IT-NAVIGATOR

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 التفريغ.
المحادثة — 265 ردا خلال 22:53 — وفككتها إلى حقائق: 12 طلبا مباشرا من العميل, 2 اعتراضان, 5 اتفاقات
فرغت

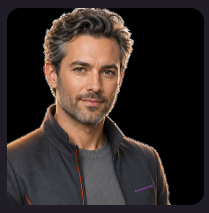
خلاصة المحادثة — استنتاج إي-كاترينا

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

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 دليلها ونسبة مطابقتها لكلام العميل. كاترينا وألعب الجولة لصالحنا: أعددت 7 خطوة. الأولى هي ما طلبه العميل بنفسه أو ألمح إليه برفضه؛ و3 أخرى آخذ 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

45% · خطوة إي-ميليا المميزة	5. توطين الإنتاج

لماذا استنتجنا ذلك: مقاومة أسواق التصدير
«أسواق التصدير»

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 تقولها: «نقترح توطين الإنتاج باستخدام الموارد والعمالة المحلية، ما يقلل تأثير العوامل الخارجية.»

40% · خطوة إي-ميليا المميزة	6. أتمتة دون زيادة الموظفين

لماذا استنتجنا ذلك: لا، إطلاقا، لأن ذلك يعني زيادة الموظفين وزيادة المخاطر
«لا، إطلاقا، لأن ذلك في كل الأحوال يعني زيادة في عدد الموظفين وزيادة في المخاطر»

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 تقولها: «نقترح أتمتة للعمليات لا تتطلب زيادة عدد العاملين — إنتاجية وكفاءة أعلى دون مخاطر إضافية.»

40% · خطوة إي-ميليا المميزة	7. حل مخصص

لماذا استنتجنا ذلك: من الواضح أنها عامة، بالنسبة إلى مبيعاتنا لا تناسبنا تماما
«ليست تماما — من الواضح أنها عامة، أي بالنسبة إلى مبيعاتنا لا تناسبنا تماما»

الفكرة: اقتراح حل مخصص يراعي خصوصية عمل العميل
المسوغ: يمنح الشركة حلا يطابق احتياجاتها وخصائصها بدقة
الخطوة التالية: إعداد حل مخصص يراعي خصوصية عمل العميل
عبارة تقولها: «نقترح حلا مخصصا مبنيا على خصوصية عملكم، بحيث يطابق احتياجاتكم بدقة.»

وضع إي-ميليا التجريبي · أفكار جامحة (بيتا)

عمدا — قد تكون هذه الأفكار جنونية، وأنا أدرك ذلك. لكنكم بشر: فلعلكم ترون كيف تصقلونها أو تتعاملون معها بإبداع. لا تأخذوها بجدية، ولا تتعجلوا في رميها.
هنا أطلقت العنان

1. دقيق من تربة القمر — ادرسوا إمكانية استخدام تربة القمر لإنتاج دقيق فريد بخصائص غير مسبوقة يجذب عشاق المنتجات الحصرية.
البذرة: المواد الفريدة قد تقود إلى منتج بخصائص فريدة.

2. دقيق من أعماق البحار — طوروا تقنية لمعالجة الطحالب والكائنات البحرية لإنتاج نوع جديد من الدقيق للتغذية الصحية.
البذرة: الموارد البحرية قد تفتح إمكانات جديدة للتغذية الصحية.

3. دقيق من طاقة الشمس — استخدموا طاقة الشمس لإنتاج دقيق بقيمة غذائية أعلى بفضل التعرض لأشعتها.
البذرة: الطاقة الشمسية قد ترفع القيمة الغذائية للمنتج.

4. دقيق من الزمن — أنتجوا دقيقا يحفظ في حاويات خاصة يشكل الزمن فيها قوامه وطعمه، فيصبح فريدا لكل مشتر.
البذرة: استخدام الزمن كمكون قد يخلق منتجات فريدة.

5. دقيق من المشاعر — طوروا دقيقا لا ينتج إلا حين يكون العاملون في مزاج إيجابي، فيصبح مميزا ومرغوبا لدى المستهلكين.
البذرة: المشاعر الإيجابية قد تؤثر في جودة المنتج.

6. دقيق من ضوء النجوم — استخدموا ضوء النجوم البعيدة لإنتاج دقيق بتركيبة وخصائص فريدة مرتبطة بالظواهر الكونية.
البذرة: الظواهر الكونية قد تخلق منتجا بخصائص فريدة.

