

من الدار للدينار



دليلك العملي لتحويل شغفك إلى مشروع



من الدار للدينار

دليل إكتشاف الشغف وتحويله إلى مشروع رقمي

يعتمد على أنشطة عملية وأدوات تحليل ذاتي لمساعدة المتعلم على إكتشاف شغفه الحقيقي، تقييم واقعيته، وتحويله إلى فكرة قابلة للتنفيذ

إعداد:

منصة تميّزي للتعليم والتطوير المهني

إشراف تربوي وتصميم تعليمي:

فريق منصة تميّزي

الطبعة الأولى

2026

الناشر:

منصة تميّزي للتعليم الرقمي

www.tamayazi.com

ملاحظة تعليمية:

هذا الدليل جزء من مسار تعليمي تدريبي معتمد على التعلم الذاتي والتطبيق العملي، ويُستخدم لأغراض التكوين والتوجيه المهني، وليس بديلاً عن الاستشارة المتخصصة.

لماذا منصة تميزي؟

تُعد منصة "تميزي" وجهة رائدة في مجال التدريب والاستشارات الرقمية في الجزائر، متخصصة في تمكين رواد الأعمال وأصحاب المشاريع من امتلاك أدوات العصر الحديث.

رؤيتنا واضحة: تحويل الشغف إلى أرقام

نحن نؤمن بأن النجاح في السوق الجزائري لا يحتاج إلى معجزات، بل إلى "خارطة طريق" مدروسة ومنهجية علمية، وهذا بالضبط ما نضعه بين يديك اليوم.

لماذا هذا الدليل مختلف؟

✅ **واقعي:** أمثلة وتمارين مستوحاة من السوق المحلي (وليس ترجمة لكتب أجنبية).

✅ **عملي:** لا نبيع الوهم؛ نعطيك خطوات قابلة للتطبيق فوراً.

✅ **مجرب:** المنهجية التي في هذا الكتاب طبقتها مئات الطالبات وحققن بها نتائج ملموسة.

أنتِ الآن تملكين "الدليل"، ونحن هنا لنمنحكِ "الاتجاه".
ثقي بنفسك، وثقي بالعملية.

الإهداء

إلى كل امرأة عربية مسلمة آمنت أن "الجدران الأربعة" لا تحجب الرؤية، وأن "الإمكانات البسيطة" تصنع المعجزات..

إلى التي تخطط الأمل في غرفتها، وتطبخ الحب في مطبخها، وتحاول جاهدة أن تصنع من "الموجود" شيئاً "مفقوداً" ومميزاً..

إلى التي سئمت الانتظار، وقررت أن تكون هي الفرصة التي تنتظرها.
هذا العمل كُتِبَ لكِ..

ليكون اليد التي تربت على كتفك، والصوت الذي يهمس في أذنك: "أنتِ قادرة.. وحلمك يستحق".

مع كل الحب والدعم
فريق منصة تميزي

الفهرس

09المقدمة

10 الفصل الاول: اكتشاف الذات

19 الفصل الثاني: اختبار السوق

34 الفصل الثالث: من هاوية الى محترفة

46 الفصل الرابع: الانطلاق والاستمرار

56 الخاتمة

لمن هذا الدليل؟

هذا الدليل موجّه لكل من يرغب في فهم ذاته بشكل أعمق، واتخاذ قرارات أكثر وعياً بخصوص شغفه ومساره العملي، وهو مناسب على وجه الخصوص لـ:

الأشخاص في مرحلة البحث عن الاتجاه
ممن يشعرون بالحيرة بين اهتمامات متعددة، أو فقدوا وضوح الهدف ويرغبون في إعادة تنظيم أفكارهم.

الطلبة والخريجون الجدد
الذين يسعون إلى ربط ميولاتهم الشخصية بواقع مهني قابل للتطبيق، بعيداً عن الاختيارات العشوائية أو الضغوط الاجتماعية.

الأشخاص الراغبون في تغيير مسارهم
ممن يفكرون في الانتقال إلى مجال جديد، أو إطلاق مشروع شخصي، لكنهم يحتاجون إلى تحليل واقعي قبل اتخاذ القرار.

المهتمون بريادة الأعمال والمشاريع الفردية
الذين يريدون اختبار أفكارهم انطلاقاً من شغف حقيقي، مرتبط بحاجات فعلية وقيمة مضافة واضحة.

المستفيدون من البرامج التدريبية والإرشادية
حيث يمكن استخدام هذا الدليل ضمن مسار تعليمي، جلسات كوتشينغ، أو برامج تطوير ذاتي تنشر عليها منصة تعليمية.

من لا يناسبه هذا الدليل؟
رغم بساطة أسلوبه، قد لا يكون هذا الدليل مناسباً لـ:

من يبحث عن وصفات جاهزة أو نتائج فورية
فهذا الدليل لا يقدّم حلولاً سريعة أو وعوداً بالنجاح السريع، بل يعتمد على العمل الذاتي والتدرّج.

من لا يرغب في التفاعل أو التطبيق
لأن محتوى الدليل قائم على التمارين والتحليل الشخصي، وليس على القراءة النظرية فقط.

من ينتظر تأكيداً خارجياً دون تفكير ذاتي
إذ يتطلب هذا الدليل صدقاً مع النفس، واستعداداً لمراجعة القناعات السابقة.

من يرفض ربط الشغف بالواقع
أو يفضل الفصل الكامل بين ما يحبه وما يمكن تحويله إلى مسار عملي أو مشروع.

تنويه تربوي

الاستفادة من هذا الدليل ترتبط بمدى الالتزام بالتطبيق، والقدرة على التأمل الذاتي، والاستعداد لاتخاذ قرارات واعية. وهو ليس أداة تقييم أو تصنيف، بل وسيلة تعليمية تساعد المتعلم على بناء وضوحه الخاص، وفق إمكانياته وظروفه.

الأهداف التعليمية للدليل

يهدف هذا الدليل التعليمي إلى تمكين المتعلم من بناء فهم واعٍ لشغفه وربطه بواقع عملي قابل للتنفيذ، من خلال مسار تدريجي يعتمد على التحليل الذاتي والتطبيق العملي. بنهاية العمل على هذا الدليل، يُتوقع من المتعلم أن يكون قادرًا على:

على مستوى المعرفة والفهم

- توضيح مفهوم الشغف بشكل واقعي، والتمييز بينه وبين الميول المؤقتة أو الرغبات العاطفية.
- فهم العلاقة بين الشغف، المهارات الشخصية، واحتياجات الواقع الاجتماعي والمهني.
- إدراك أهمية القيمة المضافة في تحويل الاهتمام الشخصي إلى فكرة ذات جدوى.

على مستوى التحليل والتفكير النقدي

- تحليل مهاراته وخبراته السابقة وربطها بسياقه الشخصي والمهني.
- تقييم واقعية أفكاره من خلال أدوات بسيطة لتحليل الحاجة، الإمكانية، والجدوى الأولية.
- التمييز بين الأفكار القابلة للتطوير وتلك التي تحتاج إلى إعادة توجيه أو تصفية.

على مستوى التطبيق العملي

- استخدام أدوات عملية لاكتشاف الشغف (جرد المهارات، تحليل الاهتمامات، تقاطع الشغف مع الحاجة).
- صياغة فكرة أولية لمشروع أو مسار عملي مبني على شغف قابل للتطبيق.
- تحديد خطوات تنفيذ أولية قابلة للاختبار والتطوير التدريجي.

