

# قبل أن تبدأ مسارك: دليل التوجيهات، الملاحظات الهامة، والتحذيرات

وثيقة توجيهية خاصة بـ Service Track 02 –  
اقرأ بعناية قبل بدء الدراسة.

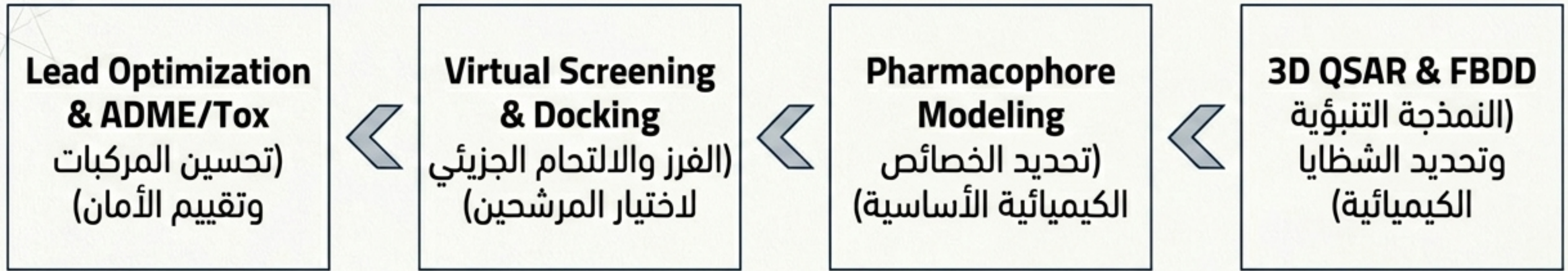
هذا العرض التقديمي صُمم ليضعك على الطريق الصحيح، يضبط توقعاتك، ويوضح لك طبيعة المسار بدقة متناهية.

# هل تبحث عن مسار تقني مُركز أم نظام عمل FAB متكامل؟

FAB Program	Service Track 02	الهدف الأساسي (Core Objective)
بناء بيزنس عمل حر (Freelance Business) متكامل من الصفر وحتى التوسع.	إتقان مهارات تقنية محددة في الـ CADD (QSAR, Docking, Pharmacophore) والقدرة على تنفيذها كخدمة.	
أنظمة متقدمة لجلب العملاء، الإعلانات المدفوعة (Media Buying)، والهيكل المالي المتقدمة.	تغطية مبادئ أولية لبيع الخدمة المدعومة بالذكاء الاصطناعي (Basic selling logic).	اكتساب العملاء (Client Acquisition)
وكالة أو نظام عمل حر يدار ذاتياً بالكامل.	امتلاك قائمة خدمات تحليلية واضحة (Service-Ready Analysis List) جاهزة للتقديم.	النتيجة النهائية (Final Outcome)

هذا المسار ليس اختصاراً سحرياً لبناء شركة كاملة، بل هو تركيز مكثف لجعلك قادراً على تنفيذ خدمات فنية دقيقة في اكتشاف الأدوية.

# هل أنت مستعد لدراسة هذا المسار كمنظومة عمل متصلة؟



النجاح هنا لا يعتمد على تعلم البرامج بشكل منفصل. قيمتك كمتخصص تكمن في **الفهم العلمي لكيفية ربط النمذجة التنبؤية، الفرز، والتحسين للإجابة على سؤال** سؤال علمي حقيقي وصياغة تقرير علمي احترافي (Scientific Reporting).



**أدوات معزولة**  
(Isolated Tools)

# هل تدرك أن الجاهزية لتقديم الخدمة لا تعني التحويل الفوري للعملاء؟



## اكتمال منظومة المبيعات (Instant Client Conversion)

إقناع العميل بالشراء فوراً دون  
مجهود تسويقي.



(لا يضمن تلقائياً)



## الأساس التقني القوي (Service Readiness)

قدرتك على تقديم تقارير وبناء نماذج  
3D وتحليل Docking Results بدقة.

سيعطيك هذا المسار قائمة خدمات قوية (Analysis List) جاهزة للعرض. ولكن، تحويل هذه الخدمات إلى مبيعات يعتمد كلياً على مجهودك المستمر في السوق، تفاوضك، وتطبيقك لأساسيات العرض التي ستتعلمها.

ما هو الدور الحقيقي لباقة Add-On A  
(وهل تضمن لك المبيعات؟)

## تحذير شفاف:

هذه الباقة اختيارية تماماً.  
دورها تخفيف عبء التسويق  
والوصول للعملاء، لكنها قطعاً  
لا تضمن الشراء النهائي—الذي  
يظل مرهوناً بأدائك التفاوضي  
وجودة مخرجاتك.

باقة Add-On A  
(Client Reach Support)

[2,300 EGP / Monthly - Optional]

إعداد وتشغيل الحملات الإعلانية وضخ  
فرص جديدة  
(Fresh Leads & Contacts)  
بشكل دوري.

مجهودك الشخصي  
(Your Effort)

التفاوض، تقديم العرض  
الفني، إقناع العميل،  
وتنفيذ الخدمة.

# هل أنت مستعد للالتزام بالممارسة والفهم العلمي العميق؟



لا يوجد طريق مختصر للتميز في الـ Drug Discovery. هذا المسار يتطلب صبراً، دقة، ومجهوداً حقيقياً. إن كنت جاهزاً لهذا الالتزام، فمرحباً بك في Service Track 02.