7. دقيق من الأفكار — أنتجوا دقيقا يصنع حصريا وفق فكر العميل باستخدام تقنية التحكم بالأفكار لتشكيل تركيبته.
البذرة: الفكر كعامل إنتاج قد يخلق منتجا يعكس التفضيلات الفردية.

3. تفريغ المحادثة

265 ردا · مصدر جميع الاقتباسات أعلاه

إي-كاترينا
محللة رقمية · التفريغ

نستطيع معالجتها في الفترة.»; اتفقنا: «لنقل يوم 30». بالطوابع الزمنية يسهل إيجاد الموضع المطلوب في التسجيل. ردا 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: مرحبا، 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: تحديدا 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: حسنا، 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: حسنا، لو 1:09
،العميل: يعني على سبيل المثال فقط 1:11
،العميل: هل يمكن أن نأخذ مثلا 1:14
،العميل: يعني 1:17
العميل: أظن أن نصف سنة لن تظهر 1:18
العميل: موسميتنا كاملة، بل الأصح 1:21
،العميل: أن نأخذ سنة، صحيح؟ نعم 1:23
المندوب: سنة على الأقل أفضل، حتى 1:25
.المندوب: تتكرر المواسم 1:27
،المندوب: سنة ونصف أفضل مثلا 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 أيضا أن نفهم 1:42
المندوب: كيف يعمل لديكم 1:44
.المندوب: قسم المبيعات تحديدا 1:46
المندوب: في التدفق الوارد 1:48

المندوب: ربما تجدون العملاء 1:50
،المندوب: بأنفسكم، وربما 1:52
المندوب: يعني، هذا الوضع نفسه أيضا 1:53
المندوب: من الجيد فهمه، وحينها 1:56
.المندوب: يكون التنبؤ أنقى 1:57
العميل: قل لي، عن 2:03
العميل: التكلفة — هل يمكنك أن تخبرني بشيء؟ 2:05
.المندوب: لا، نحن الآن نتحدث عن الجزء المجاني 2:09
المندوب: وذلك لأنني 2:11
العميل: بما أرسلتموه لي 2:13
العميل: ومع 2:16
العميل: تعليقي الخاص أذهب إلى الإدارة 2:17
العميل: العليا، أي أنني لا أتصرف 2:19
العميل: من تلقاء نفسي، صحيح؟ 2:22
،المندوب: هذا مفهوم تماما 2:24
...المندوب: نعم، لديكم إدارة يجب أن 2:25
الهوية — علي أن أقدم لهم معلومات، أن أقول لهم ماذا سنحصل تقريبا كناتج، ثم الجانب المالي: كم يكلف هذا، ربما حسب الظروف، ضمن نطاق، من كذا إلى كذا 2:27
.العميل: حين أذهب إلى الإدارة، إلى جانب ما تعرضونه — حسنا، مجهول
نعم، حسب كمية منتجاتكم وعدد العملاء والقاعدة والحجم — لكل منتج لدينا تدرج مختلف في السعر، بحسب عدد المستخدمين الذين سيستعملون المنتج فعلا 2:51
.المندوب:
.المندوب: ثلاثة مديرين أو عشرة — كل ذلك يعتمد على عوامل كثيرة، على عدد الأشخاص 3:15
.المندوب: لذلك نود أولا أن نصنع نسخة تجريبية، ونتواصل عبر مكالمة فيديو، ونعرض كيف يعمل وما الذي سيتنبأ به 3:22
