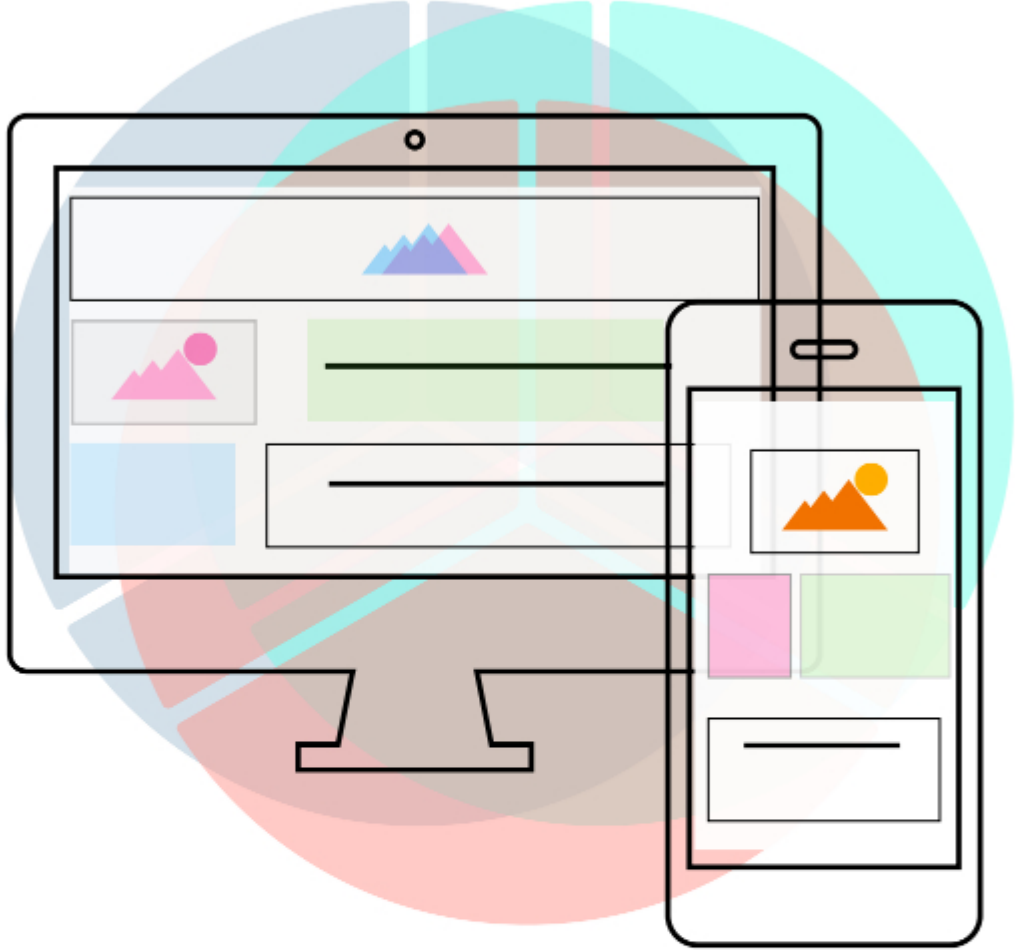




REGUESS

COACHING & CONSULTANCY



منهج

الفريلانس الكامل

للطموحين من مقدمي الخدمات
عبر انستجرام

بادر الان بالتسجيل عبر الموقع - reguess.com

تواصل معنا على - [الواتساب](https://www.instagram.com/reguess) مباشرة

هل تشعر بالضياع مع (شوية غيرة) في بحر من المشاهير و
الناجحين من من يكسبون المال الوفير عبر انستجرام...



أنت بالمكان المناسب.

صح لي إذا كان هذا يبدو مألوفًا:

- أنت محبط
- تريد حقًا أن تكون معروفًا و تكسب احترام لما تفعله.
- تعلم أنك تود و تريد الاعتراف و تعرف بخبرتك،
- لكن ليس لديك فكرة عما تجيده أو كيفية جذب الانتباه.
- أنت (بداخلك) تعلم تمامًا أنك تشعر بالضياع و القلق و الخجل ،
- تعلم أنك بحاجة إلى القيام بشيء ما ،
- لكن ليس لديك أي فكرة عن ماهيته. كل ما فعلته حتى الآن لم ينجح.
- والاسوء انك بحيرة من أمرك لدرجة أنك لم تحاول حتى.

