



دليل عملي / إصدار 2026

اثنا عشر سؤالاً قبل أن يختار المشترون طابقاً.

اطرحوها قبل التعاقد على محدد شقق تفاعلي. الفريق الجدير بالتعاقد يجيب عنها جميعاً في رسالة واحدة، والفريق الخطأ يصمت حين تسألونه من يحدّث الأسعار.

ابدؤوا من هنا

كل إخفاق كان ظاهرًا قبل أن توقعوا

نادرًا ما تفشل محددات الشقق عند العرض التجريبي، فالمبنى الذي يضيء طابقًا بعد طابق موجود في كل عرض مبيعات. إنها تفشل في الأمور الخمسة أدناه، وكان بالإمكان اكتشاف كل منها من الرسالة الأولى، لو سأل أحد.

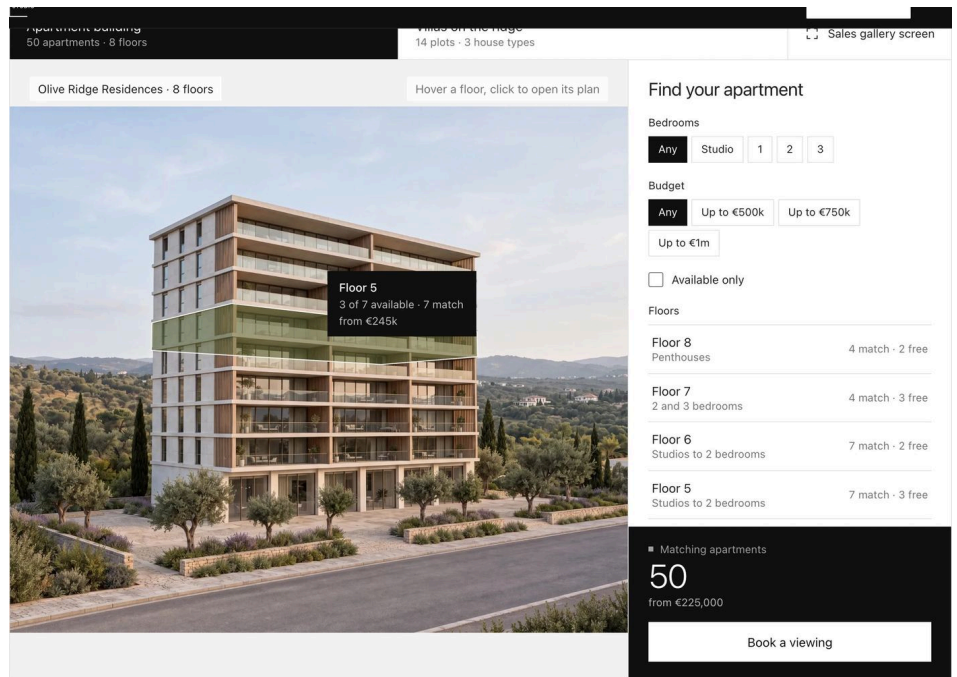
ما تكشفونه في الأسبوع الثاني

ما وعدت به مكالمة المبيعات

01	«توفر مباشر»	يُدخل الموزد الحالات يدويًا من ملف PDF الخاص بكم، فتبقى الشقق المباعة خضراء أسبوعًا، ويتصل المشترون للسؤال عنها.
02	«نرتبط بأي نظام CRM»	تصل الطلبات رسالةً عادية بلا رقم شقة، فينسخها وكلاء المبيعات لديكم إلى CRM يدويًا.
03	«صور الرندر مشمولة»	المبنى من استوديو والمحدد من آخر، فلا تطابق الطوايق في صورة الرندر المخططات.
04	«يعمل على شاشة اللمس أيضًا»	يشغل مركز المبيعات تطبيقًا منفصلًا بقائمة أسعار خاصة به، فيعرض شيئًا مختلفًا عن الموقع الإلكتروني.
05	«جاهز للإطلاق»	يُطلق المحدد بعد إطلاق المبيعات، وحفل الإطلاق وأوائل المشتريين لا ينتظرونه.

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.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge، المشروع التجريبي على صفحة المحدد لدينا.

الاختبار، الجزء الأول

الأسئلة من 1 إلى 6: النموذج والبيانات والموعد

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

انسخوا إذا سمعتم

الإجابة الجيدة تبدو هكذا

اسألوا هذا

1. ماذا تحتاجون منا لتبدؤوا؟

مخططات كل الطوابق، وقائمة الوحدات بمساحاتها، وقائمة الأسعار، ونموذج المعماري أو رسوماته. صور الرندر الموجودة لديكم مفيدة أيضًا.

«أرسلوا لنا صور رندر جاهزة وسنرسم عليها.»

