

# ORANUSS

## CLOSING TEAM



الدليل العملي لبناء  
فريق يبيع، يتابع العملاء،  
ويحول الاهتمام إلى أرباح حقيقية

# HAMZA ORANUSS



مرحباً، أنا حمزة أورانوس.

وأكتب هذا الـ Playbook الصغير لأي شخص يريد أن يني فريق Closing حقيقي، ويعرف كيف يدير الأشخاص الذين سيتواصلون مع العملاء ويحولون الاهتمام إلى مبيعات حقيقية. لأن الكثير من أصحاب المشاريع يركزون فقط على الإعلانات أو المحتوى...

لكن الحقيقة هي أن نجاح المشروع يعتمد أيضاً على وجود فريق يعرف كيف يتحدث مع العملاء، وكيف يتابعهم، وكيف يقنعهم بالخدمة أو العرض الذي تقدمه. ولهذا سأشرح لكم خطوة بخطوة كيف قمت أنا شخصياً ببناء فريقتي.

## كيف تجد الأشخاص المناسبين للعمل معك في الـ Closing ؟



في البداية، أفضل حل هو أن تبدأ بالأشخاص القريبين منك.  
مثل:

- أختك
- زوجتك
- أحد أفراد العائلة
- أو أي شخص قريب منك ويثق بك

ولماذا أقول إن هذه الطريقة مهمة جداً؟  
لأن الشخص الذي يثق بك غالباً سيعمل بجدية أكبر، وسيصبر معك في  
البداية حتى لو لم يكن كل شيء منظماً أو واضحاً بشكل كامل.  
الثقة عنصر أساسي في أي Business ناجح.

على سبيل المثال:

أختاي عملتا معي لسنوات.

وكان عملهما في:

• الـ Closing

• التواصل مع العملاء

• إدارة السوشيال ميديا

• المتابعة اليومية

وكانتا تعملان بجد لأنهما تثقان بي وبالمشروع الذي بنينه.



**وهنا يجب أن تفهم فكرة مهمة جداً:**

في بداية أي مشروع، الأشخاص القريبون منك قد يكونون أفضل من أي موظف آخر، لأنهم يؤمنون بك أكثر من إيمانهم بالراتب نفسه.  
لكن...

إذا لم يكن لديك أي شخص قريب منك يريد العمل معك، فلا توجد مشكلة.

هناك طرق أخرى استخدمتها أنا أيضاً.

يمكنك الدخول إلى مجموعات Facebook ونشر إعلان بسيط وواضح.  
**مثلاً تكتب:**

“نبحث عن فتيات للعمل في التواصل مع العملاء والـ Closing في مجال الخدمات.

إذا كان لديك وقت وترغبين في بدء العمل أونلاين، أرسلني لنا رسالة.”  
بعد ذلك سيبدأ الأشخاص بالتواصل معك.  
وهنا يبدأ دورك الحقيقي.

**يجب أن تلاحظ:**

- طريقة كلامهم
- طريقة تعاملهم مع الناس
- مستوى الاحترام لديهم
- هل لديهم رغبة حقيقية في التعلم؟
- هل يستطيعون التواصل بطريقة مريحة وواضحة؟

**لأن الـ Closing ليس مجرد كلام.**

الـ Closing الحقيقي يعتمد على:

• الصبر

• المتابعة

• فهم العميل

• والطاقة التي يشعر بها العميل أثناء الحديث

• القدرة على التواصل

مثلاً تقوم بعمل إعلان تقول فيه:

“لدينا شركة خدمات ونبحث عن فتيات للعمل في التواصل مع العملاء والـ Closing”

ومن خلال هذه الطريقة ستبدأ بالحصول على أشخاص مهتمين بالعمل معك.

ومع الوقت ستبدأ ببناء فريقك خطوة بخطوة.

ولا تفكر في البداية في بناء فريق ضخم.

حتى شخص واحد جيد يمكنه أن يصنع فرقاً كبيراً.



## كيف تدرب فريق ال Closing ؟

الكثير من الناس يعتقدون أن ال Closer يجب أن يكون محترفاً منذ اليوم الأول...

لكن الحقيقة مختلفة تماماً.

أغلب الأشخاص الجيدين في ال Closing اليوم بدأوا بدون خبرة. المهم ليس الخبرة فقط...

المهم هو:

• القدرة على التعلم

• طريقة التفكير

• والانضباط في العمل

في البداية، لا تعطي ال Closer معلومات كثيرة ومعقدة.

ابدأ بالأشياء البسيطة:

- كيف يرحب بالعميل
- كيف يسأل الأسئلة
- كيف يفهم المشكلة
- كيف يشرح الخدمة بطريقة بسيطة
- وكيف يتابع العميل بعد المحادثة

### مثال بسيط:

إذا جاء عميل وقال:

”لا أملك المال الآن.“

ال Closer الضعيف سيقول:

”حسناً.“

وينتهي كل شيء.