لديك كل هذه الأعلام والتطلعات والأفكار التي لا يمكنك الانتظار حتى
تظهر أمام الجمهور ، وأنت تعلم أنه إذا سنحت لك الفرصة ، يمكنك
تغيير حياتهم.

- أنت مرتبك وهناك الكثير من المعلومات هناك
- أنت فقط لم تفهم الأمر بالشكل الصحيح حتى الآن
- لقد جربت كل شيء ... أو لا شيء على الإطلاق
- كل شيء يبدو ساحقًا حقًا
- أنت لا تعرف كيف تضع نفسك في الخارج
- قلقك ومتلازمة المحتال يخبرانك أنه لا يمكنك فعل ذلك
- أنت تجهل من هو جمهورك أو كيف تتحدث معهم
- يبدو لك أنه من الجنون أن تحصل على عملاء بمجرد فعل ما تحب

هذا ليس غلطتك.

ماذا لو بدأت أخيراً تتضح لك الامور

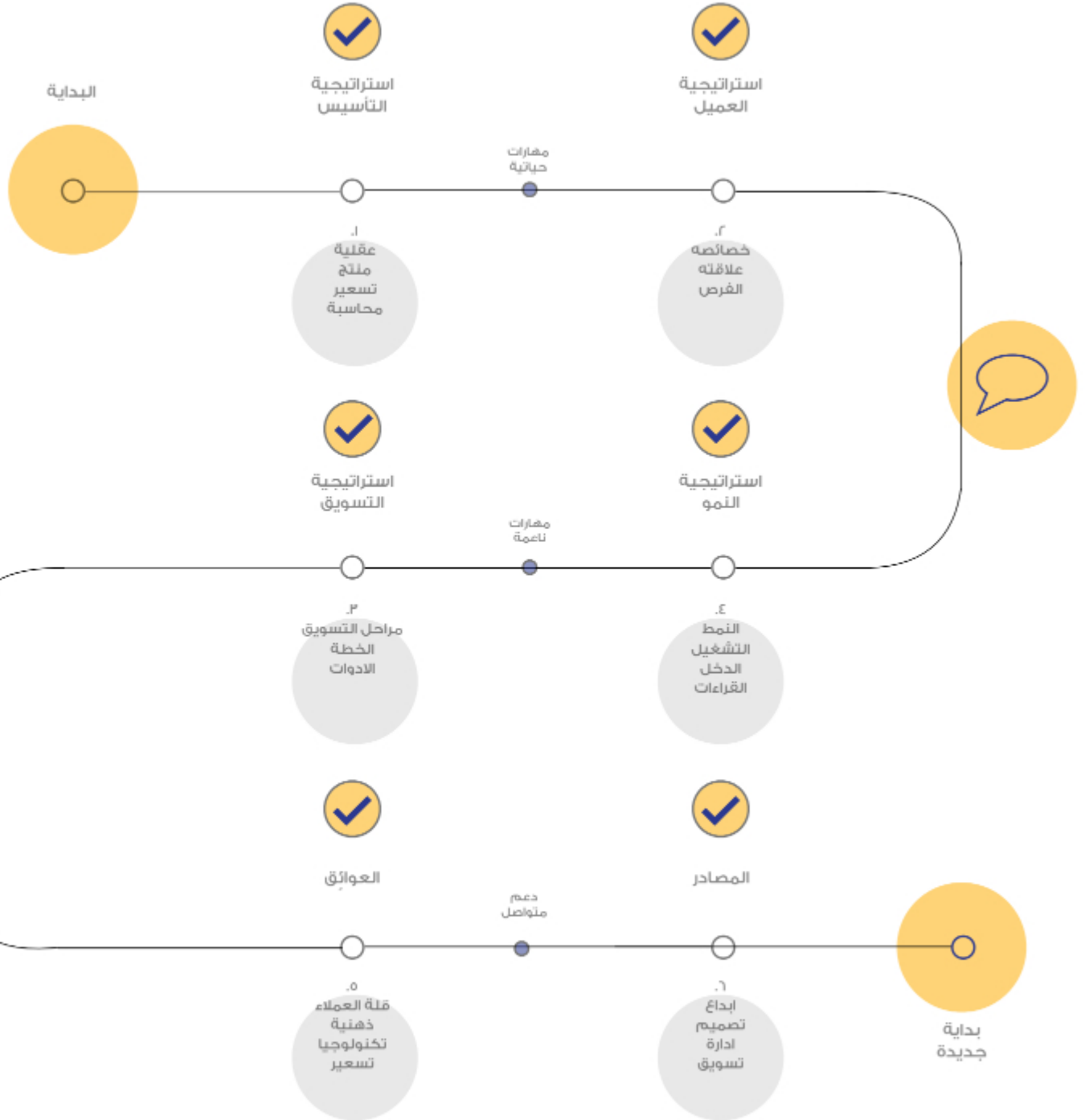
- ✓ لا داعي لمزيد من التخمين أو الخلط بشأن ما من المفترض أن تفعله
- ✓ لا مزيد من الالتباس حول من هو جمهورك حقا وكيفية الوصول إليهم
- ✓ لا مزيد من الخوف من وضع نفسك خارجاً دون معرفة ما تقوله أو تفعله
- ✓ لا مزيد من القلق بشأن كيفية التحدث إلى جمهورك حتى يستمعوا بالفعل
- ✓ لا مزيد من الشعور بأنك لا تنتمي ، وأخيراً تظهر بثقة وأنت على طبيعتك الحقيقية
- ✓ لا مزيد من الحيرة حول كيفية الاستفادة من مهارتك وكسب المال منها
- ✓ لا مزيد من الخوف من التفكير في أنه سيتعين عليك الاتصال بالعملاء بهدوء فقط لجذب انتباههم
- ✓ لا مزيد من الشعور بالارتباك حيال أنظمة معقدة التي تحتاج إلى وضعها لبدء جذب عملاء الأعلام

