

لأصحاب الوكالات والمستقلين الذين يبنون فريقًا

ورقة عمل الباقات والتسعير.

دفتر عمل يحوّل الخدمات التي تبيعها إلى بضع باقات واضحة، لكل منها نطاق ومراحل وجولات تعديل وجدول دفعات. أما الأسعار فتكتبها أنت.

بع باقات، لا ساعات.

حين يبدأ كل عرض من صفحة بيضاء، يصبح كل سعر موضوع تفاوض، ويختلف كل نطاق قليلاً عن سابقه، ولا يستطيع أحد في الفريق أن يبيع دون صاحب الوكالة. الباقات تحل ذلك: يختار العميل بين خيارات قليلة واضحة، وينفذ فريقك الخطوات نفسها في كل مرة.

لا تخبرك هذه الورقة بما يجب أن تتقاضاه. إنها ترافقك في القرارات التي تسبق السعر: ما المشمول وما غير المشمول، وكيف يُقسّم العمل، وكم جولة تعديل، ومتى يصل المال. اكتب أرقامك في الحقول الفارغة بعد أن يتضح الباقي.

الأقسام 1 إلى 3: اكتب ما تبيعه، واجمعه في باقات، وحدد نطاق كل منها.

الجلسة 1

الأقسام 4 إلى 6: المراحل، والتعديلات، وجداول الدفعات، وأسعارك، والحد الأدنى للتعاقد.

الجلسة 2

القسم 7 والجدول الأخير. اعرض الباقات على أحد مندوبي المبيعات وعلى عميل تثق به، ثم عدّلها.

قبل الاستخدام

كل ما تبيعه اليوم

01

ابدأ من العمل الذي نَقَذْتَه فعلاً، لا من صفحة خدماتك. القائمة في الغالب أطول وأكثر تشتتاً مما تتوقع.

اكتب كل نوع من المشاريع التي سلّمتها في الأشهر الاثني عشر الماضية.

بما فيها الأعمال الصغيرة والخدمات المجاملة والإضافات التي قدّمتها دون مقابل.

أيها استغرق أكثر وقت، وأيها جلب أكثر مال؟

اعتمد على فواتيرك وعلى أساليب الفريق، لا على الانطباع.

ما الذي تريد التوقف عن بيعه، أو بيعه فقط ضمن باقة أكبر؟

العمل الذي لا تحبه، أو لا تتقنه، أو لا يقود أبداً إلى مشروع ثانٍ.

راجعت القائمة مقابل فواتيري، لا مقابل صفحة خدماتي فقط.

☐

أعرف الخدمات التي يطلبها العملاء أولاً، والتي يشترونها بعدها.

☐

الأولى هي باقة الدخول، والتالية هي خطواتك القادمة.

اجمعها في باقات

02

تكفي معظم الوكالات ثلاث إلى خمس باقات. كل واحدة تلبي حاجة يستطيع العميل أن يسميها.

سم كل باقة واذكر لمن هي، في سطر واحد.

مثال: «الإطلاق: لمؤسسة صغيرة تحتاج إلى أول موقع حقيقي لها.» استخدم كلمات عملائك.

أي باقة هي الشراء الأول المعتاد، وأين تأتي بعدها؟

المسار من الباقة الأولى إلى عمل شهري يُبقي العملاء أطول مما تفعله قائمة خدمات.

أي باقة شهرية: الدعم، أو الصيانة، أو أعمال النمو؟

الباقات الشهرية تُوازن تدفقك النقدي، وكثيرًا ما يبدأ العميل إحداها بعد مشروع بناء.

☐ كل باقة تلبي حاجة يستطيع العميل وصفها دون مساعدتنا.

☐ لا تتداخل باقتان إلى حد يمنع العميل من الاختيار.

إذا احتجت إلى شرح طويل للفرق بينهما، فادمجهما.

☐ لدينا باقة دخول صغيرة بما يكفي ليوافق عليها العميل بسرعة.

مرحلة استكشاف مدفوعة أو مرحلة أولى قصيرة تتيح للطرفين اختبار العلاقة.

