

تقرير مجاني لأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة في الخليج

7

7 تسريبات صامتة تستنزف أرباح شركتك

وكيف تسدّها خلال 30 يوماً

دليل عملي مع اختبار ذاتي من 10 دقائق وخطة تنفيذ أسبوعية

صالح حيدر

تطوير الأعمال · إدارة المشاريع · الأتمتة بالذكاء الاصطناعي

قبل أن تبدأ

أغلب الشركات لا تخسر أموالها في حدث واحد كبير. تخسرها بهدوء، كل يوم، في فجوات صغيرة بين الأشخاص والإجراءات والعملاء.

هذه الفجوات لا تظهر في التقرير المحاسبي. لا يوجد بند اسمه «عميل ذهب لأن أحداً لم يرد عليه»، ولا بند اسمه «ساعات ضاعت في نسخ البيانات». لكنها حقيقية، وتتراكم كل شهر.

في عملي مع أصحاب الأعمال تتكرر نفس التسريبات السبعة تقريباً في كل قطاع. جمعتها هنا مع طريقة بسيطة لاكتشافها وسدّها.

كيف تستخدم هذا التقرير

- 1 اقرأ كل تسريب، وأجب عن «الاختبار السريع» بصدق.
- 2 سجّل درجتك: 0 أو 1 أو 2 لكل تسريب.
- 3 اجمع الدرجات في صفحة النتيجة، ثم اتبع خطة الـ 30 يوماً بدءاً بأضعف نقطتين.

التسريب 1

الرد المتأخر على الاستفسارات

1

كيف يبدو

- رسائل واتساب وإنستغرام والمكالمات تنتظر ساعات، خاصة بعد الدوام وفي أوقات الضغط.
- لا يوجد شخص مسؤول بوضوح عن كل قناة تواصل.
- الردود تختلف حسب الموظف ومزاجه.

لماذا يكلفك: العميل اليوم يرسل أكثر من جهة في نفس الوقت، وغالباً يشتري من أول من يعطيه جواباً مفيداً. كل ساعة تأخير تعني أن جزءاً من الإعلانات التي دفعت ثمنها يذهب لمنافسك.

الاختبار السريع

متى قست آخر مرة متوسط وقت الرد على استفسار جديد؟

2
خلال دقائق، حتى في المساء
والعطلات

1
خلال ساعة، لكن في الدوام فقط

0
لم أقسه، أو أكثر من ساعة

كيف تسدّه

- حدد مسؤولاً واحداً لكل قناة، وهدفاً واضحاً لوقت الرد.
- اكتب ردوداً جاهزة ودقيقة لأكثر 20 سؤالاً تكرر: الأسعار، المواعيد، الموقع، طرق الدفع.
- اعرض على كل مستفسر خطوة تالية واضحة: حجز، اتصال، أو رابط دفع.

أين تساعد الأتمتة

مساعد ذكي يرد خلال ثوانٍ بالعربية والإنجليزية من معلوماتك المعتمدة فقط، ويحجز أو يحوّل المحادثة لفريقك مع ملخص.



التسريب 2

المتابعة الغائبة

2

كيف يبدو

- عروض أسعار تُرسل ثم لا يتابعها أحد.
- جملة «سأفكر وأرجع لك» تُنهي المحادثة بدل أن تبدأ المتابعة.
- المتابعة تعتمد على ذاكرة الموظف.

لماذا يكلفك: أغلب قرارات الشراء تحتاج أكثر من تواصل واحد. حين لا تتابع، تكون قد دفعت ثمن العميل المهم ثم تركته لمن تابعه بعدك.

الاختبار السريع

هل لديك جدول متابعة مكتوب لكل عرض سعر أو استفسار؟

2
مكتوب، وبتذكيرات أو رسائل تلقائية

1
يعتمد على الموظف

0
لا يوجد

كيف تسدّه

- ضع جدول متابعة ثابتاً: اليوم 1، 3، 7، 14، 30.
- نوع القناة: رسالة، اتصال، إيميل، ومحتوى مفيد بدل «هل قررت؟».
- سجّل سبب كل «لا» لتعرف ما الذي يجب إصلاحه في العرض.

أين تساعد الأتمتة

نظام يذكّر فريقك تلقائياً، ويرسل رسائل المتابعة في وقتها، ويُظهر لك كل الصفقات المعلقة في شاشة واحدة.



