

نظام

ثروة الـ Micro SaaS

كيف تبني برنامجًا يجعل العملاء يدفعون لك
كل شهر كما يدفعون فاتورة الكهرباء!



معتصم دهب

«طريقتي الجديدة لبناء دخل يتكرر كل شهر»

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

صفحة حقوق النشر

© Motasem Dahab 2026

جميع الحقوق محفوظة.

لا يجوز نسخ أو إعادة إنتاج أو توزيع أي جزء من هذا الكتاب بأي وسيلة، إلكترونية أو ورقية، دون إذن خطي مسبق من المؤلف، باستثناء الاقتباسات القصيرة التي تُستخدم لأغراض المراجعة أو النقد مع ذكر المصدر.

نظام ثروة الـ Micro SaaS هو علامة تجارية مسجلة لمعتصم دهب. جميع الأسماء والعناوين والمحتوى الخاص بهذا الكتاب محمي بموجب قوانين حقوق النشر الدولية.

تم النشر بواسطة:

motasemdahab.com

الطبعة الأولى – 2026

5..... المقدمة

6..... لماذا غيّرت الطريقة التي أبني بها دخلي الرقمي؟

26..... الفصل الأول: ما هو الـSaaS فعلاً؟

29..... ربما أنت تستخدم الـSaaS كل يوم دون أن تنتبه.

30..... ما هو الـMicro SaaS؟

32..... ميزتك أنك صغير

35..... لا تقيس قيمة الـSaaS بعدد شاشاته

37..... وماذا يحتاج الـMicro SaaS حتى يكون «SaaS» فعلاً؟

40..... هل يجب أن يحتوي الـSaaS على ذكاء اصطناعي؟

41..... وهل يجب أن يكون تطبيق هاتف؟

42..... لكن كيف تربح من الـSaaS؟

45..... لا تبحث عن شركة بمليون دولار.

49..... الفصل الثاني: لا تبحث عن فكرة... ابحث عن خسارة

51..... الناس لا يدفعون مقابل الأفكار الجميلة

52..... السؤال الأول: ماذا يخسر إذا لم يشترك؟

55..... السؤال الثاني: ماذا يحدث إذا ألغى الاشتراك؟

58..... هذه هي اللحظة التي تغيرت فيها اللعبة بالنسبة لي

67..... لا تبدأ من البرنامج

69..... المشكلة الجيدة ليست بالضرورة مشكلة ضخمة

70..... اشتراكك يجب أن يبدو أرخص من المشكلة

72..... لا تجعل «الراحة» سببك الوحيد

73..... اختبار بسيط قبل أن تتحمس

77..... الفصل الثالث: YouTube ليس منصة فيديو... إنه مختبر سوق

79..... لا تبحث عن «SaaS» داخل YouTube

81..... اقتراحات البحث ليست صدفة عديمة القيمة

- 84.....علامات تكشف أن المشكلة تستحق بناء SaaS حولها
- 86.....لا تعتمد على دليل واحد عند تقييم الفرصة
- 89.....كيف تستخدم التعليقات لفهم العميل؟
- 91.....كيف تتحول هذه الإشارات إلى فكرة SaaS؟
- 95.....مق تكون المشاهدات دليلاً حقيقياً على الطلب؟
- 97.....ما الإشارات التي نبحت عنها لاكتشاف فرصة SaaS؟
- 99.....ما الكلمات التي يستخدمها العميل لوصف مشكلته؟
- 101.....كيف تعرف أي طلبات العملاء تستحق أن تدخل المنتج؟
- 102.....ماذا تكشف لك الحلول التي يستخدمها الناس حالياً؟
- 104.....ما الذي تثبته لنا كل هذه الأدلة؟
- 105.....كيف يتحول البحث نفسه لاحقاً إلى وسيلة لجلب العملاء؟
- 107.....ما الذي يجب أن تخرج به من هذا الفصل؟
- 110.....الفصل الرابع: هل هذه مجرد مشكلة... أم «فاتورة كهرباء»؟**
- 112.....اختبار «فاتورة الكهرباء»
- 116.....ماذا يحدث إذا ألغى العميل اشتراكه؟
- 119.....هل توجد تكلفة للعودة إلى الطريقة القديمة؟
- 122.....هل الخسارة أكبر من سعر الحل؟
- 125.....لا تقع في فخ المشكلة الكبيرة والحل العملاق
- 127.....مرّر مشكلتك عبر هذه الأسئلة
- 132.....الفصل الخامس: حوّل المشكلة إلى أبسط Micro SaaS**
- 133.....ما النتيجة التي يدفع العميل من أجلها؟
- 135.....هل يحتاج العميل هذه الميزة حتى يحصل على النتيجة؟
- 137.....لا تجعل النسخة الأولى تبدو ناقصة
- 139.....لا تبني ما لم يطلبه السوق بعد