.المندوب: وبعدها تتحدثون عن السعر 3:30
.المندوب: نعم بالطبع، لأن كل شيء يعتمد على عوامل كثيرة 3:32
.المندوب: أظن يا يفغيني أنني أرسلت لك خريطة الأدوار الخاصة بنا لجميع المنتجات وحسب أدوار المديرين 3:36
العميل: نعم، نعم، نعم. تلك أشبه بعرض تقديمي مع رابط إلى مكان ما، صحيح؟ 3:47
.المندوب: نعم، حيث يمكنك النقر مثلا على مدير والانطلاق منه 3:55
،المندوب: هناك وصف، مثلا، لمدير قسم المبيعات — ما الخسائر المحتملة 4:01
.المندوب: يعني من أين ينشأ الاهتمام بخدمات مثل خدماتنا 4:08
المندوب: وأي المنتجات يمكن أن تغلق هذه المشكلات مثلا 4:12
.المندوب: أو تحسن الكفاءة 4:16
المندوب: ثم 4:19
.المندوب: يمكن النقر على كل منتج أيضا 4:20
المندوب: وفي نهاية العرض بطبيعة الحال 4:23
المندوب: يأتي لكل منتج وصف 4:24
المندوب: كامل عن الغرض منه 4:26
المندوب: عموما وكيف يعمل و 4:28
.المندوب: لمحة صغيرة عن الواجهة 4:30
،العميل: قرأت خريطتكم تلك 4:31
العميل: واطلعت عليها، يعني 4:34
،العميل: حسنا، ليست تماما 4:36
،العميل: لنقل — من الواضح أنها عامة 4:38
العميل: أي بالنسبة إلى 4:40
العميل: مبيعاتنا لا تناسبنا 4:44
.العميل: تماما 4:46
.العميل: من جهة نحن محدودون بطاقتنا الإنتاجية، أي بالكمية التي نستطيع معالجتها في الفترة 4:48
.العميل: ومن جهة أخرى نبحث عن عملاء جدد، لكننا مقيدون نوعا ما: لا نبحث عنهم في المناطق التي نعمل فيها بالفعل عبر الممثلين 5:02
.العميل: أي أن هناك مناطق لدينا فيها ممثلون هم من طور علامتنا التجارية هناك. وبالتالي هم من روج لنا هناك وما زالوا يروجون 5:29
المندوب: وهل تودون مع ذلك الوصول إلى ذلك المستوى بأنفسكم؟ 5:46
.العميل: لا، إطلاقا، لأن ذلك في كل الأحوال يعني زيادة في عدد الموظفين وزيادة في المخاطر 5:49
.العميل: أعني أنه حين نعمل في منطقة أخرى عبر ممثل يكون ذلك أنسب لنا 5:58
المندوب: إذا على الأقل بالنسبة للمهام — تحتاجون فقط إلى إدارة الشحنات في وقتها؟ 6:04
.العميل: نعم، علينا تنفيذ الطلبات إلى أقصى حد 6:08
.العميل: وأيضا، لنقل، دون اختلال، ففي النهاية هذا ليس منتجا نهائيا تماما 6:16
.العميل: الدقيق أقرب إلى مادة خام، ولهذا نحن أغلى بشكل ملحوظ من منافسينا 6:28
.العميل: حسنا، بالطبع، نعم 6:39
العميل: يقولون إن ما لدينا ليس دقيقا بل مرسيدس، صحيح؟ 6:42
.المندوب: ليست تلك هي المسألة 6:46
.المندوب: لكنه منتج مطلوب دائما، لا غنى عنه 6:47
...المندوب: ما أقوله هو 6:51
المندوب: أردت أن أسأل إذا وأستوضح: ما الذي تحتاجون تحسينه بالضبط، ما دمنا وصلنا إلى هذا؟ 6:55

