



التحول الرقمي والكفاءة التشغيلية

تقرير المحادثة والمقترحات للعميل شركة روماشكا

مكالمة رقم 505424165 · 21-07-2026 · 18:24 بتوقيت موسكو · واردة · 22:53



1. تحليل المحادثة

حقائق ومعطيات · القسم تقوده إي-كاترينا



إي-كاترينا

محللة رقمية · تستخرج الحقائق

حول الخطوة التالية. أدناه الخلاصة والمعطيات؛ ويمكن التحقق من كل استنتاج لي بمقابلة اقتباس في التفرغ.
المحادثة — 265 ردا خلال 22:53 — وفككتها إلى حقائق: 12 طلبا مباشرا من العميل، 2 اعتراضان، 5 اتفاقات
فرغت



خلاصة المحادثة — استنتاج إي-كاترينا

رقمنة سير عمل المبيعات. يبدي العميل اهتماما بحل مشكلات الطاقة الإنتاجية وتوسيع سوق المبيعات عبر الممثلين. قطاع العميل: إنتاج الدقيق والمواد الغذائية.
يناقش المندوب مع العميل إمكانات

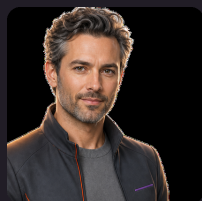
معطيات المحادثة

التاريخ والوقت	21-07-2026, 18:24 بتوقيت موسكو
الهاتف	+79646477752
الطرف المتصل به	شركة روماشكا
الاتجاه والمدة	واردة, 22:53
المدير / مرحلة الصفقة	إيغور بانكيفيتش · تهيئة العميل
عمق التواصل	جرت محادثة جوهرية · تحدثنا مع: مدير قسم المبيعات «من جهة نحن محدودون بطاقتنا الإنتاجية، أي بالكمية التي نستطيع معالجتها في الفترة.»»



2. الخطوات: ماذا نقترح على العميل

مقترحات والخطوة التالية · القسم يقوده إي-ميليا



إي-ميليا

مهندس رقمي · يقترح الخطوات

فهي خطواتي المميزة — من النوع الذي لن يقترحه أحد سواي. لكل خطوة دليلا ونسبة مطابقتها لكلام العميل. كاترينا وألعب الجولة لصالحنا: أعددت 7 خطوة. الأولى هي ما طلبه العميل بنفسه أو ألمح إليه برفضه؛ و3 أخرى أخذ حقائق



90% · طلبه العميل بنفسه

1. رفع كفاءة الإنتاج

لماذا استنتجنا ذلك: محدودية الطاقة الإنتاجية
«من جهة نحن محدودون بطاقتنا الإنتاجية، أي بالكمية التي نستطيع معالجتها في الفترة.»

الفكرة: اقتراح حل لأتمتة العمليات يرفع الإنتاج الممكن
المسوغ: سيساعد الشركة على رفع طاقتها الإنتاجية
الخطوة التالية: مواصفة حل أتمتة العمليات
عبارة تقولها: «نقترح نظاما يتيح لكم رفع الطاقة الإنتاجية دون زيادة عدد الموظفين»

85% · طلبه العميل بنفسه

2. توسيع سوق المبيعات

لماذا استنتجنا ذلك: تقييد الوصول إلى عملاء جدد
«ومن جهة أخرى نبحث عن عملاء جدد، لكننا لا نبحث عنهم في المناطق التي نعمل فيها بالفعل عبر الممثلين.»

الفكرة: اقتراح أدوات لتوسيع سوق المبيعات عبر الممثلين الحاليين
المسوغ: سيساعد على كسب عملاء جدد في المناطق التي يعمل فيها الممثلون بالفعل
الخطوة التالية: استبيان متطلبات لتهيئة توسيع السوق
عبارة تقولها: «يمكننا أن نقدم لكم أدوات لتوسيع سوق مبيعاتكم عبر ممثليكم الحاليين»

55% · استنتج من المحادثة

3. تسعير شفاف للحل

لماذا استنتجنا ذلك: غموض التكلفة
«قل لي، عن التكلفة — هل يمكنك أن تخبرني بشيء؟»

الفكرة: تقديم حساب تكلفة مفصل للحل المقترح
المسوغ: سيساعد العميل على فهم كلفة التنفيذ
الخطوة التالية: حساب تكلفة الحل
عبارة تقولها: «يمكننا تزويدكم بحساب تكلفة مفصل لحلنا»

55% · استنتج من المحادثة

4. الانتقال إلى قنوات بيع جديدة

لماذا استنتجنا ذلك: مقاومة أسواق التصدير
«ليس في كل المناطق. نبحث فعلا عن قنوات جديدة، خارج حدود البلد — أسواق التصدير.»