الفصل السادس: الـ Master Prompt لبناء مشروعك 143

144..... لا تجعله يعاملك كمبرمج

145..... هذا هو الـ Master Prompt

157..... لا توافق على كل ما يقترحه عليك

157..... كيف تعرف أنك لا تضيع الطريق؟

الفصل السابع: انشر مشروعك للعالم دون أن تدفع للاستضافة 160

161..... لا تحول هذا إلى درس تقني جديد

162..... متى تعتبر النشر ناجحًا فعليًا؟

163..... ماذا عن الدومين؟

الفصل الثامن: حوّل البحث نفسه إلى قناة لجذب العملاء 165

166..... لا تصنع محتوى عن برنامجك

167..... لا تحتاج قناة ضخمة

168..... ابدأ من الكلمات التي حفظتها

الفصل التاسع: حصل على أول عميل دون إعلانات مدفوعة 171

172..... لا تنتظر أن يأتي وحده

173..... بع النتيجة لا البرنامج

175..... ولا تجعل بوابة الدفع توقف البيع

الفصل العاشر: من أول دفعة إلى اشتراك شهري مستمر 177

177..... لا تختف بعد الدفع

178..... حق الدفع اليدوي يحتاج نظامًا

179..... متى تحتاج إلى الدفع الآلي؟

180..... التجديد هو الاختبار الحقيقي

الفصل الحادي عشر: لماذا يبقى العميل؟ 182

183..... اجعل القيمة تظهر بسرعة

183.....	لا تعالج الإلغاء بإضافة مزيد من الميزات
185.....	اجعل المنتج يحتاج إلى جهد أقل
188.....	الفصل الثاني عشر: خطة الـ 7 أيام من مشكلة إلى Micro SaaS يعمل
188.....	اليوم الأول: اختر السوق وابحث عن المشكلة
189.....	اليوم الثاني: مرّر المشكلة عبر منهجية فاتورة الكهرباء
190.....	اليوم الثالث: حدد أبسط منتج
191.....	اليومان الرابع والخامس: ابنِ مع ChatGPT
191.....	اليوم السادس: انشر واختبر
192.....	اليوم السابع: ضع المنتج أمام السوق
193.....	ماذا يجب أن يكون لديك بعد الأيام السبعة؟
195.....	الخاتمة: من فكرة في رأسك إلى أصل رقمي حقيقي

المقدمة: لماذا غيّرت الطريقة التي أبنى بها دخلي الرقمي؟

تحب فكرة أن يكون لديك مشروع على الإنترنت، شيء تملكه أنت. لا مدير فوق رأسك، ولا راتب يحدد قيمتك، ولا تحتاج في كل مرة إلى إذن من أحد حتى تزيد دخلك.

وربما لهذا السبب جرّبت بالفعل. منتج رقمي قد يكون كتابًا وربما كورسًا، أو حتى منتجات جاهزة اشتريتها لتعيد بيعها، أو خدمة. وربما جرّبت العمل بنموذج التسويق بالعمولة (Affiliate)، أو قضيت وقتًا طويلًا تجمع الأفكار، وتشاهد الناس وهم يخبرونك كل يوم عن «الطريقة الجديدة» لتحقيق الدخل من الإنترنت.

أنا أعرف هذا العالم جيدًا، لأنني لم أراقبه من الخارج.

عشت داخله لسنوات.

في مرحلة من حياتي كنت أبيع منتجات رقمية جاهزة، ملفات وكتبًا إلكترونية وحرّمًا ضخمة تحتوي أحيانًا آلافًا بل ملايين المنتجات التي يستطيع المشتري إعادة بيعها مرة أخرى.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

ثم مع الوقت تغيّرت اللعبة بالنسبة لي.

لم أعد أريد فقط أن أبيع ما صنعه الآخرون، فبدأت أصنع منتجاتي بنفسي. كتبت الكتب، صنعت المنتجات الرقمية، بنيت العروض والأنظمة، وحققت نجاحات حقيقية منها.

ولهذا لن أقول لك إن المنتجات الرقمية ماتت، ولن أحاول إقناعك بأنها لم تعد تعمل.

