ع
علي الصقري
مهندس منتجات

قبل التطوير

رحلة الاكتشاف

Discovery Sprint

قبل أن تستثمر في التطوير، نتأكد أنك تبني الشيء الصحيح.

الإصدار 1.0 · سبتمبر 2026
مدة التنفيذ: تبدأ من أسبوعين (10 أيام عمل)

الملخص السريع

الخدمة في صفحة واحدة

كثير من المنتجات تُبنى على افتراضات، فتُصرف الميزانية على مزايا لا يحتاجها أحد. هذه الخدمة لا تبني منتجًا — تُوضّح فكرتك وتُحسّنها وتحدد نطاقها، لتدخل التطوير وأنت تعرف ماذا تبني ولماذا.

لمن؟

أصحاب الأفكار الجديدة، والمؤسسون قبل الاستثمار في التطوير، والجهات التي لديها فكرة منتج ولا تعرف من أين تبدأ.

ماذا تستلم؟

مقارنة مرجعية (Benchmark) لفكرتك، ونطاق النسخة الأولى (MVP) مرتّبًا بالأولوية، ووثيقة متطلبات المنتج (PRD) تشمل نموذج الأعمال، ومخططًا أوليًا للشاشات.

كم المدة؟

تبدأ من أسبوعين — 10 أيام عمل، وتزيد بحسب حجم الفكرة وعدد الشاشات. تُثبَّت المدة في العرض قبل التوقيع.

كم التكلفة؟

سعر ثابت يبدأ من 4,000 ﷼ — يُدفع على دفعتين: 50% عند التوقيع و50% عند التسليم.

قبل

وضعك اليوم

- الفكرة في رأسك، وغير مكتوبة بصيغة يفهمها مهندس.
- قائمة المزايا طويلة، ولا تعرف أيها يستحق أن يكون أولًا.
- لا تعرف من يخدم هذا السوق اليوم ولا كيف تتميّز عنه.
- احتمال أن تبني شيئًا لا يحتاجه المستخدم قائم وغير مقاس.

بعد

وضعك بعد الرحلة

- فكرتك مكتوبة في وثيقة متطلبات (PRD) جاهزة للتطوير.
- نطاق النسخة الأولى محدَّد، والمزايا مرتّبة بالأولوية.
- تعرف موقع فكرتك من المنافسين، وأين الفراغ الذي تدخل منه.
- قراراتك مبنية على بحث ومقابلات، لا على رأي.

لمحة الخدمة تنتهي عند جلسة التسليم وتسليم الملفات. الخطوة الطبيعية بعدها — إن رغبت — هي «بناء المنتج الأولي (MVP)»، وهي خدمة منفصلة باتفاق منفصل.

الفئة المستهدفة

لمن هذه الخدمة؟

أفضّل أن أقول لك مسبقًا إن كانت الخدمة غير مناسبة لك، على أن نكتشف ذلك بعد التوقيع.

✓ مناسبة لك إذا...

- عندك فكرة لكنك محتار ولا تعرف من أين تبدأ.
- عندك فكرة منتج رقمي ولم تبدأ التطوير بعد.
- تريد أن تعرف حجم النسخة الأولى قبل صرف الميزانية.
- تحتاج وثائق واضحة لتسليمها لفريق تطوير أو شركة تقنية.
- تستطيع الوصول إلى مستخدمين محتملين لمقابلتهم.
- عندك صاحب قرار واحد يستطيع الالتزام بـ 2–3 ساعات أسبوعيًا.

× غير مناسبة لك إذا...

- النطاق واضح عندك أصلًا وتريد التطوير مباشرة ← الخدمة الأنسب: بناء المنتج الأولي (MVP).
- تحتاج تصميم واجهات نهائيًا وهوية بصرية ← خدمة تصميم منفصلة.
- عندك منتج يعمل وتريد تحسينه أو مراجعته ← مراجعة منتج قائم.
- تحتاج أبحاثًا كمية واسعة (استبيانات بآلاف المشاركين).
- لا يمكنك تفريغ وقت ولا الوصول إلى مستخدمين خلال فترة الرحلة.

المطلوب منك

- صاحب قرار واحد مخوّل بالموافقة على النطاق والأولويات.
- 2–3 ساعات أسبوعيًا للورشة والمراجعات والجلسات.
- ترشيح مستخدمين للمقابلات
- مشاركة أي وثائق أو بيانات أو محاولات سابقة — وكلها تبقى سرية.
- الرد على الأسئلة والملاحظات خلال يوم عمل واحد.