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 وأجدى لنا 7:26
محاولة التنبؤ بالمبيعات، لأننا نعد موازنات شهرية وسنوية، أي كان على 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 لنفسي 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 بنفسي — لأفهم كيف أستخدمه وما الذي يمكنني فعله وكم يشحذ 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 ما، 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: تغير... 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 فورا في التنبؤ: العجز، 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 منتجاتنا 13:34
المندوب: تتنبأ هكذا. كل 13:36
المندوب: منتجاتنا مبنية على الذكاء الاصطناعي حتى 13:38
المندوب: يستخدم أقصى قدر من 13:40
المندوب: المعايير 13:42
.المندوب: في التنبؤ 13:44
العميل: حسناً، 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

.العميل: المنافسون منتجهم 14:05
،المندوب: حسنا، بخصوص المنافسين 14:09
المندوب: هنا، إذا كان شيء 14:11
،المندوب: متاحا للعموم 14:13
— المندوب: أو مثلا إذا قدم شيء 14:15
المندوب: مثلا أن هذا 14:18
المندوب: المنتج كذا — لديكم أنتم 14:19
المندوب: عمليا منتج واحد، صحيح؟ 14:21
العميل: حسنا، لأن الواقع هو أن 14:23
العميل: المعلومات 14:27
،العميل: غالبا مغلقة 14:28
العميل: فهي تجارية، صحيح؟ 14:29
.العميل: نعم، بالضبط 14:31
.العميل: أي من باع لمن وبكم 14:32
.العميل: عدة منتجات — وإن كانت موحدة قياسيا 14:38
خذ الدقيق: هناك دقيق لا تنطبق مواصفته على تلك المؤشرات، ومع ذلك دقيق يروج عند أحدهم، وآخر يروج أفضل عند غيره — فكل دقيق لحاجة مختلفة، صحيح؟ 14:41
العميل:
.العميل: نعم، نعم 15:11
،العميل: أي مرة أخرى: دقيق يناسب هذا جيدا 15:12
.العميل: وآخر يناسب ذاك 15:15
.العميل: بالضبط، نعم 15:17
،العميل: أحدها متخصص لإنتاج المعكرونة 15:18
العميل: وآخر لصنع الفطائر، صحيح؟ 15:21
.العميل: المخبوزات وما شابه 15:25
.المندوب: بل هناك دقيق يستخدم غالبا في أغراض تقنية 15:26
...المندوب: يعني الخيارات كثيرة، وهذا بالضبط 15:30
.المندوب: بخصوص السعر — نعم، أتفق معك 15:36
— بخصوص السعر علي أن أتحدث مع مختصينا التقنيين، لأنني بصراحة لا أعرف. أجرينا تنبؤات للحليب وهناك، على ما أظن، كانت أسعار المنافسين تؤخذ في الحسبان 15:38
.المندوب: أما بقية المؤشرات
.المندوب: لم أتعمق فيه، لأنه كان عمل زميل في الفريق المجاور 16:02
العميل: وهذا مثير أيضا — أي سعر أخذ هناك، سعر الرف أم ماذا؟ أي سعر؟ لأن البيع بالتجزئة شيء والبيع للمصنعين شيء آخر، صحيح؟ 16:06
.المندوب: مختلفان بالطبع. أولا تكلفة الجميع مختلفة، مختلفة 100 في المئة. بعضهم يدفع رواتب أعلى، وبعضهم معداته مؤتمتة لدرجة أنها أغلى 16:22
.وما إلى ذلك +A المندوب: تكلفة المنتج تنشأ من مواد جديدة وأحزمة جديدة وتلك الروبوتات بالحساسات ومستودع 16:42
...العميل: مع أن الواقع أنه مع زيادة الإنتاجية ينبغي للدوران 16:51
.المندوب: ينبغي أن تنخفض تكلفة الوحدة، نعم 16:58
.المندوب: ينبغي أن تنخفض التكلفة إذا ازداد البيع وارتفعت الإيرادات، نعم 17:00
المندوب: يعني العوامل كثيرة، لذلك أظن يا يفغيني أنه لو 17:05
— المندوب: استطعت أن تقدم لي ولو قليلا من المعلومات 17:11
— المندوب: كتبت لك كل شيء في الرسالة 17:14
،المندوب: فقط لكي أجهز النسخة التجريبية على مقاس شركتكم 17:16
،المندوب: ولو تواصلنا أيضا عبر مكالمة فيديو وتحدثنا 17:19
،المندوب: لرأيتم كيف يعمل كل شيء وما الذي يمكن تخطيطه والتنبؤ به 17:23
.المندوب: وما الذي يمكن تغييره في معايير التخطيط تلك — ولفهمتم كم سيكون ذلك مفيدا لكم 17:27
.المندوب: كل هذا مجاني تماما 17:33
.المندوب: وسأجهز لكم النسخة التجريبية مجانا أيضا 17:36
,المندوب: ثم نفكر معا، وستفهمون تقريبا ما تحتاجونه 17:39
المندوب: ثم نعد عرضا تجاريا، وتناقشون العرض مع الإدارة 17:44
.المندوب: وتحسمون أمر التنفيذ 17:48
.العميل: حسنا، دعني أتحدث مع الإدارة مبدئيا — ذلك الحديث سيجري حرفيا خلال أسبوع، سأحصل فقط على موافقتهم أو رفضهم المبدئي. لذا لنقل يوم 30 17:52
خطر لي أيضا؟ ربما أسمع لديك قلقا من أنك ستضطر لمشاركة بعض المعلومات. يمكننا فعلها بدونها. أستطيع أن أعرض لك النسخة التجريبية على بيانات شركة أخرى 18:23
.المندوب: أتعلم ماذا
.العميل: بدون معلوماتنا. يهمني مثلا أن آخذ الفترة الحالية وأقارنها بالفعلي، صحيح؟ وبما تنبأت به أنا وبما يتنبأ به النظام 18:43
.العميل: نعم، نعم، نعم 19:08
.العميل: هذا على الأقل 19:11
.المندوب: هذا ممكن، أتفق معك. حينها ستكون الأرقام حقيقية 19:13
.المندوب: فهم مبني على رأيكم أنتم 19:17
العميل: حينها يتضح: يعمل أم لا يعمل، كم يخطئ — أو كم أخطئ أنا، صحيح؟ 19:17
.العميل: بالضبط، نعم 19:25
.المندوب: حسنا، قد لا تكون مخطئا، قد تكون فقط لا تعرف عوامل كثيرة ستدخل في برنامجنا 19:27
.العميل: حسنا، هذا أيضا — طبعا، عوامل كثيرة 19:32
...العميل: أي أنني أحلل مجموعة من العوامل، والنظام يحلل 19:34