الفكرة: اقتراح استراتيجية لدخول قنوات بيع جديدة تساعد على تجاوز مقاومة أسواق التصدير
المسوغ: سيساعد الشركة على إيجاد مسارات جديدة لتنمية أعمالها
الخطوة التالية: استراتيجية لدخول قنوات بيع جديدة
عبارة تقولها: «يمكننا أن نقدم لكم استراتيجية لدخول قنوات بيع جديدة تساعدكم على تجاوز مقاومة أسواق التصدير»
إي-ميليا الصادق: الصياغة ليست دقيقة تماما — عبارة «تجاوز مقاومة أسواق التصدير» غير واضحة؛ الأرجح أن المقصود «تجاوز الحواجز أو القيود التجارية».

فحص

<div>45% · خطوة إي-ميليا المميزة</div> <div>5. توطين الإنتاج</div>	<p>لماذا استنتجنا ذلك: مقاومة أسواق التصدير «أسواق التصدير»</p> <p>الفكرة: اقتراح توطين الإنتاج باستخدام الموارد والعمالة المحلية المسوغ: يتيح للشركة تقليل تأثير العوامل الخارجية والتركيز على النمو الداخلي الخطوة التالية: إعداد خطة لتوطين الإنتاج واقتراح اجتماع لمناقشة التفاصيل عبارة نقولها: «نقترح توطين الإنتاج باستخدام الموارد والعمالة المحلية، ما يقلل تأثير العوامل الخارجية.»</p>
<div>40% · خطوة إي-ميليا المميزة</div> <div>6. أتمتة دون زيادة الموظفين</div>	<p>لماذا استنتجنا ذلك: لا، إطلاقاً؛ لأن ذلك يعني زيادة الموظفين وزيادة المخاطر «لا، إطلاقاً؛ لأن ذلك في كل الأحوال يعني زيادة في عدد الموظفين وزيادة في المخاطر»</p> <p>الفكرة: اقتراح أتمتة للعمليات لا تتطلب زيادة عدد العاملين المسوغ: يتيح رفع الإنتاجية والكفاءة دون مخاطر إضافية أو تكاليف رواتب الخطوة التالية: إعداد خطة أتمتة للعمليات لا تتطلب زيادة عدد العاملين عبارة نقولها: «نقترح أتمتة للعمليات لا تتطلب زيادة عدد العاملين — إنتاجية وكفاءة أعلى دون مخاطر إضافية.»</p>
<div>40% · خطوة إي-ميليا المميزة</div> <div>7. حل مخصص</div>	<p>لماذا استنتجنا ذلك: من الواضح أنها عامة؛ بالنسبة إلى مبيعاتنا لا تناسبنا تماماً «ليست تماماً — من الواضح أنها عامة، أي بالنسبة إلى مبيعاتنا لا تناسبنا تماماً»</p> <p>الفكرة: اقتراح حل مخصص يراعي خصوصية عمل العميل المسوغ: يمنح الشركة حلاً يطابق احتياجاتها وخصائصها بدقة الخطوة التالية: إعداد حل مخصص يراعي خصوصية عمل العميل عبارة نقولها: «نقترح حلاً مخصصاً مبنياً على خصوصية عملكم، بحيث يطابق احتياجاتكم بدقة.»</p>
<div>وضع إي-ميليا التجريبي · أفكار جامحة (بيتا)</div> <p>عمداً — قد تكون هذه الأفكار جنونية، وأنا أدرك ذلك. لكنكم بشر: فلعلكم ترون كيف تصقلونها أو تعاملون معها بإبداع. لا تأخذوها بجديّة، ولا تتعجلوا في رميها. هنا أطلقت العنان</p> <p>• دقيق من تربة القمر — ادرسوا إمكانية استخدام تربة القمر لإنتاج دقيق فريد بخصائص غير مسبوقه يجذب عشاق المنتجات الحصرية. 1</p> <p>البذرة: المواد الفريدة قد تقود إلى منتج بخصائص فريدة.</p> <p>• دقيق من أعماق البحار — طوروا تقنية لمعالجة الطحالب والكائنات البحرية لإنتاج نوع جديد من الدقيق للتغذية الصحية. 2</p> <p>البذرة: الموارد البحرية قد تفتح إمكانات جديدة للتغذية الصحية.</p> <p>• دقيق من طاقة الشمس — استخدموا طاقة الشمس لإنتاج دقيق بقيمة غذائية أعلى بفضل التعرض لأشعتها. 3</p> <p>البذرة: الطاقة الشمسية قد ترفع القيمة الغذائية للمنتج.</p> <p>• دقيق من الزمن — أنتجوا دقيقاً يحفظ في حاويات خاصة يشكل الزمن فيها قوامه وطعمه، فيصبح فريداً لكل مشتر. 4</p> <p>البذرة: استخدام الزمن كمكون قد يخلق منتجات فريدة.</p> <p>• دقيق من المشاعر — طوروا دقيقاً لا ينتج إلا حين يكون العاملون في مزاج إيجابي، فيصبح مميزاً ومرغوباً لدى المستهلكين. 5</p> <p>البذرة: المشاعر الإيجابية قد تؤثر في جودة المنتج.</p> <p>• دقيق من ضوء النجوم — استخدموا ضوء النجوم البعيدة لإنتاج دقيق بتركيبة وخصائص فريدة مرتبطة بالظواهر الكونية. 6</p> <p>البذرة: الظواهر الكونية قد تخلق منتجاً بخصائص فريدة.</p> <p>• دقيق من الأفكار — أنتجوا دقيقاً يصنع حصرياً وفق فكر العميل باستخدام تقنية التحكم بالأفكار لتشكيل تركيبته. 7</p> <p>البذرة: الفكر كعامل إنتاج قد يخلق منتجاً يعكس التفضيلات الفردية.</p>	



