

عرض سعر لعميل في 10 دقائق

ال template اللي في الفيديو بأقسامه الخمسة، وال prompts جاهزة تنسخها.
الأسعار انت اللي تحطها.



رسم توضيحي. العميل والأسعار للشرح بس.

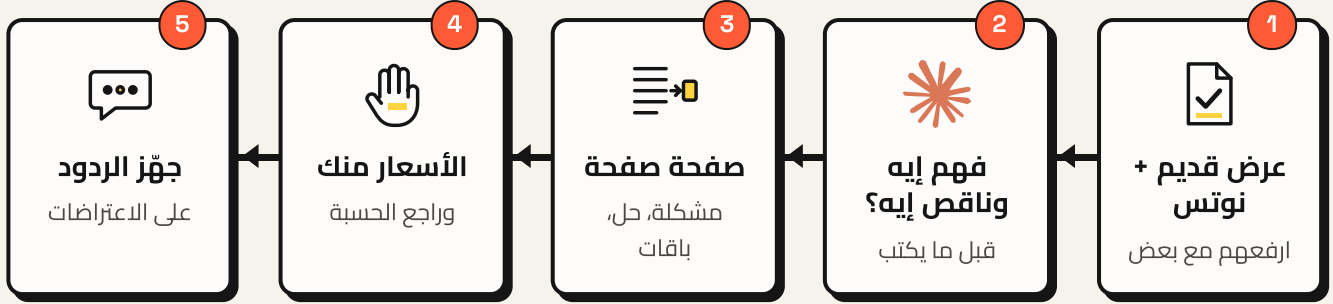
prompts بالإنجليزي تنسخها زي ما هي

5 أقسام: المشكلة، الحل، الباقات، الشروط، الاعتراضات

الأسعار منك انت، مش من ال AI

الطريقة في 5 خطوات

عشر دقائق بدل ليلة كاملة على Word.



أدّيله حاجتين، واسأله فهم إيه

آخر عرض سعر عملته عشان يمشي على شكله، ونوتس المكاملة زي ما كتبتها.

Claude

PDF last_proposal.pdf TXT call_notes.txt

I attached my last client proposal. 1
Use its structure, headings, table style and tone.
Below are my raw notes from a call with a new client. 2
Do not write the proposal yet.
First list what you understood and what is missing.
[paste your call notes here]

- **Understood:** Lotus Dental, 2 branches. Patients can't get through on the phone to book.
- **Understood:** they want a website with online booking and reminders.
- **Missing** 3 : launch deadline? Who updates the site after launch? Arabic, English or both?

2 النوتس زي ما هي، ملخطة. كلام العميل بالحرف أهم من الترتيب.

1 من العرض القديم بياخد الأقسام والجدول والنبرة. امسح اسم العميل القديم وأسعاره لو مش عايزهم يتنقلوا.

3 سؤال واحد للعميل دلوقتي أحسن من عرض مبني على تخمين.

عميل ونوتس للتوضيح، مش حقيقيين.

الصفحة الأولى: المشكلة بكلام العميل

العميل لما يقرأ مشكلته بكلامه هو، يبحس إنك سمعته، ويكمل قراية.

☀️ Claude

M

Page 1, "The problem".
Quote the client's own words from my notes, word for word.
Then 2 short lines: what this costs them today,
and what changes once it is solved.
No sales language. No numbers that are not in my notes.

☀️ **The problem**

- "Patients call, the line is busy, and they book with someone else." 1
- Today: reception spends most of the day on the phone and WhatsApp. 2
- After: patients book in a minute, any time, and get a reminder the day before.

المشكلة بتكلفه إيه، من غير أرقام مقالهاش.

كلام العميل بالحرف، بين علامات تنصيص.

صفحة للتوضيح.

الحل في 3 مراحل، كل مرحلة ليها مدة

العميل شايف هيدفع على إيه، وإمتى هيشوف نتيجة.

☀️ Claude

M

Page 2, "The solution". Split the work into 3 phases.
For each phase: a name, what the client gets at the end,
and how long it takes. Use my estimates from the notes.
If a duration is missing, write [ASK ME]. Do not guess.

☀️

Phase	You get	Time
1. Discovery	Site map and booking flow, approved by you	1 week
2. Build	Website and online booking, on a test link	3 weeks
3. Launch	Live site, staff trained, reminders on	[ASK ME] 1

مدة مش في النوتس؟ بيكتب [ASK ME] بدل ما يخقن. حط

المدة اللي انت عارف إنك هتلقها.

مراحل ومدد للتوضيح.

الشروط: الدفع، والمواعيد، والتعديلات

الشروط الواضحة من الأول بتوفر عليك خناقات بعدين. وزود عليهم مدة صلاحية العرض.

Claude

M

Page 4, "Terms". Write the payment schedule, the timeline, the revisions included, and how long this offer is valid. Use my terms below, short and plain.
[paste your usual terms here]

4. Terms

Payment	1	50% upfront, 50% at launch
Timeline	2	5 weeks from kickoff and first payment
Revisions	3	2 rounds included, then billed per hour
Valid until		14 days from the date above

- الدفع على مرحلتين: محدش بيشتغل ببلاش، ومحدش بيدفع كله
 - المدة بتبدأ من الدفعة الأولى، مش من يوم ما بعت العرض.
 - عدد جولات التعديل مكتوب، وبعده بفلوس.
- شروط للتوضيح.

الاعتراضات، والرد جاهز

اسأله العميل ممكن يعترض على إيه قبل ما يعترض فعلا.

Claude

M

Act as this client reading the proposal.
List the 3 objections they are most likely to raise, based on what they said in my notes.
For each, write a short, honest reply I can use.
No discounts unless I say so.

They say

You reply

"It's expensive"	Start with Basic. Upgrade later and pay only the difference.
"We need it faster"	We split the launch: booking goes live first, the rest after.
"I'll ask my partner"	Here is a one-page summary with the numbers to send them.

- مفيش خصم إلا لو انت قلت.
 - الردود دي بتاعتك انت تقولها. عدّل أي رد مش شبهك.
- اعتراضات وردود للتوضيح.

ال template كامل

ده الهيكل اللي بيطلع من ال prompts اللي فوق. احفظه وابدأ منه كل مرة.

- 1 PROPOSAL · [Client] · [Date]
 1. The problem their words, what it costs, what changes
- 2 2. The solution 3 phases, deliverable + duration each
- 3 3. Packages Basic / Standard (recommended) / Premium, your prices
- 4 4. Terms payment, timeline, revisions, validity
 5. Next step one action and a date
- 5 Appendix objections and replies (for you, not the client)

2 الحل

3 مراحل، كل مرحلة بنتيجتها ومدتها.

4 الشروط والخطوة الجاية

دفع، مدة، تعديلات، صلاحية، خطوة واحدة بميعاد.

1 الغلاف والمشكلة

اسم العميل والتاريخ، وبعدين مشكلته بكلامه هو.

3 الباقات

ال Standard هي المرشحة، والأسعار منك.

5 الملحق

الاعتراضات والردود ليك انت، متبعتهوش للعميل.

عايز أكثر من كده؟

كل أسبوع بشرح أداة أو فكرة في ال AI وال automation بالعربي.

 TikTok @minasaadwahba	 Instagram @minasaad.ai	 LinkedIn in/minasaad1
 X @MinaSaad__	 GitHub MinaSaad1	 Website mina-saad.com

FOLLOW

