بدوفي.

EBOOK · 2026.3

كتاب تطبيقي

دليل العمل الحر بخدمات الذكاء الاصطناعي

من جملة الخدمة إلى أول عميل يدفع: عرض مقولب، تسعير محسوب، نماذج أعمال، ورسائل تواصل يُرَدّ عليها.

6 ملفات عمل | 7 فصول | بالعربية

AI



عبد الخالق بدوفي

@boudofi · أكثر من 315 ألف متابع على إنستغرام

BOUDOFI.COM

قبل أن تبدأ

ماذا ستحقق بهذا الكتاب؟

خدمة واحدة مكتوبة في جملة، ثلاث باقات بأسعار محسوبة، ثلاثة نماذج أعمال، وثلاثون رسالة تواصل مرسلة خلال شهر.

لمن هذا؟

- من يجيد أداة أو أكثر من أدوات الذكاء الاصطناعي ويريد أن يبيع أول خدمة، والمستقلون الذين يريدون عرضاً أوضح وسعراً ثابتاً.

ما تحتاجه

- خبرة عملية بأداة ذكاء اصطناعي واحدة على الأقل، وساعتان يومياً لمدة شهر.

بصراحة

الكتاب لا يعد بدخل محدد؛ النتائج تختلف حسب المجال والسوق والجهد. نموذج الاتفاق تنظيمي وليس استشارة قانونية، والأرقام في أمثلة التسعير افتراضية للشرح.

1. اقرأ خطة البدء السريع
2. طبّق فصلاً واحداً كل مرة
3. استعمل ملفات العمل المرفقة

الإصدار 2026.3 — نوفمبر 2026 · © عبد الخالق بدوفي. هذا الكتاب لاستخدامك الشخصي؛ إعادة بيعه أو مشاركته علناً غير مسموح.

المحتوى

الفهرس

01 اختر خدمة واحدة يمكن وصفها في جملة

02 قولب العرض: ثلاث باقات بدل «حسب المشروع»

03 التسعير: من أين يأتي الرقم؟

04 نماذج أعمال بلا عملاء سابقين

05 التواصل: رسالة لا تشبه الرسائل المزعجة

06 من الموافقة إلى التسليم

07 من مشروع واحد إلى دخل متكرر

ابدأ من هنا

خطة البدء السريع

لا تقرأ الكتاب كاملاً ثم تبدأ. اتبع هذه الخطة القصيرة وارجع لكل فصل عند الحاجة إليه.

الخطوة 1

اكتب جملة الخدمة

من؟ أي نتيجة؟ ماذا يُسلَّم؟ خلال كم يوماً؟ (الفصل 1)

الخطوة 2

قولبها في ثلاث باقات

الكمية تتغير، والجودة واحدة. (الفصل 2)

الخطوة 3

احسب السعر

افتح حاسبة التسعير وضع أرقامك أنت. (الفصل 3)

الخطوة 4

اصنع ثلاثة نماذج

في مجال واحد، وكل نموذج ببطاقته. (الفصل 4)

الخطوة 5

أرسل 30 رسالة

ست رسائل يومياً، كل واحدة بملاحظة حقيقية. (الفصل 5)

01 / 07

الفصل 1

اختر خدمة واحدة يمكن وصفها في جملة

لماذا يفشل «أقدّم خدمات ذكاء اصطناعي»، وكيف تختار خدمة لها مشترٍ واضح ونتيجة تُسلَّم.

المشكلة ليست في مهارتك

أغلب من يتعلم أدوات الذكاء الاصطناعي يستطيع أن ينتج شيئاً جيداً خلال أسابيع: صوراً، نصوصاً، مقاطع قصيرة، أتمتة بسيطة. ومع ذلك يبقى بلا عملاء. السبب في الغالب أن ما يعرضه ليس خدمة، بل قائمة أدوات. العميل لا يبحث عن «شخص يجيد Midjourney»، بل عن «صور لمنتجاتي تصلح للإعلان قبل نهاية الأسبوع».

الخدمة التي تُباع لها ثلاثة أركان: **مشترٍ محدد** تعرف أين تجده، **مشكلة يشعر بها الآن** ويدفع ليتخلص منها، و**شيء يُسلَّم** يمكن عدّه ورؤيته. إذا غاب ركن واحد، ستقضي وقتك في الشرح بدل البيع.

اختبار الجملة الواحدة

اكتب خدمتك بهذا القالب، ولا تنتقل للفصل التالي قبل أن تكتمل الجملة دون كلمات عامة:

أمثلة: قبل وبعد الاختبار

صياغة ضعيفة	صياغة تُباع
أصمم بالذكاء الاصطناعي	أسلّم لمتاجر العطور 30 صورة منتج جاهزة للإعلان خلال 5 أيام
أكتب محتوى	أكتب لعيادات الأسنان 12 منشوراً شهرياً مع صورها، جاهزة للجدولة
أعمل أتمتة	أربط نموذج الحجز عندك بواتساب وجدول المواعيد خلال 3 أيام
أصنع فيديوهات	أحوّل 4 مقالات من مدونتك إلى 8 ريلز موشن كل شهر

قالب الجملة

أساعد [من؟] على [أي نتيجة؟] عبر تسليم [ماذا بالضبط؟] خلال [كم يوماً؟].

سبع خدمات تصلح كبداية

هذه ليست قائمة «أفضل الخدمات»، بل خدمات تشترك في ثلاث صفات: يمكن تسليمها من البيت، نتيجتها مرئية، والعميل يفهم قيمتها دون شرح تقني.

الخدمة، لمن، وماذا تسلّم

الخدمة	المشتري الأنسب	ما يُسلَّم
صور منتجات	متاجر إلكترونية صغيرة	عدد محدد من الصور بمقاسات المنصات
حزمة محتوى شهرية	عيادات، مطاعم، مدربون	منشورات + كابشن + جدول نشر
ريلز موشن	أصحاب دورات وخبراء	مقاطع قصيرة من محتواهم الموجود
أتمتة الردود	حسابات تستقبل طلبات كثيرة	سير عمل يعمل + دليل استعمال
صفحة هبوط	من يطلق منتجاً أو دورة	صفحة منشورة + نموذج يعمل
مساعد داخلي	فرق صغيرة	مساعد مضبوط بتعليماتهم وملفاتهم
تعريب وتوطين	شركات تدخل السوق العربي	نصوص معرّبة ومراجعة بشرياً

قاعدة الاختيار

اختر الخدمة التي أنجزت مثلها لنفسك مرة واحدة على الأقل. ما لم تفعله لنفسك لن تستطيع تسعيره ولا تقدير وقته.

تمرين الفصل

- [ ] اكتب ثلاث جمل خدمة بالقالب أعلاه لثلاثة مشترين مختلفين.
- [ ] اشطب كل جملة لا تعرف أين تجد عشرة من مشتريها هذا الأسبوع.
- [ ] ابقَ على جملة واحدة فقط. ستعمل عليها حتى نهاية الكتاب.