3. تفريغ المحادثة

265 رداً: مصدر جميع الاقتباسات أعلاه



إي-كاترينا

محللة رقمية • التفريغ

نستطيع معالجتها في الفترة...؛ اتفقنا: «لنقل يوم 30». بالطواع الزمنية يسهل إيجاد الموضوع المطلوب في التسجيل. رداً خلال 22:53. أذكر بالأهم — قال العميل: «من جهة نحن محدودون بطاقتنا الإنتاجية، أي بالكمية التي فيما يلي التسجيل الحرفي للمحادثة التي فرغتها: 265



هل تذكر أننا تحدثنا عن رقمنة سير عمل المبيعات لديكم؟ IT-Navigator. المندوب: مرحباً، معك إيغور من 0:06

المندوب: نعم، أذكر 0:13

المندوب: هل الوقت مناسب الآن؟ يبدو أنه كان لديكم اجتماع. مناسب؟ 0:14

المندوب: نعم، مناسب 0:21

المندوب: أرسلت لك معلومات 0:22

المندوب: تحديداً حول 0:25

المندوب: ما نحتاجه للتحليل الأولي 0:27

المندوب: وما هو مطلوب منكم 0:29

المندوب: لكي نجهز لكم نسخة تجريبية 0:30

المندوب: لتروا كيف يعمل النظام 0:32

المندوب: الشحنات والمبيعات والعجز 0:34

المندوب: هكذا 0:36

المندوب: هل اطلعت على الرسالة؟ 0:38

العميل: حسناً، قرأت الرسالة بالفعل 0:40

العميل: نعم 0:43

المندوب: فما رأيك، هل يمكنكم 0:44

المندوب: تزويدنا ببعض المعلومات 0:46

المندوب: لكي نجهز لكم 0:48

المندوب: نسخة تجريبية فعلية 0:49

المندوب: من البرنامج، لتروا كيف 0:51

المندوب: يعمل، وكيف يتنبأ 0:53

المندوب: بالمبيعات 0:55

المندوب: وأي 0:57

المندوب: أوضاع 1:00

المندوب: في السوق تؤثر، إن صح التعبير 1:02

المندوب: على التنبؤ و 1:03

المندوب: جوانب أخرى 1:08

العميل: حسناً، لو 1:09

العميل: يعني على سبيل المثال فقط 1:11

العميل: هل يمكن أن نأخذ مثلاً 1:14

العميل: يعني 1:17

العميل: أظن أن نصف سنة لن تظهر 1:18

العميل: موسمين كاملين، بل الأصح 1:21

العميل: أن نأخذ سنة، صحيح؟ نعم 1:23

المندوب: سنة على الأقل أفضل، حتى 1:25

المندوب: تكرر المواسم 1:27

المندوب: سنة ونصف أفضل مثلاً 1:29

المندوب: أو سنتان. يمكنكم 1:30

المندوب: إخفاء الهوية، لا مشكلة. يمكنكم 1:32

المندوب: ببساطة: منتج واحد واثنان وثلاثة و 1:34

المندوب: صورة عن الشحنات، كيف كانت 1:36

المندوب: شحناتها 1:38

المندوب: وربما لديكم وضع آخر 1:40

المندوب: إذ يلزم أيضاً أن نفهم 1:42

المندوب: كيف يعمل لديكم 1:44

المندوب: قسم المبيعات تحديداً 1:46

المندوب: في التدفق الوارد 1:48

- المندوب: إذا كنتم تعملون مع ممثلين، فوظيفة المبيعات عمليا عندهم. إنتاجكم يقوم فقط بطحن الدقيق وشحنه. صحيح؟ أم أن الأمر ليس كذلك في كل المناطق؟ 7:05
- العميل: ليس في كل المناطق. نحن نبحث فعلا عن قنوات جديدة، خارج حدود البلد — أسواق التصدير. ونفعل ذلك مباشرة وعبر وسطاء، أيهما أنسب وأجدي لنا 7:26
- محاولة التنبؤ بالمبيعات؛ لأننا نعد موازنات شهرية وسنوية، أي كان علي الدفاع عن الموازنة في اجتماع؛ كان ذلك دفاعا عن موازنة الشهر التالي، وقد دافعنا عن موازنة يوليو 7:54
- العميل: في المنتج السابق، ما أردت الحصول عليه لنفسه هو تحديدا
- العميل: أن نخطط الموازنة بحيث تنفذ لاحقا إلى أقصى حد، نعم — أن نصيب في السعر والحجم، وفي أي شهر وفي أي اتجاهات 8:32
- ما تحتاجونه إذا. وأفهم أنكم لا تستخدمون الكثير من الأتمتة، صحيح؟ ماذا تستخدمون للتنبؤات؟ مجرد معلومات، أم أخبار، أم لديكم برنامج تنبؤ ما؟ ما هو بالضبط؟ 8:59
- المندوب: حسنا. لكن هذا بالضبط
- الواقع أنظر إلى أن كثيرين باتوا يحملون هذه المهمة جزئيا للذكاء الاصطناعي، وأفكر في تعلمه بنفسه — لأفهم كيف أستخدمة وما الذي يمكنني فعله وكم يشحن تنبؤاتي 9:20
- العميل: لا، لا يوجد برنامج تنبؤ. كنت في