هذا غير صحيح.

لقد ربحت منها، وما زلت أوّمن بقوتها عندما توضع في المكان الصحيح داخل المشروع.

لكن مع مرور الوقت بدأت ألاحظ مشكلة لم أعد قادرًا على تجاهلها.

كنت أبيع المنتج... ثم تنتهي الصفقة.

العميل يدفع، ويأخذ ما اشتراه، ثم يذهب في طريقه. وإذا أردت أن أربح من جديد، أحتاج إلى شخص جديد، ثم شخص جديد بعده، ثم شخص آخر.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

ربما تقول في نفسك، لماذا لا تبّيع المنتجات التالية إلى عميلك نفسه الذي اشترى منتجك الأول! نعم فعلت ذلك أيضًا، ولكن في النهاية أنت بحاجة لدماء جديدة وهذا يعني عملاء جدد وليس فقط الحاليين!

حتى عندما يكون المنتج ناجحًا، وحتى عندما تكون المبيعات جيدة، هناك سؤال مزعج يبقى حاضرًا في الخلفية:

من أين سأجلب مبيعات الشهر القادم؟

ماذا لو توقفت عن التسويق لسبب أو لآخر؟
حتمًا ستبدأ الأرقام بالانخفاض.

وإذا توقفت عن الوصول إلى أشخاص جدد؟
تبدأ المبيعات بالاختفاء.

وجدت نفسي أمام نموذج قد يكون مريحًا جدًا، لكنه يطلب منك باستمرار أن تعود إلى السوق وتبدأ مطاردة الصفقة التالية.
وحينها بدأت أسأل نفسي سؤالًا مختلفًا.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

لماذا أبذل كل هذا الجهد حتى أجذب شخصًا، وأجعله يثق بي، ويقرر الشراء مني، ثم تنتهي علاقتي المالية معه بعد دفعة واحدة فقط في معظم الحالات، رغم أنني كنت أحول نسبة معقولة إلى برامجي غالية الثمن والقيمة «High-Ticket»، لكنني ما زلت بحاجة إلى حلّ يساعدني على ألا أفكر كثيرًا بجلب آلاف العملاء كل شهر!

وهنا بدأت أسأل نفسي:

لماذا لا أبني شيئًا يجعل العميل الذي حصلت عليه اليوم يبقى معي الشهر القادم؟

ثم الشهر الذي يليه؟

ثم الذي يليه؟

لم أكن أبحث عن «طريقة جديدة للربح من الإنترنت». فقد مررت بهذا الفيلم بما يكفي.

كنت أبحث عن نموذج دخل مختلف.

نموذج لا يجعلني أبدأ من الصفر كل ثلاثين يومًا.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

وهنا بدأت أنظر إلى SaaS بطريقة مختلفة.

ربما عندما تسمع كلمة SaaS تتخيل شركة تقنية ضخمة، وفريق مبرمجين، وملايين الدولارات، وعشرات الشاشات... سيرفرات وقواعد بيانات وأشياء لا تفهم منها شيئًا.

كنت سأفكر بالطريقة نفسها لو طلب مني أحد قبل سنوات أن أبني شركة برمجيات.

لكن هذا ليس ما سنفعله في هذا الكتاب.

نحن لن نبني Salesforce جديدًا، ولن نحاول منافسة Shopify، ولن نصنع منصة فيها مئة ميزة لا يحتاجها أحد. نريد شيئًا أصغر بكثير.

مايكرو ساس (Micro SaaS).

المايكرو ساس عبارة عن برنامج صغير ومُرَكَّز، يحل مشكلة واحدة حقيقية لشخص محدد، ويحلها بطريقة تجعله مستعدًا للدفع مقابل استمرار الحل.

وهنا بدأت أفهم الفارق الحقيقي.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

الموضوع ليس أن تبني برنامجًا «جميلًا».

ولا أن تبني شيئًا يبهز الناس عندما يرونه.

ولا حتى أن تبني أداة يقول عنها الناس:

«فكرة رائعة!»

هذه الكلمات لا تدفع الفواتير.

السؤال الذي أصبح يهمني هو:

هل هناك مشكلة يخسر صاحبها شيئًا إذا بقيت دون حل؟

ثم يأتي السؤال الأهم:

إذا اشترك في الحل، ثم ألغى الاشتراك... هل تعود المشكلة من جديد؟

فكر في الكهرباء.

