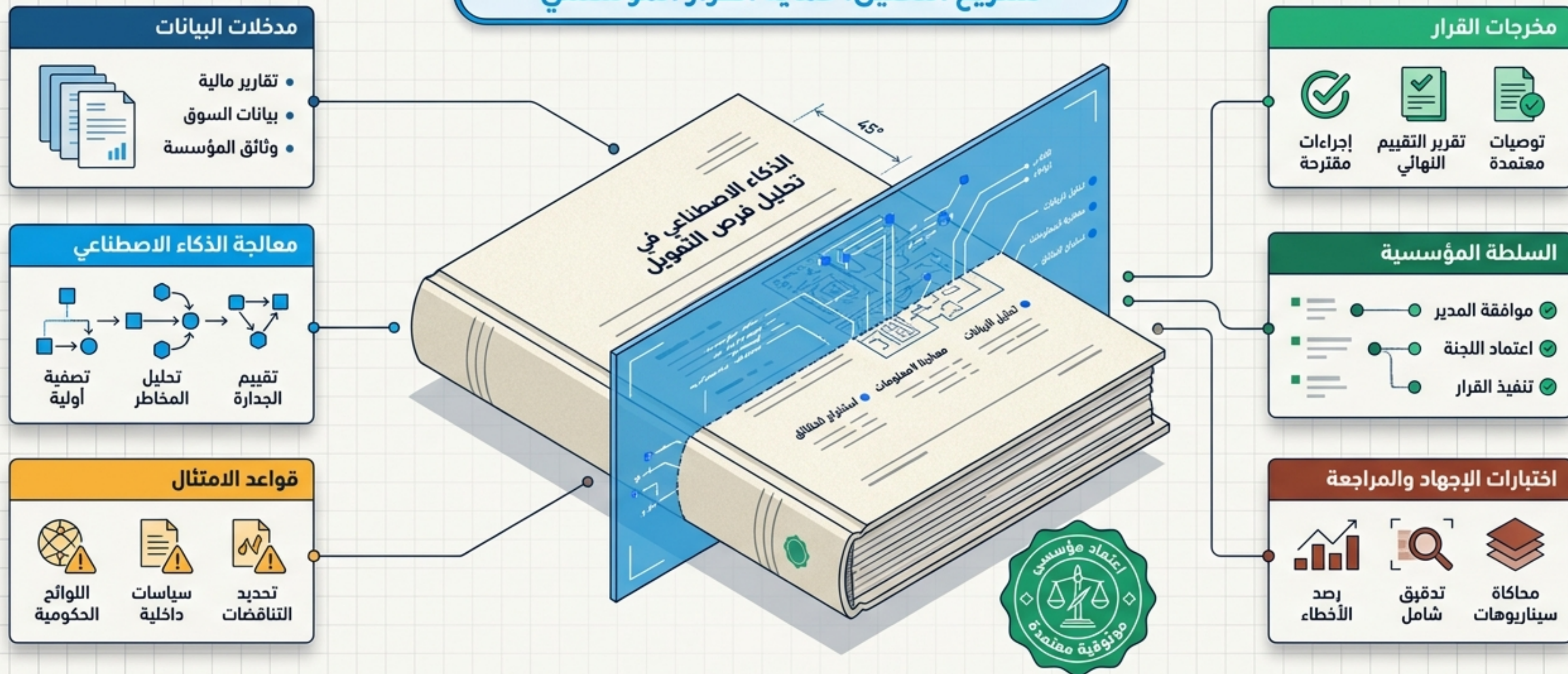


الذكاء الاصطناعي في تحليل فرص التمويل

تسريع التحليل، حماية القرار المؤسسي





المحلل

- تقليل وقت التحليل
- قراءة وتفكيك سريع لملفات (RFP) الطويلة.



القاضي

- صناعة القرار المؤسسي
- التقييم النهائي، وتحديد الجاهزية، واتخاذ قرار التقديم.

الذكاء الاصطناعي يساعد في القراءة والتحليل، لكنه لا يُفوض باتخاذ القرار.

