Free Gives"، فحص 13 نوفمبر 2026: clip-short.com/guides/free-ai-video-generators- SaaSTrials — "37 AI Video Generators compared - You Can Try Free"، نوفمبر 2026: saastrials.com/guides/free-ai-video-generators - VidFare — "Free text to video AI"، نوفمبر 2026: vidfare.com/guides/free-text-to-video-ai/

بيع المنتجات الرقمية: Genesize — "Where to Sell Digital Products for Free"، فحص 23 نوفمبر 2026: genesize.io/blog/where-to-sell-digital-products-for-free-

نشر الكتب: Amazon KDP — صفحة دعم اللغة العربية (Beta): kdp.amazon.com/en_US/help/topic/GUQT4C8J6RR6V8TY - Amazon KDP — Tax Information وkdp.amazon.com: Tax Withholding/ en_US/help/topic/G201723290

يوتيوب: YouTube Help — YouTube Partner Program: Program overview & eligibility - support.google.com/youtube/answer/72851

YouTube Blog — "New opportunities to earn and changes to the YouTube Partner Program"، 10 أغسطس 2026 - YouTube Blog — "What are qualified watch hours and Shorts views"، 12 أغسطس 2026 -

CreatorPaper — "YouTube Partner Program requirements 2026"، فحص 20 أكتوبر 2026:

-creatorpaper.com/guides/youtube-partner
/program-requirements

إحصائيات العمل الحر والسوق: StartFleet — "69 - Freelance Statistics"، فحص 11 نوفمبر 2026 (بتجميع: MBO Partners سبتمبر 2026، Upwork Research Institute يوليو 2026، SBA فبراير 2026، Federal Reserve 2026): startfleet.io/statistics/freelance-statistics - Gallup — Global Indicator: Artificial Intelligence، أغسطس 2026 - GII Research — eBooks Market Report 2026-2032 - The Verge — تقرير أرباح صناع Shorts - KhaleejSEO — "المحتوى العربي على الإنترنت: إحصائيات 2026": /khaleejseo.com/ar/blog/arabic-internet-statistics

الأفلييت والطباعة عند الطلب: Theory Road — "Amazon - Associates Commission Rates by Category (2026)"، 17 نوفمبر 2026: -theoryroad.com/insights/amazon associates-commission-rates - Amazon Associates — Standard Commission Income Statement (أبريل

Printify - (2026 — صفحة التسعير الرسمية: printify.com/pricing

دراسات التخصصات والقنوات: - Cook Studio — "10 Faceless YouTube Niches for 2026: Data From 373 New Channels"، بيانات 12 أكتوبر 2026، نشر 22 نوفمبر 2026: cookstudio.ai/blog/faceless-youtube-niches-2026-report - BecomeViral — "Top Faceless YouTube Channel Case Studies 2026" - OverseerOS — "Can Small YouTube Channels Go Viral? 2,996 Videos Analyzed"، 2026

كلمات KDP المفتاحية: - Publishark — "How to Do KDP Keyword Research for a Non-Fiction Book"، تحليل 3,671 فحص (أكتوبر 2025 – 15 نوفمبر 2026): publishark.ai/blog/kdp-keyword-research - Amazon KDP Help — Metadata Guidelines

أدوات وامتيازات مجانية: - AI Radar — "AI Perks & Free Credits 2026": radar.aitoolnet.com/perks -

FreeTierFinder — “Free AI Tools, No Credit Card (2026)”

اتجاهات السوق (فصل الترندات): Kit — “The State of AI in the Creator Economy (2026 Survey)”: مسح 550 صانع محتوى، أبريل 2026 — kit.com/resources/blog/ai-creator-economy-report - Envato عبر Creative Boom — مسح 1,033 مبدع في 103 دول، نوفمبر 2026 — creativeboom.com/insight/its-official-creatives-are-using-ai-daily-but-theyre-not-making-extra-money/ Linktree — “The 10 best digital products to sell as a creator”: تحليل 400,000+ منتج و41,000+ منتج Gumroad، نوفمبر 2026 — linktr.biz/blog/digital-products-to-sell - Whop — “116 digital products to sell” — whop.com/blog/best-digital-products-to-sell/ - Forrester — “Predictions 2027: Content And Creative”، أكتوبر 2026 - Google Trends / TikTok Creative Center / Exploding Topics — أدوات رصد الترندات

تحليل المنافسين (الفصل العشرون) — فحص 25 نوفمبر 2026: -
سوق جي بي تي — souqgpt.com - برومنت — bromnt.com
(ومنها bromnt.com/courses) - زيّنها برومبت —
prompt.zayenha.com (ومنها /packages) - برومتر —
- promptrsa.com/sa - Waz.digital — waz.digital
صندوق البرومبتات الذهبي —
-smartdigiitalhub.gumroad.com/l/chatgpt-prompts
arabic - مكتبة البرومتات الشاملة — falehal.gumroad.com/
— l/prompts-library - 100 AI Marketing Prompts
-ahmedfaroukgohary.gumroad.com/l/ai-marketing
— prompts - Social Media Content Prompts
— marifanet.gumroad.com/l/cweewu - Ghost Q8
— launchfree.io/listings/ghost-q8.html - Udemy
"احتراف الذكاء الاصطناعي" — udemy.com/course/
مقارنات منصات البيع: - /aiarabicmastery/
taarraf.com ، /thecreators.company/compare
mingly.link/ar/blog ، /digital-products-platforms/
matjar-raqmi-umulat

الأتمتة (الفصل التاسع عشر): - Make — حدود الخطة المجانية (1,000 عملية شهريا) — make.com - Buffer — الخطة المجانية (3 قنوات) — buffer.com - Meta Business Suite — الجدولة المدمجة المجانية

دليل الأدوات (إضافة الفصل "30 أداة"): - There's An AI For That — theresanaiforthat.com وصفحة About (50,000+ أداة، فلاتر التسعير 100% Freemium / free) — تحقق 25 نوفمبر 2026

تواصل مع المؤلف

يسعدني تواصلك معي — للأسئلة، أو الاقتراحات، أو التعاون:

- **الهاتف / واتساب:** (01002204213) 4213 220 100 20+
- **واتساب:** https://wa.me/201002204213
- **البريد الإلكتروني:** hisham0rmadan@gmail.com
- **موقع الكتب:** https://hishamrmadan.netlify.app/
- **الموقع الشخصي:** https://hisham-6wn.pages.dev