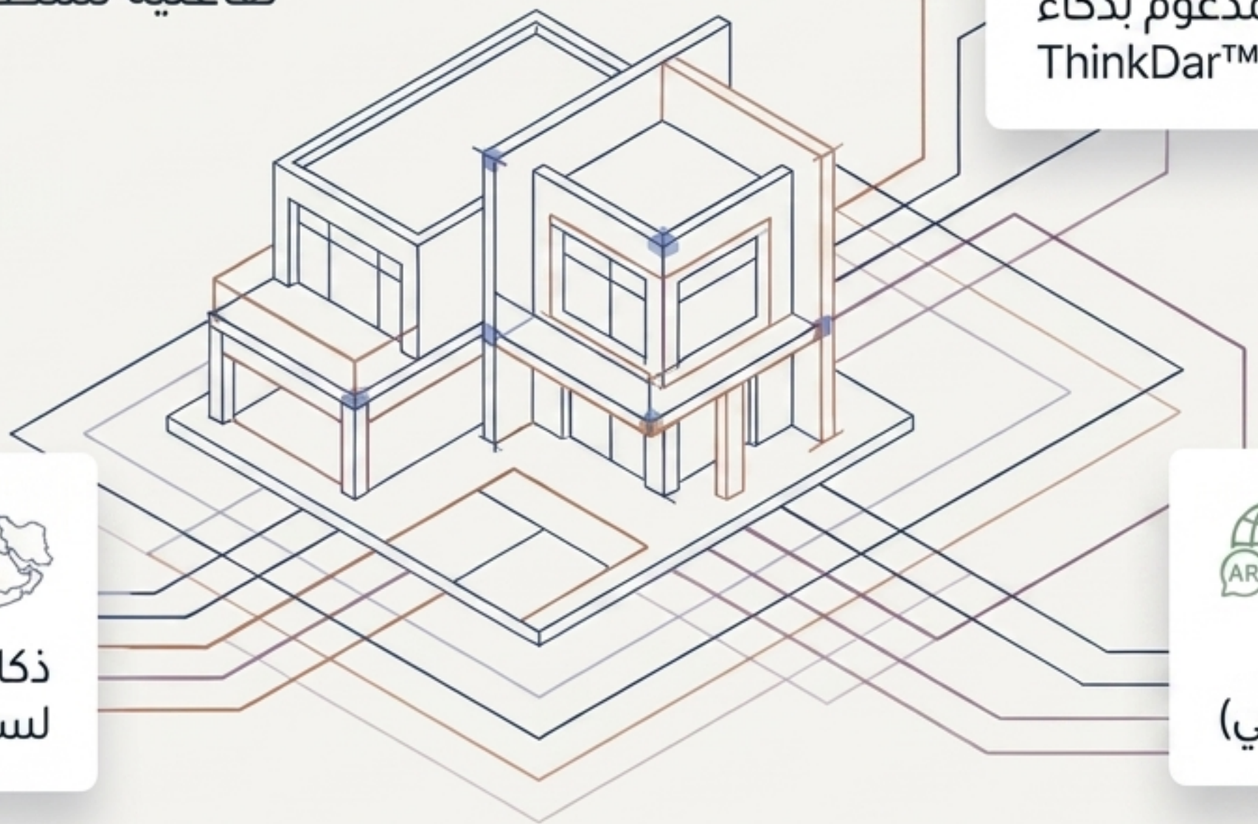
كيميدار: الجيل القادم من التكنولوجيا العقارية

تحويل رحلة البحث العقاري السلبية إلى تجربة تفاعلية نشطة وموجهة بالذكاء الاصطناعي (ThinkDar™ AI).