Capabilities Grid

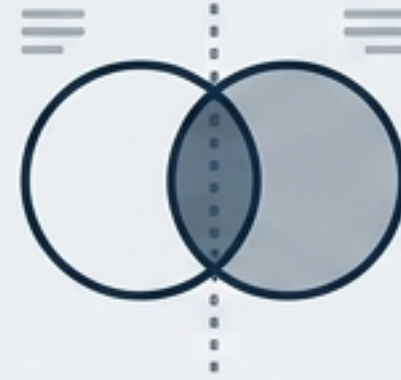
التفكيك والاستخراج



التفكيك والاستخراج

- تلخيص وثائق (RFP) الطويلة.
- استخراج شروط الأهلية والمواعيد.
- تحديد الوثائق المطلوبة.
- تصنيف المتطلبات إلى إلزامية (Mandatory) وتفضيلية (Preferred).
- استخراج معايير التقييم.

المقارنة والمطابقة



المقارنة والمطابقة

- مقارنة الفرصة باستراتيجية الجمعية.
- مقارنة عدة فرص تمويلية ببعضها.
- إجراء مراجعة ثانية لقائمة التحقق من الأهلية (Eligibility Checklist).

التدقيق والاكتشاف



التدقيق والاكتشاف

- اكتشاف المعلومات الناقصة.
- البحث عن تناقضات أو شروط موزعة في أكثر من موضع.
- بناء قائمة أسئلة لفريق العمل.



الأصل هو المرجع

الذكاء الاصطناعي لا يصبح مصدرًا بديلًا عن وثائق المانع الأصلية.



الوثيقة تهزم النموذج

إذا قال النموذج إن الجمعية مؤهلة، بينما الوثيقة الرسمية تقول غير ذلك، فالمرجع النهائي هو الوثيقة الرسمية.