النتيجة والنطاق، باقة باقة

03

اكتب النطاق قائمة من المخرجات. عد بما تتحكم فيه، وقس الباقي مع العميل.

الباقة 1. ماذا يملك العميل في النهاية؟ اكتب المخرجات.

صفحات، شاشات، ملفات، حسابات، وثائق، تدريب. أشياء تُسلّم، لا نتائج مأمولة.

الباقة 1. ما غير المشمول؟

كتابة المحتوى، الصور، والترجمة، والاستضافة، وميزانية الإعلانات، واللغات الإضافية. كتابتها هنا توفرّ خلافاً لاحقاً.

الباقة 1. ما الذي يجب أن يقدمه العميل، ومتى؟

ملفات الشعار، والنصوص، والصلاحيات، وصاحب قرار يرد خلال عدد محدد من الأيام.

الباقاتان 2 و3. المخرجات، والاستثناءات، وما يقدمه العميل.

كرر الأسئلة الثلاثة أعلاه على ورقة منفصلة إن احتجت إلى مساحة أكبر.

كل نطاق مكتوب على شكل مخرجات، لا نتائج موعودة.



«موقع من خمس صفحات مع نموذج تواصل»، لا «عملاء أكثر».

كل باقة تذكر ما هو خارج النطاق. ☐

04 المراحل والمحطات وجولات التعديل

الباقة التي ينقذها فريقك بالطريقة نفسها كل مرة هي باقة تستطيع تسعيرها بثقة.

قسّم كل باقة إلى مراحل. سمّ المحطة التي تختتم كل مرحلة والأسبوع الذي تقع فيه عادة.

مثال: اعتماد الملخص (الأسبوع 1)، اعتماد التصميم (الأسبوع 3)، إطلاق الموقع (الأسبوع 6).

كم جولة تعديل مشمولة عند كل محطة؟

جولتان لكل مرحلة نقطة بداية شائعة. عرّف الجولة: قائمة واحدة مجمعة من الملاحظات.

ما الذي يُعدّ طلب تغيير لا تعديلاً؟

صفحة جديدة، أو ميزة جديدة، أو تغيير في الاتجاه بعد الاعتماد. تُسجّر التغييرات كتابيًا قبل بدء العمل.

ما المهام التي تتضمنها كل مرحلة، ومن ينقذها في الفريق؟

بهذه القائمة تتحقق من سرعتك مقابل الوقت الذي يستغرقه العمل فعليًا.

تنتهي كل محطة بموافقة مكتوبة من العميل. ☐

تذكر عروضنا وعقودنا عدد جولات التعديل المشمولة، وما يحدث بعدها.



جدول الدفعات لكل باقة

05

جدول الدفعات لا يقل أهمية عن السعر. اسع إلى أن تُدفع قبل العمل، لا بعده.

اكتب جدول الدفعات لكل باقة تُنقذ مرة واحدة.

أشكال شائعة: النصف عند التوقيع والنصف عند الإطلاق، أو ثلاثة أجزاء مرتبطة بالمحطات، أو مرحلة استكشاف قصيرة تُدفع كاملة في البداية.

كيف تُدفع الباقات الشهرية؟

مقدمًا في بداية كل شهر في الغالب، ويمكن أن يتضمن الخيار السنوي خصمًا تحدده أنت.

متى يبدأ العمل: عند التوقيع، أم عند وصول الدفعة الأولى؟

ماذا يحدث حين تتأخر دفعة؟

جدول تذكيرات، ثم إيقاف مؤقت للعمل. اكتبه في العقد حتى لا يصبح الأمر شخصيًا أبدًا.

تبدأ كل باقة تُنقذ مرة واحدة بعربون قبل أي عمل.



كل دفعة مرتبطة بمحطة يعتمدها العميل أو بتاريخ، لا بعبارة «عند الانتهاء».



أسعارك والحد الأدنى

06

اكتب الآن الأرقام. انطلق من الوقت الذي يستغرقه العمل والهامش الذي تحتاج إليه، لا من سعر منافس.