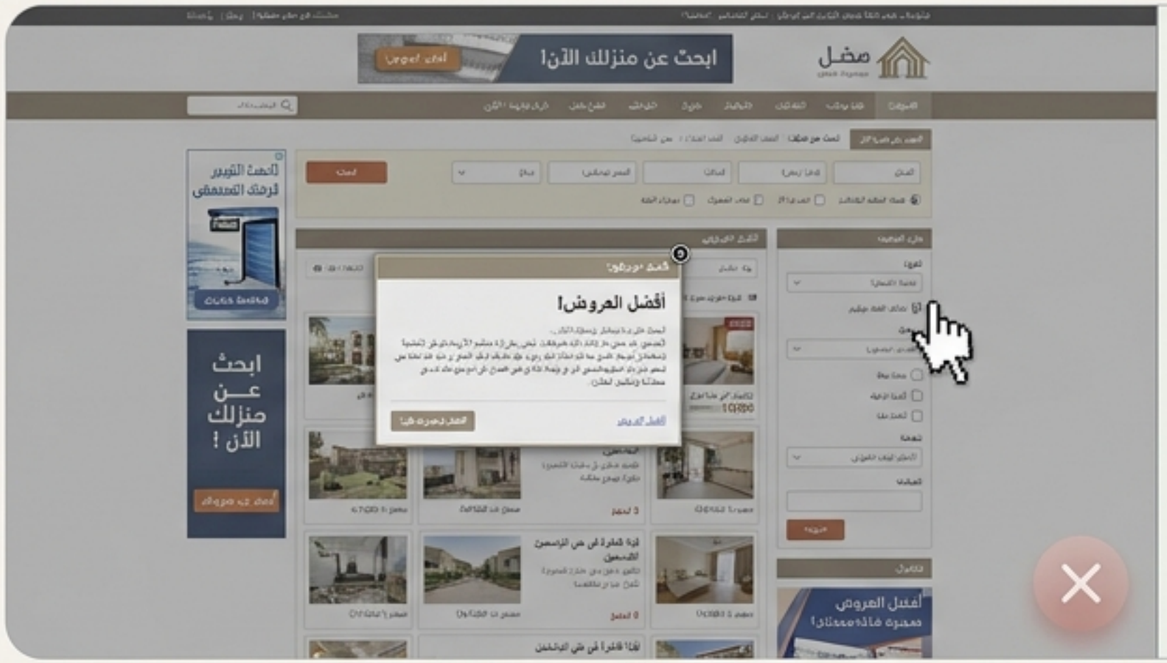
مدعوم بذكاء ThinkDar™

بنية ثلاثية اللغات (عربي، إنجليزي، فرنسي)

ذكاء سلوكي مخصص لسوق الشرق الأوسط

المشكلة: رحلة البحث التقليدية مليئة بالاحتكاك والقلق

لماذا ينسحب معظم الباحثين عن العقارات قبل إتمام الصفقة؟



البحث السلبي (Passive Search): تصفح عشوائي لمئات القوائم غير المؤهلة.

نوايا غير واضحة (Low Intent): نقرات نقرات سطحية لا تعكس الاحتياجات الحقيقية.

تجربة معقدة (High Anxiety): والمالي مما يؤدي إلى التراجع في اللحظات الحاسمة.

الحل يتطلب تغيير الجذور: من منصة "بحث" إلى "نظام بيئي متكامل وموجه".

بنية النظام البيئي لذكاء ThinkDar™

١. المستشار (Advisor) - التقاط النوايا: استبيان ذكي من 8 خطوات يترجم الرغبات إلى قياسات رقمية صلبة.

٢. الاكتشاف (Match) - التلعيب (Gamification): يترجم السلوكيات الدقيقة (مدة المشاهدة، سرعة السحب) إلى تفضيلات استباقية.

٣. الموجه (Coach) - مسار التحويل: دليل تفاعلي يحول العمليات القانونية والمالية المعقدة إلى خطوات بسيطة محفزة.

ThinkDar™ AI

لوحة تحكم الإدارة (Admin Command Center)

توليد تطابقات ذكية، إشعارات تلقائية، ورؤى سوقية للشركات.

التحول النوعي في التفاعل العقاري

نظام كيميدار (Kemedar Ecosystem)	النموذج التقليدي (Traditional Model)
السحب النشط المحفز (Gamified Active Swiping)	التصفح السلبي (Passive Scrolling)
تعلم سلوكي عميق (Deep Behavioral AI Learning)	نقرات سطحية (Surface Clicks)
تطابق مبني على قبول متبادل (Mutual Opt-In Matches)	تواصل بارد وعشوائي (Cold Outreach & Spam)
نوايا مؤهلة وموجهة (Pre-Qualified, Guided Intent)	نوايا منخفضة / قلق عالي (Low Intent / High Anxiety)

دورة ذاتية التعزيز: التلعيب (Gamification) يخلق الاستعجال ← يولد بيانات سلوكية أعمق ← يخلق تطابقات مثالية للذكاء الاصطناعي.

كيميدار Advisor: محرك الاكتشاف من 8 خطوات

المرحلة 1: الاحتياجات الأساسية (Core Needs)

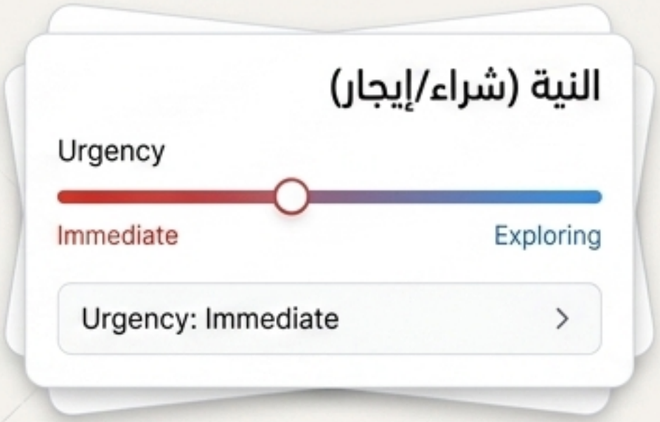
1. النية
2. النوع
3. الاستخدام

المرحلة 2: القدرة المالية (Capacity)

4. حجم الأسرة
5. الميزانية

المرحلة 3: التفاصيل الدقيقة (The Nuance)

6. الموقع
7. نمط الحياة
8. الرغبات



🔒 هيكل صديق للزوار: يلتقط النوايا في أعلى قمع المبيعات دون اشتراط التسجيل المسبق، مع حفظ التقدم محلياً.

الفلتر المنطقي: القائمة الخضراء والقائمة الحمراء

أهم 5 أولويات لنمط الحياة (Top 5 Priorities)

1. هادئ 🌳
2. إضاءة طبيعية ☀️
3. قريب من المترو 🚆

القائمة الخضراء (Green List) - الأساسيات المطلوبة

✅ [مصعد] ✅ [تكييف مركزي]

القائمة الحمراء (Red List) - المرفوضات القاطعة

❌ [على شارع رئيسي صاخب]
❌ [فوق الطابق الخامس بدون مصعد]

رؤية جوهرية: الشروط المرفوضة تؤدي إلى استبعاد تلقائي (Auto-exclude) للوحدات التي تناسب الميزانية لكنها تفشل في اختبار نمط الحياة، مما يوفر وقت العميل.