على مستوى اتخاذ القرار

- بناء رؤية أوضح لمساره الشخصي أو المهني بناءً على معطيات واقعية.
- اتخاذ قرارات أكثر وعيًا بعيدًا عن التردد أو الاندفاع.
- وضع أسس عملية للانتقال من مرحلة التفكير إلى مرحلة الفعل.

ملاحظة تربوية

تمت صياغة هذه الأهداف التعليمية وفق مبادئ التعلم القائم على الكفاءة، حيث لا تقتصر الفائدة على اكتساب المعرفة النظرية، بل تمتد إلى تنمية مهارات التحليل، التطبيق، واتخاذ القرار، بما ينسجم مع فلسفة التعلم الذاتي التي تعتمدها منصة تميّزي.

كيف تستخدم هذا الدليل؟

تم تصميم هذا الدليل ليكون أداة تعليمية تطبيقية تعتمد على التعلّم الذاتي والتدرّج في الفهم والتنفيذ. ولتحقيق أقصى استفادة منه، يُنصح باتباع الإرشادات التالية:

1. طريقة التقدّم في الدليل

- يُفضّل العمل على الدليل بالترتيب دون تجاوز الصفحات، لأن كل مرحلة مبنية على ما قبلها.
- لا تنتقل إلى تمرين جديد قبل استكمال التمرين السابق والتأمل في نتائجه.
- خصّص وقتًا كافيًا لكل جزء، فالقيمة الحقيقية للدليل تكمن في التفكير والتحليل وليس في السرعة.

2. طبيعة الأنشطة والتمارين

- يتكوّن الدليل من تمارين عملية وأسئلة موجهة، صُمّمت لمساعدتك على التفكير الذاتي واستخلاص استنتاجات واقعية.
- لا توجد إجابات صحيحة أو خاطئة، بل توجد إجابات أكثر وعيًا وصدقًا مع الذات.
- يُستحسن تدوين الأفكار بخط اليد أو في ملف منفصل لدعم عملية التركيز والتأمل.

3. الزمن المقترح للاستخدام

- يمكن استخدام الدليل بشكل مرّن حسب وتيرة المتعلّم، إلا أن الزمن المقترح لإنجازه يتراوح بين 5 إلى 10 أيام.
- يُنصح بأخذ فترات راحة قصيرة بين المراحل لإعادة التفكير ومراجعة ما تم التوصل إليه.

4. تنبيهات تربوية مهمة

- هذا الدليل لا يقدّم حلولًا جاهزة، بل يوفر إطارًا للتفكير الواعي واتخاذ القرار.
- الصدق مع الذات شرط أساسي لتحقيق الفائدة المرجوة.
- النتائج التي تتوصّل إليها هي نقطة انطلاق وليست حكمًا نهائيًا على قدراتك أو مستقبلك.

خلاصة

استخدم هذا الدليل كمساحة آمنة للتفكير، لا كمهمة يجب إنجازها بسرعة. كلما منحت نفسك وقتًا للتأمل والتطبيق، زادت وضوح الرؤية، وأصبحت الخطوات القادمة القادمة أكثر واقعية وثباتًا.

المقدمة

كثيرًا ما يتداول مفهوم الشغف بوصفه عنصرًا سحريًا للنجاح، دون توضيح معناه الحقيقي أو كيفية اكتشافه أو التحقق من واقعيته. ونتيجة لذلك، يجد كثير من المتعلمين أنفسهم في حالة حيرة بين ما يحبونه، وما يستطيعون ممارسته، وما يحتاجه الواقع من حولهم.

جاء هذا الدليل ليقدم مقارنة تعليمية مختلفة، تقوم على الوعي الذاتي الواقعي بدل الاندفاع العاطفي، وعلى التفكير المنهجي بدل التميّ. فهو لا يقدم وصفات جاهزة، ولا يعد بنتائج سريعة، بل يرافق المتعلم خطوة بخطوة في رحلة منظمة لاكتشاف شغفه، تصفيته، ثم اختبار قابليته للتحويل إلى مشروع أو مسار عملي قابل للتنفيذ. يعتمد هذا الدليل على التعلم بالتطبيق (Learning by Doing)، حيث تشكّل الأنشطة والتمارين جوهر التجربة التعليمية. فكل صفحة صُممت لتدفع المتعلم إلى التفكير، التحليل، والربط بين خبراته الشخصية وواقعه الاجتماعي والمهني، مع مراعاة السياق المحلي والفرص المتاحة فيه.

يركّز الدليل على ثلاثة محاور أساسية:

- اكتشاف الذات بوعي: من خلال تحديد المهارات، الاهتمامات، والقيم الشخصية بعيدًا عن التصورات الشائعة.
- التحقق من الواقعية: عبر ربط الشغف بالحاجة الفعلية، القيمة المضافة، وإمكانية التطبيق.
- الانتقال إلى الفعل: بتحويل الأفكار إلى خطوات عملية أولية قابلة للاختبار والتطوير.

هذا الدليل موجّه لكل من يسعى إلى فهم نفسه بعمق، واتخاذ قرارات مهنية أو شخصية أكثر وعيًا، سواء كان في بداية الطريق، أو في مرحلة إعادة توجيه مساره. وهو أداة تعليمية مساندة يمكن استخدامها بشكل فردي، أو ضمن برامج تدريبية وارشادية تشرّف عليها منصة تميّزي.

الفصل الأول: اكتشاف الذات

قبل أن تبحثي في السوق.. انظري في المرآة.

في هذا الفصل ستتعلمين:

- ◆ كيف تتخلصين من "لصوص الشغف" وأوهام المثالية.
- ◆ تمرين "جاسوس الهاتف": ماذا يخبرك هاتفك عن شغفك الحقيقي؟
- ◆ تمرين "آلة الزمن" و"الخدمة المجانية": اكتشاف مواهبك المدفونة.
- ◆ كيف تختارين شغفاً واحداً للبدء به (تصفية الأفكار).

أَنْتِ لَسْتِ فَاغْرَةً.. أَنْتِ فَحَقٌّ لَمْ تُفْتَحِي الصَّنْدُوقَ بَعْدَ.



وين راح الشغف؟

(علاش راكي تقولي ما نعرف والو؟)

الحقيقة الصادمة:

أنتِ لم تولدي "فارغة" أو بلا موهبة. الشغف موجود، لكنه "مدفون" تحت ركام المسؤوليات. تخيلي شغفك مثل "جمرة" تحت الرماد، موجودة ولكن لا نراها.

لصوص الشغف (شكون سرق مني أحلامي؟):

- "مود الروبو" (الروتين القاتل): حياتك عبارة عن: نوضي، طيبي، غسلي، قري الأولاد، ردي الدار، ارقدي. عقلك مبرمج على "البقاء" (Survival Mode) وليس "الإبداع".
- "واش يقولو الناس" (الجلاد الداخلي): صوت خفي يهمس لك: "كبرتي على هاد الشيء"، "يا خي مهبولة"، "الناس يضحكو عليك لوكان تجربي وتفشلي".
- "الأولويات المقلوبة": دائماً تسبقي راحة الزوج، طلبات الأولاد، نظافة البيت، وعرضات العائلة... وتخلي نفسك هي الأخيرة في القائمة (إذا بقى وقت، وغالباً ما يقاش).
- "الخوف من التقنية": تقولي "أنا ما نعرفش للأنترن، هاديك تاع الجيل الجديد" (وهذا وهم، لأنك تعلمتي تطيبي وتخيبي وتربي، تقدرتي تتعلمي أي حاجة).

