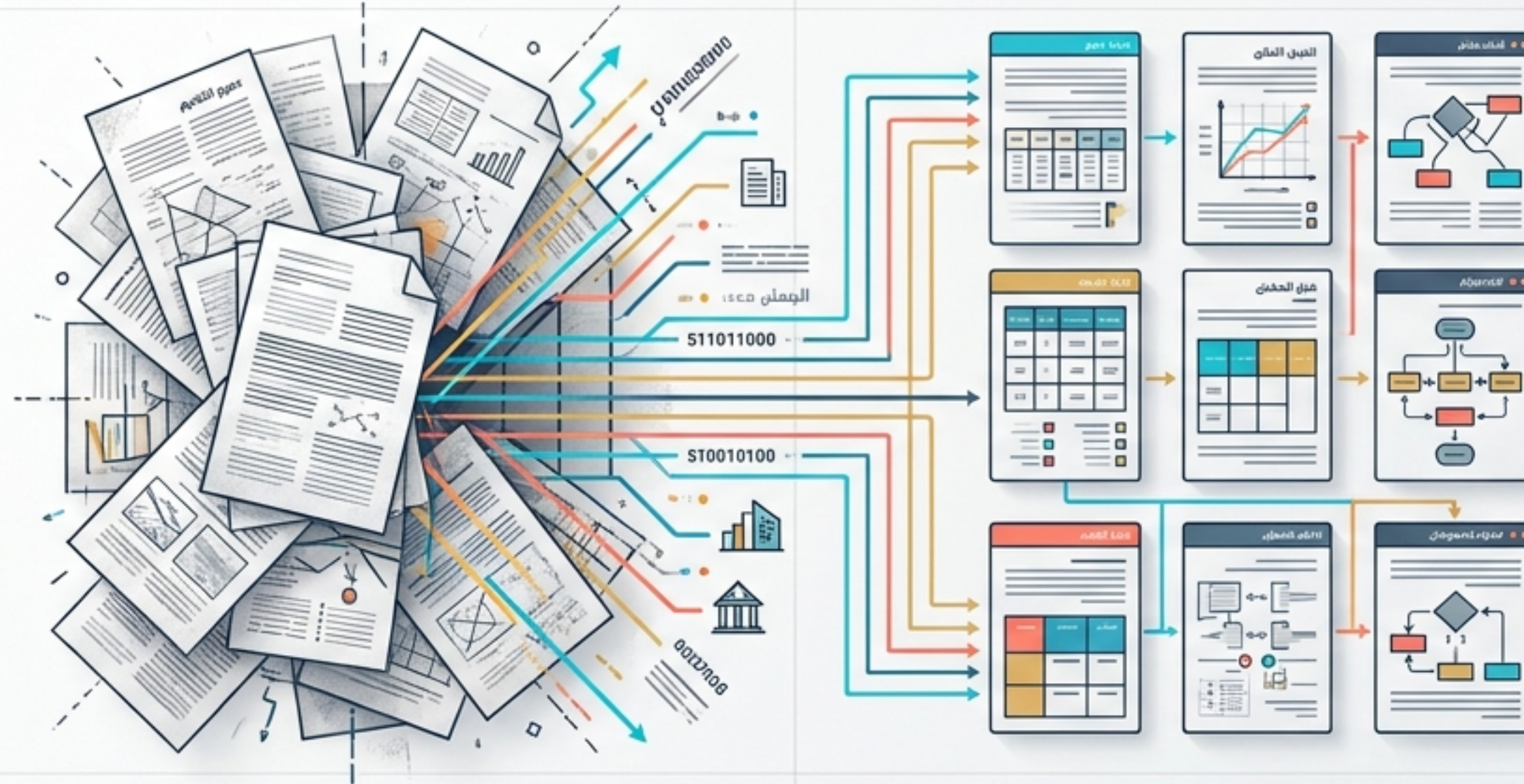


الدرس ٣



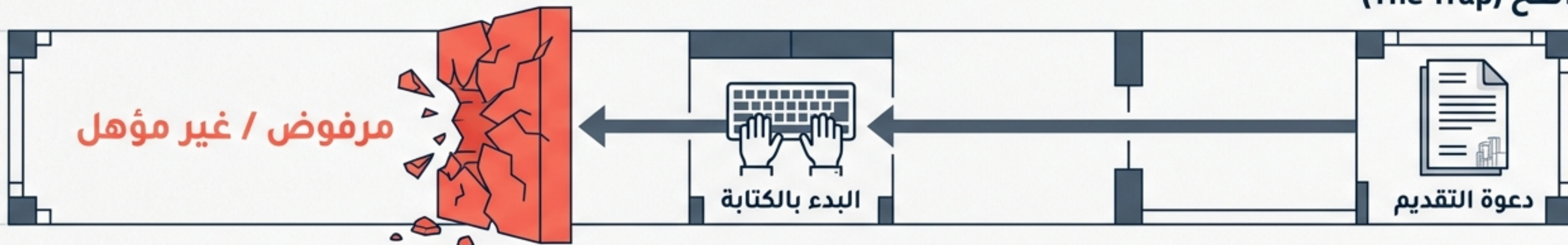
تفكيك دعوة التقديم (RFP)

من مئات الصفحات المعقدة إلى خطة عمل واضحة

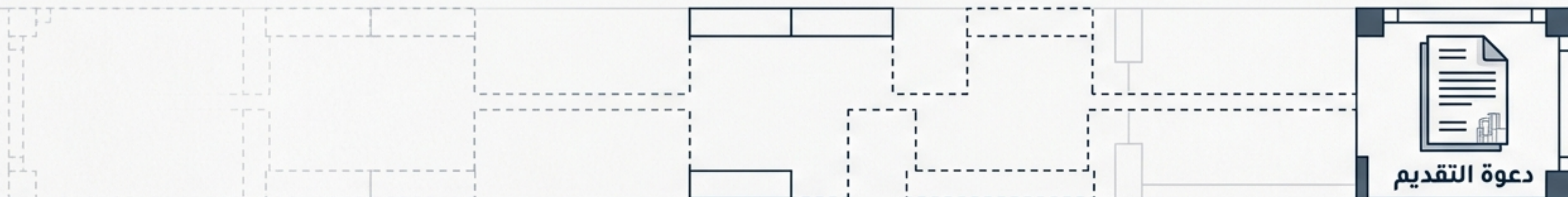
الفخ الأكبر يكمن في البدء بكتابة المقترح فور استلام الدعوة

عند وصول دعوة التقديم (RFP / Call for Proposals)، الغريزة الأولى لمعظم الفرق هي البدء بكتابة المقترح مباشرة. هذا هو الطريق الأسرع لإهدار وقت وجهد الفريق دون تحقيق نتائج.

الفخ (The Trap)

