

أداة قرار مجانية

لا تقارن بالسعر فقط

بطاقة عملية لمقارنة ثلاثة عروض لبناء تطبيق قبل التوقيع

قارن ما ستستلمه وملكيته وطريقة اختياره، لا رقم التنفيذ وحده.

آخر تحديث

17 سبتمبر 2026

النطاق

قبل توقيع عقد بناء تطبيق

بطاقة عملية لمقارنة ثلاثة عروض لبناء تطبيق قبل التوقيع

السعر مهم، لكنه لا يخبرك وحده ماذا ستستلم، ومن يملك الحسابات، وكيف ستُختبر النتيجة، وما الذي ستدفعه بعد الإطلاق. استخدم هذه البطاقة لتضع العروض على أساس واحد، ثم اطلب توضيح كل خانة ناقصة كتابياً.

مهم: هذه أداة تعليمية لقياس اكتمال العرض وقابليته للمقارنة. لا تضمن جودة المزود، ولا تُعني عن المراجعة القانونية أو التقنية عند الحاجة.

بيانات المشروع

الحقل	اكتب هنا
اسم المشروع	
النتيجة التجارية المطلوبة	
المستخدم الأساسي والسوق	
موعد الإطلاق المطلوب	
العرض الأول	
العرض الثاني	
العرض الثالث	

كيف تستخدم البطاقة؟

يُقيم كل محور من 0 إلى 4 بناءً على ما هو مكتوب في العرض وملحقاته، لا بناءً على ما قيل شفهيًا:

التقييم	معناه
0	غير مذكور.
1	وعد تسويقي عام بلا تفاصيل.
2	مكتوب جزئيًا أو يحتمل أكثر من معنى.
3	واضح ومكتوب وله مسؤول وموعد.
4	واضح ومكتوب وله مسؤول وموعد ودليل أو معيار قبول.

الحساب: نقاط المحور = التقييم ÷ 4 × وزن المحور.

الخطوة الأولى: وحد النطاق قبل المقارنة

إذا كانت العروض لا تشمل الشيء نفسه فلا تصلح مقارنة أرقامها مباشرة. املأ هذا الجدول أولاً.

ما يجب توقيده	العرض 1	العرض 2	العرض 3
النتيجة التي يَعدُّ بها العرض			
المنصات والأجهزة المشمولة			
الشاشات والرحلات الأساسية			
الواجهة العربية والإنجليزية			
التكاملات المسمّاة بوضوح			
نقل المحتوى أو المنتجات أو البيانات			
التحليلات وتقارير الأعطال			
النشر في المتاجر			
الاختبارات ومعايير القبول			
ما هو خارج النطاق			
ما يجب أن يقدمه العميل ومتى			

سبعة أسئلة تكشف الفروق سريعاً

1. ما التسليمات المحددة التي سأستلمها في كل مرحلة؟
2. ما غير المشمول، وما الذي سيُسعّر كطلب تغيير؟
3. كيف سنعرف أن كل مرحلة اجتازت القبول؟
4. باسم من تُنشأ حسابات Apple وGoogle والخدمات السحابية والتحليلات؟
5. ما الذي سينتقل إلَيّ بعد السداد الكامل، وما الذي يخضع لترخيص طرف ثالث؟
6. ما رسوم التشغيل والتجديدات والخدمات الخارجية خلال السنوات الثلاث الأولى؟
7. من يتولى الأعطال والتحديثات والتشغيل بعد الإطلاق، وبأي نطاق وزمن استجابة؟

الخطوة الثانية: التقييم الموزون من 100 نقطة

1) النتيجة المطلوبة والنطاق - الوزن 15

هل يربط العرض كل تسليم بهدف تجاري أو رحلة مستخدم واضحة؟ وهل يذكر الشاشات والوظائف وما هو خارج النطاق؟

العرض	التقييم 4-0	النقاط من 15	الدليل أو الفجوة
1			
2			
3			

2) المنصات والتدفقات والتكاملات والبيانات - الوزن 15

هل يحدد iOS و Android والأجهزة والتكاملات والبيانات التي ستُنقل ومسؤولية كل طرف؟

العرض	التقييم 4-0	النقاط من 15	الدليل أو الفجوة
1			
2			
3			

3) الملكية والحسابات وإمكانية تغيير المزود - الوزن 20

هل الحسابات باسمك؟ وهل يحدد العرض مستودع الشفرة والوثائق وملفات التصميم والمفاتيح والترخيص وخطة التسليم أو الخروج؟

العرض	التقييم 4-0	النقاط من 20	الدليل أو الفجوة
1			
2			
3			

4) الاختبار والواجهة العربية والأمان والنشر - الوزن 15

هل توجد أجهزة وحالات اختبار ومعايير قبول للغتين؟ وهل الخصوصية والأذونات والأمان والنشر محددة من دون ضمان قرار المتجر؟