وين راح الشغف؟ (الجزء 02)

الحقيقة الصادمة

في زحمة الحياة، قد يختبئ الشغف تحت طبقات من المسؤوليات والروتين اليومي. غالبًا ما ننسى ما الذي يثير حماسنا حقًا عندما نكون غارقين في المهام والالتزامات التي تفرضها علينا الظروف، مما يجعلنا نشعر بأننا فقدنا البوصلة أو أننا لا نملك شيئًا ذا قيمة لتقديمه. هذا الشعور ليس نهاية الطريق، بل هو دعوة للتوقف وإعادة الاستكشاف.

لصوص الشغف

🕒 **الروتين القاتل:** التكرار اليومي الذي يطفئ شرارة الإبداع والتجديد.

🗣️ **آراء الآخرين السلبية:** الاستماع للمحيطين والتقليل من قيمة أحلامنا بناءً على توقعاتهم.

⚡ **الأولويات الخاطئة:** تقديم مهام غير ضرورية على حساب الأنشطة التي تمنحنا الطاقة.

🛑 **الخوف من التكنولوجيا:** تجنب تعلم أدوات جديدة يمكن أن توسع آفاقنا وتجدد شغفنا.

تمرين: آلة الزمن

التحليل	الخيار
_____	1. لو عدت 5 سنوات للوراء...
_____	2. لو حصلت على ساعة إضافية يوميًا...
_____	3. لو لم يكن المال مشكلة...
_____	4. لو كنت أضمن النجاح بنسبة 100%...
_____	5. لو كان لدي موارد غير محدودة...
_____	6. لو كان عمري 10 سنوات فقط...

ملاحظة هامة جداً: لا تحكمي على نفسك بقسوة. هذا التمرين هو مجرد بداية لرحلة استكشافية، والهدف هو الفهم وليس اللوم. كوني صادقة مع نفسك قدر الإمكان.



وين راح الشغف؟ (الجزء 03)

تمرين: آلة الزمن (ساعتان من الحرية)

تخيلي هذا السيناريو: اليوم، حدثت معجزة. الأولاد عند الجدة، الزوج مسافر، البيت نظيف يلمع، الغداء جاهز، والهاتف مغلق (لا يوجد فيسبوك ولا انستغرام). عندك ساعتان كاملتان (120 دقيقة) لكِ وحدكِ في صمت تام.

السؤال الخطير:

بعد أن ترتاحي وتشربي قهوتك... يديك وعقلك، واش يتحركوا يديروا؟
(كوني صادقة، اكتبي أول حاجة جات في بالك)

.....
.....
.....

ماذا يعني هذا؟ (تحليل الشخصية)

الخير	ماذا يعني هذا؟
نروح نجبد "الماشينة" ونخيظ حاجة	شغفك هو الخياطة والإبداع اليدوي.
ندخل للكوزينة نجرب وصفة شفتها	شغفك هو الطبخ وصناعة الحلويات.
نجبد كراس و قلم ونكتب أو نرسم	شغفك هو التدوين، التصميم، أو التعليم.
نروح نحل الخزانة ونعاود نستفها	شغفك هو التنظيم والديكور (Organizing).
نحكم التليفون ونصور كوان شباب في الدار	شغفك هو صناعة المحتوى والتصوير.
نعيط لصاحبتي نحكي ونفرغ قلبي	شغفك هو التواصل، الاستشارة، أو البيع (لسانك طو).

● ملاحظة هامة جداً:

إذا كانت إجابتك: "نرقد"... فهذا يعني أنك مرهقة (Burnout) ولسيت "بلا شغف". أنت بحاجة لراحة جسدية أولاً قبل البحث عن مشروع. الشغف لا ينمو في جسد منهك. ارتاحي، ثم عودي لهذا التمرين.

الخدمة المجانية (كنزك المخفي)

الحقيقة الغائبة:

الأشياء التي تقدمينها للآخرين 'مجاناً' وبكل حب، هي أكبر دليل على شغفك وموهبتك. لماذا؟ لأنك تستمتعين بالقيام بها (الشغف)، والناس يثقون في تيجتك (الكفاءة). الفرق الوحيد بين 'فاعلة خير' و'سيدة أعمال' هو: تحديد سعر للخدمة.

أمثلة من واقعنا (كيف يتحول "المجانية" إلى مال؟):

✂️ الخياطة 'الخفيفة':

المجاني: إصلاح أزرار الملابس المدرسة، أو تقصير (كفة) سروال زوجك، أو تغيير سحاب (سلسلة) تالف.
العمل التجاري: خدمة 'إصلاح سريع' (Retouche Express)...

♥️ 'الفال' والجود:

المجاني: في كل مناسبة، تطلب منك الجارات تحضير 'البسيصة' أو 'الغريبة' لمهارتك في إعدادها...
البنس: بيع طوابات القهوة (طوبات جافة، مسمن. بغرير) للمقاهي أو للأعراس (سنيوة القهوة).

👏 مستشارة 'التخفيضات':

المجاني: قريباتك يطلبن مرافقتك للسوق لاختيار الملابس والتفاوض على السعر لأنك تجيدين اقتناص الفرص.
العمل التجاري: بيع الملابس عبر الإنترنت... أو خدمة 'متسوق شخصي' (Personal Shopper) (التسوق بدلاً عن الزبونة).

تمرين: قائمة 'ممنوع المجان' من اليوم

السؤال: ابحثي في ذاكرتك.. ما هي الخدمات التي يطلبها منك الناس باستمرار وتقدمينها 'لوجه الله' أو 'حياة'؟ (حوّلي هذه الخدمات المجانية إلى أفكار مشاريع مدفوعة)

فكرة المشروع (كيف أجعلها مصدر دخل؟)	لمن أقدمها عادة؟ (الأهل، الجيران..)	الخدمة التي أقدمها 'مجاناً' (مجاناً)
خدمة كتابة وتنسيق السير الذاتية والبحوث.	صديقاتي الجامعيات	مثال: كتابة طلب أو سيرة ذاتية (CV) (إل) لصديقتي.
خدمة تجميل منزلية. (Epilation/Coiffure).	قريباتي.	مثال: تجميل حواجب أختي وصديقاتها في العرس.
..... 1.
..... 2.
..... 3.
..... 4.
..... 5.

💡 **تذكير:** كلمة 'شكراً' تسعد القلب، لكنها لا توفر العيش. من اليوم، الأقربون أولى بالمعروف (مجاناً)، أما البقية فهم زبائن محتملون. لا تخلجي من طلب مقابل لمجهودك ووقتك.

جاسوس الهاتف

واش راهو مخبي تليفونك؟

الحقيقة الرقمية:

زر "Save / Enregistré" ("Hafild") في الانستغرام وتيك توك وتيك توك لا يكذب! نحن لا نحفظ إلا ما "نتمنى" أن نفعله، أو ما يلمس وترأ حساساً في قلوبنا. أرشيفك المحفوظ ليس مجرد فيديوهات عشوائية، هو "كتالوج" لمشروعك المستقبلي الذي لم يبدأ بعد.

