

كتاب إلكتروني PDF (121 صفحة)

# تعلم كيف تصمم وتبيع منتجك الرقمي



من الفكرة إلى الربح: دليل عملي  
لتصميم المنتجات الرقمية وبيعها

بونس: منتج جاهز للبيع والربح فوراً

محمد أبو الرّب

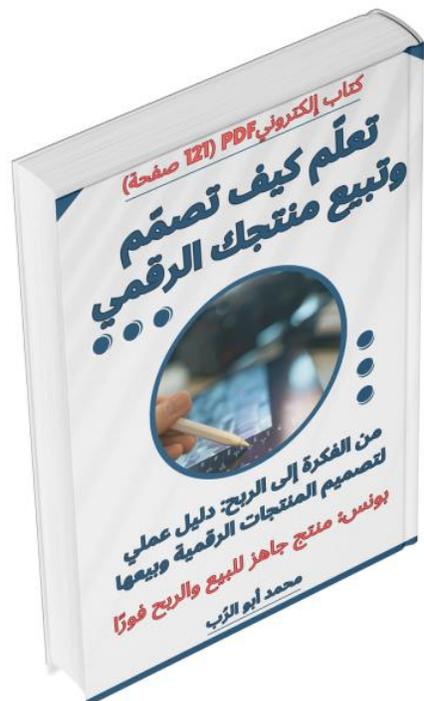
Daliltawzeef.com

# تعلّم كيف تصمّم وتبيع منتجك الرقمي

— إصدار 2026 —

من الفكرة إلى الربح: دليل عملي لتصميم المنتجات  
الرقمية وبيعها

**بونس اختياري:** لا تملك منتجًا؟ سوّق هذا الكتاب برابطك  
واكسب عمولة على كل بيع (التفاصيل في البونس  
الختامي) .



## حقوق الطبع والنشر وسياسة الاستخدام والتنبيه القانوني

الإصدار / Edition: v1.0

© 2026 Mohammad H. A. Abu Alrub — جميع الحقوق محفوظة.

### حقوق الطبع والنشر

يُحظر إعادة إنتاج هذا العمل أو تخزينه أو نقله بأي وسيلة، كليًا أو جزئيًا، دون إذنٍ خطّي مسبق من المؤلف، باستثناء الاقتباسات القصيرة مع الإشارة للمصدر.

### سياسة الاستخدام (الرخصة) / License

هذه نسخة رقمية شخصية للمشتري (Single-User License). يُمنع النسخ أو المشاركة أو إعادة البيع أو رفع الملف أو رابط التحميل على أي منصة أو ضمن مجموعات التواصل. يُسمح بطباعة نسخة واحدة للاستخدام الشخصي فقط، كما يُسمح بالاحتفاظ بنسخة على جهازين للمشتري. قد تتضمن النسخة ختمًا باسم المشتري/بريده لأغراض الحماية.

### تنبيه قانوني / Legal Disclaimer

هذا الدليل لأغراض معلوماتية وتعليمية عامة في مجال تصميم وتسويق وبيع المنتجات الرقمية، ولا يُعدّ استشارة قانونية أو ضريبية أو مالية أو تسويقية متخصصة. لا يضمن المؤلف تحقيق دخل أو نتائج محددة؛ إذ تعتمد

النتائج على جودة المنتج، مهارات القارئ، التنفيذ، ظروف السوق، والجمهور المستهدف. قد تتغير سياسات المنصات وأسعار الخدمات وأدوات الدفع والإعلانات وشروط الاستخدام في أي وقت؛ لذا يُنصح بالرجوع إلى المصادر الرسمية لكل منصة والاستعانة بمختص عند الحاجة (خصوصًا فيما يتعلق بالضرائب، حقوق الملكية الفكرية، والعقود). جميع الأسماء والعلامات التجارية المذكورة مملوكة لأصحابها.

### ملاحظة حول الإحالة (اختياري)

قد يتضمن المنتج بونس/برنامج إحالة اختياري. تخضع العمولات وشروط الإحالة لسياسة المؤلف ولشروط المنصة/بوابة الدفع ذات الصلة، وقد يتم تعديلها أو إيقافها عند تغيير السياسات أو عند إساءة الاستخدام.