تشريح التقييم المثالي للتطابق (Match Score)

40% تقييم الميزات (Feature Score)	30% تقييم الموقع (Location Score)	20% تقييم الميزانية (Budget Score)	10% مكافأة الرغبات (Wishlist Bonus)
تطابق مرجح مع أهم 5 خيارات لنمط الحياة.	مسافة التنقل، المدارس المطلوبة، والمرافق القريبة.	التوافق بين السعر والقدرة المالية المصرح بها للأسرة.	نقاط إضافية لميزات الرفاهية (Nice-to-haves).

الحد الأدنى للظهور (Minimum Visibility Threshold) - العقارات المرفوضة

كيميدار Match™: تلعيب عملية اكتشاف العقارات

Swipe Up (إعجاب فائق - Super Like):
إشعار فوري وتصنيف أولوية للبائع (اهتزاز مزدوج قوي). الحد: 3 يومياً مجاناً.

Swipe Left (تخطي - Pass):
يتعلم الذكاء الاصطناعي التفضيلات السلبية مباشرة.

Swipe Right (إعجاب - Like):
يحفظ الاهتمام بذكاء. يجمع الإشعارات كل 4 ساعات لتجنب (نقرة اهتزاز خفيفة).

دمجنا متعة التطبيقات الاجتماعية (Tinder-style) مع الجدية العقارية. المزيد من التفاعل يخلق بيانات سلوكية أعمق، مما يشغل أدق محرك تطابق في المنطقة.

الاقتصاد السلوكي: التعلم من الأفعال، وليس الأقوال فقط

الفكرة المحورية: ThinkDar™ لا يستمع فقط لما يقوله المشتري؛ بل يراقب ما يفعله لتحديث خوارزمية التطابق لحظياً.

هندسة طابور العرض المثالي (Card Queue)

1. جميع القوائم العقارية النشطة.

↓

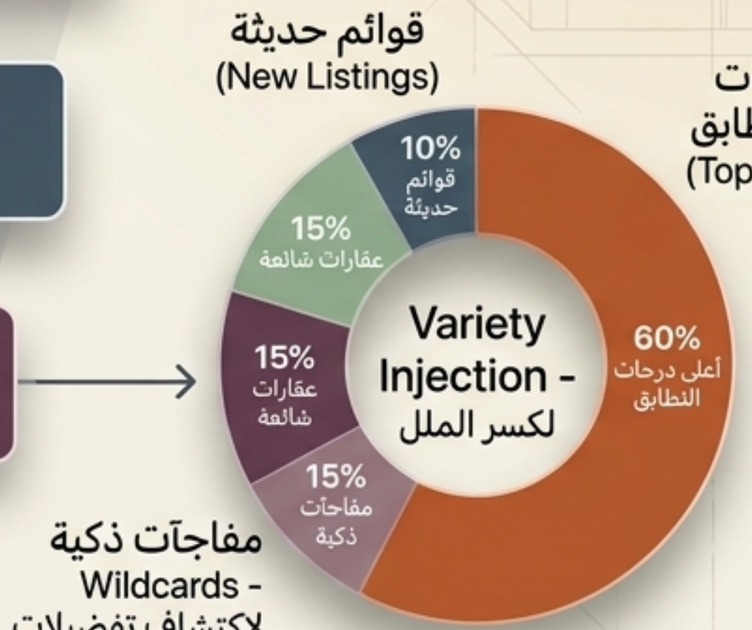
2. القيود الصارمة
(الميزانية ±20%، الموقع).

↓

3. الأوزان السلوكية المكتسبة
(الأدوار، الإطلالات).

↓

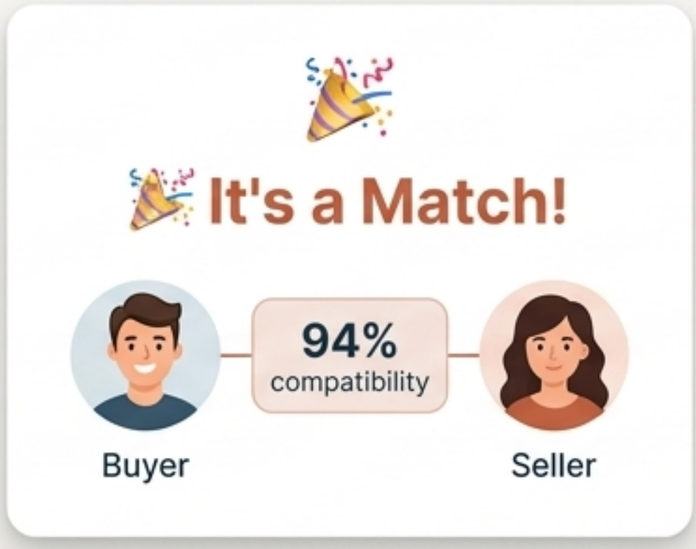
50 Perfectly Tailored Property Cards



الطابور ليس ثابتاً أبداً. يعاد حسابه باستمرار لموازنة التطابقات العالية مع التنوع المطلوب لمنع إرهاق المستخدم (Fatigue).