تحليل "الملفات المحفوظة" (Dis-moi) اش راكي مخبية، نقولك شكون أنت!:

- ملف "الكوزينة والوصفات":
واش راكي مخبية: وصفات أم وليد، حلويات بريستيج، مملحات رمضان، طرق تقديم الطاولة (Dressage).
المشروع: بيع الحلويات، خدمة "Traiteur" للأعراس، إعداد وجبات صحية للموظفات، أو قناة طبخ متخصصة.
- ملف "الدار والدكور والتنظيم":
واش راكي مخبية: فيديوهات "قبل وبعد" التنظيف، حيل طي الملابس، تنظيم البلاكار، ديكورات الصالون.
المشروع: بيع منظمات ومستلزمات منزلية، خدمة ترتيب الخزائن (Home Organizing)، خياطة أغطية وكوشة (Coussins).
- ملف "القش والخياطة والموضة":
واش راكي مخبية: موديلات قنادر، "تصدير" العرايس، حيل لتصليح الملابس، تنسيقات الحجاب.
المشروع: خياطة وتفصيل، بيع الحجابات أونلاين، كراء ملابس المناسبات، أو إعادة تدوير الملابس القديمة.
- ملف "الجمال والعناية":
واش راكي مخبية: توتوريات مكياج، خلطات طبيعية للشعر، روتين العناية بالبشرة.
المشروع: صالون تجميل منزلي (Coiffure/Esthétique)، بيع منتجات تجميل طبيعية (صناعة صابون وزيت)، تسويق لماركات (Affiliate).

تمرين: كشف المستور (Audit du Téléphone)

المهمة: افتحي هاتفك الآن، اذهبي إلى قائمة "Saved" أو "Enregistré" في انستغرام وتيك توك. تصفحي آخر 20 فيديو قمت بحفظهم.
السؤال: ما هو "الموضوع" الذي يتكرر أكثر شيء؟

فكرة المشروع المخفية	النسبة التقديرية (بإزاف ولا شوية؟)	الموضوع المتكرر (واش لقيت؟)
إعداد وجبات مدرسية صحية للأطفال وبيعها للأمهات العاملات.	80%	مثال: لقيت غير فيديوهات تاع "لاننش بوكس" (Lunchbox) للأطفال
..... 1
..... 2
..... 3

الخلاصة

الخوارزميات (L'algorithme) تفهمك جيداً.. هي تعرض لك ما تحبين، وأنت تحفظين ما تحلمين به. توقفي عن التخزين (Stockage) وابدئي في التطبيق (Action). من الغد، الفيديو الذي يعجبك، لا تضغطي "Save"، بل اضغطي "Record" وجريبه بنفسك!

فك تشفير "خوف الفشل"

المضمون: مواجهة السيناريو الأسوأ.

التمرين: "واش يصرى لو كان نفشل؟" (اكتبي مخاوفك، ثم ضعي أمام كل خوف حلاً عملياً).

المخاوف (واش يصرى؟)	الحلول العملية (واش ندير؟)

مثال جزائري:

"خايفة نخسر دراهمي" -> الحل: ابدئي بمشروع "صفر دينار" (تقديم خدمات رقمية لا تتطلب شراء سلعة).

الهروب من فخ الموظفة داخل مشروعها

المضمون: هل أنتِ تملكين بزنس أم أن البزنس يملككِ؟

التمرين: "جرد الساعات".

كم ساعة تقضيها في العمل (بيديكِ) مقابل كم ساعة تقضيها في التخطيط (بعقلكِ)؟

ساعات العمل اليدوي (بيديكِ): 

ساعات التخطيط الاستراتيجي (بعقلكِ): 

الهدف: زيادة ساعات التفكير الاستراتيجي.

الفصل الثاني: اختبار السوق

الشَّغف وقود.. لكن احتياج الناس هو الطريق.

في هذا الفصل ستتعلمين:

- ◆ المنطقة الذهبية (Sweet Spot): أين يلتقي ما تحببينه بما يحتاجه الجزائريون.
- ◆ تمرين "غربال الهوايات": الفرق بين ما يضيع الوقت وما يجلب المال.
- ◆ من هي المرأة التي ستدفع لك؟ (تحديد الزبون المثالي).
- ◆ اختبار "البالون": كيف تجربين الفكرة دون خسارة دينار واحد.

لَا تَبِيعِي مَا تُحِبِّينِ.. بَيعِي مَا يُحْتَاجُونَهُ بِلمَسَةٍ مِمَّا تُحِبِّينِ.

دراسة الواقع (دائرة الاحتياج المحلي)

التمرين: "ماذا يحتاج السوق الجزائري اليوم؟"

قائمة فحص (Checklist):

- مشكلة يومية تعاني منها الأم العاملة.
- نقص في جودة الخدمات الرقمية للمحلات.
- حاجة للتعليم أو التدريب في مجال معين.

مساحة بحث: "اكتبي 3 مشاكل سمعتِ الناس يشتكون منها في محيطكِ هذا الأسبوع."

..... (1)

..... (2)

..... (3)

هذه الورقة هي عقدك الأول مع نجاحك.. كوني صادقة مع ورقتك.

مربع التقاطع

شغفي

احتياج السوق

ضع المهارات من
الصفحة (2) هنا

الفكرة التي تقع
في الوسط هي
(شغفك المربح).
ما هي؟

ضع المشاكل من
الصفحة (3) هنا

مساحة كتابة: "مشروعي هو حل لمشكلة [.....] عن طريق

شغفي بـ [.....]."

الآن... ماذا نفعّل بهذا الشغف؟

من الشغف... إلى الواقع

إذا وصلتِ إلى هنا، فهذا يعني أنك توقفتِ عن الدوران، واخترتِ شغفاً واحداً بهدوءٍ وصدق. هذا وحده خطوة مهمة.

لكن الشغف، مهما كان جميلاً، يحتاج أن نضعه الآن أمام الواقع، لا لنحبّطه... بل لنحميه.

في الصفحات القادمة، لن نطلب منك:

← قرارات كبيرة

← ولا مخاطرة

← ولا تغييرات مفاجئة

سنطرح فقط أسئلة بسيطة:

← هل هناك من يحتاج هذا الشغف؟

← هل المشكلة التي يحلّها حقيقية؟

← هل يمكن أن يتحوّل إلى مشروع صغير يناسب حياتك؟

الهدف ليس مشروعاً مثالياً، بل خطوة ذكية تشبهك.

خذي نفساً عميقاً 🌱 والآن، لنرّ معاً أين يمكن أن يصل هذا الشغف

رحلة الزبون في ال marketplace

أين يقضي زبونك وقته الرقمي؟

التمرين: رصد 3 مجموعات فيسبوك أو حسابات انستجرام يتواجد فيها جمهورك بكثرة.
ماذا يسألون؟

1. اسم المجموعة/الحساب:

الأسئلة المتكررة/النقاشات:

2. اسم المجموعة/الحساب:

الأسئلة المتكررة/النقاشات:

3. اسم المجموعة/الحساب:

الأسئلة المتكررة/النقاشات:

لماذا الان؟ (عامل الاستعجال)

علاش يشركي البزون من عندك اليوم ولا ينتظر غدا؟

التمرين: حددي 'المشكلة الملحة' التي يحلها شغفك

(مثلاً: اقتراب موعد الامتحانات لبيع كورس، أو افتتاح مطعم يحتاج إدارة صفحة فوراً).

المشكلة الملحة (لماذا الآن؟):

.....

.....

.....

.....

فلتره الوهم (اختبار الحقيقه)

تمرين "نعم/لا":

هل يوجد أشخاص يدفعون فعلياً مقابل هذا الحل في الجزائر؟
لا نعم

هل يمكنني البدء بأدوات أملكها حالياً؟
لا نعم

هل هذا المشروع يدر مالاً متكرراً أم لمرة واحدة؟
متكرر لمرة واحدة

تنبيه "خط أحمر":

إذا كانت إجابتك بـ (لا) على السؤال الأول، فكري في تعديل الفكرة فوراً.

غريبال الهوايات

واش يضيع الوقت vs واش يجيب الصرف

المفهوم البسيط:

مش كل حاجة تحببها تصلح تكون مشروع. كايين فرق بين "هواية تستهلك فيها" (تضيع دراهم ووقت) وبين "مهارة تنتج فيها" (تدخل دراهم).