## عن المؤلف / About the Author

محمد هشام أبو الرُّب — دكتوراه (PhD) في الكيمياء، أكاديمي ومحاضر على منصة Udemey. يجمع بين الخبرة الأكاديمية والتطبيق العملي في التسويق الرقمي لبناء مصادر دخل عبر الإنترنت عبر تطوير وبيع منتجات رقمية (كتب وقوالب) وتصميم صفحات هبوط ومسارات تسويق قابلة للتنفيذ. كما يساعد الباحثين عن عمل على إعداد سير ذاتية ورسائل تغطية متوافقة مع أنظمة ATS، وتحويل الخبرات إلى إنجازات واضحة قابلة للقياس.

Contact:

Website: <https://daliltawzeef.com>

Email: [support@daliltawzeef.com](mailto:support@daliltawzeef.com)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/mohammad-abu-alrub-97890482>



## الفهرس

### المقدمة

- لماذا هذا الكتاب؟ (من التشتت إلى التنفيذ وأول بيع)
- ماذا ستنجز خلال 30 يوم؟
- لمن هذا الكتاب؟ ولمن ليس؟
- قواعد التنفيذ: منتج واحد + قناة واحدة + خطة واحدة
- كيف تستخدم هذا الكتاب (نظام المهام والتمارين)
- أدوات بسيطة تحتاجها
- اتفاق بسيط قبل أن نبدأ
- الخطوة 0: اختر مسارك خلال 10 دقائق

### الفصل الأول: عقلية السع الصحيح

- من "أبيع" إلى "أحل مشكلة"
- معادلة البيع البسيطة
- ما الذي يجعل المنتج "واضحًا"؟
- سيكولوجية المشتري العربي: لماذا يشتري؟ ولماذا يتردد؟
- أسباب التردد الأكثر شيوعًا (وتعامل معها من الآن)
- 5 أخطاء قاتلة للمبتدئ (تضيع الوقت بدون مبيعات)
- مهمة الفصل 1

### الفصل الثاني: اختيار السوق والمشكلة الراجعة

- الفكرة الأساسية
- أين تجد مشكلات "يدفع الناس لحلها"؟
- 3 معايير لتحديد المشكلة: الألم + القدرة على الدفع + الاستعجال

- تمرين عملي: اختيار "شريحة واحدة" بدقة
- مهمة الفصل 2

### الفصل الثالث: توليد أفكار منتجات قابلة للبيع

- 7 أنواع منتجات رقمية ممتازة للمبتدئ (وتُباع بسهولة)
- طريقة توليد 15 فكرة بسرعة (بدون تفكير زائد)
- معادلة اسم المنتج
- تصفية الأفكار: كيف تعرف الفكرة القابلة للبيع؟
- قالب المنتج السريع --- ماذا تضع داخله؟
- مهمة الفصل 3

### الفصل الرابع: التحقق السريع قبل بناء المنتج

- ماذا نعتبر "تحقق" فعليًا؟
- نموذج "اختبار الطلب" خلال 7 أيام (بدون إعلان)
- 5 رسائل جاهزة لاختبار الطلب (انسخ والصق)
- 10 أسئلة "مقابلة سريعة" (تعملها مع 5 أشخاص فقط)
- كيف تقرر بعد التحقق؟
- مهمة الفصل 4

### الفصل الخامس: بناء المنتج بسرعة --- من فكرة إلى نسخة قابلة

#### لبيع

- مواصفات الـ MVP (حتى لا تتوه)
- الهيكل الذهبي لأي منتج (انسخه كما هو)
- طريقة الكتابة السريعة: اكتب "بالخطوات" لا "بالمقالات"
- خطة تنفيذ 7 أيام لبناء المنتج

- "رفع القيمة" بدون زيادة الصفحات
- مهمة الفصل 5

## الفصل السادس: وسائل الدفع وكيفية تسعير حتى لمن لا يملك بطاقة بنكية

- قاعدة ذهبية قبل أي شيء
- الدفع عبر Payhip (الخيار العملي للمنتجات الرقمية)
- PayPal: ماذا تعني "الدفع عبر PayPal" فعليًا؟
- ماذا عمن لا يملك بطاقة بنكية أصلًا؟ (حلول واقعية)
- خيارات "كاش" لمن لا يملك بطاقة
- التحويل عبر Western Union (حل احتياطي)
- كيف تعرض وسائل الدفع بدون أن تربك العميل؟
- حماية بسيطة ضد المشاكل والاحتيال
- تمرين الفصل 6