لن تكون فقط واثق و واضح ومنجز بهدفك ، بل تركز بطريقك بالكامل. ويكون لديك جمهور متفاعل الذين يحبونك ويرغبون في العمل معك و

أثناء بناء الاثر عند المستفيدين تحصل على لقب خبير الانتقال!

Handwritten signature

خارطة طريق المنهج



تحية طيبة!



العمل الحر من أكثر الأشياء الي يمكنك العمل بها كمقدم خدمة إشباعاً لرضاء ذاتك و تقدير نفسك. ولكن يمكن يكون الأمر مخيف...! لأن معرفة كيفية الخطوات الصحيحة يمكنها تحدث فرق بين الحصول على هواية او امتلاك آلية مربحة.

اسمي هلال. بديت عملي كمقدم خدم في 2015 ، وكنت اتمنى امتلاك عملي الخاص ، و للأسف ما كنت أعرف جزء بسيط من ما أعرفه الآن.

كعمل حر، بدأت أنساءل لماذا اعاني من أجل صنع ربح وهندي شكوك وأسئلة مزعجة عن التسعير ، و إيجاد العملاء. و لدي أيضا أسئلة قانونية و كذلك قلق حول تطوير نفسي على المدى الطويل. فبدت أن الأسئلة والشكوك لا تنتهي أبداً.

لذلك حان الوقت للتخلص من الأسئلة و الشكوك.

منهج الفريلانس الكامل

مخصص لمقدمي الخدمات الطموحين وهو منهج شامل لبناء عمل حر ناجح. بالمنهج ، أعرض لك قائمة كاملة بالعناصر اللازمة لبناء عمل حر مزدهر. يحتوي كل بند على عناصر ومكونات مهمة تعمل معاً لجعل عملك الحر مربحاً وقوياً.

فرصتك للاستفادة من خلاصة كتب و دروس وخبرات صعبة و أخطاء و نجاحات اللي مررت بها و بدأت في تنمية نفسي و عملي، الشيء الذي يوفر عليك سنوات من الوقت الضائع و مئات الدنانير و الإحباط.

تستطيع الحصول على نتائج أكبر بشكل أسرع لعملك وتجربة الحرية والمتعة في بناء الأعمال التجارية التي تحبها.