أمثلة من واقعنا (لفهم الفرق):

- ✗ **هواية (استهلاك):** تحبي تفرجي "تيك توك" وريلز 3 سوابع بلا ما تفيقي.
- ✓ **مهارة (إنتاج):** تحبي "تخدمي" فيديوهات ريلز، وتعرفي تركبي الصوت وتقطعي الفيديو (هنا راكي صانعة محتوى).
- ✗ **هواية (استهلاك):** تحبي تلبسي وتتبعي الموضة وتشري القش.
- ✓ **مهارة (إنتاج):** تعرفي تنسقي الألوان، وتعرفي منين تشري السلعة الرخيصة والشابة (هنا تقدري تكوني "Personal Shopper" أو تاجرة).
- ✗ **هواية (استهلاك):** تحبي تفرجي المسلسلات التركية وتبكي مع القصة.
- ✓ **مهارة (إنتاج):** تعلمتي اللغة التركية من المسلسلات (تقدري ديرني ترجمة أو دروس للمبتدئين).

التمرين: مصفاة "الذهب" من "التراب"

السؤال: اكتبني 5 حاجات ديربها دائماً وتستمعي بيها، ومبعد دوزبها في الغريبال باش تعرفي مشروع ولا تسلية؟

النشاط (واش نحب ندير؟)	هل أنا "تتفرج/نشري" (مستهلك)؟	هل أنا "نصنع/نخدم" (منتج)؟	النتيجة (مشروع / تسلية)
مثال 1: نحب القاطو	ناكل ونشري ونذوق	نعرف نعجن ونزين ونطيب	مشروع ✓
مثال 2: نحب الديكور	نتفرج صور في بينترست	نعرف نستف الصالون (ونسق)	تسلية ✗ (إلا إذا تعلمتي التطبيق)
1.
2.
3.

من هي المرأة التي تحتاجك فعلاً؟

ليس كل الناس زبوناتك، وهذا أمر مريح، لا مخيف.
رکزي على امرأة واحدة فقط.

اسألني نفسك:

- كم عمرها تقريباً؟
- هل تعمل أم في البيت؟
- ما أكثر شيء يرهقها في هذا الموضوع؟

مثال:

- أم، 35 سنة، تعمل
- تحب بيتاً منظماً
- لكنها متعبة دائماً

كلما كانت الصورة أوضح، صار مشروعك أسهل.

لماذا قد تختارك أنتِ؟

السؤال ليس: هل هناك من هو أفضل منك؟
بل: لماذا قد ترتاح مع امرأة مثلك؟

أسباب بسيطة تكفي:

- تشبهينها
- تتكلمين لغتها
- تفهمين واقعها

اكتبي 3 أسباب فقط، ولا تبحتي عن الكمال.

1. _____

2. _____

3. _____

فخ "التقليد الأعمى" (هل راكي مبهورة ولا شغوفة؟)

السؤال المرحج: هل تريدین هذا المشروع لأنك تحبب العمل نفسه؟ أم لأنك تحبب أسلوب حياة فلانة الناجحة التي تقوم به؟
نحن غالباً ما نقع في حب "النتيجة" (الشهرة، المال، الصور الجميلة) ونكره "الرحلة" (التعب، السهر، الفشل).

مثال واقعي (تحليل الورطة):

- ◆ **الموقف:** تتابعين مؤثرة (Influencer) مشهورة تبيع "عبايات" وتساخر وتتصور في أماكن راقية.
- ◆ **الوهم:** تقولين: "شغفي هو بيع العبايات!" (في الحقيقة، أنتِ شغفك هو "السفر والمال"، وليس القماش والخياطة).
- ◆ **الصدمة:** عندما تبدئين، ستجدين نفسك وسط "الخيوط، مشاكل الخياطات، وتوصيل الطلبات"، ولن تجدي السفر والراحة في البداية. هنا ستوقفين لأنك قلدتِ "النتيجة" ولم تملكي شغف "المهنة".

تمرين: اختبار القناع (نحي "الزواق" وشوفي الصح)

تخيلي أننا جردنا هذا المشروع من كل "البريستيج" (Prestige) ومن صاحبة المشروع التي تتابعينها.
السؤال: هل مازلتِ تريدین القيام بالعمل الشاق اليومي المرتبط بهذا المشروع؟

المشروع الذي أفكر فيه	الشخصية التي أهتمني (شكون تتبع؟)	الجزء "الممل" في العمل (الكواليس الحقيقية)	هل أنا مستعدة لتحمل هذا "الملل" يومياً؟
مثال: صناعة شموع معطرة	فلانة في تيك توك (فيديوهات مريحة وجميلة)	تذويب الشمع الساخن، الحروق، تنظيف الأواني المتسخة، التغليف لساعات.	لا ✗ (أنا نحب نشوف الشموع برك، ما نحبش نخدمهم)
مثال: تعليم اللغة الإنجليزية	أستاذة مشهورة (لبسها شباب وتساخر لندن)	تحضير الدروس، تصحيح الأوراق، التعامل مع التلاميذ المشاغبين، تكرار نفس الدرس.	نعم ✓ (أنا نستمتع بالتدريس حتى لو كان متعباً)
.....
.....

مقياس "الحب" أم "الغيرة"؟

ضعي علامة (✓) أمام الجملة التي تمثلك بصدق:

- أريد أن أصبح مثل "فلانة" (أريد مكانتها الاجتماعية). (هذا تقليد)
 أريد أن أفعل ما تفعله "فلانة" حتى لو لم يرني أحد (أحب الصنعة). (هذا شغف)

قاعدة ذهبية: "لا تخلطي بين حبك ل (أكل الكعكة) وحبك ل (عجن العجين)".
إذا كنتِ تحبب النتيجة فقط، فأنتِ زبونة. إذا كنتِ تحبب العمل الشاق، فأنتِ صاحبة مشروع.



وهم "المثالية"

(الشغف لا يعني أنك شاف!)

المفهوم المريح:

أكبر كذبة نصدقها هي: "لازم نكون محترفة 100% باش نبدا نبيع".
 الحقيقة هي: الناس لا يشترون 'الكمال'، الناس يشترون 'الحل' أو 'البنة'.
 شغفك هو أنك تتقنين شيئاً 'بشكل جيد'، وليس بالضرورة 'بشكل خارق'.

أمثلة لتصحيح المفاهيم:

- ✗ **الكمال (المستحيل):** "لازم نكون مصممة أزياء ونخيط فساتين السهرة (Robes de Soirée) المعقدة"
- ✓ **الشغف (المريح):** تخطي 'أغطية الأسرة' (Draps) وخماريات، وتعرفي تكفي السراويل (Ourlet). هذه خياطة بسيطة، لكن كل الناس يحتاجونها ويدفعون مقابلها!
- ✗ **الكمال (المستحيل):** "لازم طبخي يكون بريستيج مثل الشيف فلانة والديكور رائع".
- ✓ **الشغف (المريح):** 'محابك حارة ولذيذة' أو 'طميتك طرية ولا تبيس'.
 الناس تتوحش 'بنتة اليد'، مش الديكور تاغ الفنادق.

التمرين: مرآة الناس (واش يشوفوا فيك؟)

نحن غالباً ما نحترق مهاراتنا ونراها "عادية"، لكن الناس حولنا يرونها "موهبة".
 هذا التمرين سيجعلك ترين نفسك بعيون زبائنك المحتملين.