العملاء السابقون المنسيون

كيف يبدو

- لا توجد قائمة موحدة بالعملاء وتاريخ آخر شراء.
- لا تذكير بالزيارة التالية أو التجديد.
- كل التسويق موجّه لعملاء جدد فقط.

لماذا يكلّفك: البيع لعميل يعرفك ويثق بك أسهل وأرخص بكثير من كسب عميل جديد. القائمة التي لديك الآن قد تكون أكبر مصدر دخل غير مستغل في شركتك.

الاختبار السريع

هل تستطيع اليوم استخراج قائمة بالعملاء الذين لم يشتروا منذ 90 يوماً؟

2

نعم، ونتواصل معهم بانتظام

1

نعم، يدوياً وبجهد

0

لا

كيف تسدّه

- اجمع العملاء في قائمة واحدة: الاسم، الرقم، آخر شراء، قيمته.
- أرسل رسالة «اشتقنا لك» بعرض بسيط لمن غاب أكثر من 90 يوماً.
- أضف تذكيرات خدمة دورية، وبرنامج إحالة صغيراً.

أين تساعد الأتمتة



تقسيم العملاء تلقائياً حسب آخر شراء، وإرسال رسائل التذكير وإعادة التفعيل في الوقت المناسب دون جهد يدوي.

مسؤوليات ضبائية وأخطاء تتكرر

كيف يبدو

- نفس الخطأ يتكرر كل شهر.
- عبارة «كنت أظن أن غيري سيفعلها» مسموعة كثيراً.
- صاحب العمل هو عنق الزجاجة لكل قرار صغير.

لماذا يكلّفك: كل خطأ متكرر يعني إعادة عمل، واسترجاع أموال، وعملاء غاضبين، وفريقاً منهكاً. والأخطر: وقت صاحب العمل يضيع في الإطفاء بدل البناء.

الاختبار السريع

هل أهم 5 إجراءات في شركتك مكتوبة، ولكل منها مسؤول واحد؟

2
نعم، ونراجع دورياً

1
بعضها

0
لا

كيف تسدّه

- اكتب أهم 5 إجراءات: استقبال العميل، البيع، التسليم، التحصيل، خدمة ما بعد البيع.
- حدد لكل إجراء مالِكاً واحداً وقائمة تحقق من صفحة واحدة.
- اجتمع أسبوعي من 30 دقيقة: ما الذي تعطل، ولماذا، ومن يصلحه.

أين تساعد الأتمتة

تنبيهات تلقائية عند انتقال المهمة من شخص لآخر، وتقارير تُظهر ما تأخر قبل أن يصبح مشكلة.



التسريب 5

التوظيف لمهام متكررة

5

كيف يبدو

- ساعات تضيق في إدخال البيانات والنسخ بين الأنظمة والتقارير اليدوية.
- الرد على نفس الأسئلة عشرات المرات يومياً.
- كل نمو في العمل يعني موظفاً جديداً.

لماذا يكلفك: رواتب وتأشيرات وتدريب وغياب واستقالات، من أجل عمل يمكن لنظام أن ينجزه بدقة أعلى وعلى مدار الساعة.

الاختبار السريع

كم ساعة أسبوعياً يقضيها فريقك في النسخ واللصق والردود المتكررة؟

2
أقل من 5

1
بين 5 و20

0
أكثر من 20، أو لا أعرف

كيف تسدّه

- سجّل المهام المتكررة لمدة أسبوع واحد مع الوقت الذي تأخذه.
- اختر أكثر 3 مهام استهلاكاً للوقت.
- أتمتها أولاً، ثم وجّه الوقت المحرر للمبيعات وخدمة العملاء.

أين تساعد الأتمتة

موظفون رقميون: نماذج تنقل البيانات تلقائياً، وتقارير تُبنى وحدها، ومساعد يجيب عن الأسئلة المتكررة.



التسريب 6 قرارات بلا أرقام

6

كيف يبدو

- لا توجد لوحة أرقام أسبوعية.
- لا تعرف كم يكلفك العميل الواحد، ولا من أين يأتي عملاؤك.
- تعرف المشكلة بعد أن تظهر في الحساب البنكي.

لماذا يكلفك: بدون أرقام، تستمر في الصرف على قنوات لا تعمل، وتكتشف المشكلات متأخراً حين يصبح إصلاحها أغلى.

