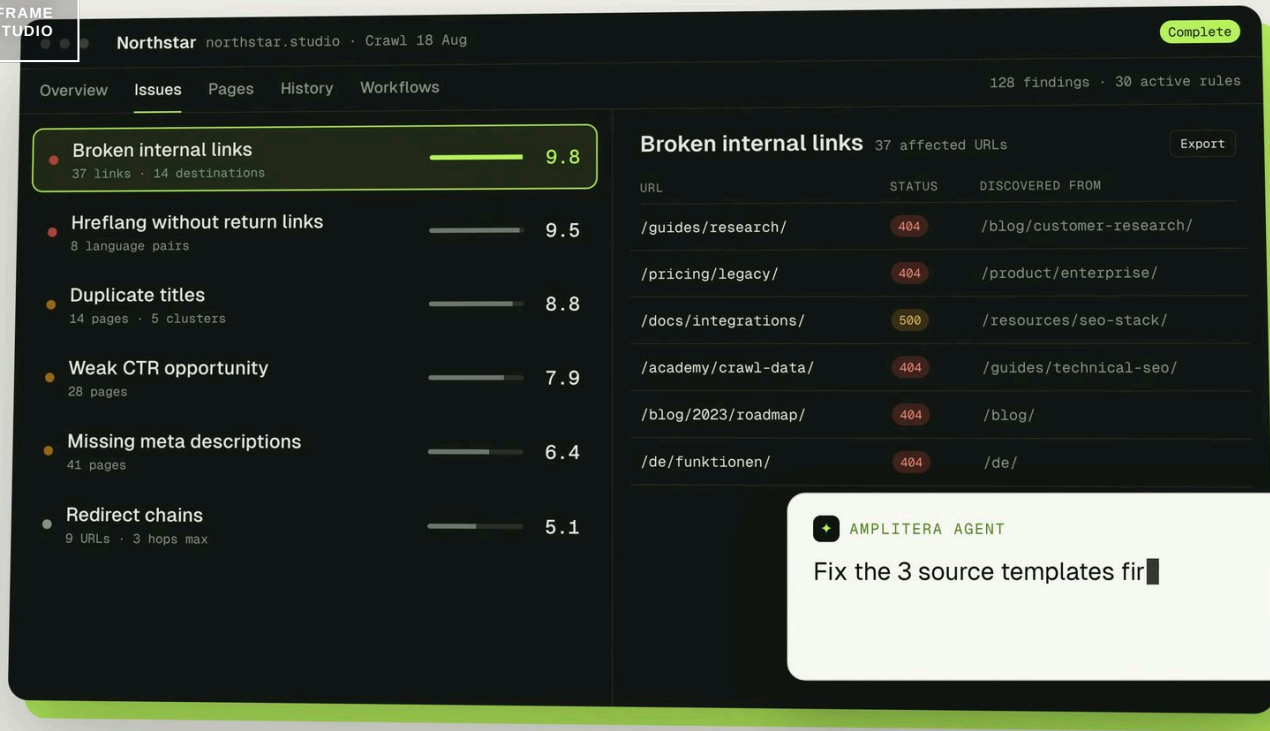


Start with the cause. *See every page it touches.*

MAVERICK
FRAME
STUDIO



دليل عملي / إصدار 2026

اثنا عشر سؤالاً قبل أن يدخل فيديوكم مرحلة الإنتاج.

اطرحوها قبل توقيع عقد الفيديو التوضيحي. الاستوديو الجدير بالتعاقد يجيب عنها جميعاً في رسالة واحدة، والاستوديو الخطأ يصمت حين تسألونه كيف يُبقي الفيلم صادقاً مع منتجكم.

ابدؤوا من هنا

كل إخفاق كان ظاهراً قبل أن توقعوا

نادرًا ما تفشل مشاريع الفيديو التوضيحي عند لقطات النمط، فلوحة تحكم متحركة أنيقة موجودة في كل معرض أعمال. إنها تفشل في الأمور الخمسة أدناه، وكان بالإمكان اكتشاف كل منها من الرسالة الأولى، لو سأل أحد.