السؤال: تذكري عبارات المدح التي تتكرر على مسامعك دائماً في العروض أو اللوات العائلية؟ (املئي الفراغات بصدق)

الترجمة (واش معناها بزنس؟)	العبرة التي تتكرر (واش يقولولي؟)
مشروع: بيع "الكسكسي/الرشطة" مفتولة وجاهزة في أكياس للعاملات.	يا درى كيفاش يجيك الكسكسي مفروز هكذا!
مشروع: بيع ملابس الأطفال (تنسيق أطقم) أو متسوقة شخصية.	تعرفي تخيري، ذوقك بهبل في القش!
مشروع: كتابة ملخصات الدروس، أو الخط العربي (Calligraphy) للديكور.	خطك شباب ومنظم في الكراس
مشروع: جليسة أطفال (Baby Sitter) أو تعليم تحضير منزلي.	عندك خاطر مع الصغار، يسكتوا عندك
مشروع: إنشاء محتوى تحفيزي، بودكاست، أو استشارات (Coaching).	دائماً نجي نشاورك ونرتاح كي نحكي معك

💡 **قاعدة ذهبية:** "ما تراه أنت عاديًا وسهلاً، يراه غيرك صعباً ومستحيلاً." أنت تتقنين المحابج لأنك فعلتها 100 مرة، وجارتك الموظفة تراها "معجزة" لأنها لا تملك الوقت للعجن. هنا يكمن المال: بيع السهل بالنسبة لك، للصعب بالنسبة لغيرك.

قرار "التوقف عن المقارنة"

الحقيقة التي نسيتهما:

الإنستغرام هو "واجهة العرض" (Vitrine) لحياة الناس، بينما حياتك هي "الكواليس" (Les Coulisses). من الظلم لنفسك أن تقارني "بدايتك المتعثرة" بـ "موسم حصادهم".

اليوم، أخذت عهداً على نفسي:

أن أتوقف عن البحث عن الإلهام في حياة الآخرين المثالية، وأبدأ في التنقيب عنه في فوضى حياتي اليومية، في مهاراتي البسيطة، وفي لمستتي الخاصة التي لا يملكها غيري.

القرار:

"سأبحث عن شغفي في واقعي، مش في المواقع."
"سأبحث عن شغفي من حياتي، مش من إنستغرام"

التاريخ: / / 2026

توقيعي (أنا المستعدة للبدء):

لحظة الحقيقة (تجميع قطع "البازل")

مثال توضيحي (كيفاش نجمع الخيوط؟):

- في الهاتف: لقيت روعي مسجلة موديلات "قنادر" وفساتين.
- في الزعاف: نجدد الماشينة ونخيط أي "طرف قماش" باش نهدأ.
- في الباطل: صحاباتي ديما يجيبولي حوايجهم ننقلهم ونريقلهم.
- التعليم الذاتي: تعلمت الفصالة من اليوتيوب.

النتيجة: شغفي هو "الخيطة والتفصيل".

(ماشى الطبخ، وماشى التجارة، وماشى التعليم).

ومضة:

الله رزقنا نعمة العقل وخلقنا لرسالة نبيلة كما انه لا طالما
ارسل لنا إشارات طوال الوقت، لكننا ننشغل عنها.
اليوم، الدليل أصبح مكتوباً بخط يدك أمام عينيك.
لا مجال للشك بعد الآن.

الفصل الثالث: من هاوية إلى محترفة

كيف تجعلين الزبون يختارك أنتِ بدل المنافسين؟

في هذا الفصل ستتعلمين:

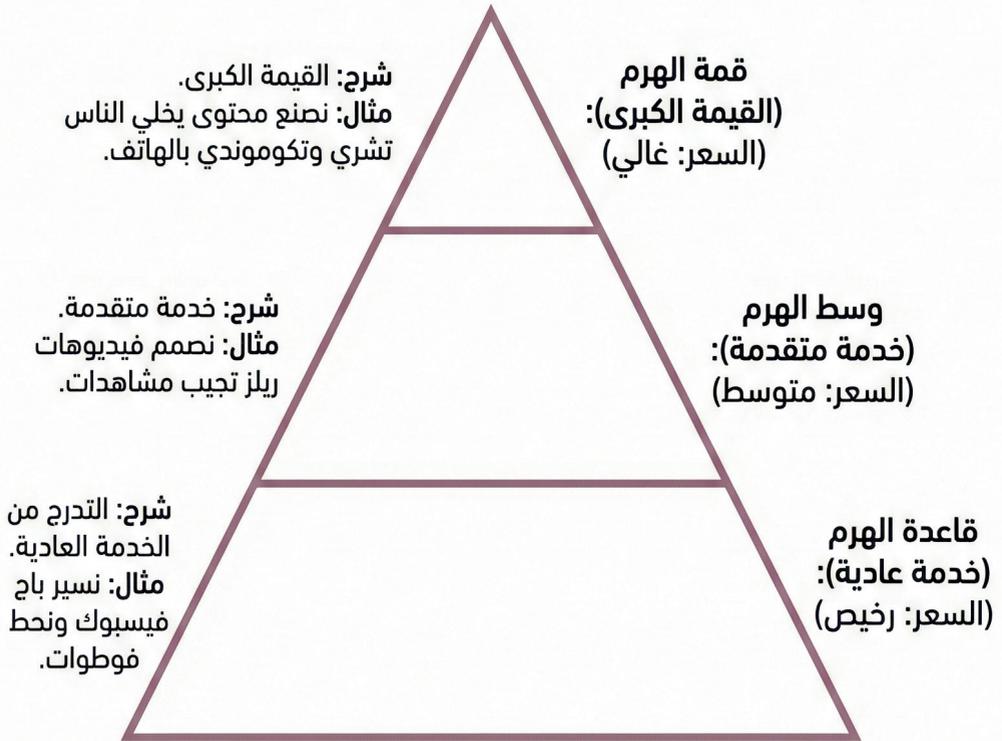
- ◆ هرم القيمة المضافة: كيف ترفعين سعركَ بذكاء.
- ◆ تحويل المهارة إلى "منتج رقمي" أو "خدمة".
- ◆ تحليل المنافسين: ماذا ينقص السوق الجزائري لتمليه أنتِ؟
- ◆ صياغة "الوعد الكبير" (USP) والرد على الاعتراضات (غالي، ما نعرفش).

النَّاسُ لَا يَشْتَرُونَ الْمَنْتَجَاتُ..
النَّاسُ يَشْتَرُونَ الْحُلُومَ لِمْشَا كَلْمِهِمْ.



هرم القيمة المضافة

لماذا سيدفع لك الزبون الجزائري تحديدا؟



مثال للمنتجات الرقمية:

بدل بيع كتاب نصائح (رخيص)، بيعي نماذج عقود قانونية
جاهزة للشركات الناشئة بالجزائر (غالي جداً)

تحليل المنافسين بالجزائر (The Competitor Map) ماذا يقدم غيرك وبكم؟

التمرين: جدول مقارنة (المنافس أ، المنافس ب) من حيث:
السعر، الجودة، وسرعة الرد

سرعة الرد	الجودة	السعر	المنافس
_____ _____	_____ _____	_____ _____	المنافس أ
_____ _____	_____ _____	_____ _____	المنافس ب
_____ _____	_____ _____	_____ _____	

الهدف: معرفة نقاط قوتهم وضعفهم للتمييز عنهم.

نموذج مصفاة الأرباح

العنوان: فلترة الفكرة: هل هي 'هواية' أم 'بزنس حقيقي'؟

المفهوم: اختبار الجدوى المالية بسرعة.

