

SMART DIGITAL SPACE | تمكين رواد الأعمال في المغـــرب

البرنامج التكويني · 3 أشهر

تكوين تطبيقي

إنشاء وإطلاق مشروعك على الإنترنت بالذكاء الاصطناعي

من دراسة السوق إلى أولى خطوات البيع

3 أشهر	24 حصة	48 ساعة
12 أسبوعاً	حصتان في الأسبوع	ساعتان لكل حصة

الأربعاء والسبت | 14:00 – 16:00

مسار عملي لبناء عرضك، وإنشاء فضاء البيع الخاص بك، وإطلاق مشروعك باستخدام الذكاء الاصطناعي في كل مرحلة.

المسار التكويني

مشروع يتطور خطوة بخطوة

يشتغل كل مشارك على مشروعه الخاص لبيع المنتجات أو تقديم الخدمات أو تسويق المنتجات الرقمية.


ورشات تطبيقية مع Smart Digital Space

01

الشهر الأول · الأسبوع 1 إلى 4

الدراسة وبناء العرض

اختيار الفكرة، والتحقق من الطلب، وبناء العرض التجاري، وحساب المردودية.

02

الشهر الثاني · الأسبوع 5 إلى 8

إنشاء أدوات البيع

إعداد الهوية البصرية، وفضاء البيع، والمحتوى، وأدوات تتبع العملاء.

03

الشهر الثالث · الأسبوع 9 إلى 12

الإطلاق والتحسين

البحث عن العملاء، واختبار الإعلانات، ومعالجة الطلبات، وتحسين النتائج.

كيف نشتغل

منهجية قائمة على التطبيق

شروحات مركزة، وورشات على مشاريع المشاركين، وملاحظات من المؤطر، وأعمال تطبيقية بين الحصص. يساعد الذكاء الاصطناعي في البحث والكتابة والتصميم والتحليل، مع التحقق من مخرجاته وربطها بالواقع.

شروحات مركزة · ورشات على المشاريع · ملاحظات المؤطر · أعمال تطبيقية

01

الشهر الأول | 16 ساعة | 8 حصص

دراسة السوق وبناء العرض

اختيار فكرة قابلة للتنفيذ، والتحقق من فرصها، وبناء عرض يناسب فئة محددة من العملاء.

الأسبوع 01 — اختيار المشروع

الحصة 01 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

من الفكرة إلى المشروع

تحديد المهارات والموارد والمشكلات التي يمكن حلها. استكشاف أفكار بمساعدة الذكاء الاصطناعي واختيار مشروع قابل للتنفيذ.

الحصة 02 — السبت • 14:00 – 16:00

تحديد العميل المستهدف

فهم الاحتياجات والدوافع والاعتراضات وعادات الشراء. إعداد فرضيات وأسئلة بالذكاء الاصطناعي لمناقشتها مع عملاء محتملين.

الأسبوع 02 — دراسة السوق

الحصة 03 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

تحليل السوق والمنافسين

البحث عن العروض الموجودة، ومقارنة الأسعار، ورصد الفرص. التحقق من المعلومات التي يقدمها الذكاء الاصطناعي.

الحصة 04 — السبت • 14:00 – 16:00

التحقق من الطلب

التواصل مع عملاء محتملين، واختبار الاهتمام بالفكرة، وتعديل المشروع انطلاقاً من الملاحظات والردود الفعل.

الأسبوع 03 — بناء العرض التجاري

الحصة 05 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

صياغة عرض واضح

تحديد القيمة المقدمة، ومكونات العرض، ومنافعه، وما يميزه عن البدائل المتاحة في السوق.

الحصة 06 — السبت • 14:00 – 16:00

التسعير وحساب المردودية

حساب التكاليف والهامش والتوصيل والعمولات وميزانية الإطلاق. إعداد جدول للمردودية بمساعدة الذكاء الاصطناعي.

الأسبوع 04 — الاستعداد للإطلاق

الحصة 07 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

تنظيم نشاط المشروع

تحديد الموردين أو وسائل الإنتاج، والدفع، والتوصيل أو تنفيذ الخدمة، وخدمة العملاء. حصر الجوانب الإدارية التي يلزم التحقق منها.

الحصة 08 — السبت • 14:00 – 16:00

عرض المشروع وتطويره

تقديم الفئة المستهدفة والعرض والسعر والميزانية والأهداف. الاستفادة من ملاحظات المؤطر وإعداد خارطة الطريق.

مخرجات الشهر

- بطاقة المشروع
- دراسة سوق مختصرة
- عرض تجاري
- جدول المردودية
- خطة الإطلاق

02

الشهر الثاني | 16 ساعة | 8 حصص

إنشاء أدوات البيع

إعداد فضاء بيع جاهز للعمل ومحتوى يمكن استخدامه في إطلاق المشروع.

الأسبوع 05

بناء الهوية

الحصة 09 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

الاسم والهوية البصرية

اختيار اسم وألوان وهوية متناسقة. إعداد العناصر البصرية الأولى باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي.

الحصة 10 — السبت • 14:00 – 16:00

الرسائل التجارية

كتابة تقديم المشروع والحجج التجارية ووصف المنتجات أو الخدمات والردود على الاعتراضات بمساعدة الذكاء الاصطناعي.

الأسبوع 06

إنشاء فضاء البيع

الحصة 11 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

الموقع أو المتجر الإلكتروني

اختيار صفحة هبوط أو موقع أو متجر وفق طبيعة المشروع. بناء الصفحات الأساسية بمساعدة الذكاء الاصطناعي.