## الفصل السابع: كتابة العرض وصفحة البيع

- قالب العرض القوي --- املأ الفراغات
- هيكل صفحة البيع (صفحة واحدة تكفي)
- أقوى 7 عناصر ترفع التحويل (اختر 3 فقط)
- تسعير النسخة الأولى (بذكاء)
- مهمة الفصل 7

## الفصل الثامن: خطة التسويق خلال 30 يوم للوصول لأول بيع

- اختر "قناة واحدة" فقط
- نظام 30 يوم (بسيط جدًا)

- أفكار المحتوى: 4 أنواع تباع
- قالب أسبوع كامل جاهز (انسخه)
- نظام الرسائل الذي يجيب مبيعات
- أهم الاعتراضات والردود الجاهزة
- كيف تعرف أنك قريب من أول بيع؟
- مهمة الفصل 8

### الفصل التاسع: المثال التطبيقي الجاهز (نموذج كامل)

- وصف المثال: المنتج + الجمهور + الوعد
- صفحة البيع للمثال (جاهزة كنموذج)
- رسائل خاصة مباشرة للمثال (جاهزة كنموذج)
- خطة 7 أيام تسويق للمثال
- ماذا لو لم يبيع؟ (تشخيص سريع)
- تمرين الفصل 9

### الفصل العاشر: الاستمرارية بعد أول بيع

- كيف تكرر البيع لنفس المنتج
- تحويل مشتري واحد إلى مشتري متكرر
- ترقية طبيعية: منتج أعلى + خدمة + متابعة
- أخطاء "التوسع المبكر" (التي تقتل المشروع)
- خطة 60 يوم بعد أول بيع (مختصرة وعملية)
- تمرين الفصل 10

### بونس ختامي: ابدأ كأفليست خلال 7 أيام (بدون منتج أو فكرة)

- ما هو الأفليست؟ ولماذا يناسب المبتدئ؟
- كيف تختار منتج أفليست "قابل للبيع"؟ (3 شروط ذهبية)

- نموذج عمل الأفلييت للمبتدئ (بدون تعقيد)
- خطة 7 أيام لعمل أول عمولة (عملية وسريعة)
- رسائل خاصة مباشرة جاهزة للأفلييت (انسخ والصق)
- قواعد مهمة حتى تنجح وتبني ثقة
- ماذا بعد أول عمولة؟
- بونس اختياري: الربح عبر إحالة هذا الكتاب (برنامج الشركاء)
- تمرين البونس

### الملاحق المرفقة مع الكتاب (جاهزة للاستخدام)

- الملحق 1: اختبار المشكلة والسوق
- الملحق 2: نموذج جاهز
- الملحق 3: قالب عرض
- الملحق 4: قالب صفحة بيع
- الملحق 5: رسائل واتساب جاهزة
- الملحق 6: متابعة يومية-أسبوعية
- الملحق 7: سجل الاعتراضات + ردود جاهزة

## المقدمة

إذا كنت تقرأ هذه السطور، فغالبًا أنت في واحد من موقفين:

لديك مهارة أو فكرة أو خبرة، لكن لا تعرف ما الذي يمكن تحويله لمنتج يشتريه الناس. أو بدأت فعلاً، وجرّبت أكثر من فكرة، لكن النتيجة كانت: وقت كثير... ومبيعات قليلة أو صفر.

هذا الكتاب كُتب ليأخذك من "التفكير والبحث" إلى "التنفيذ والبيع" بأقصر طريق ممكن—وبأسلوب عملي: خطوات واضحة + تمارين + قوالب جاهزة + مثال تطبيقي داخل الكتاب.

الهدف من هذا الكتاب: من الصفر إلى أول بيع — دليل المبتدئ لاختيار المنتج الربح وتسويقه.

ولاحظ أن الهدف هنا ليس "بناء إمبراطورية" من أول شهر... بل أول بيع. لأن أول بيع هو أصعب خطوة، وبعدها يصبح التطوير والتكرار أسهل بكثير.

## ماذا ستنتج خلال 30 يوم؟

خلال 30 يوم (مع التزام بسيط يوميًا)، ستخرج بنتيجة ملموسة، أهمها:

- ✓ تحديد شريحة واحدة (Persona) بوضوح: لمن تبيع؟ وما المشكلة التي سيدفع لحلها؟
- ✓ اختيار فكرة منتج "قابلة للشراء" بدل فكرة "تعجب الناس فقط".
- ✓ تنفيذ تحقق سريع قبل أن تضع وقتًا في بناء شيء لا يريده أحد.
- ✓ بناء نسخة أولية (MVP) من منتج رقمي بسيط (PDF/قوالب/ميني كورس) بطريقة سريعة ومنظمة.
- ✓ صياغة عرض (Offer) واضح + صفحة بيع + رسائل تواصل جاهزة، ثم تطبيق خطة 30 يوم للوصول لأول بيع.