لحظة التطابق والانتقال السلس للتفاوض

التطابق المتبادل (The Mutual Match)

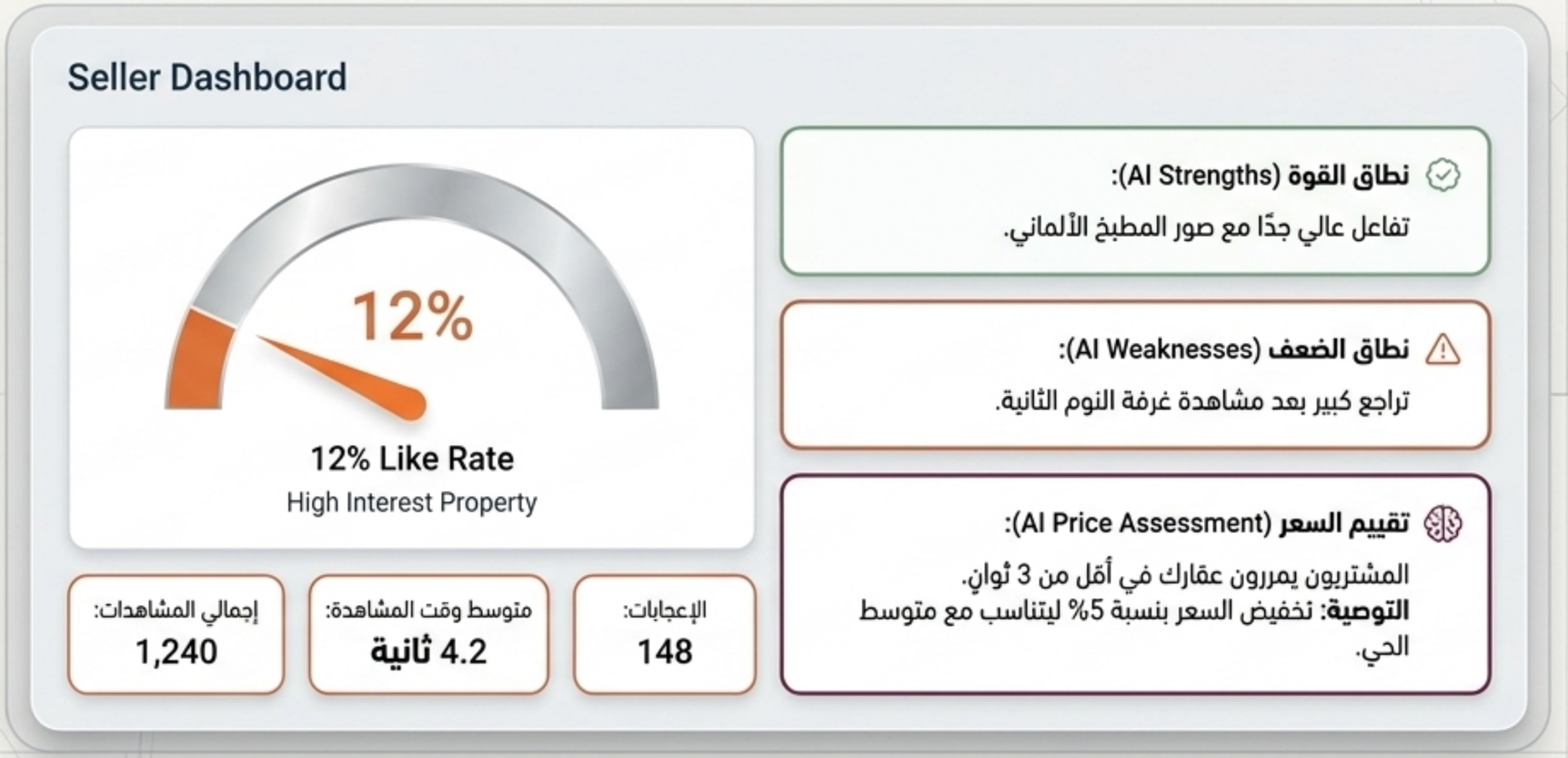


عند تأكيد الاهتمام المتبادل، تزول المجهولية. يتم إنشاء اتصال فوري مبني بالكامل على نوايا مؤهلة بنسبة 100%.

التسليم لـ Kemedar Negotiate™

نقضي على رهبة الرسالة الأولى. الردود السريعة الذكية تحول التطابق إلى حوار جاد وتفاوض منظم فوراً.

لوحة تحكم البائع: تحويل التمريرات إلى رؤى قابلة للتنفيذ



كل سحب (Swipe) هو تقييم لحالة السوق. يترجم ThinkDar™ آلاف الرفض والإعجابات إلى توصيات دقيقة للتسعير والعرض للشركات والأفراد.