الحصة 12 — السبت • 14:00 – 16:00

مسار الطلب والشراء

إعداد أزرار التواصل والاستمارة وواتساب والدفع وفق الحلول المتاحة. التحقق من نسخة الهاتف واختبار المسار كاملاً.

الأسبوع 07

إنتاج المحتوى

الحصة 13 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

التصاميم التجارية

إنشاء صور المنتجات والمنشورات والشرائح بالذكاء الاصطناعي، مع احترام الهوية البصرية وإظهار المنتج بصورة مطابقة للواقع.

الحصة 14 — السبت • 14:00 – 16:00

الفيديوهات القصيرة

إعداد الأفكار والسيناريوهات والعروض التوضيحية والمونتاج بمساعدة الذكاء الاصطناعي. إنتاج أول فيديو للتعريف أو البيع.

الأسبوع 08

تنظيم العلاقة مع العملاء

الحصة 15 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

إعداد قنوات التواصل

تجهيز الصفحات المهنية وواتساب للأعمال وكتالوج المنتجات والردود السريعة وجدول نشر المحتوى.

الحصة 16 — السبت • 14:00 – 16:00

التتبع التجاري

إنشاء ملف عملاء محتملين أو أداة بسيطة لإدارة علاقات العملاء. تنظيم الطلبات والتذكيرات والأتمتة المفيدة ومراجعة الجاهزية للإطلاق.

مخرجات الشهر

- هوية بصرية
- فضاء بيع جاهز
- قنوات مهنية
- محتوى أولي
- أداة للتتبع التجاري

03

الشهر الثالث | 16 ساعة | 8 حصص

إطلاق المشروع وتطوير المبيعات

طرح المشروع في السوق والعمل على جذب العملاء والحصول على الطلبات الأولى.

الأسبوع 09 — إطلاق المشروع

الحصة 17 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

حملة الإطلاق

تحديد الهدف والرسائل والقنوات والجدول الزمني ومؤشرات التتبع. إعداد محتوى الإطلاق بمساعدة الذكاء الاصطناعي.

الحصة 18 — السبت • 14:00 – 16:00

البحث عن العملاء دون إعلانات

توظيف المنشورات والعلاقات الشخصية والشراكات والتواصل الموجه. كتابة رسائل مخصصة بمساعدة الذكاء الاصطناعي.

الأسبوع 10 — اختبار الإعلانات

الحصة 19 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

فهم إعلانات ميتا

فهم أهداف الحملات والجمهور والمحتوى والميزانية وتتبع النتائج. إعداد حملة تناسب طبيعة المشروع.

الحصة 20 — السبت • 14:00 – 16:00

أول اختبار إعلاني

ضبط الحملة والتحقق من مسار العميل. إطلاق الاختبار للمشاركين الذين يخصصون ميزانية للإعلانات.

الأسبوع 11 — تحويل الاهتمام إلى طلبات

الحصة 21 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

التعامل مع العملاء المحتملين

تأهيل الطلبات وتقديم الحجج ومعالجة الاعتراضات والمتابعة. التدرب على إتمام البيع بمحاكاة المواقف وبمساعدة الذكاء الاصطناعي.

الحصة 22 — السبت • 14:00 – 16:00

إدارة الطلبات وتجربة العميل

تنظيم التأكيد والدفع والتوصيل أو تنفيذ الخدمة. معالجة الشكايات وإعداد آلية لطلب تقييم العميل.

الأسبوع 12 — التحليل والتحسين

الحصة 23 — الأربعاء • 14:00 – 16:00

قراءة النتائج

تتبع التواصل والطلبات والتحويل وتكلفة اكتساب العميل والهامش. استخدام الذكاء الاصطناعي لفهم العوائق واختيار التحسينات.

الحصة 24 — السبت • 14:00 – 16:00

الحصيلة وخطة العمل

عرض المشروع والاختبارات والنتائج والصعوبات. إعداد خطة عملية للأيام الثلاثين الموالية.

مخرجات الشهر

- إطلاق المشروع
- حملة اختبار معدة أو مفعلة
- تتبع العملاء والطلبات
- لوحة مؤشرات
- خطة عمل لمدة 30 يوماً

في نهاية التكوين

مشروع جاهز للتطوير

تحتفظ بالأدوات المنجزة خلال الورشات، وبخطة واضحة لمواصلة تطوير مشروعك بعد التكوين.

01

عرض تجاري منظم

فئة مستهدفة محددة، وقيمة واضحة، وتسعير مبني على دراسة التكاليف.

02

حضور تجاري جاهز للعمل

فضاء للبيع، وقنوات مهنية، ومحتوى قابل للاستخدام في الإطلاق.

03

خطوات بيع مجربة

أنشطة بحث عن العملاء، وتتبع للطلبات، وتحليل أولي للنتائج.







من حفلات تسليم الشهادات في دورات Smart Digital Space السابقة

معلومات عملية

المواعيد

الأربعاء والسبت
14:00 – 16:00
على مدى 12 أسبوعاً

المعدات

حاسوب شخصي
واتصال بالإنترنت

مصاريف حسب المشروع

الإعلانات، اسم النطاق، الاستضافة، والأدوات المدفوعة
عند الحاجة، وهي مصاريف مستقلة عن رسوم التكوين.

ملاحظة: تمثل المبيعات الأولى هدفاً للعمل خلال المسار. وترتبط النتائج بطبيعة العرض والسوق والموارد المخصصة ومدى التطبيق.