

بورتفوليو.

كتابة بيعية لعمليات بيع عالية المخاطر، جمع التمويل، و
وثائق اتخاذ القرار

“أساعد المؤسسين والمديرين على تحويل العروض التقديمية،
والمقترحات التجارية، والمستندات الداخلية إلى أدوات تساعد
على الحصول على الموافقات، إغلاق الصفقات، وتأمين جولات
استثمارية.”

- ياسمين طارق

كتابة بيعية ل وثائق اتخاذ القرار

مبيعات • جمع تمويل • قرارات داخلية

هذا الملف يركّز على المستندات/الوثائق التي تُستخدم عندما يكون القرار فعلاً حساساً.

مثل:

- عروض البيع (Sales Proposals)
- العروض التقديمية (Decks / Pitch Decks)
- رسائل التواصل والمتابعة (Outreach & Follow-ups)
- مستندات داخلية تُستخدم قبل التنفيذ (Internal Decision Documents)

الهدف من هذه المستندات هو:

- إغلاق صفقات بيع معقدة
- الحصول على تمويل أو شراكات
- تمرير موافقات داخلية أو خارجية
- توضيح القرار قبل البدء بالتنفيذ

المحتوى التسويقي العام أو منخفض التأثير غير مشمول هنا (لكن يمكنك الاطلاع عليه [هنا](#))

السرية وعينات العمل Confidentiality & Sample Policy

معظم الأعمال المعروضة في هذا الملف تم تنفيذها داخل:

- محادثات بيع حساسة
- مراجعات مستثمرين
- عمليات شراء وموافقات
- نقاشات قرار داخل الشركات

لهذا السبب، لا يتم نشر مستندات كاملة بشكل علني.

بدلاً من ذلك، يتم عرض العمل من خلال:

- سياق الحالة
- الهدف من المستند
- النتيجة التي تحققت

لأن هذا يعكس الواقع الفعلي لكيفية استخدام هذه المستندات عند اتخاذ القرار.

**عند الحاجة، يمكن مراجعة مستندات أو أجزاء محددة بشكل خاص خلال نقاش مباشر.

غياب العينات العلنية مقصود.

هذا العمل يتم في بيئات يكون فيها القرار مرتبطاً بمخاطر تجارية وتنظيمية حقيقية.

1. مستندات المبيعات والإيرادات Sales & Revenue-Critical Docs

هذه المستندات كُتبت لمعالجة الحالات التي: يكون فيها اهتمام من الطرف الآخر، لكن القرار لا يتحرك بعد إرسال العرض أو المستند.

B2B Services: Sales & Expansion: محتوى المبيعات والتوسع شركات خدمات B2B Copy

شركة خدمات B2B سريعة النمو احتاجت إلى مستندات بيع:

- تدعم محادثات على مستوى شركات كبيرة Enterprise-level conversations
- تقلل الاعتماد على المؤسس في كل مكالمة

ما الذي قمت بتقديمه:

- عروض بيع وسرديات توضح القيمة (Sales Narratives & Proposals)
- عروض تقديمية تُستخدم في اجتماعات مباشرة أو تُرسل للمراجعة (Pitch Decks – Live & Async)
- دراسات حالة موجهة للمبيعات (Sales-focused Case Studies)
- صياغة تموضع لخدمة عالية القيمة (High-ticket Service Positioning)

القرار المطلوب:

الموافقة، توسيع النطاق، أو الالتزام بعلاقة طويلة الأمد.

النتيجة:

- العروض أصبحت تحمل منطق التسعير والتنفيذ بوضوح
- محادثات البيع تحولت من شرح التفاصيل إلى توقيت القرار
- انخفاض الاعتماد على مكالمات بيع يقودها المؤسس

ملاحظة:

كثير من الصفقات تتوقف لأن العرض لا يخفف قلق القرار عند الطرف الآخر (لا يجيب عن ال sales objections كاملة).

Engineering & Technical Businesses: التواصل الدولي: الشركات هندسية وتقنية: International Outreach

مصنّعون وموزعون تقنيون يعملون في أسواق خارجية احتاجوا إلى تواصل:

- يحترم التعقيد التقني
- وفي نفس الوقت يدفع القرار للأمام

ما الذي قمت بتقديمه:

- محتوى رسائل بريد إلكتروني للتواصل الأولي (Cold Email Sequences)
- محتوى رسائل لينكدإن (LinkedIn Outreach)
- متابعات تراعي الجوانب التقنية والتجارية (Follow-ups)

القرار المطلوب:

هل يستحق هذا الموضوع مراجعة داخلية أو تصعيداً؟

النتيجة:

- الوصول إلى أصحاب القرار بدلاً من التوقف عند الوسطاء (Gatekeepers)
- تقليل الأسئلة التوضيحية قبل بدء محادثات جديدة
- بدء مكالمات البيع بسياق مشترك

التواصل القائم على الحسابات-يدوي (Account-Based Marketing – Manual) (ABM)

شركة خدمات B2B اعتمدت على الإحالات والتواصل غير المنتظم. كان هناك نشاط بيعي، لكن النتائج والمتابعة غير واضحة وال Cash Flow (من الفرص) غير منتظم.