- العميل: حاليا نستخدم مثل الجميع: تاريخ المبيعات، إضافة إلى تنبؤ ما بالمحصول المحتمل وبعض أبحاث الخبراء وتقاريرهم — ما يقوله خبراء القطاع 9:51
- يظنون أن الأمر سيجري هكذا، ثم يتبين خلاف ذلك. خصوصا أن الوضع في المنطقة شيء وعلى مستوى البلد شيء آخر، ثم بالتقسيم حسب الفئات — القمح بدرجاته 10:13
- العميل: لكنهم يخطئون أحيانا أيضا. يبدو أن الجميع
- العميل: وإذا نما العلفي وحده فسيكون الآخر قليلا، وسيصعب إيجاده، وسيلزم دفع المزيد ثمنه، وستتبعه تكلفة الدقيق 10:35
- العميل: يعني هذه هي العوامل 10:51
- المندوب: حسنا، هذه العوامل بالضبط يمكن إضافتها كلها إلى التنبؤ لدينا، مع تحديد ما يعتمد على ماذا 10:54
- المندوب: ويمكن إعداده في البداية، إن صح التعبير، وفق متطلباتكم 11:02
- المندوب: أي إدخال بيانات كذا وبيانات كذا 11:08
- المندوب: إضافة إلى أن المعلومات تؤخذ من تصدير مؤشراتكم 11:11
- من تاريخ المبيعات، ERP المندوب: أفترض أن ذلك سيكون تصديرا من نظام 11:16
- المندوب: وإلى جانب ذلك سيعمل أيضا — كيف أقولها 11:22
- المندوب: يمكنكم تغيير بعض المدخلات 11:29
- المندوب: هناك سيناريوهات: في السيناريو يمكنكم تغيير معايير التخطيط 11:32
- المندوب: نمو الطلب، إنتاج إضافي — مثلا ظهر لديكم عميل كبير جديد فترفعون بضع وحدات في الشهر 11:39
- المندوب: انزياح في الإنتاج — مثلا توقف ناقل ماء، أو، لا أدري، غاب مدير الورشة المسؤول عن كل شيء 11:47
- المندوب: وتغير سير العمل قليلا 11:59
- المندوب: لأن نائبه يحل محله 12:01
- المندوب: أو مثلا تأخر 12:04
- المندوب: مادة خام. حسنا، تأخر المادة 12:05
- المندوب: الخام في حالتكم على الأرجح 12:07
- المندوب: مستبعد، لأنكم أنتم من ينتج 12:09
- المندوب: المادة الخام. لكن 12:11
- العميل: تغيير... لدينا 12:14
- العميل: مادة خام فعلا. القمح 12:15
- المندوب: نعم صحيح، بالضبط 12:17
- المندوب: إذا، في الواقع نعم. حينها 12:19
- المندوب: هذا وثيق الصلة فعلا 12:21
- المندوب: تأخر التوريد أو شيء 12:24
- المندوب: آخر. حدود الطاقة وما إلى ذلك 12:25
- وسيسجل أثر السيناريو فوراً في التنبؤ، والعجز، ومقدار النمو أو الانخفاض، ونسبة التلبية — حيث كان في السيناريو 100 في المئة، بعد تغيير المعايير يصبح مثلا 95 12:27
- المندوب: أعني أن هذه مجرد بنود قليلة من مجموعة فرعية واحدة في السيناريوهات حيث يمكنكم المشاركة، ويمكنكم إجراء التغييرات بأنفسكم،
- المندوب: تدركون أنه إذا تعطل هذا، أو أن ذاك لا يعمل، أو وصل شيء متأخرا 12:55
- المندوب: فأنتم ترون ذلك مسبقا للشهر التالي أو لأي فترة يجري عليها التنبؤ 13:02
- المندوب: لكن غالبا بشكل مفصل بطبيعة الحال 13:08
- المندوب: حسنا واضح — تكلفة كل عامل 13:09
- المندوب: ترون النمو أو الانخفاض مسبقا — كل هذه معايير مهمة جدا 13:10
- المندوب: وكلها تعمل كذلك على الذكاء الاصطناعي، إضافة إلى مراقبة، إن صح التعبير، لمعلومات اللحظة 13:16
- المندوب: في السوق 13:25
- المندوب: أي أن جميع العوامل مستخدمة 13:28
- المندوب: أي أنك قلتها بدقة 13:30
- المندوب: المستقبل للذكاء الاصطناعي، و 13:32
- المندوب: في الواقع كل منتجنا 13:34
- المندوب: تنبأ هكذا. كل 13:36
- المندوب: منتجنا مبنية على الذكاء الاصطناعي حتى 13:38
- المندوب: يستخدم أقصى قدر من 13:40
- المندوب: المعايير 13:42
- المندوب: في التنبؤ 13:44
- العميل: حسنا، تبقى لدي أسئلة 13:48
- العميل: من هذا النوع: مثلا 13:50
- العميل: من أين 13:58
- العميل: سيعرف الذكاء الاصطناعي 13:59
- العميل: بأي سعر يبيع 14:03