أنت لا تدفع فاتورة الكهرباء كل شهر لأن شركة الكهرباء أضافت ميزة جديدة في لوحة التحكم.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

ولا تدفع لأن التطبيق جميل.

أنت تدفع لأنك تريد أن تبقى الكهرباء تعمل.

ولو توقفت عن الدفع، تعرف النتيجة.

هنا بدأت الفكرة تضرب في عقلي بقوة.

ماذا لو استطعت **بناء برنامج صغير** يصبح بالنسبة إلى عميلك أقرب إلى «فاتورة تشغيل» منه إلى منتج يقرر كل شهر إن كان يريد شراءه مرة أخرى؟

ليس لأنك تحبسه داخل النظام، وليس لأنك تجعل الإلغاء صعبًا، بل لأن البرنامج يحل **مشكلة حقيقية لا تختفي نهائياً، بل تبقى تحت السيطرة ما دام يستخدم البرنامج، وتبدأ خسائرها بالعودة فور توقفه عنه.**

هذا النوع من المشاريع شدّني بشدة.

ثم حدث شيء لم أخطئ له أصلاً.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

وصل إليّ شخص لديه متجر Shopify يُعاني مشكلة حقيقية في تتبع المبيعات داخل مدير إعلانات ميتا. كان قد جرّب حلولاً عالمية مختلفة، لكنه لم يكن يحصل على الدقة التي يحتاجها. والأغرب؟

لم يكن لدي SaaS.

لم أبن المنتج أولاً، ثم أخرج أبحث عن شخص يشتريه.

حدث العكس تمامًا.

ظهرت المشكلة أولاً.

ظهر الشخص الذي يريد الحل.

ثم بدأت أنا أبنى الحل.

هذه القصة سأحكيها لك بتفاصيلها لاحقًا، لأنها أصبحت بالنسبة لي واحدة من أهم الدروس في بناء SaaS كله.

لكن ما يهمك الآن هو ما حدث بعدها.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

قدمت الحل للعميل باشتراك قيمته **99 دولارًا شهريًا** (نتحدث
عن **\$1,188/السنة**)!

ثم جاء عميل ثانٍ.

ثم ثالث.

أصبح لدي ثلاثة عملاء، كل واحد منهم يدفع 99 دولارًا شهريًا.

297 دولارًا شهريًا، هذا يعني \$3,564 سنويًا!!

هل هذا الرقم سيجعلني ثريًا؟

طبعًا لا.

ولن أحاول أن أبيعك قصة من هذا النوع.

لكن هناك شيء في هذه الـ 297 دولارًا كان مختلفًا تمامًا عن كثير
من الأموال التي حققتها من قبل.

دخلنا الشهر الثاني... وهم ما زالوا يدفعون.

ثم دخلنا الشهر الثالث... وهم ما زالوا يدفعون.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

لأول مرة بدأت شهرًا جديدًا ومعني إيراد من عملاء لم أحتج إلى بيعهم المنتج من جديد.

لم أحتج أن أقنعهم مرة أخرى.

لم أحتج أن أطلق لهم عرضًا جديدًا.

هم فقط يريدون أن تبقى الخدمة تعمل.

وهنا بدأت أنظر إلى الأرقام بطريقة مختلفة.

ماذا لو أصبح لدي بدلًا من ثلاثة عملاء، خمسة؟

ماذا لو أصبحوا عشرة؟

عشرة عملاء فقط، يدفع كل منهم 99 دولارًا شهريًا، تعني 990 دولارًا شهريًا من مشروع صغير.

لا أقول إن عليك التوقف عند عشرة.

ربما تصل إلى خمسين.

ربما مئة.

ربما أكثر بكثير.

لكنني أريد أن أحرك من فكرة أنك تحتاج آلاف العملاء حتى يكون لديك مشروع حقيقي.

أحيانًا كل ما تحتاجه هو عدد صغير من العملاء، لكنك حلت لهم مشكلة كبيرة بما يكفي ليبقوا معك.

وهذا يناسب نوع الحياة الذي أريد أن أبنيه أيضًا.

أنا لا أريد مشروعًا يجعلني أعمل عشرين ساعة يوميًا حتى أقول إنني «رائد أعمال».

أريد مشروعًا يخدمني كما أخدمه.

أريد وقتًا أعيش فيه.

وقتًا مع عائلتي.

وقتًا أفكر فيه.

وقتًا أبنى فيه المشروع التالي إذا أردت.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

الهدف ليس أن نهرب من الوظيفة ثم نبني لأنفسنا وظيفة أكثر قسوة منها.