مهم: هذا كتاب عملي وليس كتاب "وعود". ستأخذ أدوات تنفيذ حقيقية، لكن النتائج تعتمد على التزامك بالتطبيق. وستجد داخل الكتاب مثالًا تطبيقيًا جاهزًا للتدريب بدون وعود دخل.

## لمن هذا الكتاب؟ ولمن ليس؟

هذا الكتاب مناسب لك إذا كنت:

- ✓ مبتدئ وتريد طريقة واضحة بدل التشتت بين أفكار ومنصات كثيرة.
- ✓ تستطيع الالتزام بـ 30-60 دقيقة يوميًا لمدة شهر.
- ✓ مستعد تتعلم "كيف تبيع" وليس فقط "كيف تصنع محتوى".
- ✓ موظف/طالب/صاحب مهارة وتريد خطة تنفيذ واضحة بدل التشتت.
- ✓ بدأت بالفعل وتعبت من مرحلة "التفكير" وتريد تحويل الفكرة إلى منتج قابل للبيع.
- ✓ مستعد تلتزم بقواعد التنفيذ الذكية: منتج واحد + قناة واحدة + خطة واحدة حتى لا تضيع الشهر في التشتت.
- ✓ تريد تعلم كيف تُقنع المشتري العربي وتتعامل مع التردد والاعتراضات بثقة.

هذا الكتاب ليس مناسبًا إذا كنت:

- ✓ تبحث عن "وصفة سحرية" أو أرباح مضمونة خلال أيام.
- ✓ لا تريد التواصل مع الناس ولا تسويق ولا متابعة (حتى لو بشكل بسيط).
- ✓ تريد تنفيذ 5 منتجات و10 منصات في نفس الوقت.

## قواعد اللعبة: منتج واحد + قناة واحدة + خطة واحدة

السبب الأول لفشل المبتدئ ليس نقص الذكاء ولا نقص المهارة... بل التشتت.

لهذا ستلتزم من البداية بقواعد تنفيذ صارمة (لكنها مريحة):

- ✓ منتج واحد فقط في أول 30 يوم.
- ✓ قناة واحدة للتسويق (مثل: إنستغرام أو تيك توك أو فيسبوك أو لينكدإن... اختر واحدة فقط).
- ✓ خطة واحدة واضحة تعمل عليها يوميًا بدون قفزات.

هذه القاعدة ليست لتقليل طموحك... بل لتسريع أول نتيجة. بعد أول بيع، يمكننا التوسع بذكاء.

## كيف تستخدم هذا الكتاب (نظام المهام والتمارين)

حتى تستفيد بأقصى شكل، استخدم الكتاب بهذه الطريقة:

- ✓ اقرأ المقدمة مرة واحدة فقط لفهم القواعد.
- ✓ كل فصل ستجد في نهايته مهمة تطبيقية. لا تتجاوزها.
- ✓ لا تحاول "الكمال". هدفك هو نسخة أولى قابلة للبيع ثم التحسين.

✓ خصص وقتًا ثابتًا يوميًا (حتى لو 30 دقيقة). الثبات أقوى من جلسة واحدة طويلة.

قاعدة ذهبية: لا تنتقل للفصل التالي إلا بعد تنفيذ مهمة الفصل الحالي—ولو بتنفيذ بسيط.

### أدوات بسيطة تحتاجها (بدون تعقيد)

لن تحتاج معدات ولا برامج مدفوعة لتبدأ. ستحتاج فقط:

- ✓ هاتف أو لابتوب.
- ✓ تطبيق ملاحظات/Google Docs.
- ✓ أداة تصميم بسيطة (Word أو Canva).
- ✓ ملف تتبع بسيط (Tracker) لتسجيل ما فعلته يوميًا.

## اتفاق بسيط قبل أن نبدأ

لا توجد نتائج مضمونة "للجميع" لأن ذلك يعتمد على التنفيذ والسوق.

لكن يوجد شيء مضمون إذا طبقت: ستخرج بخارطة واضحة + منتج فعلي + طريقة تسويق عملية بدل التثنت.