فهل انت مستعدة...؟ تحياتي

هلال الهلال

1. استراتيجية التأسيس

انت الخبير

عقليتك

- قيمتك المميزه
- تميز خدماتك
- مهاراتك، مواهب نعم
- قيمك
- نظرتك

منتجك

- خبراتك
- سمعتك
- علاقاتك
- خدماتك
- منتجك

نموذج تسعيرك

- بالساعة
- بالخدمة
- بالقيمة المضافة
- مفتوح
- طرف اخر

المحاسبة

- الميزانية
- المصاريف
- الاتفاقيات
- عروض العمل
- الفواتير

2. استراتيجية العميل

العميل المثالي

- خصائصه
- تواجده
- كيفية الوصول له
- احتياجاته
- تحديات داخلية تواجهه
- تحديات خارجية تواجهه

علاقة العميل

- بناء قاعدة
- التواصل معه
- احتوائه
- استبقائه

الفرص

- قصيرة المدى
- طويلة المدى
- فرص التوصية
- فرص التوافق
- فرص الاستبقاء

3. استراتيجية التسويق

مراحل التسويق

- وعي
- الاعتبار
- التحويل
- وفاء
- الدعم

الخطة التسويقية

- متوفر - العميل يشتري باي وقت
- مقفل - العميل يشتري باوقات محددة

ادوات تسويقية

- موقع الكتروني / مدونات
- انستجرام
- رسائل الكترونية
- فيديو
- محركات البحث
- مطبوعات / راديو / دورات..الخ
- التسويق المبتكر - Guerilla marketing

4. استراتيجية النمو

فلسفة النمو

- هواية
- دوام جزئي
- دوام كامل

التشغيل

- التسويق
- التواصل
- ادارة المشروع
- نظام مالي محاسبي

الدخل

- دخل سلبي
- دخل مباشر متكرر

القراءات

- دورة حياة الخدم/العميل
- معدل الاحتفاظ بالعميل
- تكلفة جذب العميل
- انواع التفاعل

عوائق متوقعة / متواجدة

قلة العملاء

- ابدء بواحد
- ركز على الخدمة
- طولة بال

عوائق ذهنية

- طغى
- دجال
- متلازمة
- عدم الثقة بالنفس
- نقص الخبرة
- الخوف من الفشل

تكنولوجيا

- زخمة تطبيقات / تعلم تكنيكات

التسعير

- كم علي ان اقدم سعر؟
- سعري مرتفع / غير مجزي
- مربح / الربحية
- كم تستحق خدماتي من سعر؟

ابداع

- Adobe creative cloud
- canva.com
- unsplash.com
- pixels.com

مواقع تصميم مواقع الكترونية

- siteguard.com
- bluehost.com
- tucowdomains.com
- namecheap.com

ادارة مشاريع

- Asana
- betterproposals.com
- BooklikeABoos.com
- acuityscheduling.com

التسويق

- mailerlite.com
- promo republic.com
- hootsuite
- thrivecart

قيم نفسك : هل انت جاهز للعمل الحر؟



** مرحلة التحضير

7 points

	1- جدا خطأ	2- خطأ	3- صحيح نوعا ما	4- جدا صح
أنا مستعد للعمل بجد أكثر من كوني موظف	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
متصور مستوى المخاطرة الذي أرتب في تحملها	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
أنا أفهم بالمجال والسوق اللذين أريد أن أكون فيهما	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
لدي دراسة/ تصور للعمل (عرض القيمة، العملاء المستهدفون، الإيرادات، التكاليف، الخ).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
لدي بعض العملاء المحتملين	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
لا توجد التزامات مادية تستدعي سدادها من إيرادات العمل الحر	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
لدي خدمة أو منتج محدد واضح وله/لها حاجة بالسوق	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



تنفيذ أفكارك وأهدافك. (فكر في المواقف التي لا توجد فيها مساءلة خارجية. أنت فقط تهتم إذا كان هذا
* * (سيحدث أم لا

5 points

	جدا خطأ-1	خطأ-2	صحيح نوعا ما-3	جدا صح-4
قادر على تحديد الأفكار التي يجب متابعتها.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
املك تصور بشأن ما أريد تحقيقه (على المدى القصير والطويل).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
أنا قادر على إيجاد الدافع لمتابعة أفكاري وأهدافي.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
دائما أكمل المهام التي احدها بنفسي و لنفسي.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
اتابع خطواتي ونظامي و تقدمي باستمرار	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



* * .العقلية والعواطف

5 points

	1- جدا خطأ	2- خطأ	3- صحيح نوعا ما	4- جدا صح
أنا قادر على التركيز هنا والآن دون الإفراط في التفكير في المستقبل.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
لا أطيل في الحديث عن الإخفاقات أو النكسات لفترة طويلة.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
أضع نفسي في العقلية الصحيحة عند القيام بأشياء صعبة أو مملة.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
إن مخاوفي وشكوكي وقلة اليقين لا تمنعني من اتخاذ إجراء	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
أعرف كيف أعود إلى حالة ذهنية إيجابية عندما أشعر بالإحباط.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



* * المبيعات والتسويق

6 points

1- جدا خطأ

2- خطأ

3- صحيح نوعا ما

4- جدا صح

أستمتع بالحديث عن عملي وكيف يضيف قيمة.