إن ظهر في مكالمة التعارف أن الخدمة غير مناسبة لك، سأقول لك ذلك وأرشّح البديل — بلا التزام منك.

المخرجات

ماذا تستلم بالضبط

كل مخرج تستلمه ملفًا أو جلسة — لا وعودًا شفهية. الملفات كلها بصيغة قابلة للتحرير ونسخة PDF.

المخرج	ماذا يعني لك	شكله
مقارنة مرجعية لفكرتك (Benchmark)	فكرتك مقيسة على حلول قائمة محليًا وعالميًا: ماذا يفعلونه، وما الذي تتفوق فيه، وما الفراغ الذي تدخل منه.	وثيقة
تحليل مختصر للسوق والمنافسين	من يخدم هذا السوق اليوم، وحجم الفرصة بصورة مختصرة تكفي لاتخاذ قرار البدء.	وثيقة
شخصيات المستخدمين (Personas) ورحلة المستخدم الحالية	صورة واضحة لمن تبني له وكيف يحل مشكلته الآن — Persona: وصف مختصر لنمط مستخدم متكرر.	وثيقة
تحديد نطاق النسخة الأولى (MVP) وترتيب المزايا	قائمة مزايا مرتّبة: ما يُبنى الآن وما يُؤجَّل — MVP: أصغر نسخة قابلة للإطلاق تحقق قيمة.	وثيقة + ملف
وثيقة متطلبات المنتج (PRD) — وتشمل نموذج الأعمال	المرجع الذي يُبنى عليه المنتج: ماذا سيُبنى ولماذا، وكيف يكسب المنتج ومن يدفع ومقابل ماذا.	وثيقة
خارطة طريق مبدئية (Roadmap)	ترتيب مقترح لمراحل ما بعد النسخة الأولى.	وثيقة
مخطط أولي للشاشات الأساسية	رسم منخفض الدقة يوضّح ترتيب العناصر — Wireframe: هيكل الشاشة بلا ألوان ولا تصميم نهائي.	ملف Figma
جلسة تسليم لعرض النتائج	جلسة عن بُعد أشرح فيها كل مخرج وأجيب عن أسئلتك، مع نسخة مسجلة تعود إليها.	جلسة + تسجيل

المقابلات مع المستخدمين أداة داخلية في البحث، ونتائجها تظهر مدمجة في الشخصيات ورحلة المستخدم وترتيب الأولويات.

كيف نعمل

من الطلب إلى الاتفاق

هذه المرحلة قبل التوقيع، ولا يترتب عليها أي التزام مالي عليك.

1

تقديم الطلب

تشرح فكرتك في أسطر عبر نموذج الطلب في الموقع، ويصلك تأكيد فوري.

2

مكالمة تعارف

نتحدث عن الفكرة والهدف والميزانية، وأخبرك بصراحة إن كانت الخدمة مناسبة لك.

3

العرض والاتفاق

يصلك عرض مكتوب بالنطاق والمدة والسعر والدفعات وتاريخ البداية، وبعد التوقيع نبدأ.

مراحل التنفيذ

10 أيام عمل كحد أدنى، وكل مرحلة تنتهي بشيء ملموس تستلمه.

المرحلة	ماذا يحدث	ماذا تستلم
الأيام 1–2 جلسة الانطلاق	ورشة عن بُعد لفهم الفكرة والأهداف والقيود، والاتفاق على الأسئلة التي يجيب عنها البحث.	ملخص الورشة وقائمة فرضيات البحث.
الأيام 3–6 البحث	مقابلات مع مستخدمين محتملين، ومقارنة فكرتك بالحلول القائمة وتحليل السوق.	تحديث منتصف الفترة بأهم ما ظهر.
الأيام 7–9 التحليل والنطاق	تحديد نطاق النسخة الأولى وترتيب المزايا، وكتابة الوثائق والمخطط الأولي للشاشات.	مسوّدة النطاق والأولويات للمراجعة.
اليوم 10 جلسة التسليم	جلسة عن بُعد أعرض فيها النتائج وأجيب عن الأسئلة، مع تسليم كل الملفات.	المخرجات كاملة + تسجيل الجلسة.

تنتهي الخدمة رسميًا بجلسة التسليم. تبقى لك 7 أيام لأسئلة استيضاحية عن المخرجات بالبريد بلا مقابل، وأي عمل جديد بعدها يكون باتفاق منفصل.

التسعير والدفع

كم تدفع ومتى

نموذج التسعير

سعر ثابت للخدمة كاملة

يبدأ من **4,000** ﷼

يُحدَّد السعر النهائي في العرض بحسب حجم الفكرة وعدد الشاشات وعدد المقابلات. لا تسعير بالساعة، ولا مفاجآت بعد التوقيع.