2. كيف تُبْقون الطوابق في صورة الرندر مطابقة للمخططات؟

نموذج ثلاثي الأبعاد واحد للمبنى يَغْذِي صور الرندر والطوابق القابلة للنقر ومخططات الطوابق، ويُطابق مع رسومات المعماري.

«نرسم حدود الطوابق يدويًا فوق صورة.»

3. من يحدّث الأسعار والحالات، وكيف؟

فريقكم في جدول أو لوحة إدارة بسيطة، أو تلقائيًا من CRM. ويظهر التغيير على الموقع وشاشة مركز المبيعات خلال دقائق.

«أرسلوا لنا قائمة الأسعار الجديدة وسنحدّثها.»

4. بأي نظام CRM يرتبط، وماذا يصل إليه؟

أي CRM لديه API أو webhooks. ويصل كل طلب مع الشقة والتشطيبات والسعر الذي اختاره المشتري.

«نرسل بيانات العملاء المحتملين بالبريد الإلكتروني.»

5. متى نرى نسخة أولى تعمل، محسوبةً من اكتمال البيانات؟

عدد محدد من الأسابيع، مع تحديد معنى «البيانات المكتملة».

«في أقرب وقت ممكن»، أو لا رقم على الإطلاق.

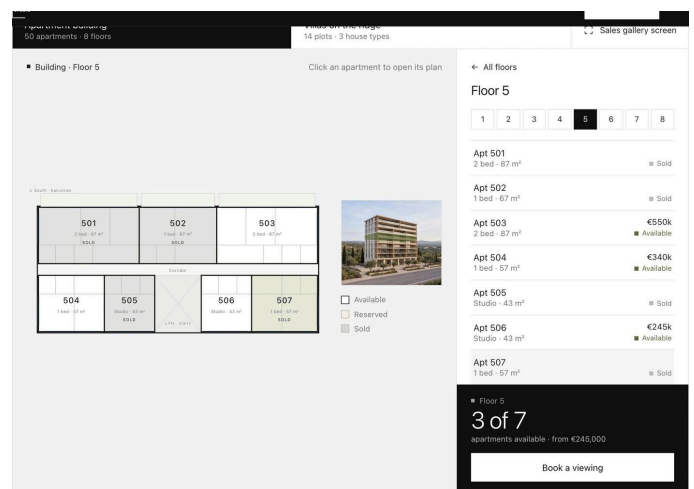
6. ماذا يحدث إذا تقدّم إطلاق المبيعات أسبوعين؟

خطة بما يمكن إطلاقه أولًا، كالمبنى والمخططات مثلًا، وما يليه.

«ستدبر الأمر» من دون أي خطة.

لماذا السؤالان 2 و3 هما الأهم

يحكم على المحدد أشخاص بقارنونه بالواقع: يقارن المشتري الطابق في صورة الرندر بالمخطط، ووكيل المبيعات الحالة بما في CRM، ومدير المبيعات السعر بآخر قائمة. وكلا السؤالين يحسم إن كان المحدد جديرًا بالثقة يوم إطلاقه.



Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge، المشروع التجريبي على صفحة المحدد لدينا.

الاختبار، الجزء الثاني

الأسئلة من 7 إلى 12: التشطيبات والأراضي والشاشات والملكية

اسألوا هذا	الإجابة الجيدة تبدو هكذا	انسحبوا إذا سمعتم
7. هل يستطيع المشترون تبديل التشطيبات والإضافات ورؤية تغير السعر؟	نعم، على مشاهد داخلية مرندرة بكل باقة تشطيبات النموذج نفسه، مع إعادة حساب السعر على الشاشة.	«التشطيبات ملف PDF للتنزيل.»
8. هل يعمل مع الفلل والتاون هاوس والأراضي؟	نعم: مخطط موقع بكل قطعة قابلة للنقر، وأنواع المنازل المناسبة لها، والواجهات، وسعر واحد للأرض والمنزل.	«نعمل على المباني السكنية فقط.»
9. كيف يعمل في مركز المبيعات؟	وضع ملء الشاشة لشاشات وطاولات اللمس، بالبيانات نفسها التي على الموقع.	«هذا تطبيق منفصل.»
10. كيف يُضاف إلى موقعنا، وماذا يحدث لسرعة الصفحة؟	يُضاف بكود قصير إلى أي موقع، ولا يُحمّل إلا حين يصل إليه المشتري، فتبقى بقية الصفحة سريعة.	«سنحتاج إلى إعادة بناء موقعنا.»
11. كيف تضيفون المبنى أو المرحلة التالية؟	من الإعداد نفسه: يُضاف المبنى الجديد بطواقه ووحداته إلى المحدد ومصدر البيانات الحاليين.	كل مرحلة تُسجّر كمشروع جديد.
12. من ينتج صور الرندر والمحدد، وهل يُسند أي جزء لطرف آخر؟	أدوار محددة في فريق الاستوديو نفسه، واتفاقية سرية قبل تداول المخططات والأسعار، ولا نشر دون موافقة.	«شكبتنا»، أو تردد، أو صمت.