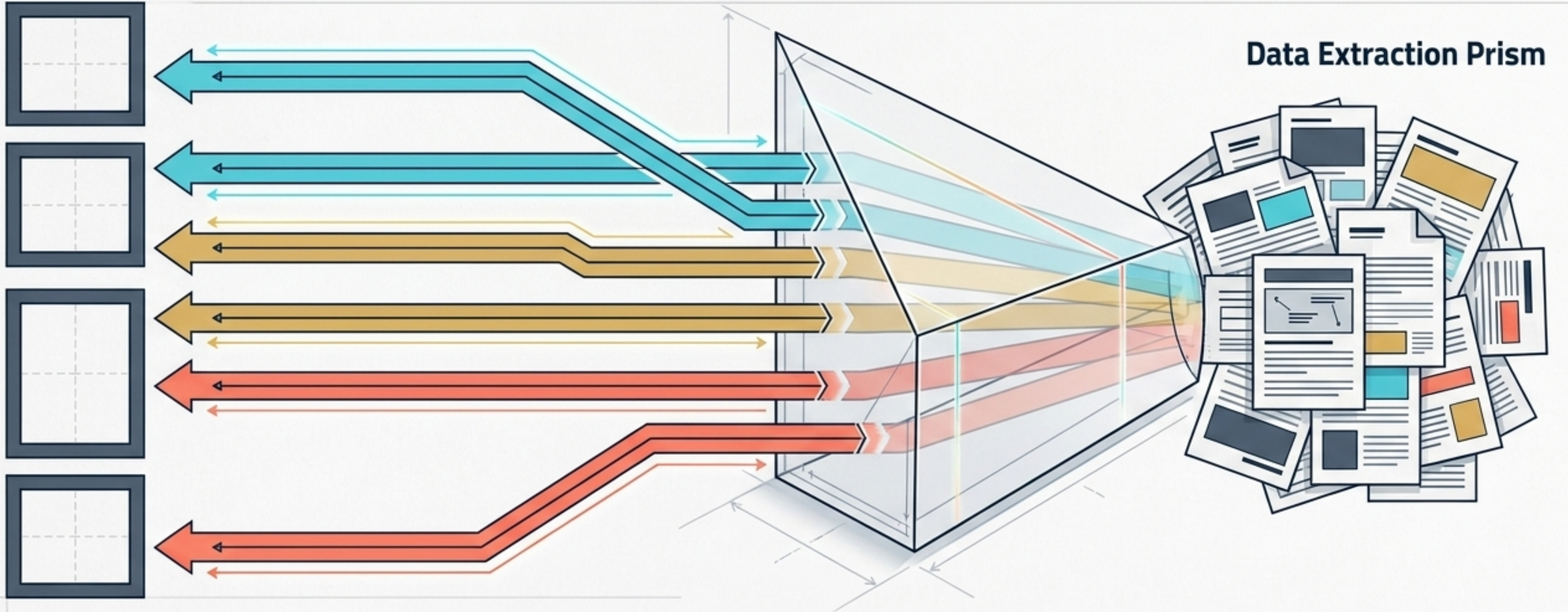


البديل (The Alternative)



الحل الجذري: التفكير المنهجي قبل بدء التركيب

لا تبدأ بالكتابة أبداً. ابدأ بـ **تفكير الدعوة**. يجب استخراج وتقسيم الوثيقة المعقدة إلى ٦ مجموعات رئيسية من المعلومات لتحويلها إلى قائمة متطلبات واضحة يمكن إدارتها.