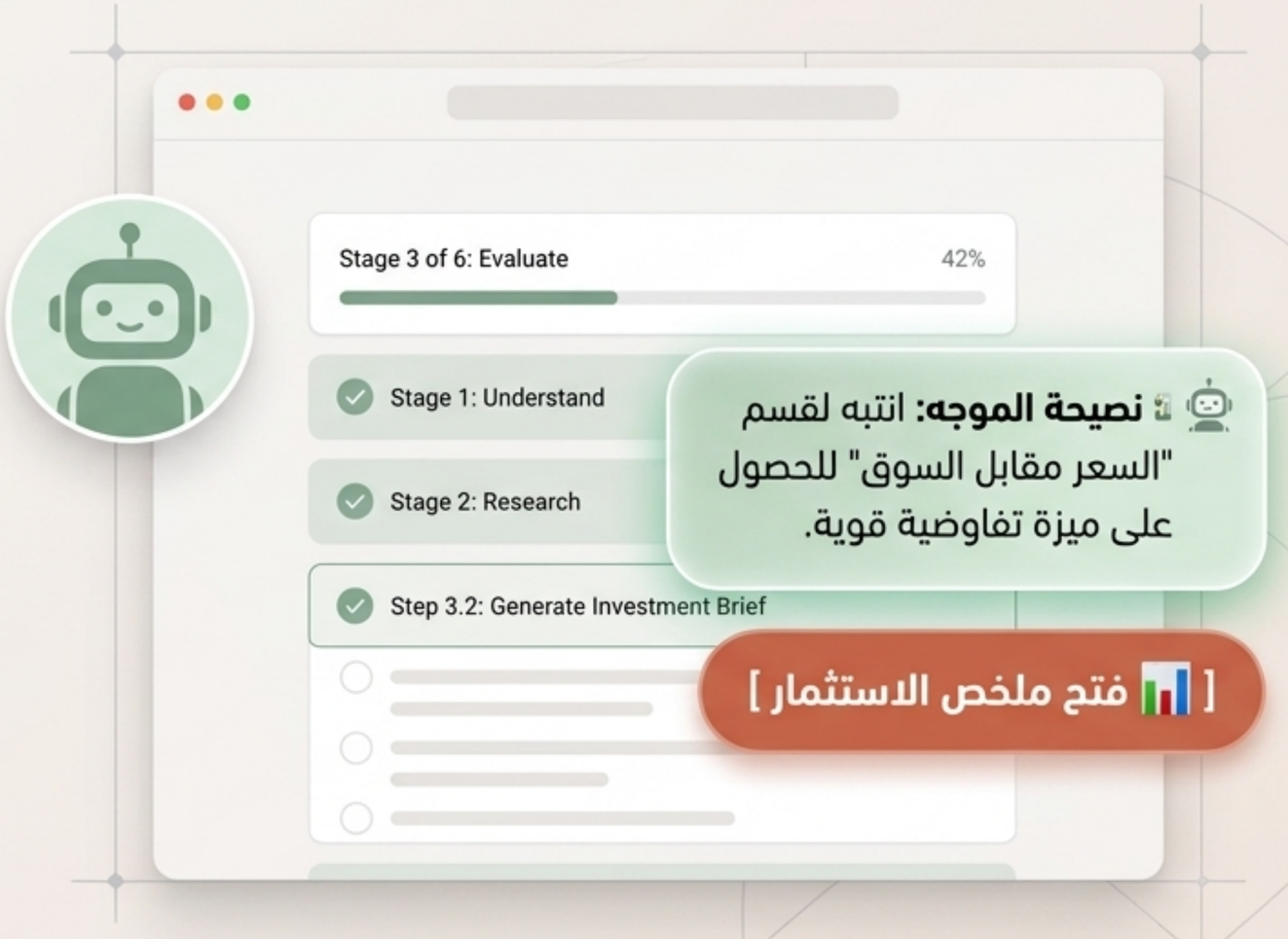
كيميدار Coach™: دليلك الشخصي لرحلة عقارية ناجحة

المشكلة:

يتخلى معظم المستخدمين عن المنصات العقارية لأنهم مرتبكون من تعقيد الإجراءات (القانونية، المالية، التوثيق).

الحل:

موجه يعمل بالذكاء الاصطناعي (Coach) يرافق المستخدم خطوة بخطوة، ويقسم الصفقة المعقدة إلى مهام صغيرة، مدمجة مباشرة مع أدوات المنصة.



رحلات مخصصة لكل هدف عقاري

المستثمر العقاري (Real Estate Investor)

حسابات العائد، تحليل المناطق، والمستندات القانونية.

ترقية العقار (Property Upgrader)

مزامنة بيع العقار القديم وشراء وشراء الجديد.

مشتري لأول مرة (First-Time Buyer)

36 خطوة | 10-12 أسبوع (من الصفر إلى استلام المفاتيح).

المشتري المغترب (Expat Buyer)

الشراء عن بُعد، إدارة العملات، التوكيلات عبر مالكي الامتياز.