لكن ال Closer الجيد سيفهم السبب الحقيقي.

### ربما العميل:

• خائف

• لم يفهم العرض

• لا يثق بعد

• أو يحتاج فقط لشخص يشرح له أكثر

لهذا علم فريقك أن يطرح الأسئلة، وليس فقط أن يرسل الأسعار.

### مثلاً:

”ما الشيء الذي يمنعك من البدء الآن؟“

”هل المشكلة في الوقت أم في الميزانية أم أنك ما زلت تفكر؟“

هذه الأسئلة تجعل العميل يتحدث أكثر...

وكلما تحدث العميل أكثر، فهتم طريقة تفكيره أكثر.

## المتابعة أهم من البيع نفسه



الكثير من أصحاب المشاريع يخسرون المال لأنهم لا يتابعون العملاء.  
بعض العملاء يحتاجون:

• يومين

• أسبوع

• أو حتى شهر

حتى يقتنعوا.

وهذا طبيعي.

لهذا يجب أن يكون عندك نظام متابعة حقيقي.

مثال:

### اليوم الأول:

الرد على العميل وشرح الخدمة.

### اليوم الثاني:

إرسال نتيجة أو Testimonial.

### اليوم الثالث:

متابعة بسيطة:

“هل ما زلت مهتماً بالبده؟”

### اليوم الرابع:

إرسال محتوى مفيد أو فيديو يشرح الفكرة أكثر.

هذه التفاصيل الصغيرة تصنع فرقاً كبيراً في الأرباح.

## لا تجعل الـ Closers يعملون بدون نظام



كل شيء يجب أن يكون واضحاً.

**يجب أن يعرف كل شخص:**

• ماذا يفعل؟

• كم عدد العملاء الذين يجب أن يتابعهم؟

• كم عدد الرسائل اليومية؟

• كم عدد المكالمات؟

• وكم عدد المبيعات المطلوبة؟

**لأن الفوضى تدمر أي Team.**

حتى لو كان لديك أشخاص جيدون...

بدون نظام سيبدأ كل شيء بالانهيار مع الوقت.

## الطاقة مهمة جداً في الـ Closing



العميل يشعر بالطاقة حتى من خلال الرسائل.

**إذا كان الـ Closer:**

• متوتراً

• يائساً

• أو يتصرف وكأنه يحتاج المال بشدة

فالعميل سيشعر بذلك.

لكن عندما يكون الـ Closer هادئاً، واثقاً، ويتحدث بطريقة مريحة...

سيشعر العميل بالأمان أكثر.

**لهذا دائماً أقول:**

الـ Closing ليس فقط Scripts.

الـ Closing الحقيقي هو:

• Psychology

• Energy

• Communication

• والمتابعة الصحيحة

**وفي النهاية...**

لا تحاول بناء أكبر Team بسرعة. ابدأ صغيراً. تعلم. طور النظام. ابنِ أشخاصاً

جيدين. ثم قم بالتوسع خطوة بخطوة. لأن الـ Business الحقيقي لا يُبنى

بسرعة... بل يُبنى بطريقة ذكية ومنظمة.

## كيف تجعل الـ Closers يتحسنون مع الوقت ؟



أكبر خطأ يقع فيه أصحاب المشاريع هو أنهم يتركون الـ Closers يعملون وحدهم بدون مراجعة أو تطوير. كل أسبوع يجب أن تجلس مع الفريق.

### تراجع معهم:

- المحادثات
- المكالمات
- الاعتراضات التي تتكرر
- الأخطاء التي تحدث
- وأفضل الأشخاص من ناحية النتائج

### مثلاً:

إذا كان أحد الـ Closers يحقق نتائج أفضل من الجميع...  
قم بتحليل طريقته.  
كيف يتحدث؟  
كيف يجيب؟  
كيف يتابع العملاء؟  
كيف يشرح العرض؟  
ثم اجعل باقي الفريق يتعلم منه.  
هكذا يبنى الـ Team القوي.



## لا تعطِ العميل معلومات كثيرة جداً

الكثير من الـ Closers يعتقدون أن البيع يعني الكلام الكثير. لكن الحقيقة كلما تكلمت كثيراً بدون نظام... كلما ضيقت العميل أكثر.

**العميل يريد:**

- الوضوح
- الثقة
- وفهم كيف ستساعده

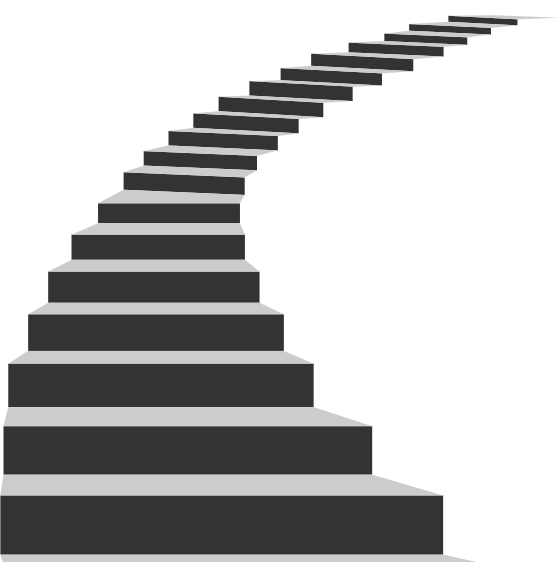
**مثال سيء:**

"لدينا استراتيجيات متقدمة جداً وأنظمة Funnel و Automation و AI..."  
العميل المبتدئ لن يفهم شيئاً.