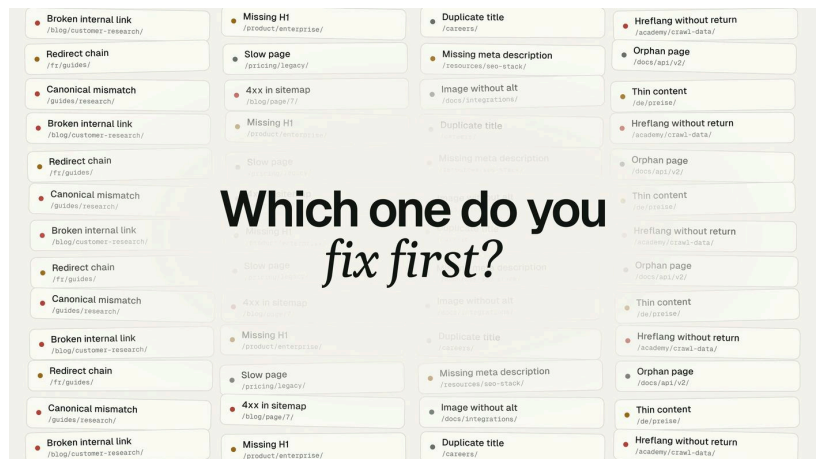
ما نكتشفونه في الأسبوع الثاني

ما وعدت به مكالمة المبيعات

01	«نعرف SaaS جيدًا»	يعرض الفيلم لوحة تحكم عامة وشخصية جاهزة، ولا يظهر منتجكم إلا ثلاث ثوانٍ في النهاية.
02	«السيناريو سهل»	يسرد السيناريو كل ميزة، ويتجاوز دقيقتين، ولا يتذكر أحد ما يفعله المنتج.
03	«سنُظهر الرؤية»	يعد الفيلم بميزات من خارطة التطوير، فتضطر أول مكالمة عرض إلى التراجع عنها.
04	«التعديلات بسيطة»	تتغير الواجهة بعد الإصدار التالي، والفيلم مُركَّب من تسجيلات للشاشة، فيُعاد إنتاجه من الصفر.
05	«سيكون جاهزًا»	يصل الفيلم بعد الإطلاق أو المؤتمر أو اجتماع المستثمرين. ولا يتأجل أي من هذه المواعيد من أجل فيديو متأخر.

أنتم لا تختارون معرض أعمال، بل تختارون طريقة عمل.

الأسئلة الاثنا عشر في الصفحتين التاليتين تختبر طريقة العمل. كل سؤال يقابل أحد الإخفاقات أعلاه، ولكل سؤال إجابة يمكنكم التحقق منها.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

الاختبار، الجزء الأول

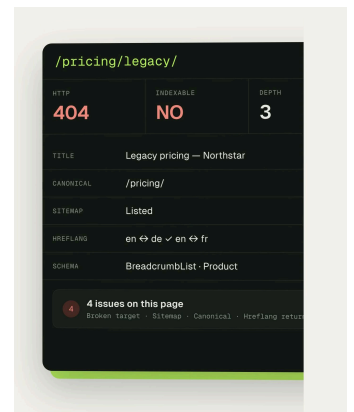
الأسئلة من 1 إلى 6: المنتج والسيناريو والموعد

أرسلوها كما هي. أنتم لا تبحثون عن الحماس، بل عن أرقام وأسماء وتواريخ. والإجابات المبهمة إجابة أيضًا.

أسألوا هذا	الإجابة الجيدة تبدو هكذا	انسحبوا إذا سمعتم
1. ماذا تحتاجون منا لتبدؤوا؟	الوصول إلى المنتج أو عرض تجريبي، والوثائق، وملفات الهوية، والجمهور، وهدف الفيلم.	«أرسلوا لنا الشعار وبضع نقاط فقط.»
2. هل سيعرض الفيلم واجهتنا الحقيقية؟	شاشاتكم نفسها، يُعاد بناؤها متحركةً، ببيانات تجريبية بدلاً من بيانات العملاء.	«نستخدم مجموعة واجهات خاصة بنا، وتبدو مشابهة.»
3. من يكتب السيناريو، وانطلاقًا من ماذا؟	يكتب الاستوديو المسودة من وثائقكم، وتعتمدونها قبل تحريك أي شيء.	«نبدأ التحريك ونصلح القصة لاحقًا.»
4. متى نرى أولى لقطات النمط، محسوبةً من اكتمال الموجز؟	عدد محدد من أيام العمل، مع تحديد معنى «مكتمل».	«في أقرب وقت ممكن»، أو لا رقم على الإطلاق.
5. ماذا يحدث إذا تقدّم موعد الإطلاق؟	خيار عاجل بسعر محدد، يُعلن قبل أن تحتاجوا إليه.	«ستدبر الأمر» من دون أي سعر.
6. كم جولة تعديل مشمولة، وما الذي يُحتسب جولة؟	عدد ثابت، والجولة قائمة ملاحظات واحدة موحّدة من فريقكم.	«تعديلات غير محدودة.»