أنا أستمتع بالتواصل

أنا أحافظ على علاقاتي الشخصية والتجارية وأعززها.

أطرح الأسئلة الصحيحة من أجل تقديم عرض مقنع.

أشعر بالراحة عند الترويج لخدماتي.

اعرف جيدا كيفية عمل براند خاص بي



** الثقة

6 points

	1- جدا خطأ	2- خطأ	3- صحيح نوعا ما	4- جدا صح
أنا واثق من العمل الذي أنجزه والنتائج التي أعدها.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
أنا متأكد من أنه عندما أتخذ إجراءات متسقة ، سأحصل على أفضل النتائج.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
حتى لو كنت لا أعرف ماذا أفعل الآن ، فأنا واثق من أنني سأكتشف ذلك.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
أنا على ثقة من أن الأمور ستنتج بالنسبة لي.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
أنا على ثقة من أنني أستطيع أن أتعلم ما أحتاجه لكي أنجح.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
أفهم في التسويق ولدي جراه التحديث والترويج بالميديا	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



* * .التواصل والحزم

5 points

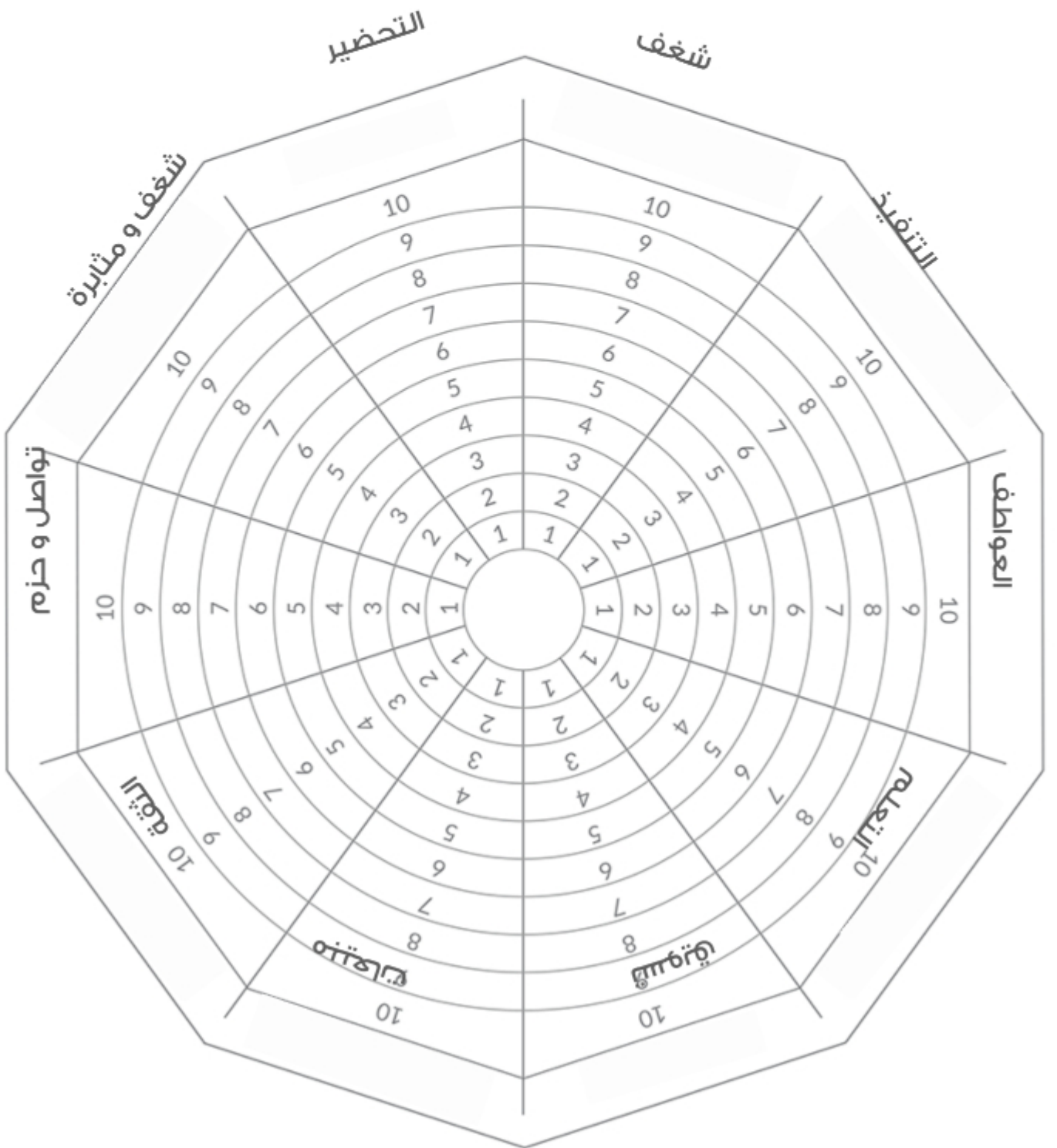
	1- جدا خطأ	2- خطأ	3- صحيح نوعا ما	4- جدا صح
يمكنني توصيل أفكاري بوضوح.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
أقول بوضوح ما أتوقعه من الآخرين.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
أنا قادر على الدفاع عن آرائي بالحجج الصحيحة.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
أتواصل بسهولة في واحد لواحد وكذلك في إعدادات المجموعة.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
مستعد للاستمرار مهما بدت النتائج ومهما كانت محبطة	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