6 - 0

انسحبوا، مهما بدا معرض الأعمال قويًا

9 - 7

اطلبوا منظورًا تجريبيًا واحدًا مدفوعًا قبل الالتزام بالمجموعة

12 - 10

إجابة جيدة: تعاقدوا، واطلبوا موعد المسودة الأولى كتابةً

السؤال الذي تتهرب منه الاستوديوهات أكثر من غيره هو رقم 12

الإنسان إلى طرف آخر شائع وليس سيئًا دائمًا، لكن إخفاءه هو المشكلة. فالمخططات والأسعار غير المعلنة لا ينبغي أن تصل إلى أشخاص لم توقعوا معهم اتفاقية سرية، والحالة الخاطئة لا يصلحها فريق لا يُسمح لكم بالتحدث إليه.

apartments + houses - 50 apartments - 8 floors

2 more villas + ridge - 14 plots - 3 house types

Sales gallery screen

Villas on the ridge - site plan

Hover a plot, click to choose a house

☐ Available
☐ Reserved
☒ Sold

Choose a plot

Fourteen plots along the ridge road. Pick a plot, then the house type, the facade and the finishes.

☐ Available only

Plot 1	1120 m² - ridge side	■ Sold
Plot 2	1040 m² - ridge side	■ Available
Plot 3	710 m² - ridge side	■ Sold
Plot 4	680 m² - ridge side	■ Available
Plot 5	920 m² - ridge side	■ Reserved
Plot 6	900 m² - ridge side	■ Available
Plot 7	900 m² - ridge side	■ Available

Plots available

8 of 14

plot and house from €1,043,000

Book a site visit

Demo project: Olive Ridge is a fictional development. Prices and availability are illustrative.

Olive Ridge، المشروع التجريبي على صفحة المحدد لدينا.

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

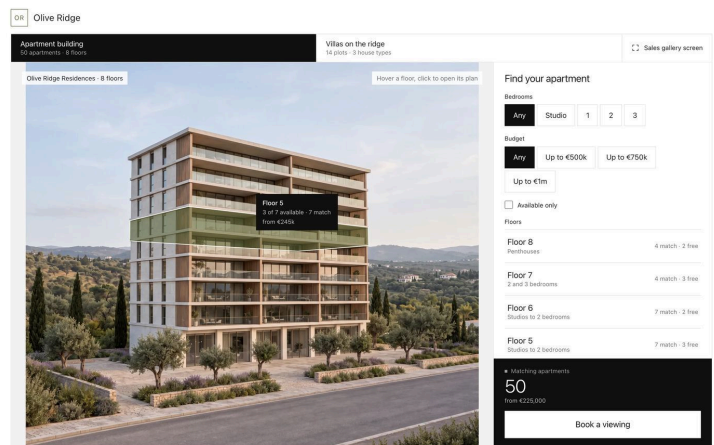
01	الموضوع	محدد شقق تفاعلي لـ [المشروع]، عرض سعر واثنًا عشر سؤالاً
02	السطر 1	نحتاج إلى محدد لـ [مبنى سكني / عدة مبانٍ / مجمع فلل أو تاون هاوس / مرحلة من N منزلًا] على [موقعنا / شاشة مركز المبيعات / كليهما] بحلول [التاريخ].
03	السطر 2	مرفق، أو بعد توقيعكم اتفاقية السرية: مخططات الطوابق، وقائمة الوحدات، وقائمة الأسعار، ونموذج المعماري أو رسوماته، واسم نظام CRM لدينا.
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	سنستخذ القرار خلال أسبوع من استلام الردود الثلاثة.

كيف سنجيب نحن

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

ما الذي تشترك فيه الردود الجيدة

إنها قصيرة. تجيب بالأسابيع وبأسماء الأشخاص، وتعرض اتفاقية سرية، وتطرح عليكم سؤالاً أو اثنين عن CRM ومركز المبيعات وموعد الإطلاق.



Olive Ridge، المشروع التجريبي على صفحة المحدد لدينا.

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 المخرج

المحدد: الخطة وعرض سعر ثابت	خلال يوم عمل واحد من استلام المخططات وقائمة الأسعار
المسودة الأولى للصورة الثابتة	من 3 إلى 5 أيام عمل من استلام موجز مكتمل
صور نهائية، حزمة من 5 - 8	من 2 إلى 3 أسابيع، بما فيها المسودات
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 الموزد الأول ولم يتزحزح موعد الإطلاق. قِيمُوا 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 يرفع 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/
محدد الشقق التفاعلي	maverickframe.com/ar/services/interactive-apartment-selector/
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.