التمرين (أجيبى بـ نعم أو لا):

هل يوجد شخص في الجزائر لديه مشكلة مستعد
'يسلك' (يدفع) مقابل طها؟

هل يمكنني تقديم هذا الحل عبر الإنترنت (إرسال
ملف أو إدارة صفحة عن بعد)؟

هل هذا العمل يدر عليّ 'دراهم' أكثر من التعب الذي
سأبذله؟

النتيجة: إذا كانت كل الإجابات (نعم)، فأنت تملكين
'ماكينة أرباح'.

مثال:

إدارة صفحات الأطباء؛ الطبيب لديه مال، يحتاج مرضى،
ولا يملك وقتاً. (نعم، نعم، نعم).

تحويل الهواية إلى 'قيمة' ميزان 'الهواية vs البنس'

المفهوم: تحويل المتعة الشخصية إلى منفعة للغير

التمرين:

الجملة الحالية (الهواية):

أنا أحب التصميم

الجملة المقترحة (القيمة المضافة للبنس):

أنا أصمم هوية بصرية تزيد من وقار واحترافية عيادتك الطبية

الهدف: التركيز على ما يستفيده العميل، وليس ما تستمتع به أنتِ فقط.

المعادلة المربحة

العنوان: كيف أحول "شطارتي" الرقمية إلى دراهم؟

المفهوم: الربط بين المهارة والحل.

التمرين: املئي الفراغات التالية:

..... مهارتي هي:
(مثال: تصميم صور احترافية / أو / تنظيم ملفات إكسل معقدة).

..... المستفيد (الزبون):
(مثال: صاحب مطعم في وهران / أو / تاجرات الحلويات المنزلية).

..... المنتج/الخدمة:
(مثال: باقة 10 صور بيعية / أو / ملف إكسل لحساب تكاليف 'الطلبات').

مثال واقعي:

أنا أحب تنظيم الوقت (شغف)، سأصمم (مخطط يومي للأم العاملة بالجزائر) كملف PDF قابل للطباعة (منتج رقمي).

تحديد 'الثغرة' (The Gap)

ما هو الشيء الذي يفتقده السوق الجزائري في مجال
إدارة الصفحات أو المنتجات الرقمية؟

التمرين:

المنافسون يبيعون [.....] ،
لكن الزبائن يفتقدون [.....] ..
أنا سأقدم [.....]

الهدف: اكتشاف الفرصة الضائعة لملئها بمنتجك أو خدمتك.

صياغة 'الوعد الكبير' (Unique Selling Point)

جملة واحدة تجذب الانتباه

التمرين:

[.....] أنا أساعد

[.....] على تحقيق

[.....] من خلال

الهدف: تلخيص القيمة التي تقدمينها في جملة قوية وواضحة.

تمرين 'الاعتراضات الشائعة'

لماذا يقول الزبون الجزائري 'لا'؟ (غالباً: غالي، خايف من الاحتيال، ماعرفتش كيفاش نخلص).

التمرين: اكتب رداً مفحماً ومطمئناً لكل اعتراض.

الاعتراض الأول: 'غالي' (السعر مرتفع)

الاعتراض الثاني: 'خايف من الاحتيال' (الثقة والأمان)

الاعتراض الثالث: "ماعرفتش كيفاش نخلص" (طرق الدفع)

الهدف: بناء الثقة وتذليل العقبات أمام قرار الشراء.

تحويل الفكرة الى منتج رقمي أو خدمة

تطبيق على إدارة الصفحات أو المنتجات الرقمية:

إذا كان مشروعك (إدارة صفحات): "ما هي القيمة المضافة التي ستقدمينها للتاجر الجزائري ليدفع لك؟"

إذا كان مشروعك (منتج رقمي): "ما هو الملف (PDF/Excel) الذي سيوفر على زبونك التعب؟"

مساحة تصميم: "ارسمي شكلاً تخيلياً لمنتجك الأول."

مشروع صغير... أفضل من حلم كبير

مشروعك في البداية:

- لا يحتاج اسم كبير
- لا يحتاج صفحة مثالية
- لا يحتاج كل الأجوبة

يكفي أن يكون:

- واضحاً + صادقاً + بسيطاً

الآن ننتقل لخطوة مهمة جداً ↓

الاختبار قبل البدء. 

الفصل الرابع: الانطلاق والاستمرار

وداعاً للتخطيط.. أهلاً بالعمل.

في هذا الفصل ستتعلمين:

- ◆ قائمة "الحد الأدنى": ما تحتاجينه غداً صباحاً للبداية.
- ◆ درع "كلام الناس": كيف تحمين حماسك من المحبطين.
الحقيقي؟
- ◆ عقلية الاستثمار: متى توظفين فريقاً ومتى تعملين
وحدك.
- ◆ تحدي الـ 180 يوماً: عقد الالتزام مع نفسك للاستمرار.

البداية المتواضعة.. أفضل بكثير من الانتظار المثالي.



من المثالية إلى التنفيذ

التمرين: قائمة "الحد الأدنى للبداية".

التمرين: قائمة 'الحد الأدنى للبداية'.

ما هي الأمور الثلاثة الوحيدة التي تحتاجينها لفتح صفحتك اليوم؟

1.
2.
3.

رسالة: "لا تنتظري حتى تحترفي كافئا، ابدئي بأول تصميم بسيط اليوم"

برمجة العقل الباطن

المضمون: إعادة برمجة العقل الباطن.

التمرين: استبدال الجمل:

الجزائر ما فيهاش خدمة (سلبية) → أنا من يصنع الفرصة (إيجابية)

لازم الكتاف (سلبية) → شطارتي هي كتافي (إيجابية)

إدارة كلمة الناس (الدرع الاجتماعي)

التمرين: "خريطة الأصوات". من هم الأشخاص الذين سأستمع
لنصيحتهم؟ ومن هم الذين سأضع كلامهم في 'Mute'؟

أشخاص سأضعهم في 'Mute':	أشخاص أستمع لنصيحتهم:
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6	6
7	7
8	8

نصيحة: في الجزائر، النجاح هو أكبر رد على المنتقدين

نصف النهائي (تصفية 'مول السبع صنایع')

الحقیقة الصادمة:

المثل الجزائري يقول: "سبع صنایع والرزق ضایع". أكبر خطأ تقعين فيه هو محاولة البدء في مشروعين في نفس الوقت (نبیع القاطو ونزید نخیط!), هذا تشتيت للطاقة والمال. النجاح یحتاج تركیزاً (Focus). یجب أن تختاری 'حصاناً واحداً' تراهنین علیه فی السباق الأول.

المهمة:

انظري لنتائج الصفحات السابقة، واستبعدي كل الهويات الضعيفة. احتفظي فقط بـ أقوى خيارین (أكثر شیئین تحبینهما وتتقنینهما).

التمرین: مبارزة 'القمة' (Top 2)

ضعي الخيارین هنا وجهاً لوجه. سنقوم بمقارنة سريعة لنرى أيهما 'أذکی' للبدء به الآن.

المعيار المقارنة	المرشح رقم 1: (مثلاً: صناعة الحلويات)	المرشح رقم 2: (مثلاً: الخياطة)
تكلفة البداية؟ (هل یحتاج رأس مال كبير أم أمك أدواته؟)
سرعة الربح؟ (هل الناس یطلبونه یومياً أم موسمياً؟)
المكان؟ (هل یكفینی ركن فی الغرفة أم یحتاج ورشة؟)
التعب الجسدي؟ (هل ظهري وصحتي یسمحان به؟)

لحظة القرار:

بناءً على الجدول أعلاه.. ما هو المشروع الذي 'أمك أدواته حالياً' + 'مطلوب بكثرة' + 'أقل تعباً'؟ هذا لا یعنی أننا سنلغي الشغف الثاني، بل سنضعه فی 'قائمة الانتظار' (Pause). اليوم، سنركز 100% على:

👑 الفائز (مشروعی الذي سأبدأ به غداً):

.....