وأنا أقول لك هذا من داخل التجربة نفسها، لا من خارجها. ما ستقرأه في هذا الكتاب ليس كلامًا جمَعْتَه من كتب الآخرين ثم أعدت ترتيبه لك. أنا أبني بهذا المنطق مشروعِي الآن، أختبره، أخطئ فيه، أصحح، وأرى نتائجه أمامي كل شهر. ولهذا سأحاول أن أوفر عليك بعض الطرق الطويلة التي اضطررت أنا إلى المرور بها.

بالعودة للحديث عن المايكرو ساس، سبب اهتمامي به أنه ببساطة مشروع صغير وواضح.

يمكن لشخص واحد أن يبدأه.

ويمكن أن يصبح أصلًا رقميًا حقيقيًا.

ولكن قبل أن تتحمّس دعني أضعك أمام المأزق الأكبر الذي سأساعدك على حلّه:

ماذا أبني؟

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

وهذه في رأيي هي أهم مشكلة في الـ SaaS كله.

قد تكون أفضل مبرمج في العالم، وتعرف كيف تبني أي شيء يخطر على بالك، لكنك إذا بنيت شيئاً لا يحتاجه الناس، فلن ينقذك الكود.

يمكن أن يكون المنتج مذهلاً تقنياً... ولا تحصل على عميل واحد.

لهذا نحن لن نبدأ في هذا الكتاب من ChatGPT.

ولن نبدأ من البرمجة.

ولن نبدأ من التصميم.

سنبدأ من **المشكلة**.

سنبحث عن مشكلة موجودة أصلاً في السوق.

مشكلة يبحث الناس عن حل لها.

مشكلة يخسر صاحبها مالاً أو وقتاً أو فرصاً عندما تبقى دون حل.

ثم سنختبرها بالسؤال الذي سيصبح رفيقك طوال الكتاب:

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

إذا توقف العميل عن استخدام الحل... ماذا سيخسر؟

إذا كانت الإجابة: لا شيء تقريبًا، فلن أبنيتها.

أما إذا كانت المشكلة ستعود، وستبدأ الخسارة معها بالعودة،
فحينها أصبح مهتمًا جدًا.

بعد أن نجد هذه المشكلة، سنقوم بشيء قد يبدو لك الآن
أصعب مما هو عليه فعلاً.

سنحولها إلى Micro SaaS بخطوات واضحة سأشرحها في
فصول الكتاب اللاحقة وستتمكن من تطبيقها خطوة بخطوة
لتحصل على المايكروساس الخاص بك بإذن الله.

وسنحافظ على قاعدة واحدة:

أقل عدد ممكن من الشاشات والميزات... وأعلى قيمة ممكنة من
استمرار الخدمة.

نحن لا نحاول بناء النسخة النهائية من شركتك في سبعة أيام.
نحن نحاول بناء أول نسخة حقيقية تستطيع وضعها أمام
السوق.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

لن نحولك إلى مبرمج.

لن أعلمك البرمجة داخل هذا الكتاب.

بل سأريك كيف تستخدم ChatGPT ليأخذ بيدك خطوة خطوة،
وأن بجانبك شخص يفهم التقنية كلها لكنه يعرف أن الذي أمامه
مبتدئ لا يعرف شيئاً.

لن يقول لك:

«قم بإعداد بيئة التطوير.»

ثم يتركك تتساءل ما معنى الجملة أصلاً.

بل يجب أن يخبرك أين تذهب، ماذا تضغط، ماذا تكتب، وماذا
يفترض أن ترى أمامك حتى تعرف أن الخطوة نجحت.

وهدي معك واضح جداً.

**خلال سبعة أيام، أريد أن تتحول فكرتك إلى برنامج حقيقي
على الإنترنت.**

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

ليس مجرد نموذج أولي شكلي (Mockup) يبدو كأنه برنامج دون أن يكون برنامجًا حقيقيًا يعمل.

وليس كودًا محفوظًا داخل جهازك لا يعرف أحد بوجوده.

بل رابط تستطيع فتحه من هاتفك أو كمبيوترك الشخصي وإرساله إلى أي شخص في العالم.

والأجمل؟

وسنبدأ دون أن تدفع شيئًا مقابل استضافة النسخة الأولى أو تشغيلها ضمن احتياجاتها الأولية.

ولا أريدك أيضًا أن تبني البرنامج ثم تجلس أمامه تنتظر المعجزة وتساءل:

«والآن... من أين آتي بالعملاء؟»

هذا واحد من أكبر الأخطاء التي يرتكبها أصحاب المشاريع.