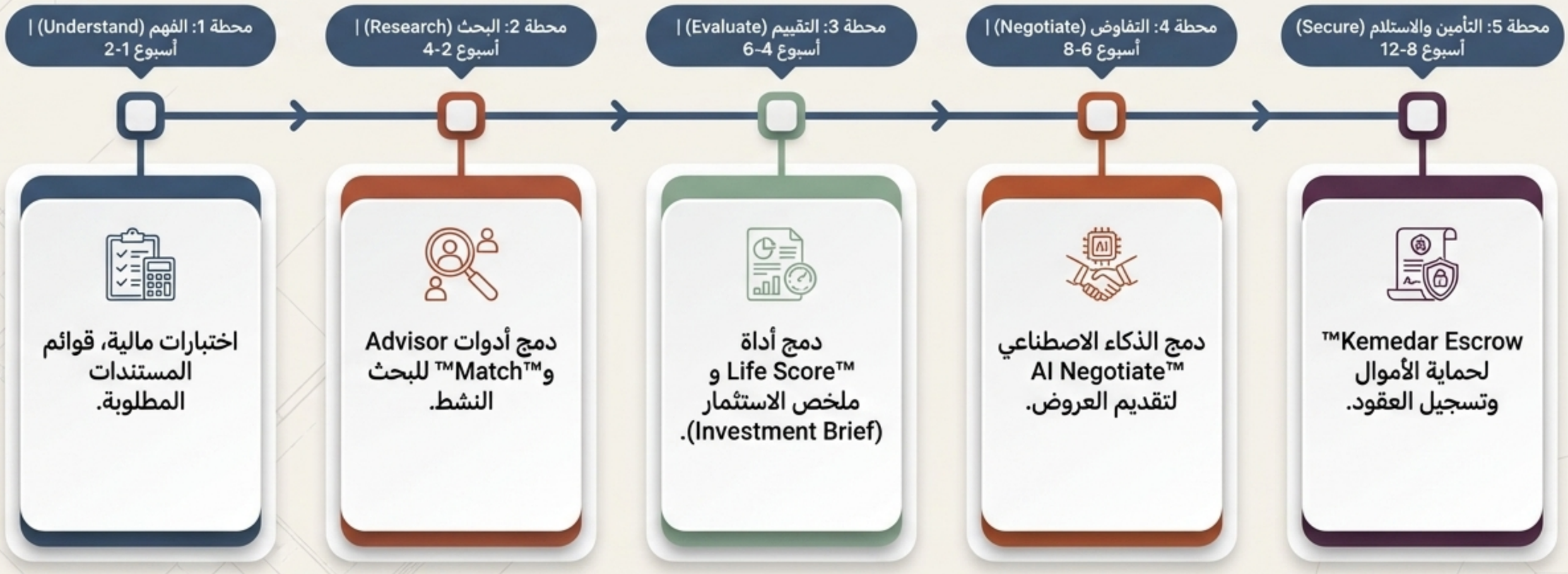
بائع العقار (Property Seller)

التسعير، التسويق عبر Vision™ و "Match™"، وإغلاق الصفقة.

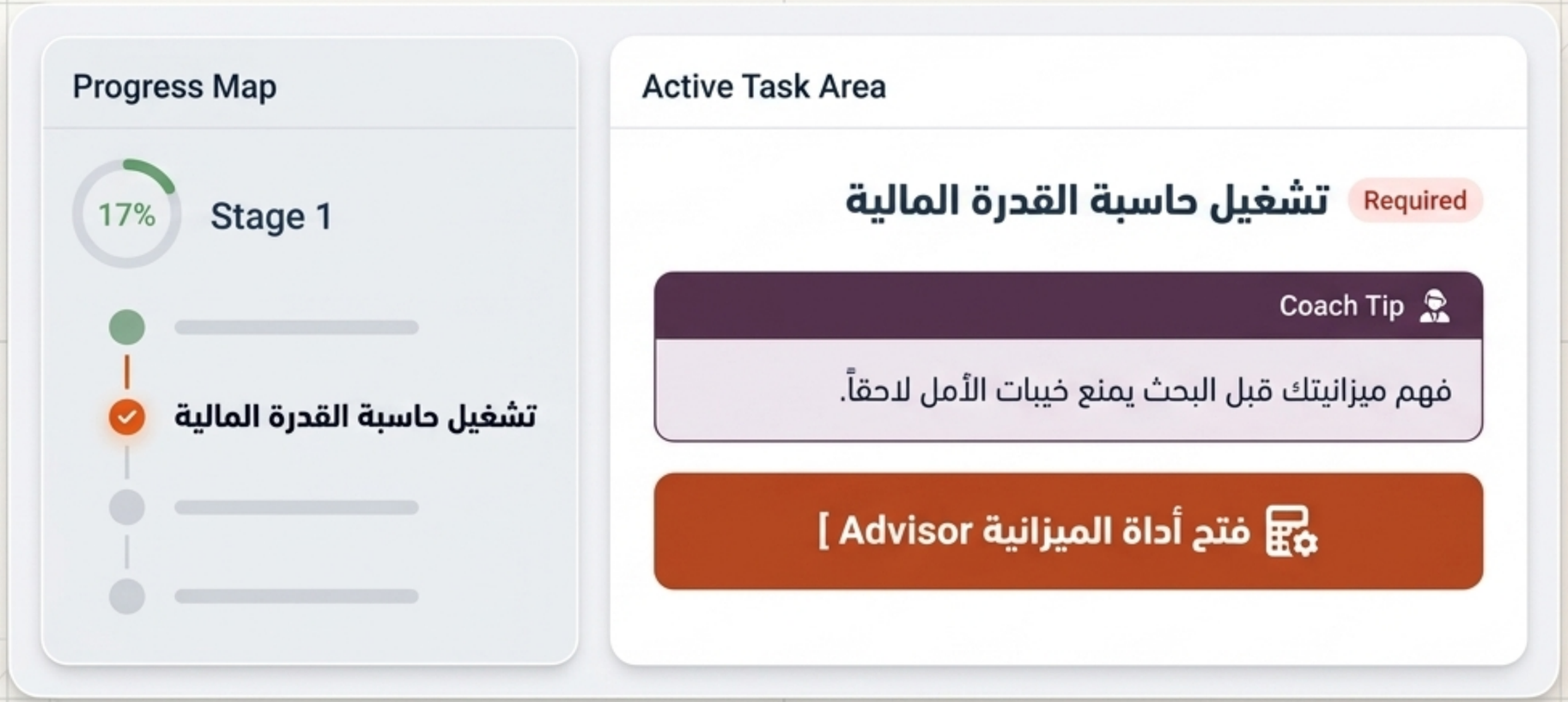
مستأجر لأول مرة (First-Time Renter)

حقوق المستأجر، عقود الإيجار، وتجنب الاحتيال.