لماذا السؤالان 2 و3 هما الأهم

يحكم على الفيديو التوضيحي أشخاص سيستخدمون المنتج الحقيقي: يقارنه العميل المحتمل بالعرض التجريبي، والعميل بالتطبيق، والمستثمر بالعرض التقديمي. وكلا السؤالين تحسمه طريقة تعامل الاستوديو مع منتجكم قبل أن يبدأ.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

الاختبار، الجزء الثاني

الأسئلة من 7 إلى 12:

النمط والصوت والصيغ والملفات

اسألوا هذا	الإجابة الجيدة تبدو هكذا	انسحبوا إذا سمعتم
7. هل تعملون بموشن جرافيك 2D أم 3D أم كليهما؟	كلاهما، مع سبب واضح لملاءمة أحدهما لمنتجكم، وأمثلة على كل منهما.	نمط واحد لكل منتج، أياً كان.
8. كيف تتعاملون مع من يشاهد والصوت مغلق؟	النصوص على الشاشة والتصميم الصوتي تحمل القصة؛ ويُضاف تعليق صوتي وترجمة نصية حيث تتطلبها القناة.	«التعليق الصوتي يشرح كل شيء.»
9. كيف تمنعون الفيلم من أن يتقادم؟	مشاهد مبنية لتُعدّل، فالشاشة أو الميزة الجديدة تحديث بسعر معن مسبقاً.	مشروع جديد مع كل تغيير في المنتج.
10. أي نسخ تسلمونها للموقع ومواقع التواصل والإعلانات؟	الفيلم الرئيسي ونسخ الإطلاق والنسخ العمودية والمربعة، يُتفق عليها قبل التحريك.	«نرسل ملف MP4 واحداً وتقصّونه أنتم.»
11. كيف تتحققون من كل ادعاء في الفيلم؟	بمطابقته مع وثائقكم، وتُسبعد الميزات التي لم تُطلق بعد.	«التسويق يستطيع دائماً أن يضيف قليلاً.»
12. من سيعمل على ملفاتنا تحديداً، وهل يُسند أي جزء لطرف آخر؟	أدوار محددة في فريق الاستوديو نفسه، واتفاقية سرية قبل أي وصول، ولا نشر دون موافقة.	«شيكنتنا»، أو تردد، أو صمت.

6 - 0

9 - 7

12 - 10

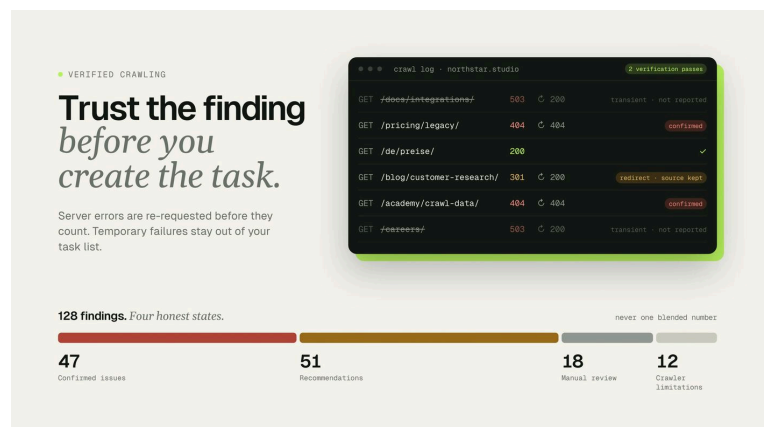
انسحبوا، مهما بدا معرض الأعمال قوياً

اطلبوا لقطات نمط مدفوعة قبل الالتزام بالفيلم

إجابة جيدة: تعاقدوا، واطلبوا موعد لقطات النمط كتابةً

السؤال الذي تهرب منه الاستوديوهات أكثر من غيره هو رقم 12

الإنسان إلى طرف آخر شائع وليس شيئاً دائماً، لكن إخفاءه هو المشكلة. فالمنتج الذي لم يُطلق بعد لا ينبغي أن يصل إلى أشخاص لم توقعوا معهم اتفاقية سرية، والادعاء الخاطئ لا يصلحه فريق لا يُسمح لكم بالتحدث إليه.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

أرسلوها

رسالة واحدة، ثلاثة استوديوهات، يوم واحد

انسخوا الرسالة أدناه، واملؤوا ما بين الأقواس، وأرسلوها إلى ثلاثة استوديوهات في اليوم نفسه. قارنوا الردود جنبًا إلى جنب: الفروق تظهر في الإجابة الأولى، لا في معرض الأعمال.