الباقة 1: سعرك بكل عملة تُصدر بها فواتيرك.

تُرك فارغاً عمدًا. تحقّق منه مقابل مراحل القسم 4 ومهامه.

الباقة 2: سعرك بكل عملة تُصدر بها فواتيرك.

الباقة 3: سعرك بكل عملة تُصدر بها فواتيرك.

كيف وصلت إلى كل رقم؟ الساعات لكل مرحلة × كلفة ساعتك، مع هامشك واحتياط.

إذا لم تستطع شرح السعر لفريقك، فسيصعب عليك الدفاع عنه أمام العميل.

الحد الأدنى للتعاقد: أصغر مشروع تقبله.

تحتّه، وجّه العميل إلى شريك، أو اعرض عليه باقة الدخول.

☐ الأسعار مكتوبة في مكان واحد، ولا يراها إلا من يحتاج إليها.

فريق التنفيذ يحتاج إلى النطاق، ونادرًا ما يحتاج إلى الأتعاب.

☐ نراجع أسعارنا في موعد ثابت كل عام، استنادًا إلى الوقت المسجّل فعليًا.

حين يقول العميل «غالي جدًا»

07

غالبًا ما يكون سؤالًا عن القيمة أو النطاق أو التوقيت. أجب عن السؤال، ولا تخفّض السعر أولًا.

حين يرى العميل أن السعر مرتفع

شكرًا لصراحتك يا [الاسم]. هل يمكنني أن أسأل بماذا تقارنه؟ تشمل باقة [الباقة] [مخرجين أو ثلاثة أساسية]، و[العدد] جولات تعديل في كل مرحلة، و[الدعم بعد الإطلاق]. إذا كانت الميزانية هي الحد، يمكننا البدء بمرحلة أولى أصغر، [باقة الدخول]، وتخطيط الباقي لاحقًا. هل يناسبك ذلك؟

حين يطلب العميل خصمًا

أنفهم ذلك. أسعارنا تتبع الوقت الذي تستغرقه كل باقة، لذلك لا نخفّض السعر للنطاق نفسه. ما يمكننا فعله هو تعديل النطاق: مثلاً حذف [عنصر] أو تأجيل [عنصر] إلى مرحلة ثانية. هل تريد أن أرسل إليك هذه النسخة؟

حين يفضل العميل الانتظار

هذا مفهوم تمامًا. لنتمكن من التخطيط، يبقى العرض ساريًا حتى [التاريخ]، وموعد البدء التالي لدينا هو [التاريخ]. سأواصل معك في [التاريخ]، وإن تغيّر شيء قبل ذلك فيكفي أن ترد على هذه الرسالة.

كل من يبيع يملك هذه الإجابات، ولا أحد يمنح خصمًا دون تغيير النطاق.



باقاتك الثلاث في صفحة واحدة

الباقة	النتيجة والمراحل	جدول الدفعات
1		
2		
3		



تعمّق أكثر

تعلّم المنهج كاملاً في Qafza Academy.

Qafza Academy هي المنهج الذي تتبعه قفزة في البيع والتنفيذ والحفاظ على العملاء، مكتوباً في اثني عشر درساً لأصحاب الوكالات ومندوبي مبيعاتهم. يتعمّق درسان منها فيما تبدأ هذه الورقة: تحويل الخدمات إلى باقات، ومنطق التسعير وراء جداول الدفعات، ولكل درس قائمة تحقق تطبقها في وكالتك.

● تحويل الخدمات إلى باقات: المراحل والمحطات والتعديلات

● منطق التسعير: جداول دفعات يصل فيها المال قبل العمل

● مكالمات الاستكشاف، والعروض التي يوقعها العملاء، والمتابعات

● استقبال العملاء، والتنفيذ، وطلبات التغيير، وتحصيل المستحقات

قدّم طلب الانضمام

qafza.dev/ar/academy



تصمّم قفزة وتبني العلامات التجارية والمواقع والبرمجيات، وتنقل إلى أصحاب الوكالات المنهج الذي تدير به وكالتها عبر Qafza Academy.