خطة السنة الأولى

من ١ نوفمبر ٢٠٢٦ لحد أكتوبر ٢٠٢٧

ملف داخلي، والأرقام استرشادية

FENNEC AI

٠١ الهدف في أكتوبر ٢٠٢٧

شركاء أقل، وقيمة أعلى

٥

شركاء بعقود شهرية

٣٥٠ ألف

جنيه دخل شهري

١

شريك على الأقل في الخليج

أرقام استرشادية: ٥ شركاء بمتوسط ٧٠ ألف جنيه في الشهر

خمس مراحل في ١٢ شهر

١
مشاريع العرض
نوفمبر وديسمبر

٢
الشركاء المؤسسين
يناير وفبراير

٣
السعر الكامل
مارس وأبريل

٤
الفريق
مايو لحد يوليو

٥
الوكالة
أغسطس لحد أكتوبر

٠٣ أول ٣٠ يوم

نوفمبر أسبوع بأسبوع

من ١ لـ ٧

التأسيس

احجز الدومين وإيميل باسم الشركة

جهّز لينكدإن بالهوية الجديدة

اختار تلات قطاعات: عقارات وتجزئة وبراندات منتجات

من ٨ لـ ١٤

أول مشروع عرض

منظومة محتوى كاملة لبراند واحد

بنفس مستوى الشراكة الحقيقية

مكتوبة كدراسة حالة

من ١٥ لـ ٢١

قائمة الاستهداف

٦٠ شركة واسم صاحب القرار

أول مقالين على لينكدإن

عن المحتوى كبنية تحتية

من ٢٢ لـ ٣٠

أول تواصل

٤٠ رسالة شخصية

هدف مكالمتين تعارف

العرض التقديمي جاهز للإرسال

المرحلة ١ نوفمبر وديسمبر ٢٠٢٦

مشاريع عرض بمستوى الشراكات

المهام

تلات مشاريع عرض كاملة بدل عينات كتير

صفحة تعريفية واحدة أو موقع بسيط

قائمة ٦٠ شركة وأصحاب القرار فيها

مقالين في الأسبوع على لينكدإن

هتعرف إنك خلّصت لما

تلات دراسات حالة منشورة

أربع مكالمات تعارف

أول جلسة تشخيص مدفوعة

مصاريف ٥ لـ ١٠ آلاف شهريًا

المرحلة ٢ يناير وفبراير ٢٠٢٧

الشركاء المؤسسين

المهام

شريك أو اتنين بسعر تأسيسي ٤٠ ألف شهريًا

مقابل التزام ٦ شهور ودراسة حالة منشورة

تلات جلسات تشخيص مدفوعة

قياس النتايج من أول يوم

هتعرف إنك خلّصت لما

شريك أو اتنين بعقود موقّعة

أول دراسة حالة بنتايج حقيقية

دخل ٤٠ لـ ٨٠ ألف شهريًا

المرحلة ٣ مارس وأبريل ٢٠٢٧

السعر الكامل والنتايج بتتكلم

المهام

قفل باب الشراكات التأسيسية

السعر الكامل لكل الشركاء الجداد

ترقية شريك للشراكة الأعلى

حملة تواصل بدراسات الحالة

هتعرف إنك خلّصت لما

٢ لـ ٣ شركاء

متوسط الشريك ٦٠ ألف

دخل ١٢٠ لـ ١٨٠ ألف شهريًا

المرحلة ٤ مايو لحد يوليو ٢٠٢٧

من منفّذ لمدير إبداعي

المهام

فريق صغير ثابت من تلات فريلانسرز

دليل تشغيل داخلي يضمن نفس الجودة

أول مشروع تشغيل ذكي لشريك حالي

وقتك للاستراتيجية والمبيعات بس

هتعرف إنك خلّصت لما

٣ لـ ٤ شركاء

متوسط الشريك ٧٠ ألف

دخل ٢١٠ لـ ٢٨٠ ألف شهريًا

المرحلة ٥ أغسطس لحد أكتوبر ٢٠٢٧

استوديو بيختار شركاءه

المهام

أول شريك في الخليج