العرض	التقييم 4-0	النقاط من 15	الدليل أو الفجوة
1			
2			
3			

5) المراحل والدفعات والقبول والتغييرات - الوزن 15

هل كل دفعة مرتبطة بتسليم قابل للفحص؟ وهل نافذة المراجعة وعدد جولات التعديل وتسعير التغيير مكتوبة؟

العرض	التقييم 4-0	النقاط من 15	الدليل أو الفجوة
1			
2			
3			

6) الضمان والتشغيل بعد الإطلاق - الوزن 10

هل يفرق العرض بين العيب والميزة الجديدة؟ وهل يحدد مدة الضمان وقناة الدعم وزمن الاستجابة ومسؤول التشغيل؟

العرض	التقييم 4-0	النقاط من 10	الدليل أو الفجوة
1			
2			
3			

7) التكلفة الكلية والاستثناءات - الوزن 10

هل تظهر رسوم التنفيذ والضريبة وحسابات المتاجر والاستضافة والرسائل والخرائط والتراخيص والدعم والتجديدات؟

العرض	التقييم 4-0	النقاط من 10	الدليل أو الفجوة
1			
2			
3			

الخطوة الثالثة: الملكية والتسليم والتكلفة الحقيقية

ما يجب أن يكون واضحًا كتابةً

الأصل أو الحساب	باسم من يبدأ؟	ما الذي تستلمه؟	متى؟	ما الذي لا ينتقل؟
Apple Developer				
Google Play				
الخدمات السحابية وقاعدة البيانات				
الدفع والرسائل والخرائط				
التحليلات وتقارير الأعطال				
مستودع الشفرة				
ملفات التصميم والنموذج				
مفاتيح التوقيع والإصدار				
وثائق البناء والتشغيل والتراجع				
تراخيص الطرف الثالث				

التكلفة المتوقعة خلال ثلاث سنوات

لا تضع صفرًا أمام بند مجهول؛ اكتب «غير معلوم» واطلبه من المزود.

البند	السنة 1	السنة 2	السنة 3	الإجمالي
التنفيذ والتغييرات المتوقعة				
حسابات المتاجر				
الاستضافة وقاعدة البيانات				
الرسائل والخرائط والخدمات الخارجية				
الصيانة والدعم				
التراخيص والتجديدات				
الضريبة أو الرسوم النظامية				
الإجمالي المتوقع				

إشارات توقف قبل التوقيع

وجود إشارة توقف جوهرية لا يعني تلقائيًا أن المزود سيئ، لكنه يعني أن القرار غير جاهز حتى تُغلق الفجوة كتابةً.

- الحسابات الأساسية باسم المزود بلا خطة نقل مكتوبة.
- طلب مشاركة كلمة المرور أو رمز التحقق بخطوتين بدل صلاحيات مستخدم.
- عدم تحديد ما سيملكه العميل وما سيظل خاضعًا لترخيص أو اشتراك.
- عدم وجود تسليمات ومعايير قبول مكتوبة.
- دفعات مرتبطة بوعود عامة لا بنتيجة قابلة للفحص.
- ربط دفعة نهائية بقرار متجر خارجي لا يملكه المزود.
- رسوم أطراف ثالثة أو تجديدات غير معلومة.
- وعد بـ«دعم غير محدود» بلا نطاق أو ساعات أو زمن استجابة.
- ضمان قبول المتجر أو ضمان المبيعات.
- غياب خطة تسليم أو خروج عند تغيير المزود.
- مسؤوليات البيانات والخصوصية والأمان غير محددة في مشروع يجمع بيانات مستخدمين.

النتيجة النهائية

العرض	النتيجة من 100	عدد إشارات التوقف	القرار التالي
1			
2			
3			

تفسير الدرجة

- **80-100:** العرض مكتمل نسبيًا ويستحق المراجعة النهائية.
- **65-79:** صالح بشرط إغلاق الفجوات كتابةً.
- **45-64:** اطلب عرضًا منقحًا قبل الاختيار.
- **أقل من 45:** لا تختَر بناءً على السعر الحالي.

رسالة جاهزة ترسلها للمزود

شكرًا على العرض. قبل المقارنة النهائية نحتاج نسخة مكتوبة توضح: التسليمات وما هو خارج النطاق، الحسابات والملكية بعد السداد، معايير قبول كل مرحلة، ما يطلق كل دفعة، رسوم الأطراف الثالثة والتجديدات، ونطاق الضمان والتشغيل بعد الإطلاق. سنقارن العروض بعد توحيد هذه النقاط، وليس على رقم التنفيذ وحده.

الخطوة التالية

إذا لم تكن متأكدًا أنك تحتاج تطبيقًا أصلاً، ابدأ باختبار قرار التطبيق في 12 سؤالاً على **Connect Apps**. وإذا كانت العروض معقدة أو تتضمن بيانات حساسة أو التزامات ملكية، اطلب مراجعة قانونية أو تقنية مستقلة قبل التوقيع.