الاختبار السريع

هل تعرف أرقام هذا الأسبوع: الاستفسارات، نسبة التحويل، متوسط قيمة البيع، والسيولة؟

2
أسبوعياً في لوحة واضحة

1
شهرياً عبر المحاسب

0
لا

كيف تسدّه

- تابع 5 أرقام أسبوعياً: الاستفسارات، المبيعات، متوسط قيمة البيع، العملاء العائدون، والسيولة.
- احسب هدفك بالعكس: عدد العملاء $\times$ السعر $\times$ التكرار.
- خصّص 20 دقيقة كل أسبوع لقراءة الأرقام واتخاذ قرار واحد.

أين تساعد الأتمتة

لوحة تتحدث تلقائياً من أنظمتك، وتنبيه فوري حين ينخفض رقم مهم.



كيف يبدو

- منشورات وإعلانات متفرقة بلا عرض واضح.
- لا توجد طريقة لالتقاط بيانات المهتمين ومتابعيهم.
- الحل الوحيد حين تنخفض المبيعات: خصم أو تعزيز منشور.

لماذا يكلفك: تدفع ثمن انتباه لا يتحول إلى عملاء، وتنتهي بالمنافسة على السعر بدل القيمة.

الاختبار السريع

هل لديك عرض واضح، وطريقة لالتقاط المهتمين، وسلسلة متابعة، وكلها مقاسة؟

2
نعم، ومقاسة

1
جزئياً

0
لا

كيف تسدّه

- اختر شريحة عملاء واحدة وتحدث إليها وحدها.
- رسالة واحدة واضحة: المشكلة، الحل، الدليل.
- عرض مجاني مفيد يجعل المهتم يرفع يده، ثم سلسلة متابعة، ثم قياس.

أين تساعد الأتمتة

صفحة تلتقط المهتمين، وسلسلة رسائل تعمل وحدها، وتقارير تُظهر أي رسالة وأي قناة تجلب عملاء فعلاً.



نتيجتك

اجمع درجاتك في التسريبات السبعة. النتيجة من 14.

1	الرد المتأخر على الاستفسارات	2 / ___
2	المتابعة الغائبة	2 / ___
3	العملاء السابقون المنسيون	2 / ___
4	مسؤوليات ضبابية وأخطاء تتكرر	2 / ___
5	التوظيف لمهام متكررة	2 / ___
6	قرارات بلا أرقام	2 / ___
7	تسويق بلا نظام	2 / ___
درجتك		14 / ___

11 - 14

جاهز للتوسع

الأساس قوي. الأتمتة هنا تضاعف النتائج بدل أن ترقّعها.

6 - 10

أساس جيد

سدّ 2 أو 3 تسريبات وسترى أثراً واضحاً خلال شهر.

0 - 5

تسريبات خطيرة

ابدأ فوراً بالتسريبات 1 و2. هما أسرع طريق لاستعادة أموال تخسرها الآن.

خطة الـ 30 يوماً

قس: وقت الرد، العروض المعلقة، والأرقام الخمسة. حدد أضعف تسريبتين.

الأسبوع 1

سدّ تسريب الرد: مسؤول لكل قناة، ردود جاهزة، ومساعد لما بعد الدوام.

الأسبوع 2

ابن جدول المتابعة، وأرسل رسالة إعادة تفعيل للعملاء السابقين.

الأسبوع 3

اكتب الإجراءات الخمسة بمسؤوليها، وأتمت أكثر 3 مهام تكراراً، وابدأ اللوحة الأسبوعية.

الأسبوع 4

من هو صالح حيدر

أعمل في تطوير الأعمال وإدارة المشاريع والأتمتة بالذكاء الاصطناعي. بدأت من الصفر في أربع دول، وبنيت وأدرت مشاريعي الخاصة، وأسست AI Mentors Agency في دبي.

أساعد أصحاب الأعمال على تشخيص نقاط الضعف، وإعادة تنظيم المشاريع والفرق، وبناء أنظمة ذكية تقلل الهدر وتعيد السيطرة على سير العمل. درّبت أكثر من 400 شخص، وأحمل شهادات من IBM وGoogle وجامعة ميشيغان وINSEAD.



جلسة تشخيص مجانية لمدة 30 دقيقة

نراجع نتيجتك معاً، ونحدد أكبر 3 تسريبات في شركتك، وتخرج بخطة عملية لـ 30 يوماً. بدون أي التزام. إذا لم تكن الجلسة مفيدة لك، فقد خسرت 30 دقيقة فقط.

احجز جلستك

salehhaidar.com/diagnosis

جرب موظفاً رقمياً الآن: راسل ALPHA على واتساب: +971 502 889 414

© 2026 صالح حيدر · AI Mentors Agency · دبي · salehhaidar.com