أول عرض شراكة لمؤسسة كبيرة

دراسة أول منتج برمجي من مشاكل الشركاء

مراجعة السنة وكتابة خطة السنة التانية

هتعرف إنك خلّصت لما

٤ لـ ٥ شركاء

متوسط الشريك ٧٠ ألف

دخل ٢٨٠ لـ ٣٥٠ ألف شهريًا

الدخل يساوي الشركاء في متوسط الشراكة

المرحلة	شركاء	متوسط الشريك	الدخل شهريًا	المصاريف شهريًا
١ مشاريع العرض	٠	لا يوجد	جلسات تشخيص بس	٥ لـ ١٠ آلاف
٢ الشركاء المؤسسين	١ لـ ٢	٤٠ ألف	٤٠ لـ ٨٠ ألف	١٠ لـ ١٥ ألف
٣ السعر الكامل	٢ لـ ٣	٦٠ ألف	١٢٠ لـ ١٨٠ ألف	٣٠ لـ ٥٠ ألف
٤ الفريق	٣ لـ ٤	٧٠ ألف	٢١٠ لـ ٢٨٠ ألف	٦٥ لـ ٨٥ ألف
٥ الوكالة	٤ لـ ٥	٧٠ ألف	٢٨٠ لـ ٣٥٠ ألف	٨٥ لـ ١٠٥ ألف

كل الأرقام بالجنيه المصري واسترشادية، ودخل جلسات التشخيص زيادة عليها

ما نكسرش السعر، نغيّر النطاق

الشراكة	النطاق	السعر
Core	استراتيجية ربع سنوية ومحرّك محتوى لقناتين وتقرير شهري	٥٠٫٠٠٠ ج.م شهريًا
Signature	كل المنصات وفيلم كل ربع سنة وفريق مخصص	١٠٠٫٠٠٠ ج.م شهريًا
Enterprise	أكتر من براند أو سوق وتشغيل ذكي وعقد سنوي	حسب النطاق
Discovery	تحليل وخريطة فرص وخطة ٩٠ يوم، وبتتخصم من العقد	استرشاديًا ١٥ لـ ٢٥ ألف
Founding	لأول شريكين بس، مقابل ٦ شهور ودراسة حالة	٤٠٫٠٠٠ ج.م شهريًا
الحد الأدنى	أقل مدة لأي شراكة	٣ شهور

سعر التشخيص داخلي بس، وبيتقال في المكالمة مش مكتوب في العرض

٠٦ حسبة المبيعات كل شهر

من ٨٠ رسالة لشريك جديد

٨٠ رسالة شخصية

← ٦ مكالمات تعارف

← ٢ جلسات تشخيص

← ١ شريك كل شهر أو شهرين

نسب استرشادية، قيس نسبك الحقيقية من أول شهر

اللي بيتكرر كل أسبوع هو اللي بيبني الاستوديو

٢٠

رسالة لأصحاب قرار

شخصية، فيها ملاحظة حقيقية عن محتوى الشركة

٢

مقال على لينكدإن

رأي خبير عن المحتوى والذكاء الاصطناعي

١

ساعة تعلّم

أداة أو تقنية جديدة تضيفها للمنظومة

أربع حاجات ممكن توقفك

دورة بيع طويلة

الشركات الكبيرة بتاخد وقت تقرر. الحل: احتياطي ٤ لـ ٦ شهور، والتواصل ما يقفش

إغراء الشغل الصغير

قبول بوستات لمحل عشان فلوس سريعة بيرخّص البراند. الحل: ارفض بأدب، أو رشّح حد تاني

الإثبات في الأول

مفيش دراسات حالة لسه. الحل: مشاريع عرض قوية، وشركاء مؤسسين بيدّوك نتايج حقيقية

حقوق المحتوى

ما تستخدمش وجوه أو براندات حقيقية من غير إذن، واكتب في العقد مين يملك المحتوى

تلات حاجات ما تتنازلش عنها

ما ترخّصش البراند

لو السعر عالي على العميل، قلّل النطاق ما تنزلش السعر

بيع التشخيص الأول

ما تبيعش شراكة في أول اجتماع، بيع خطوة صغيرة مدفوعة

التواصل ما يقفش

٢٠ رسالة كل أسبوع، حتى وإنت مليان شغل