نصيحة للتسهيل: إذا تعادلت النتیجتان، اختاري 'الأسهل'. دائماً ابدئي بالشئ الذي يمكنك فعله الآن بأقل الإمكانيات. عندما تتجعين وتجمعين المال، يمكنك استثماره فی الشغف الثاني 'الأصعب'. ابدئي بالسهل الممتنع.



عقلية الاستثمار في 'الفريق' و 'الأدوات'

التوقف عن فعل كل شيء بنفسك لتوفير المال.

التمرين: حساب "سعر ساعتك".

إذا كان وقتك يساوي 2000 دج/ساعة، فلماذا تضيعين ساعتين في الرد على التعليقات بينما يمكنكِ توظيف مساعدة بـ 500 دج للساعة؟

احسبي سعر ساعتك:

الدخل الشهري المتوقع ÷ عدد ساعات العمل الشهرية
= دج/ساعة

كم ساعة يمكن توفيرها بتفويض مهمة:

هل وقتك أغلى من المال الذي تحاولين توفيره؟

الحقيقة المرة:

السوشيال ميديا خدّاعة. ترين فقط "الناجحات" وهن يعدن النقود، لكنك لا ترين الأشهر والسنوات التي قضيتها يكلمن أنفسهن في "صحراء" البدايات. الشغف الحقيقي هو وقود يكفيك لقطع مسافة 6 أشهر من "العمل الصامت" دون تصفيق من أحد.

سيناريو "الصحراء" (تخيلي هذا بصدق):

تخيلي أنك فتحت الصفحة، وصورت المنتجات، وتعبت في الكتابة... ومر شهر كامل: لا يوجد زبائن. لا يوجد تفاعل (غير أختك وصاحبك). الناس يقولون لك: "يا فلانة، راكي غير تعي في روكك".

السؤال القاتل: هل ستستيقظين في صباح الشهر الثاني، وتفتحين مشروعك بنفس الحماس والحب؟ أم ستغلقين "الحانوت" وتقولين "ما فيهاش خيرة"؟

تمرين: ميزان "الصبر"

ضعي علامة (✓) في الخانة التي تمثل رد فعلك الحقيقي تجاه هذا السيناريو:

رد فعل "الشغف الحقيقي" (نكمل) ✓	رد فعل "الهواية" (نحبس) ✗	الموقف (السيناريو الصعب)
✓	✗	تخيلي أنك فتحت الصفحة، وصورت المنتجات، وتعبت في الكتابة...
✓	✗	لا يوجد زبائن. لا يوجد تفاعل (غير أختك وصاحبك).
✓	✗	الناس يقولون لك: "يا فلانة، راكي غير تعي في روكك".

تحدي ال 180 يوماً

الشغف ليس "نزوة" (Envie) تحوم أسبوعاً. الشغف التزام. هل أنت مستعدة لتوقيع هذا العقد مع نفسك؟

"أنا (اسمك)، ألتزم بالعمل على مشروع يوميّاً لمدة 6 أشهر كاملة، بغض النظر عن النتائج المالية. لن أحكم على نجاحي أو فشلي قبل تاريخ: / /"

قاعدة ذهبية: "البرزنس مثل الفلاحة، ماشي مثل السحر."

الفلاح يحرث، ويزرع، ويسقي، ويصبر شهوراً وهو لا يرى شيئاً فوق الأرض (البذرة تنمو تحت التراب). إذا كنت تريدين "الدراهم" من اليوم الأول، فأنت تبحثين عن "أجرة يومية" وليس "مشروع عمر". اصبري، فالجذور تبنى الآن.

الآن... ماذا نفعل بهذا الشغف؟

الآن بعد أن اخترتِ شغفك بهدوء، حان الوقت نسأله سؤالاً صريحاً:

هل يمكن أن يصبح مشروعاً بسيطاً يناسب حياتك؟

ثم:

- 1.....
- 2.....
- 3.....

هذه الصفحة هي الجسر النفسي. ✨

خطة العمل (غداً صباحاً)

الخطوات الخمس الأولى:

1.
(مثلاً: فتح صفحة احترافية).
2.
(مثلاً: تصميم أول عينة مجانية).
3.
(مثلاً: عرض الخدمة على أول عميل).
4.
5.

البداية لا يجب أن تكون مثالية، لكن يجب أن تكون حقيقية.
ابدئي الآن.

الضوء الأخضر

القرار النهائي للاستثمار.

التمرين: بناءً على الأوراق السابقة، هل فكرتك لها 'Market Fit'؟

نعم، فكرتي لها 'Market Fit' لا، أحتاج لمزيد من العمل

إذا نعم، ما هو تاريخ الإطلاق الرسمي؟

التاريخ: ____ / ____ / 20__

الخطوات التالية المطلوبة:

.....

.....

الهدف: اتخاذ قرار مدروس ومبني على بيانات، وليس مجرد حماس.

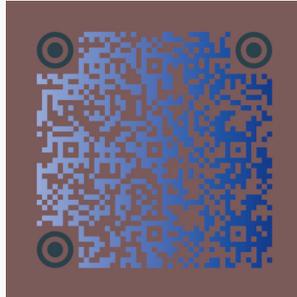
هذه ليست النهاية.. بل صافرة الانطلاق

الآن، الكتاب بين يديك مليء بالأفكار، والخطط، والأحلام المكتوبة بخط يدك. لكن تذكرني هذه القاعدة الذهبية: "الورقة لا تبني المشروع.. العمل هو من يبنيه." لا تسمح لي هذا الكتاب أن يُدفن في الدرج. اجعليه رفيقك اليومي، لوثيه بملاحظاتك، عدلي خطتك، واستمري في المحاولة.

في هذا الدليل البسيط، رسمت "الخريطة". لكن في أرض الواقع، قد تحتاجين إلى "بوصلة" ودليل يرشدك خطوة بخطوة في التفاصيل التقنية (الإعلانات الممولة، خطة تسويقية، استراتيجية محتوى ذكية، التعامل مع الزبائن...الخ).



انسخي الكود لحجز استشارتك



لستِ وحدك في هذه الرحلة!

انضمي الآن لمجتمع "تميزي"، حيث تشارك مئات النساء الجزائريات مثلك تجاربهن ونجاحاتهن يومياً.



@tamayazii



@tamayazii



@tamayazii



@tamayazii



@tamayazii

نبذة عن الكتاب

هذا الدليل مصمم لمساعدتك على اكتشاف شغفك الحقيقي وتحويله إلى مسار مهني ناجح. من خلال خلال منهجية عملية وخطوات مدروسة، ستمتلكين الأدوات اللازمة لبناء مشروع أحلامك بثقة وإبداع. ليس مجرد دليل بل هو رفيق دربك للنجاح والتميز.

عن المؤلفة: خولة سليمان

أكثر من مجرد مدربة، هي شريكك في رحلة النجاح. بخبرة 8 سنوات في التدريب والعمل أونلاين، كرست خولة وقتها لتبسيط مفاهيم البنزس والتسويق وجعلها في متناول الجميع. مهمتها هي الأخذ بيدك من مرحلة 'الفكرة' إلى مرحلة 'الإطلاق'، ومساعدتك على بناء مشروع مربح واحترافي يُشبهك. متخصصة في إطلاق البرامج التدريبية واستراتيجيات النمو للمشاريع الناشئة.