محرك التشخيص: ستة محاور تحوّل الفوضى إلى هيكل تنظيمي

المرحلة الأولى: هل يجب أن نقدم؟



١. معلومات الفرصة



٢. نطاق التمويل



٣. الأهلية

المرحلة الثانية: ما المطلوب للتقديم؟



٤. المتطلبات الفنية



٥. المتطلبات المالية

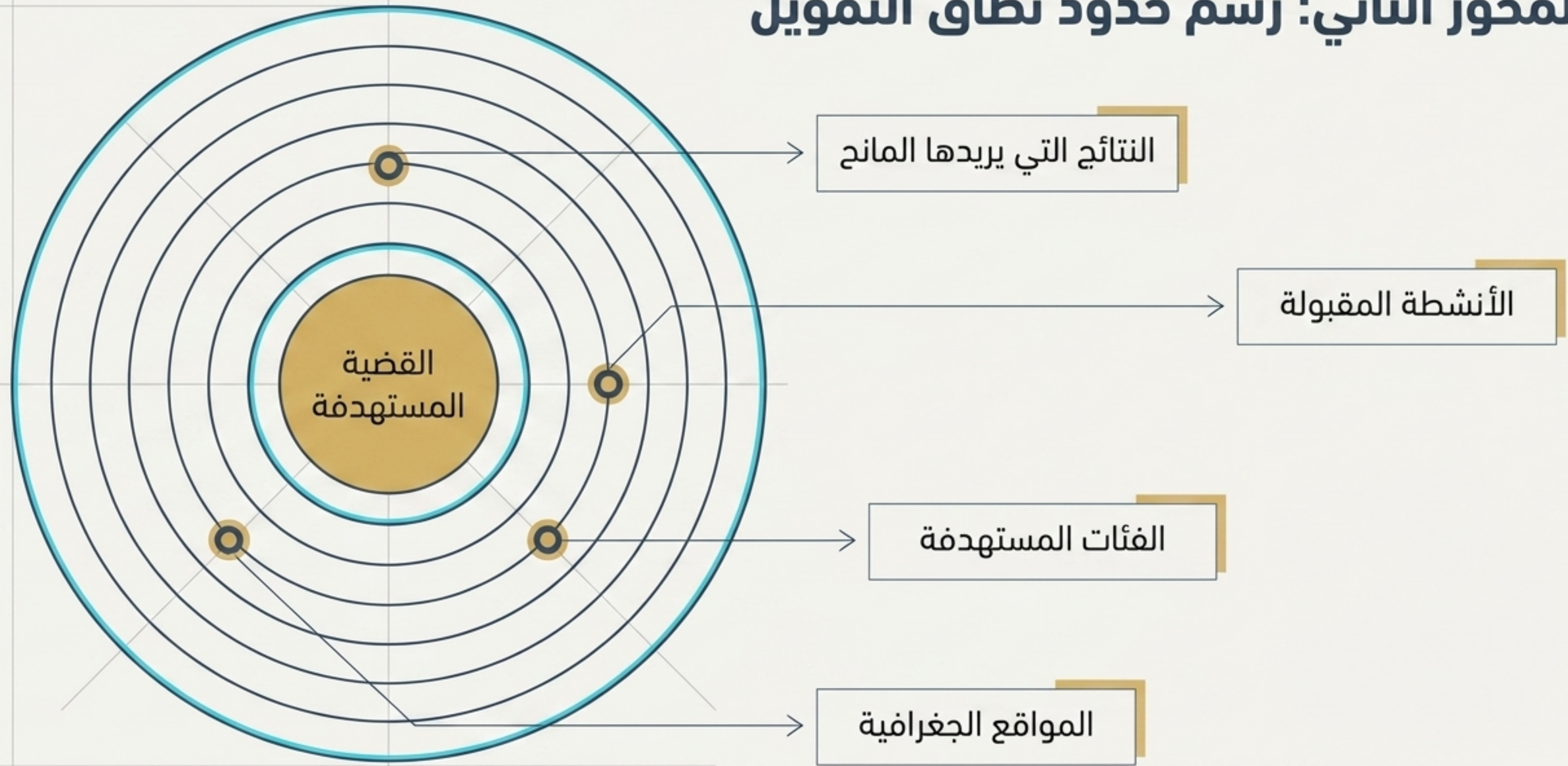


٦. متطلبات التقديم

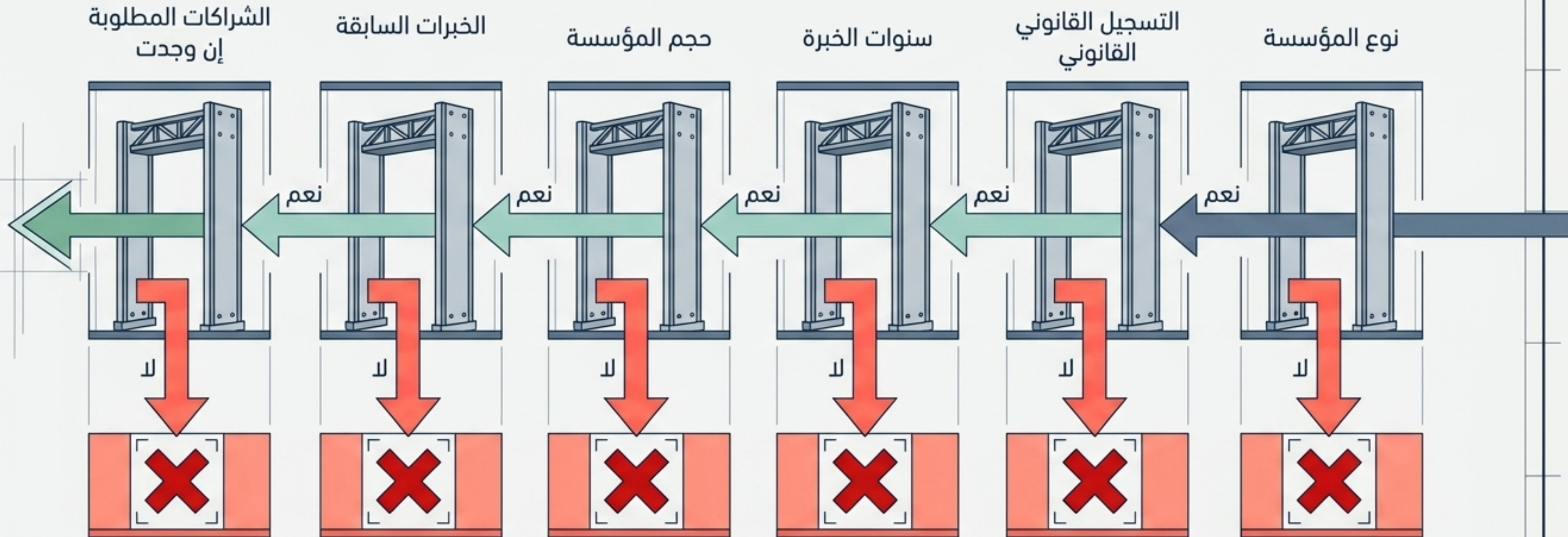
المحور الأول: استخلاص بطاقة تعريف الفرصة

اسم البرنامج:	
الجهة المانحة:	
الموعد النهائي:	
فترة التنفيذ:	
قيمة التمويل: الحد الأدنى والأقصى للمنحة	