** الشغف والمثابرة والصبر على التعلم

5 points

	1- جدا خطأ	2- خطأ	3- صحيح نوعا ما	4- جدا صح
أستثمر الوقت والطاقة في تعلم مهارات جديدة.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
اتواصل بسهولة بين التجمعات و المجموعات	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
إذا مارست شيئاً ما لفترة كافية ، فيمكنني أن أصبح جيداً فيه.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ما زلت أحاول ، حتى بعد أن يستسلم الآخرون.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
إذا عملت بجد لحل مشكلة ما ، سأجد الإجابة.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



هل تعاني من...

- قلة المادة (السيول)
- الاحباط
- الخوف
- عدم التحفيز و الاحساس بالفشل
- التشتت
- المبيعات / الاشتراكات منخفضة
- عدم تفاعل الحساب في السوشيال ميديا
- حسابات الانستجرام و الواتساب هو نقطة تسويقي الرئيسية
- لا احد يعرفني / يعرفنا
- احتاج خطة للتسويق عبر السوشيال ميديا
- احتاج لان اكبير نشاط عملي
- شغلي كله على راسي
- ليس لدي موقع الكتروني WWW.
- الكل ربحان بنفس المجال الا انا / نحن
- الزبائن لا يعودون
- لا يتم التوصية علينا
- لا اعرف الى اليوم متى و اين اركز
- اخرى

* انا اعمل

- اقدم خدمات
- اقدم منتجات
- لم اعرف بعد
- Other: _____

* اختر الوصف الذي يشابهك اكثر

- لا انوي ان السبب من علامتي التجارية في الوقت الراهن
- انوي ان اكسب من خلا علامتي الشخصية / التجارية

* اكبر تحدي بالنسبة لك الآن؟ ما هو الجزء الأكثر تحديًا في تنمية عملك حتى الآن؟

Your answer

* لو معاك المصباح السحري كيف سيكون شكل عملك المثالي؟

Your answer

* اوصف نفسك بثلاث كلمات

Your answer

* لماذا الآن هو الوقت المناسب للعمل على علامتك التجارية؟

Your answer



تواصل معنا على - [الواتساب](#)
مباشرة

فما هي الخطوة التالية لمستقبل عملك...؟

هذا المنهج هو مجرد البداية. بمجرد التعرف على ما عليك عمله ، عليك أن تضع الخطة موضع التنفيذ. و أنا هنا لأقدم لك التوجيه والمساعدة والدعم!

أولاً ، قليلاً عن بداياتي كعامل بسطة الى مهندس ثم مدير ثم محاضر ثم فريلانسر ...

