

# وضوح قبل المحتوى

## Clarity Before Content

استراتيجية لوجود مؤثر أونلاين

هذا البرومبت سيساعدك في بناء استراتيجية تواصل كاملة لتوسعك أونلاين — مش مجرد نصائح عامة، لكن خطة مخصصة لمشروعك أنت.

النتائج النهائي سيكون ملف واحد يغطي: رسالتك ورؤيتك، جمهورك المستهدف بكل تفاصيله، القنوات المناسبة لك وكيفية استخدامها، محاور المحتوى، نبرة صوتك مع أمثلة، نظام نشر واقعي يتناسب مع طاقتك، و KPIs تقيس بيها نجاحك فعلاً.

### قبل ما تكمل، خذ بالك من حاجتين:

**الأولى -** جودة اجاباتك بتحدد جودة النتيجة التي ستحصل عليها. كل ما كنت أكثر تحديداً وصدقاً، كل ما كانت الاستراتيجية أكثر دقة وقابلية للتنفيذ.

**الثانية -** السؤالين اللي بيفرقوا أكثر من غيرهم هما: إيه اللي يتميز بيه مشروعك فعلاً وإيه اللي بيقله عنك عملاؤك الراضون - دة مش وقت للتسويق دة وقت للصدق.

### إزاي تستخدم البرومبت ده

1. اقرأ الأسئلة كلها الأول قبل ما تبدأ تجاوب
2. جاوب بقدر الإمكان بشكل محدد — استخدم رقم، قصة المشروع، موقف حقيقي، جملة سمعتها من عميل...
3. لما تخلص، انسخ النص كله من أول "لدي مشروع" لحد آخر سطر وحطه في أي نموذج ذكاء اصطناعي

لدي مشروع وأريد بناء استراتيجية كاملة لتواجدي على منصات: موقع الكتروني/ متجر الكتروني/ مواقع التواصل الاجتماعي- بدأ من:

- كتابة الهدف أو المهمة، ما يميزني عن غيري
- الجمهور المستهدف بكل تفاصيله وتصغيره لاعتباره شخص واحد بكل مواصفاته من تركيبة سكانية وسلوكية
- قنوات التواصل المناسبة لي وكيفية استخدام كل منها
- كتابة الرسائل الأساسية، تحديد نبرة الصوت المناسبة
- محاور للمحتوى بناء على كل ما سبق
- تنفيذ المحتوى ونشره من خلال نظام سهل البناء والالتفيذ ويتناسب مع كل ما سبق ويتناسب مع طاقتي الانتاجية

- مقاييس النجاح وتحليل البيانات وبناء عليه تعديل الاستراتيجية ان لزم
- الرسائل الأساسية، نبرة الصوت التي يجب ان استخدمها مع أمثلة على ذلك، محاور المحتوى، وكيفية استغلال تلك المحاور لصناعة محتوى متنوع، بناء نظام لنشر المحتوى (content calendar)، تقييم الاستراتيجية من أول تحديد KPIs تخدم الاهداف، القياسات التي يجب ان اهتم بها وكيفية تحليل البيانات.

وهنا كل ما تحتاج معرفته عن مشروعك اعني:

- مشروعك بالتفصيل هو:
- هدفك الأكبر من التوسع بجانب زيادة المبيعات:
- أهداف أخرى يمكن أن أحققها، او خدمات مميزة تستطيع تقديمها:
- أقدم الخدمة أو المنتج لتلك الأشخاص:
- هذا ما يستفيد به العميل من التعامل معي:
- العملاء الراضين عن خدماتي منتجاتي يقولون:
- عميلي الحالي الأكثر رضاً عن خدماتي منتجاتي يمكن وصفه كالتالي:
- هذا العميل لا أريده:
- خطتي المستقبلية أو ما أرغب في تحقيقه على المدى البعيد:
- أنا حالياً أمر بمشاكل في التوسع او نلاين مثل:
- لو تحقق ذلك، يمكنني ان احقق نجاح أكبر:
- اذا قارنت نفسي بالمنافسين، فأنا أتميز بـ:
- هذا لا يستطيع غيري ان يقدمه بنفس الجودة:
- لدي فريق عمل مكون من:
- أستطيع أن أخصص هذا العدد من الساعات أسبوعياً لصناعة ونشر المحتوى:
- لدي ميزانية لصناعة المحتوى في الشهر تقدر بـ:

أود في النهاية أن احصل على ملف واحد يتضمن الاستراتيجية وكيفية تنفيذها بشكل واضح وتصميم بسيط سهل القراءة. لا أريد استراتيجية نظرية أو عامة، بل أريد خطة عملية قابلة للتنفيذ ومبنية على موارد الفعلية وطاقتي الإنتاجية، مع خطوات واضحة وألويات تنفيذ. إذا وجدت فجوات في المعلومات أو افتراضات تحتاج تأكيداً، اسألني قبل بناء الاستراتيجية.