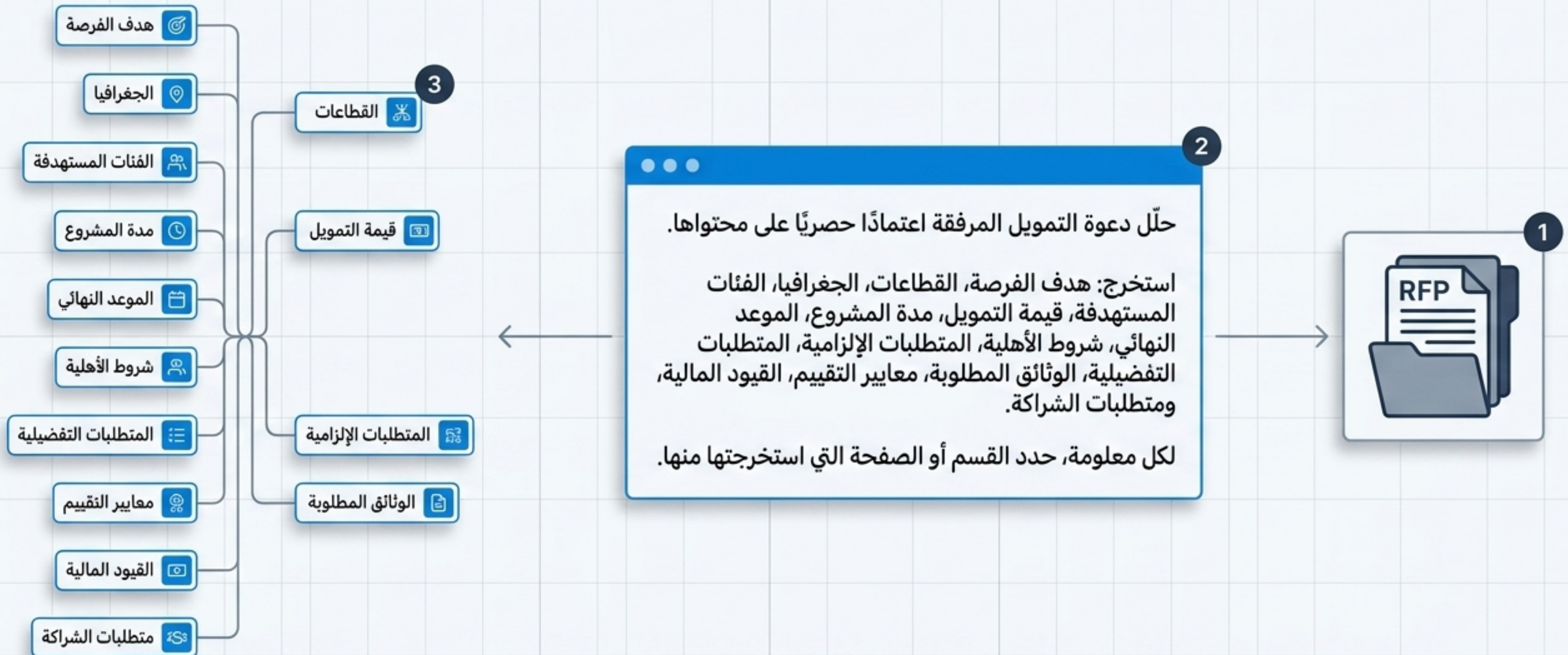
أمن البيانات

يمنع إدخال بيانات سرية، شخصية، أو معلومات حساسة إلى أدوات غير معتمدة من المؤسسة.

هندسة الأوامر (Prompts)

ثلاثة نماذج تشغيلية لتحليل دعوات التمويل

Prompt 1 — تحليل الدعوة



⚠ إذا لم تجد معلومة، اكتب 'غير مذكور' ولا تفترضها.

Prompt 2 — التحقق من الأهلية

متطلبات الدعوة (RFP)

+

بيانات الجمعية المعتمدة [NGO Data]

=

تصنيف الأهلية



القاعدة الصارمة: منع الاستنتاج أو التخمين عند غياب المعلومات.

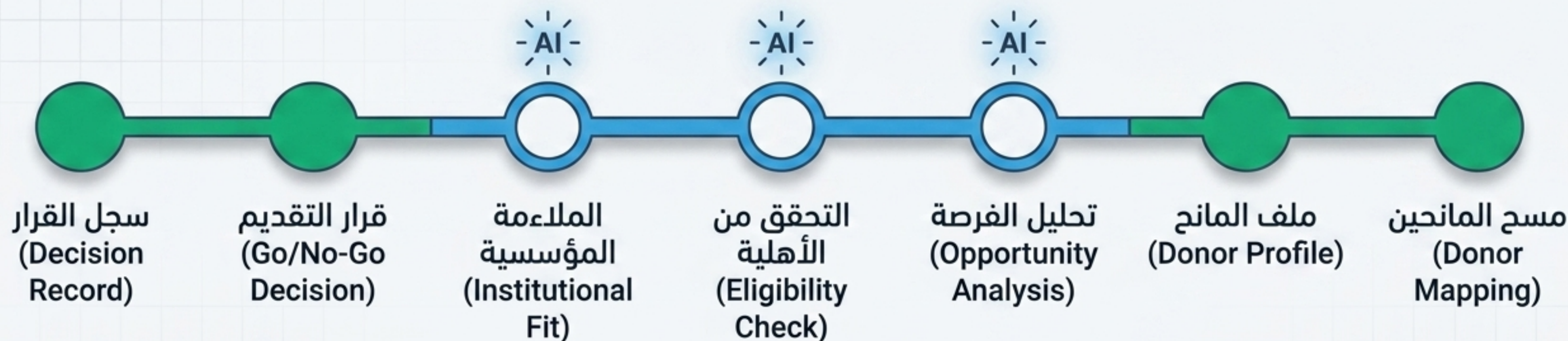
Prompt 3 — المراجع الناقد

تصرف كمراجع مستقل. لا تحاول إثبات أن الفرصة مناسبة. ابحث عن الأسباب التي قد تجعل قرار التقديم غير مناسب، وحدد: شروط الأهلية غير المحسومة، مخاطر التنفيذ، الافتراضات غير المثبتة، والتكاليف أو الالتزامات التي قد يكون الفريق قد أغفلها.

الذكاء الاصطناعي كأداة للتحدي والمراجعة، لا كآلة تؤكد ما يريد الفريق سماعه.



المحصلة النهائية: عملية مؤسسية قابلة للتكرار



تطوير المقترح الفعلي يبدأ فقط بعد اجتياز هذه الخطوات السبع.



المقترح الجيد لا يبدأ من صفحة فارغة؛ يبدأ من اختيار فرصة صحيحة.

The good proposal does not start from a blank page;
it begins with selecting the right opportunity.