ما الذي قمت بتقديمه:

- رسائل مخصصة حسب دور المستلم (Role-specific Outreach)
- محتوى ABM يراعي آلية الموافقة داخل الحساب (Approval Dynamics)
- متابعات لإعادة فتح محادثات متوقفة

القرار المطلوب:

تخصيص وقت واهتمام داخلي والمضي نحو قرار تجاري.

النتيجة (حسب قياس العميل):

- معدلات فتح تجاوزت 45%
- معدلات رد وصلت إلى 15%
- التواصل مع حوالي 900 جهة شهرياً
- 30 فرصة مؤهلة و2 عقود موقعة (5,000 دولار لكل خدمة)
- محادثات بيع أكثر وضوحاً وتنظيماً

ملاحظة:

ينجح ABM عندما تعكس الرسائل كيف تُتخذ القرارات فعلياً داخل الحساب.

2. مستندات قرارات المستثمرين وأصحاب المصلحة & Investor Stakeholder Decision Documents

شركات SaaS و Fintech: مستندات المستثمرين

(Fintech & SaaS: Investor & Stakeholder Narratives)

شركات تقنية احتاجت إلى مستندات:

- تشرح القيمة ونموذج العمل
- توضح المخاطر
- تسهل على المستثمر أو الشريك اتخاذ قرار

ما الذي قمت بتقديمه:

- رسائل موجهة للمستثمرين (Investor-focused Messaging)
- سرديات تموضع المنصة (Platform Positioning Narratives)
- محتوى خاص بالتوسع والشراكات (Expansion & Partnership Communication)

القرار المطلوب:

تمويل، شراكة، أو موافقة داخلية. (Funding · Partnership · Internal Buy-in)

النتيجة:

- نقاشات المستثمرين ركزت على القرار بدل الأسئلة التوضيحية
- تقليل الغموض أثناء المراجعة
- قدرة أصحاب القرار على إعادة شرح منطق العمل بوضوح

ملاحظة:

المستثمر لا يحتاج رؤية أكبر، بل أسئلة أقل بلا إجابة (مخاطر أقل).

3. مستندات المواءمة الداخلية وإدارة المخاطر Internal Alignment & Risk Documentation

ليس كل قرار خارجي. بعض المستندات تُكتب لمنع تعطل التنفيذ داخل الشركة.

بيئات الامتثال وال ESG:

Compliance & ESG Environments

مؤسسات تعمل ضمن أطر امتثال أو ESG احتاجت إلى مستندات تُراجع من جهات خارجية.

ما الذي قمت بتقديمه:

- مستندات الاستدامة (Sustainability & ESG Narratives)
- محتوى متوافق مع متطلبات الامتثال (Compliance-aligned Documentation)

النتيجة:

- تمرير المستندات مع تعديلات محدودة
- تقليل مخاطر التفسير أثناء التقييم

ملاحظة:

في بيئات الامتثال، الغموض يعني مخاطرة.

مستندات الرعاية الصحية والعمليات

Healthcare & Operations Documentation

مؤسسات صحية احتاجت إلى مستندات:

- توحد التسويق
- تنظم العمليات
- تقلل الاعتماد على الشرح الشفهي

ما الذي قمت بتقديمه:

- محتوى مواقع إلكترونية (Website Copy)
- إجراءات تشغيل قياسية (Standard Operating Procedures – SOPs)
- كتيبات موظفين (Employee Handbooks)

القرار المطلوب:

موافقة تشغيلية وبناء ثقة داخلية.

النتيجة:

- عمل الفرق وفق منطق مكتوب وواضح
- تقليل الاعتماد على التوضيح الشفهي

ملاحظة:

عندما تكون المستندات غير واضحة، يعوّض الفريق بالسلوك؛ وتكثر الأخطاء.

الخطوة التالية

إذا كان مستند ما يعيق اتخاذ قرار أو إغلاق صفقة sales close، فهذا هو المكان المناسب للبدء.

التواصل

info@ytcopywriter.com

www.ytcopywriter.com

+962-78-0544084