يننون أولاً، ثم يبحثون عن السوق.

سنفعل العكس.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

سنذهب إلى المكان الذي يبحث فيه الناس أصلاً عن المشكلة.

وسنستخدم البحث نفسه لنعرف ماذا نبي، ثم نستخدمه مرة أخرى لنصل إلى الأشخاص الذين يحتاجون ما بنيناه.

وهذا يعني أنك ستتعلم أيضًا كيف تبدأ بجذب أول عملائك **دون أن تدفع سنتًا واحدًا على الإعلانات المدفوعة.**

هل أضمن أنك ستحصل على عشرة عملاء خلال أسبوع؟
بالطبع لا.

ولن أبني ثقتك بي على وعود لا أملك التحكم بها.

لكن هناك وعدًا أستطيع أن أضعه أمامك بثقة أكبر بكثير:

إذا نفذت الخطوات التي سأضعها لك، فلن تنهي هذا الكتاب وأنت لا تزال تقول:

«أريد أن أبدأ مشروعًا يومًا ما.»

ستعرف ماذا تبحث عنه.

ستعرف كيف تختبر المشكلة.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب
ستعرف كيف تحولها إلى Micro SaaS بسيط.

ستملك التوجيه الذي يساعدك في بنائه.

ستعرف كيف تنشره على الإنترنت.

وستعرف من أين تبدأ البحث عن أول عميل دون إعلانات مدفوعة.

وربما تكون لحظة التحول الحقيقية بالنسبة لك عندما تفتح هاتفك، تكتب رابطًا، وتشاهد برنامجًا لم يكن موجودًا قبل أيام يعمل أمامك.

عندها سيتغير شيء في طريقة رؤيتك لنفسك.

لأنك لن تكون شخصًا «يفكر في بناء مشروع».

ستكون قد بنيت واحدًا بالفعل.

ومن هناك...

تبدأ اللعبة الحقيقية.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

وقبل انتقالنا إلى الفصل الأول، دعني أوضح لك ما الذي تحتاج إليه حتى تتمكن من التطبيق معي خطوة بخطوة أثناء قراءة هذا الكتاب:

- اتصال بالإنترنت.
- جهاز كمبيوتر أو لابتوب.
- اشتراك مدفوع في ChatGPT.
- ورغبة حقيقية في أن تنفذ، لا أن تقرأ فقط.

ولا، لن تحتاج في هذه المرحلة إلى بوابة دفع إلكترونية إن لم يكن لديك واحدة.

عندما حصلت على أول عميل للـ SaaS الخاص بي، لم أدخل معه في قصة Stripe أو ربط البطاقات أو الاشتراكات الآلية. دفع لي قيمة الشهر الأول ببساطة عبر حوالة بنكية محلية، وبدأت الخدمة.

وهذا شيء أريدك أن تفهمه من البداية: **عدم امتلاكك بوابة دفع إلكترونية لن يكون عائقًا أمام إطلاق مشروعك أو الحصول على أول عميل.**

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

بعض عملائك قد يفضلون الدفع بالبطاقة، وبعضهم قد يحول لك بنكيًا، وآخر قد يستخدم محفظة إلكترونية محلية أو أي وسيلة دفع متاحة بينكما.

المهم في البداية ليس كيف تصل الأموال إليك تقنيًا.

المهم أن يكون لديك شيء يستحق أن يدفع العميل مقابله كل شهر.

وعندما نصل إلى مرحلة بناء مشروعك، سأريك كيف نصمم الـ Micro SaaS بحيث تستطيع تسجيل الاشتراك والدفع يدويًا أيضًا، حتى لو وصلتك الأموال خارج البرنامج تمامًا.

مؤلف الكتاب: معتصم دهب

الآخرون حصلوا على نسختهم من الكتاب...
وبدأوا بالفعل في اختيار الفكرة والبعض بدأوا بتحويل الفكرة إلى
Micro-SaaS حقيقي!

هل أنت جاهز لتبدأ اليوم؟ بعد 7 أيام ستنظر إلى أول
مايكرو-ساس تبنيه في حياتك... لتبدأ بتطبيق استراتيجية
اليوتيوب في بيع اشتراكه لأول 3 عملاء!

لا تتوقف عن القراءة... احصل على النسخة الكاملة الآن
واستكشف ماذا يحمله لك الفصل الأول!

نعم، أريد الحصول على نسختي الآن