اسست و ادير ري جيس للاستشارات التسويقية و التوجيه منذ 2017 (وأعمل على تدريب و توجيه المبدعين الراغبين دخول مجال العمل الحر). و لما أدركت كم كنت جاهلاً بإدارة العمل الحر.

بسنوات الأولى ، اشتغلت (بكثير من الليالي و العطل)، بمجال التدريب والاستشارات، و دائماً بأقل من سعر خدماتي و وقت أطول بالعمل أكثر من المطلوب - و هذي ليست الطريقة الأكثر ربحية لإدارة عمل حر لمن يسعى للنمو الى من عمل حر الى تأسيس كيان .

فعلى مر السنوات، تعلمت القيام بعمل أفضل و تسعير خدماتي و وجدت سير العمل اللي يسمح لي بالحصول على نتائج طيبة للعملاء بوقت أقل في كل مشروع، وبالتالي زيادة الربحية.

و واصلت تحسين مهاراتي التجارية و خدماتي على مر السنوات، ومع ذلك ما زلت أعاني من فجوات في عمليات واستراتيجيات عملي.

لحسن الحظ ، بعد سنوات من الدروس الصعبة ، وآلاف الدنانير ، مع شوية حكمة من الآخرين من حولي، استطعت أخيراً فهمها. فطورت نظم و عمليات سمحت لي بالتركيز على العمل الأكثر ربحية بالنسبة بحيث حققت نتائج أكبر لعملائي ،

ارتفع الطلب على خدماتي ، وتمكنت من جذب العملاء المثاليين لي. و فجأة ، لم يعد رفع أسعاري يمثل مشكلة.

بمجرد تشغيل عملي بكفاءة ، قمت بتحويل جهدي حول مشاكل العملاء و تزويدهم بتجربة رائعة تجعلهم يعودون للمزيد.

استطعت بالانتقال من رفع الاتعاب من ٢٠ د.ك للاستشارة /ساعة سابقاً ، إلى أسعاري التي تبعد اليوم بأكثر من ٦٥ د.ك بالشعر.

اسست **منهج الفريلانس المتكامل** لمساعدة مقدمين الخدمات من المحترفين المبدعين مثلك لتنفيذ مكونات المنهج ، مما يساعدك على تسريع وتنمية عملك الحر في شهور وليس سنوات.

تقدر أن تفعل ذلك أيضاً! و أنا هنا لأريك كيف.

عند جاهزيتك للابتعاد عن الشك و الظن و التشتت تتلقي مني التدريب والدعم لتأسيس وتنمية

عمل حر خاص بك ، **اطلب الان استشارتك** من الرابط و انضم الى البرنامج

[رابط للاستشارة](#)

برنامج محتوى رمضان 2022

الاحد	الاثنين	الثلاثاء	الاربعاء	الخميس	الجمعة
٢٧	٢٨	٢٩	٣٠	٣١	١
مميزاتك	اجتماعي اطري واعمل تاغ	تواصل مسابقة جاب و اربح	حب العملاء- ماده مجانية	چريش وجبتك مع چريش	كذبة ابريل لا تجذب 😎
٣	٤	٥	٦	٧	٨
براند	تعليم شارك بمدونه	كواليس واجباتي اليوم	تواصل سوال (هل تفضل...)	تعليم عن صحتك #يوم الصحة العالمي	عرض من المزايا تحصل عليها منك
١٠	١١	١٢	١٣	١٤	١٥
تواصل مشاركة من حسابك الثاني	عرض معلومه مصغره خطوه بخطوه	تعليم برنامج/جهاز/ تكنيك مفيد	عرض قرقيعان	تواصل اسال (حب هذا او ذاك)	حب ريپورت لايف قديم مفيد
١٧	١٨	١٩	٢٠	٢١	٢٢
كواليس عرف من فريق العمل	تعليم حل لمشكلة	عرض شكرا للمتابعين على الدعم	عرض ميزة غير معروفه لدى الاغلب	تعليم برودكاست تعلمت منه	قصة اسماك براند COACHING & CONSULTANCY
٢٤	٢٥	٢٦	٢٧	٢٨	٢٩
مرح meme ذا علاقة بالمجال	عرض عروض العيد	تعليم تترد بالمجال	كواليس هواياتك	براند مراحل مريت فيها	اجتماعي اطلب اقتراح من المتابعين