4. الخطوات التالية

اتفاقات من المحادثة · سجلتها إي-كاترينا



إي-كاترينا
محللة رقمية · الاتفاقات

هذه المحادثة على حدة — من وعد وبماذا وإلى أي موعد. المجموع 5. هذا ما يمكن تحريك الصفقة به اليوم.
دونت اتفاقات



الوقت	الموعد	المسؤول	الاتفاق
17:52	يوم 30	غير معين	لنقل يوم 30
21:35	—	غير معين	في حال الحديث مع الإدارة — توقع ولا يفصح أي طرف عن معلومات الآخر. سارسل لك نموذج المسودة ليكون عندك أيضا
21:50	—	غير معين	حسنا. وهل سأستطيع مناقشة التفاصيل معك لاحقا؟
22:01	—	غير معين	حتى الساعة 12 بتوقيتنا مشغول؛ حوالي 12:30 أو 1. يناسبك؟ توقيت موسكو. نعم، حسنا يا يفغيني. يوم 30 — ثلاثاء.
22:33	—	غير معين	ليوم 30. واليوم سأطلب من المساعدين إرسال هذه المعلومات بالبريد الإلكتروني. تمام، أضع ملاحظة حوالي 12-12:30

انتبهوا: هناك اتفاقات بلا مسؤول — وهذه الخطوات هي الأكثر ضياعا. عينوا مالكا لها في لوحة التحكم بزر «إلى مهمة».