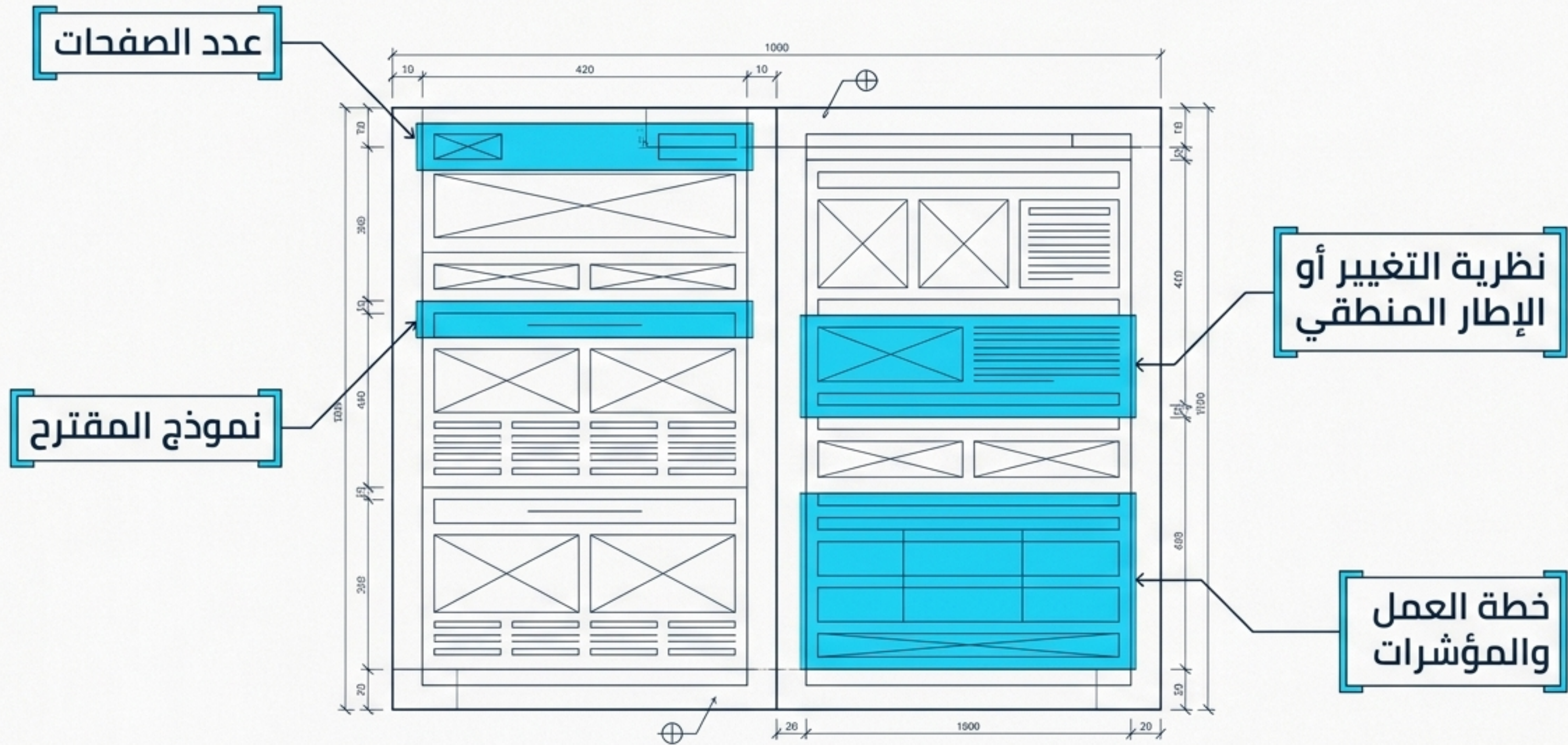
المحور الثاني: رسم حدود نطاق التمويل



المحور الثالث: بوابة الأهلية الصارمة (Go/No-Go Gate)