.المندوب: البرنامج يحلل أكثر بكثير 19:38
العميل: عوامل أخرى أم أكثر بكثير، نعم؟ 19:40
.العميل: وهذا بالضبط ما يثير الاهتمام: كم يصبح التنبؤ أدق باستخدام الأساليب البرمجية 19:42
.المندوب: نعم. إذا أذكرك أيضا بأنه يمكننا دون مشاكل توقيع اتفاقية عدم إفصاح 19:51
،المندوب: من جانبنا هذا مهم لأن منتجنا فريد 19:59
.المندوب: ولا نريد له أن ينتشر 20:03
المندوب: ومن جانبكم أيضا — إذا كنتم ستقدمون معلومات 20:05
.المندوب: ولديكم مخاوف، فلا مشكلة إطلاقا 20:09
،المندوب: لدينا سياسة سرية خاصة بنا 20:14
،المندوب: يمكن إرسال الاتفاقية وتوقيعها 20:17
المندوب: وبعد ذلك البيانات 20:19
المندوب: والنسخة التجريبية والتواصل 20:22
المندوب: معكم ومثلا مع أحد 20:24
المندوب: مديريكم الآخرين 20:26
المندوب: ممن هو مختص 20:28
المندوب: ويهمه تحسين 20:29
.المندوب: التنبؤ وبالطبع المبيعات 20:32
العميل: حسنا، أحاول، حتى الآن 20:34
العميل: أنا أيضا ألمح له 20:38
:العميل: من بعيد شيئا فشيئا 20:39
،العميل: رابط من هنا 20:41
...العميل: ورابط من هناك، يعني حتى 20:43
.المندوب: أستطيع أن أرسل لك اتفاقيتنا لتطلع عليها 20:45
.المندوب: كل ما فيها بسيط للغاية: مذكورة الأطراف فقط والبنود الأساسية، اطلع عليها وأرسلها للمحامين على الأقل، وهذا كل شيء 20:47
.المندوب: وإذا حصلت الموافقة فوقعوا مباشرة 20:57
.العميل: لنجرب. الشيء الوحيد أنني أظن أننا سنتفرغ لهذا بجدية في سبتمبر على الأرجح 21:00
.المندوب: نعم، لا مشكلة، الأفضل أن نستعد مسبقا بدل الانتظار لاحقا: موافقات، أمر وثان وخامس وعاشر 21:11
.المندوب: التنفيذ يحتاج وقتا أيضا، وقد تفوتكم فترتكم 21:19
.المندوب: حينها لن يكون للاستعجال معنى 21:26
.العميل: لنفعلها — أي النموذج 21:32
،المندوب: سأرسل لك إذا نموذج المسودة ليكون عندك أيضا 21:35
:المندوب: في حال الحديث مع الإدارة، ليروا أنتا نوفر هذا أيضا 21:39
.المندوب: نوقع وانتهى — لا يفصح أي طرف عن معلومات الآخر 21:44
العميل: حسنا. وهل سأستطيع مناقشة التفاصيل معك لاحقا؟ 21:50
إذا يوم 30 — دعني أتحقق. إنه يوم ثلاثاء عندنا. حتى الساعة 12 بتوقيتنا أنا مشغول على الأرجح. حوالي 12:30 أو 1. هل يناسبك؟ أنا أتحدث بتوقيت موسكو، عذرا 22:01
.المندوب: نعم، حسنا، حسنا يا يفغيني.
العميل: هذا هو نفس التوقيت الحالي؟ 22:21
.المندوب: نعم، بالضبط. إنه التوقيت الحالي نفسه 22:25
المندوب: إذا ذلك الوقت مناسب، نعم؟ 22:29
.المندوب: تمام، أضع إذا ملاحظة حوالي 12:30–12 ليوم 30 22:33
.المندوب: واليوم سأحاول في المساء أن أطلب من المساعدين إرسال هذه المعلومات إليك بالبريد الإلكتروني 22:37
.المندوب: حسنا 22:43
.المندوب: هذه هي الفكرة 22:44
.المندوب: طيب 22:45
.المندوب: اتفقنا إذا يا يفغيني 22:46
.المندوب: نبقى على تواصل. أسبوعا سعيدا. إلى اللقاء 22:48

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 — نوقع ولا يفصح أي طرف عن معلومات الآخر. سأرسل 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 12:30–12

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