هندسة الرحلة: خريطة طريقة طريق المشتري (من الأسبوع 1 إلى 12)



داخل الواجهة: خطوات عملية مرتبطة بأدوات المنصة



المنصة تكتشف إتمام المهمة تلقائياً (Auto-completion) عند استخدام الأداة لتحديث نسبة الإنجاز فوراً.

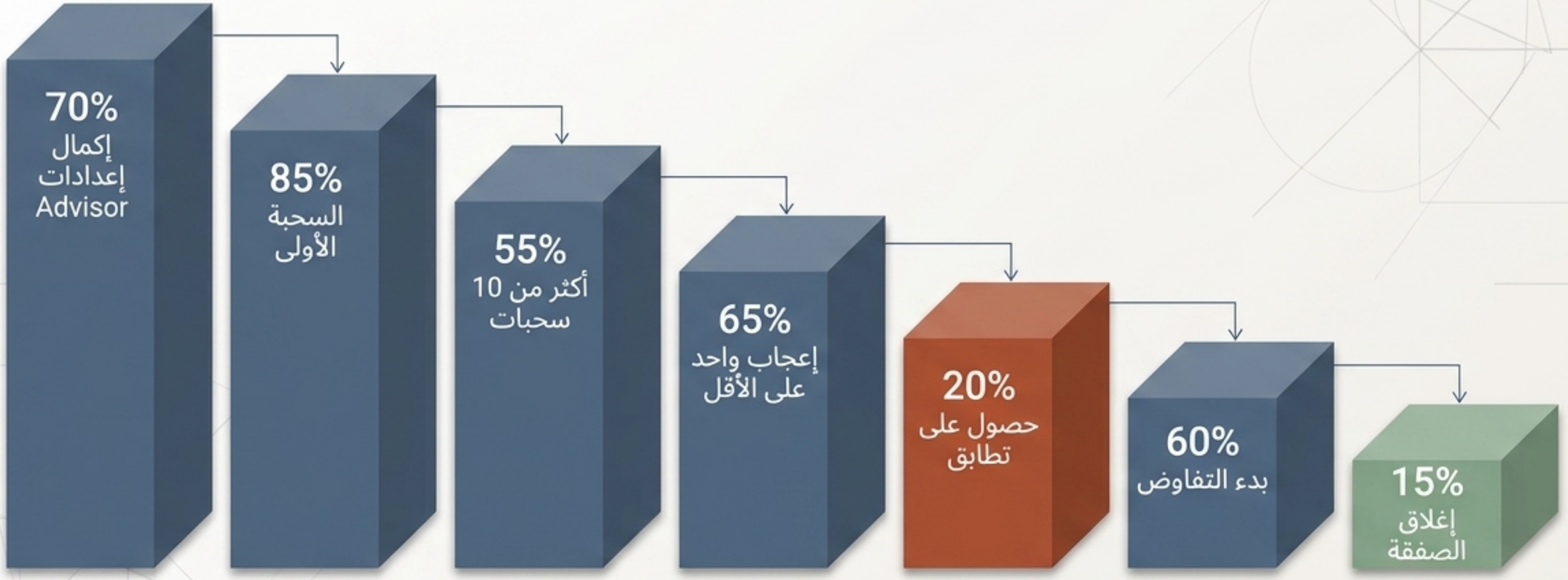
التلعيب (Gamification) والمحفزات الاستباقية

3. نظام الإنجازات (Achievements): مكافأة الإجراءات المصغرة (بطل القوائم ✅، مرحلة مكتملة 🎯، محمي بـ Escrow 🔒) مع احتفالات احتفالات تملأ الشاشة لتأكيد الجهد.

2. التنبيهات الاستباقية (AI Proactive Nudges): يتفاعل النظام مع فترات الخمول (بعد يومين، 5، 14 يومًا).

1. التقدم والسلاسل (Progress & Streaks): بناء الزخم اليومي وتحويل العملية الشاقة إلى عادة.

قمع التحويل: من النية الأولى إلى إغلاق الصفقة



من خلال استبدال التصفح السلبي بالتلعيب الموجه خطوة بخطوة، يحقق النظام كفاءة استثنائية تتمثل في معدل إغلاق 15% من إجمالي المتطابقين.

عجلة بيانات كيميدار (The Kemedar Data Flywheel)

1. الاستحواذ (Acquire):
استبيان Advisor ذو 8 خطوات يلتقط نوايا عميقة.