المحور الرابع: هندسة المتطلبات الفنية للمقترح



المحور الخامس: تفكيك القيود والبارامترات المالية



المحور السادس: خارطة طريق متطلبات التقديم النهائي



الموعد النهائي
المطلق



اللغة



التوقيعات

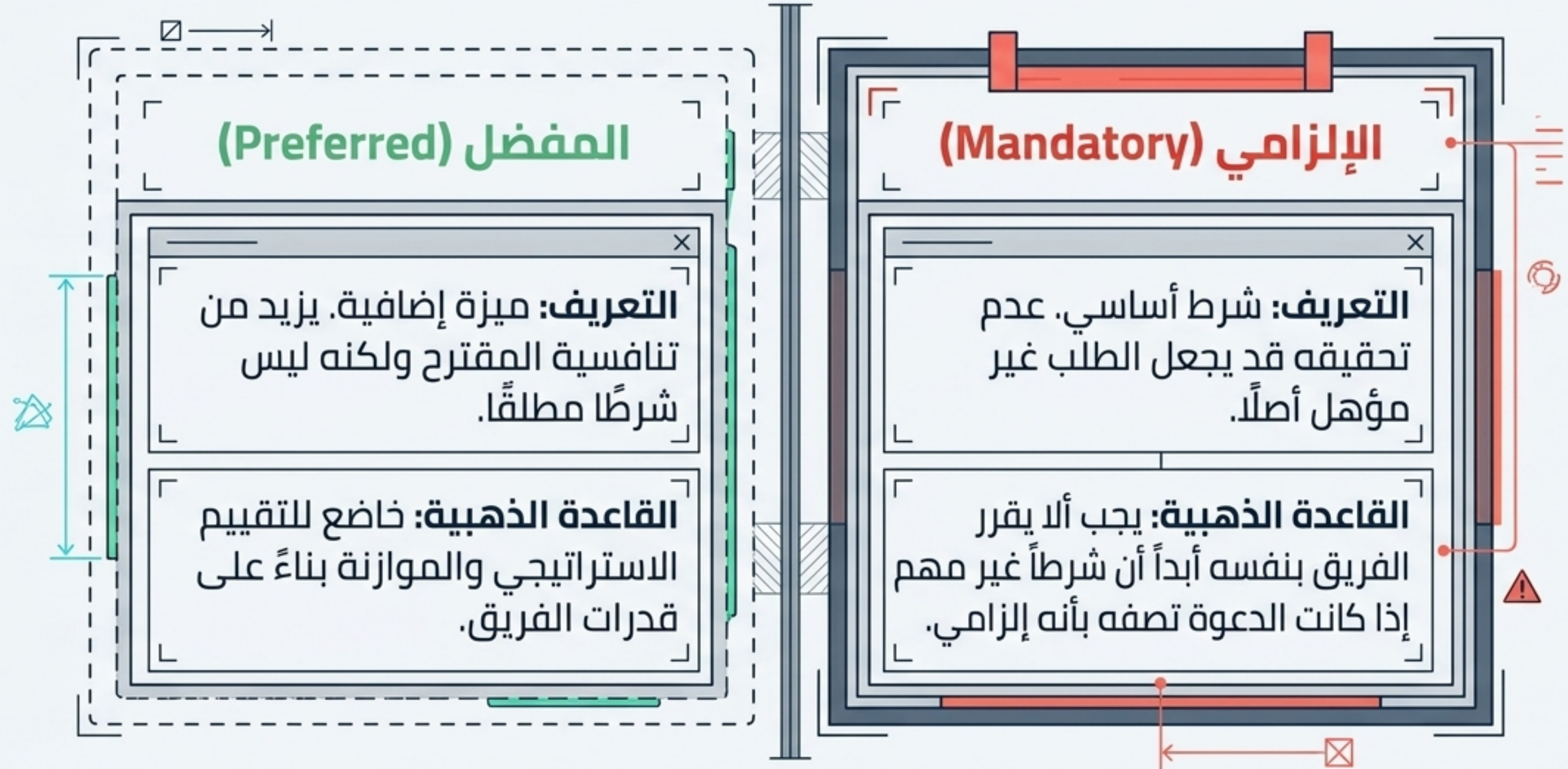


الملفات
المطلوبة
والتنسيق



المنصة

التمييز الحاسم في قراءة الشروط: الإلزامي مقابل المفضل



المخرج النهائي: ورقة تحليل الفرصة التمويلية (FOAS)

بدلاً من ترك المعلومات الحيوية مبعثرة داخل
عشرات الصفحات في ملف PDF، يمتلك
الفريق الآن Funding Opportunity
Analysis Sheet

وثيقة مرجعية واحدة واضحة، توجه عملية
التقديم بأكملها ويستطيع الفريق الرجوع
إليها باستمرار لضمان المطابقة الكاملة.