جدول الدفعات

الدفعة الأولى	**50%**
عند توقيع الاتفاق — قبل جلسة الانطلاق.	
الدفعة الثانية	**50%**
عند التسليم — مع جلسة اليوم 10.	

ميزة اختيارية: يُخصم **20**% من قيمة هذه الخدمة من قيمة خدمة «بناء المنتج الأولي (MVP)» إذا بدأت خلال **30** يومًا من تاريخ التسليم.

✓ السعر يشمل

- المخرجات الثمانية المذكورة في هذا الدليل.
- جلسة الانطلاق وجلسة التسليم عن بُعد.
- إجراء وتحليل مقابلات المستخدمين.
- دورة مراجعة واحدة، و7 أيام أسئلة بعد التسليم.

× لا يشمل

- التصميم النهائي للواجهات، والتطوير والبرمجة.
- الأبحاث الكمية الواسعة (الاستبيانات الكبيرة).
- حوافز المشاركين في المقابلات ورسوم تجنيدهم.
- أدوات واشتراكات أطراف ثالثة، أو أي حضور حضوري.

الطلبات الإضافية

أي طلب يوسّع النطاق — مقابلات إضافية، شاشات أخرى، أبحاث جديدة — يُقدَّر بسعر ومدة منفصلين، ويُبدأ به بعد موافقتك الكتابية فقط. وإن لم توافق، نكمل بالنطاق الأصلي ولا يتأثر التسليم.

الأسئلة الشائعة

أسئلة يسألها العملاء قبل التعاقد

هل أستطيع البدء بالتطوير مباشرة دون هذه الخدمة؟

نعم، إن كان نطاقك واضحًا ومكتوبًا ومستندًا إلى معرفة بمستخدميك. إن لم يكن كذلك، فأنت تدفع للمطوّر لكتابة قراراتك بدلًا منك — وهذا أغلى.

هل أنت ملزم بتطوير المنتج بعدها؟ وهل أنا ملزم بالتعاقد معك؟

لا في الحالتين. المخرجات ملكك، ويمكنك تسليمها لأي فريق تطوير تختاره. وإن رغبت أن أكمل معك، فذلك باتفاق منفصل لخدمة «بناء المنتج الأولي».

ما الذي يجعل المدة تزيد على أسبوعين؟

اتساع الفكرة، تعدد أنواع المستخدمين، كثرة الشاشات الأساسية، أو صعوبة الوصول إلى المستخدمين للمقابلات. تُثبَّت المدة في العرض قبل التوقيع فلا تتغير لاحقًا إلا بموافقتك.

ماذا لو لم أجد مستخدمين للمقابلات؟

نتفق في جلسة الانطلاق على طريقة التجنيد، وقد يحتاج المشاركون حوافز — تكلفتها عليك. وإن تعذّر ذلك، نعدّل خطة البحث كتابيًا ونوضّح أثر ذلك على قوة النتائج.

ماذا لو ظهر من البحث أن الفكرة ضعيفة؟

سأقول لك ذلك بصراحة مع الأدلة، وأقترح تعديل الفكرة أو تأجيلها. هذه أيضًا نتيجة ناجحة للخدمة: توفير ميزانية تطوير كاملة.

هل بياناتي وفكرتي محفوظة؟ وهل تعمل حضوريًا؟

كل ما تشاركه سري، ويمكن توقيع اتفاقية عدم إفصاح (NDA) قبل البدء. والعمل عن بُعد افتراضيًا، والحضور الحضوري ممكن بترتيب مسبق وبتكلفة منفصلة.

الخطوة التالية

قدّم طلبك، ونتحدث خلال يومي عمل

اكتب فكرتك في أسطر قليلة عبر نموذج الطلب في الموقع. يصلك تأكيد فوري بالبريد، ثم أرد عليك خلال يومي عمل لتحديد مكالمة التعارف — بلا أي التزام مالي في هذه المرحلة.

رابط تقديم الطلب

نموذج الطلب في الموقع

في النموذج: اسمك، وسيلة التواصل، وصف الفكرة، والوقت الذي تفضّل بدء العمل فيه.

رمز QR
لنموذج الطلب

امسح الرمز للوصول إلى نموذج الطلب

الرد خلال يومي عمل

مكالمة تعارف بلا مقابل

تبدأ من 4,000 ﷼

ع
علي الصقري
مهندس منتجات · الرياض · عن بُعد