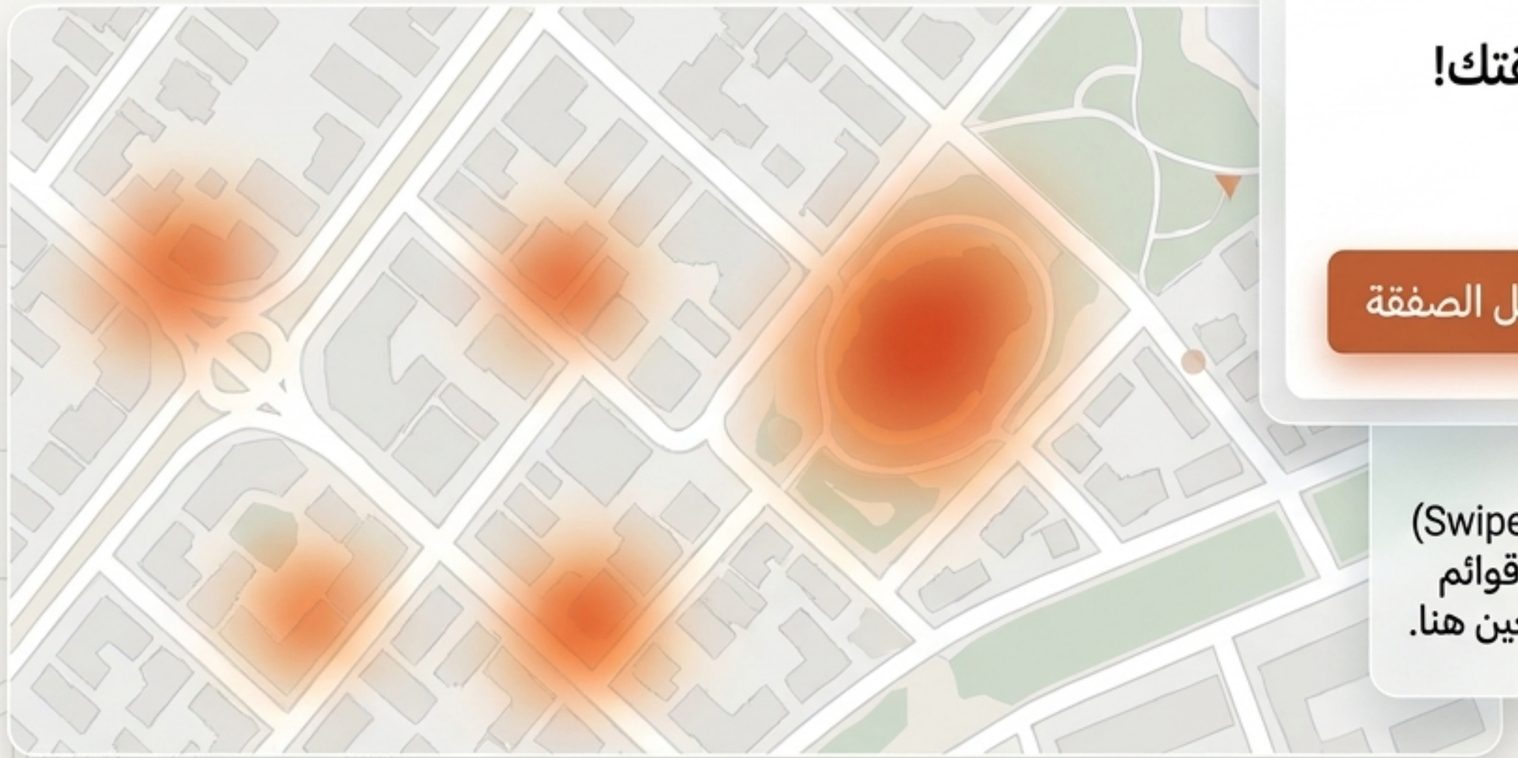
2. المطابقة (Match):
ذكاء ThinkDar™ يربط النوايا بالعقارات الحية عبر السحب المحفز (Gamified Swiping).

3. التفاعل (Engage):
موجه Coach يحافظ على زخم المستخدم ويمنع التسرب.

4. التحويل والتحليل (Convert & Analyze):
الصفقات الناجحة تصفي المعروض، وبيانات الإغلاق تغذي المطورين برؤى استراتيجية.

كل تفاعل يثري المنصة. التلعيب يدفع التفاعل ← التفاعل يدرب الذكاء الاصطناعي ← الذكاء يولد تطابقات أفضل ← التطابقات تولد صفقات مغلقة.

الذكاء المحلي: تمكين مالكي الامتياز (Franchise Owners)



FO Dashboard

🔥 **صفقة محتملة في منطقتك! (Hot Lead!)**

تطابق بائع ومشتري على العقار X.

] عرض تقديم المساعدة لتسهيل الصفقة

قام 15 مشترياً بإبداء الإعجاب (Swipe Right) بعقارات في المنطقة (أ)، ولكن لا توجد قوائم **الإجراء:** وجه فرق المبيعات لجلب بائعين هنا.

مناطق حمراء ساطعة تشير إلى ارتفاع الطلب المستقبلي قبل بدء الشراء.

التطابقات لا تحدث في فراغ. يتلقى مالكو الامتياز تنبيهات حية لتسهيل الصفقات الساخنة واستخدام خرائط الطلب لاكتشاف فرص الإدراج غير المستغلة.

كيميدار:
إعادة إعادة تعريف
ر في الشرق الأوسط

- **للمشتري والمستأجر:** نهاية القلق العقاري عبر التوجيه الشفاف والذكي.
- **للبائع والمطور:** نوايا مؤهلة 100% وبيانات سلوكية دقيقة لضمان التسعير وسرعة البيع.
- **للسوق:** منظومة بيئية ذاتية التعلم، تزيد من سيولة الأصول وترفع معايير الثقة.

مرحباً بك في مستقبل التكنولوجيا العقارية الموجهة بالذكاء الاصطناعي.