مهمتك ليست أن تكون عبقرياً... مهمتك أن تكون مستمراً.

### الخطوة 0: اختر مسارك خلال 10 دقائق (بدون أن تفوت الأساسيات)

قبل أن نبدأ، دعني أوضح لك نقطة مهمة جداً: هذا الكتاب صُمم ليخدم مسارين عمليين للوصول إلى أول دخل خلال 30 يوم—لكن كلا المسارين يعتمد على نفس "محرك البيع" ونفس مهارات التسويق.

#### المسار (A): بناء منتجك الرقمي وبيعه

هذا هو المسار الأساسي للكتاب: تختار مشكلة، تبني منتجاً بسيطاً (PDF/قالب)، تكتب عرضاً واضحاً، ثم تطبق خطة تسويق تصل بك لأول بيع

## المسار (B): الربح كأفلييت (بدون منتج أو فكرة جاهزة)

إذا لم يكن لديك منتج الآن—لا تقلق. ستجد في نهاية الكتاب "بونس الأفلييت" بخطة 7 أيام جاهزة لتبدأ بسرعة. لكن انتبه: الأفلييت ليس طريقًا منفصلًا عن التسويق... بل هو نفس التسويق، فقط تباع منتج شخص آخر وتأخذ عمولة.

لهذا السبب، حتى لو اخترت مسار الأفلييت، أنصحك بشدة أن تلتزم على الأقل بالأجزاء التالية داخل الكتاب، لأنها ستصنع الفارق بين "محاولة عشوائية" ونتائج فعلية:

✓ عقلية البيع الصحيح

حتى تفهم كيف يقرر المشتري ولماذا يتردد، وكيف تغيّر طريقة كلامك لتصبح مقنعة.

✓ اختيار السوق والمشكلة

حتى تختار منتج أفلييت قابلاً للبيع ويحل ألمًا حقيقيًا عند شريحة واضحة.

✓ التحقق السريع قبل البناء

سيخدمك هنا لاختبار الطلب على المنتج قبل أن تضع وقتك في ترويج شيء لا يريد الناس شراءه.

## ✓ كتابة العرض وصفحة البيع

لأنك ستحتاج نفس قواعد "العرض" حتى وأنت تروّج لمنتج غيرك: الوعد، الفائدة، الإثبات، والدعوة للفعل.

## ✓ خطة التسويق + الرسائل + الاعتراضات

هذا هو "محرك العمولة الحقيقي": محتوى يبيع، رسائل تواصل ذكية، وردود جاهزة على تردد المشتري.

بعدها انتقل مباشرة إلى "بونس الأفلييت" وطبّق الخطة خطوة بخطوة.

وأخيراً: حتى لو بدأت بالأفلييت الآن، قراءة الكتاب كاملاً لن تكون "زائدة" ... بل ستمنحك مساراً جاهزاً للمستقبل. لأن الهدف النهائي ليس فقط أول عمولة، بل أن تمتلك القدرة لاحقاً على بناء منتجك وتحويل ما تعلمته إلى دخل أعلى وأكثر استقراراً.

إذا كنت جاهزاً، نبدأ الآن مباشرة بالفصل الأول: عقلية البيع الصحيح.

# تعلم كيف تصمم وتبيع منتجك الرقمي

من الفكرة إلى الربح: دليل عملي لتصميم المنتجات الرقمية  
وبيعها بخطة تنفيذ واضحة

هل تشعر أنك تضع بين أفكار كثيرة، منصات كثيرة، ونصائح متناقضة... بدون أي نتيجة؟

هذا الكتاب ليس "تحفيزاً" ... بل خطة تنفيذ خطوة بخطوة تقودك إلى أول بيع حقيقي.

- ✓ 121 صفحة عملية مكتوبة بأسلوب مبسّط ومباشر
- ✓ 7 ملاحق جاهزة (قوالب + نماذج + رسائل + لوحة متابعة)
- ✓ مناسب للمبتدئ: منتج واحد + قناة واحدة + خطة واحدة
- ✓ بونس اختياري: منتج جاهز يمكنك البدء بتسويقه والربح منه مباشرة (عبر رابطك الخاص)

يمكنك الحصول على الدليل الكامل بسعر **29 دولار فقط**.



[للمزيد من المعلومات حول الدليل المدفوع - اضغط هنا](#)

[شراء الدليل مباشرة - اضغط هنا](#)