الرسالة التي ترسلونها

01	الموضوع	فيديو توضيحي لـ [المنتج]، عرض سعر واثنًا عشر سؤالاً
02	السطر 1	نحتاج إلى [فيديو توضيحي / عرض للمنتج / فيديو إطلاق] مدته [المدة] من أجل [الصفحة الرئيسية / الإطلاق / مكالمات المبيعات / المستثمرين] بحلول [التاريخ].
03	السطر 2	مرفق، أو بعد توقيعكم اتفاقية السرية: الوصول إلى المنتج أو عرض تجريبي، والوثائق، وملفات الهوية، وفيلمان يعجبانا.
04	السطر 3	نرجو الإجابة عن الأسئلة الاثني عشر أدناه بأرقام وأسماء، لا بنطاقات.
05	السطر 4	الصقوا الأسئلة من 1 إلى 12 من الصفحتين 03 و04.
06	السطر 5	سنستخدم القرار خلال أسبوع من استلام الردود الثلاثة.

كيف سنجيب نحن

أرقامنا موجودة في الصفحة التالية، بالصيغة نفسها، لتقيمونا بالاختبار نفسه.

ما الذي تشترك فيه الردود الجيدة

إنها قصيرة. تجيب بأيام العمل، وتسمي الأشخاص، وتعرض اتفاقية سرية، وتطرح عليكم سؤالاً أو اثنين عن الجمهور والقنوات وموعد الإطلاق.



عمل إنتاجي من Maverick Frame.

التكلفة

أسعار السوق وشروطنا، لتتحققوا من أي عرض سعر

نطاقات نرصدها في السوق خلال عام 2026، من المستقل إلى الاستوديو. استخدموها للتحقق من أي عرض سعر، بما في ذلك عرضنا.

العمل المكلف به	مستقل	استوديو
صورة خارجية واحدة	\$100 - 300	\$250 - 600
صورة داخلية واحدة	\$120 - 350	\$300 - 700
حزمة من 5 إلى 8 لقطات	\$600 - 1,500	\$1,500 - 4,000
رسوم متحركة، للدقيقة	\$1,000 - 3,000	\$3,000 - 8,000

هذه مدد التسليم وشروط التعديل المعتادة لدينا. نعتمدها في عروض الأسعار ما لم يتطلب المشروع غير ذلك، وحينها نوضح الأمر قبل بدء العمل.

المعيار لدى MAVERICK FRAME

المرحلة أو الفئزج

المسودة الأولى للصورة الثابتة	من 3 إلى 5 أيام عمل من استلام موجز مكتمل
صور نهائية، حزمة من 5 إلى 8	من 2 إلى 3 أسابيع، بما فيها المسودات
رسوم متحركة حتى دقيقة واحدة	من 4 إلى 6 أسابيع، تبدأ بلوحة القصة والمعاينة
جولات التعديل المشمولة	جولتان في مرحلة المسودة، وجولة واحدة على الصورة النهائية
ما الذي يُحتسب جولة	قائمة ملاحظات واحدة موحدة تُرسل دفعة واحدة
التسليم العاجل	نصف المدة مقابل زيادة نحو 40%، متى سمح الجدول بذلك

اختاروا الاستوديو قبل أن يحترق الموعد النهائي

ليست المشاريع الأعلى كلفة التي نراها تلك التي جاء موجزها ضعيفًا، بل تلك التي كُلف بها على عجل، بعد أن أخفق المورد الأول ولم يتزحزح موعد الإطلاق. قَيِّمُوا استوديو أو اثنين ما دام لا شيء عاجلاً.

ملاحظة عن الفريق الداخلي: يحتاج فنان واحد إلى نحو عشرة اشتراكات برمجية ومحطة عمل ومجموعة من المهارات المجاورة، من النمذجة والإضاءة إلى المعالجة اللاحقة والتواصل مع العملاء. ولا يُؤتي ذلك ثماره إلا إذا كان هذا الشخص مشغولاً كل يوم. وما دون ذلك، فالحساب وحده يَرْجَح الاستعانة بمصادر خارجية.

الخطوة التالية

أرسلوا إلينا ما لديكم بالفعل

المخططات أو نموذج ثلاثي الأبعاد أو صور فوتوغرافية أو مسودة موجز، في أي حالة كانت. سنرد عليكم بنطاق عمل وسعر والأسئلة التي تحددنها، كتابةً ومن دون مكالمات مبيعات.

نموذج التواصل	maverickframe.com/contacts/
إنتاج الفيديو التوضيحي	maverickframe.com/ar/services/explainer-video-production/
أو ببساطة	ردّوا على الرسالة التي وصلتمكم فيها هذا الدليل.

كتبه من يقرؤون هذه الموجزات

Dim Kuzmenko أحد مؤسسي Maverick Frame Studio. الأرقام الواردة في هذا الدليل مصدرها بريدنا الوارد وقائمة أسعارنا، لا استطلاع قطاعي.