**مثال جيد:**

"نساعذك على إيجاد فكرة جيدة، جلب العملاء، وبناء نظام يساعذك على تطوير مشروعك خطوة بخطوة."

## بسيطة وواضحة.



## بعض العملاء يحتاجون مكالمة وليس رسائل فقط



هناك عملاء لن يشتروا أبداً عبر الرسائل.

**لهذا يجب أن تعرف:**

متى تحول العميل إلى المكالمة الهاتفية.

**مثلاً إذا كان العميل:**

• يسأل كثيراً

• مهتماً

• يرسل Voice Notes طويلة

• أو يريد تفاصيل كثيرة

• فهنا المكالمة أفضل.

**لأن المكالمة الهاتفية تعطي:**

• ثقة أكثر

• فهم أكثر

• و طاقة أقوى.

وفي كثير من الأحيان... مكالمة  
واحدة جيدة أفضل من 100 رسالة

لا توظف الأشخاص بناءً على الكلام فقط



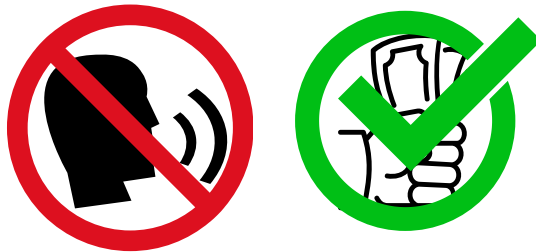
بعض الناس يتحدثون جيداً...  
لكنهم لا يعملون.  
لهذا اختبر أي شخص قبل أن تعتمد عليه.

**مثلاً:**

أعطه 20 Lead.

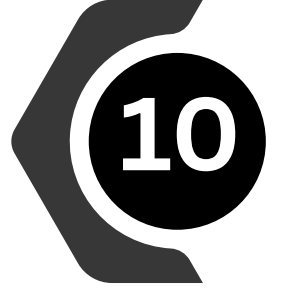
وشاهد:

- هل يتابعهم؟
- هل يرد بسرعة؟
- هل يحترم العملاء؟
- هل يرسل تقارير؟
- هل يريد فعلاً أن يتطور؟



**النتائج أهم من الكلام.**

اجعل ال Closer يشعر أنه يبني شيئاً مهماً



إذا شعر الشخص أنه مجرد موظف...  
سيعمل فقط من أجل المال.  
لكن إذا شعر أنه جزء من مشروع كبير...  
سيعمل بطاقة مختلفة.

**لهذا:**

- شارك الفريق بالرؤية
- تحدث معهم عن الأهداف
- اجعلهم يرون التطور
- واجعلهم يشعرون أن نجاح المشروع نجاح لهم أيضاً



**هذه من أهم أسرار بناء  
Team قوي.**

## السر الحقيقي في ال Closing هو ال Follow Up



أغلب الناس لا يشترون من أول رسالة.  
وهنا الفرق بين ال Amateur وال Professional.  
ال Amateur يتوقف بسرعة.  
أما ال Professional فيعرف كيف يتابع العميل بدون إزعاج.

### مثال:

”فقط أتابع معك بخصوص الموضوع الذي تحدثنا عنه.“

”هل ما زلت مهتماً بالبده؟“

”إذا احتجت أي مساعدة أخبرني.“

بسيطة...

لكنها قوية جداً.

## احمِ طاقة فريقك

11

ال Closing متعب نفسياً.

لأن الفريق يتعامل يومياً مع:

• الرفض

• الأعذار

• الضغط

• والعملاء الصعبين

لهذا يجب أن تساعد الفريق على الحفاظ على طاقتهم.

**مثلاً:**

• الاجتماعات التحفيزية

• تطوير المهارات

• مشاركة النتائج

• خلق جو جيد داخل ال Team

لأن الشخص عندما يكون مرتاحاً نفسياً...

سيبيع أفضل بكثير.

## وفي النهاية...

تذكر دائماً:

الإعلانات تجلب الانتباه...

لكن ال Closing الجيد هو الذي يحول الانتباه إلى

مال حقيقي.

ولهذا أي Business يريد أن يكبر...

يحتاج Team قوي يعرف كيف:

• يتحدث

• يتابع

• يفهم الناس

• ويحول المشاكل إلى مبيعات.

# حظ موفق