

دليل عملي - إصدار 2026

كيف تجد أي جهة اتصال تجارية داخل Claude

اربط أداة واحدة مع Claude، ثم ابحث عن صانع القرار الصحيح داخل أي شركة واحصل على الاسم، المنصب، والبريد المهني الموثق لاستخدامه في تواصل احترافي.

+800M

ملف مهني

+150M

شركة

\$0

للبدء عبر الرصيد التجريبي

- ✓ العثور على صانع القرار المناسب
- ✓ ربط Claude مع Vibe Prospecting
- ✓ استخدام إشارات الشراء للتواصل في الوقت الصحيح
- ✓ بناء قوائم مستهدفة وتصديرها
- ✓ إزالة معلوماتك من قواعد البيانات عند الحاجة
- ✓ كتابة رسائل مخصصة بدل الرسائل الجماعية

للتواصل

info@taha-ai.com

تابعني للمزيد من أدلة الذكاء الاصطناعي

TAHSHR.AI@

ما هي Vibe Prospecting؟

موصول بيانات أعمال يتيح ل Claude البحث داخل بيانات الشركات والمهنيين والوصول إلى تفاصيل العمل الموثقة.

ماذا تفعل الأداة؟

بعد الربط، يمكنك أن تسأل Claude عن شركة أو منصب محدد، وسيستخدم Vibe Prospecting للعثور على الشخص المناسب وتفاصيل عمله. الاستخدام المقصود هنا هو B2B outreach: مبيعات، شراكات، توظيف، أو مقدمة عمل حقيقية.

800M+

professional profiles

150M+

companies

Credits

نظام الاستخدام بعد الرصيد المجاني

كيف تعمل التكلفة؟

بحسب الدليل الأصلي، الحساب المجاني يأتي مع رصيد ابتدائي لتجربة عمليات بحث فعلية. كل عملية استخراج أو بناء قائمة تستخدم من الرصيد، ومع التوسع تنتقل إلى خطة مدفوعة.

استخدمها كأداة أعمال، لا كأداة إزعاج

القيمة تأتي من الوصول إلى الشخص الصحيح برسالة حقيقية ومناسبة. التواصل العشوائي أو المزعج يحرق سمعة المرسل بسرعة.

اربط Vibe Prospecting مع Claude

إعداد لمرة واحدة، وبعدها يستطيع Claude استدعاء بيانات الأداة كلما طلبت.

1

افتح Connectors

داخل Claude: ادخل إلى Customize ثم Connectors واضغط Browse connectors.

2

ابحث عن Vibe Prospecting

اكتب الاسم كما هو، وابحث عنه ضمن قسم Anthropic & Partners، ثم اضغط Add / Install.

3

سجل الدخول وامنح الصلاحية

اتبع صفحة تسجيل الدخول لإنشاء حسابك أو الدخول إليه، ثم وافق على الربط. بعد ذلك يصبح الموصل جاهزًا للاستخدام.

أفضل ممارسة

اكتب داخل البرومبت عبارة using Vibe Prospecting بوضوح حتى يعرف Claude أنك تريد البيانات الموثقة من الموصل، لا تخمينًا من الويب المفتوح.

إذا لم يظهر الموصل

ابحث بالاسم الكامل Vibe Prospecting داخل Browse connectors. وإذا لم تظهر نافذة تسجيل الدخول، افتح الموصل واضغط Connect مرة أخرى.

ابحث عن جهة اتصال واحدة

حدد المنصب والشركة، ثم اطلب الاسم، المسمى الوظيفي، والبريد المهني الموثق.

FIND ONE CONTACT

Using Vibe Prospecting, find me the [JOB TITLE] at [COMPANY]. Give me their full name, exact title, and verified work email. If more than one person fits, list the most likely few with their department or LinkedIn so I can pick the right one.

ما الذي سيحدث؟

يستعلم Claude من قاعدة البيانات ويعيد الشخص الأقرب للمواصفات مع الدور والبريد المهني. إذا لم يكن المسمى الوظيفي موجودًا حرفيًا، فقد يقترح أقرب صانع قرار.

ابحث عن الشخص الصحيح، لا أي شخص

VP of Marketing ليس دائمًا نفس الشخص الذي يملك Demand Generation. إذا لم تعرف من يملك القرار، اطلب: who at [company] would own [the thing I'm selling]?

مثال

إذا كنت تباع خدمة أتمتة للمبيعات، قد تبحث عن Head of Sales Ops أو Revenue Operations بدل المدير التنفيذي.

فلتر إضافي

اطلب القسم أو رابط LinkedIn إذا ظهر أكثر من شخص بنفس المسمى حتى تختار بدقة.

ابن قائمة كاملة + استخدم إشارات الشراء

القوة الحقيقية تبدأ عندما تحول البحث من شخص واحد إلى قائمة مستهدفة وموَقَّعة بذكاء.

BUILD A LIST

Using Vibe Prospecting, build me a list of everyone with the title [e.g. Head of Marketing] at [industry or type of company] in [location], company size [range]. Give me name, title, company, and verified email for each, and export it to a CSV.

USE BUYING SIGNALS

Using Vibe Prospecting, find companies in [industry] that recently [raised funding / started hiring for X / adopted Y tool], and give me the best person to contact at each, with their verified email.

WRITE THE FIRST EMAIL

For these contacts, write a short, personalized cold email for each based on their role, company, and the signal we found. Keep it human and specific, one clear ask, no fluff, easy to reply to.

لماذا إشارات الشراء مهمة؟

التمويل الجديد، التوظيف السريع، أو اعتماد أداة جديدة كلها إشارات تعطيك سببًا حقيقيًا للتواصل الآن بدل إرسال رسالة باردة بلا سياق.

استخدمها باحتراف

بيانات الأعمال قوية، لذلك أفضل النتائج تأتي من الاستهداف الجيد والالتزام بقواعد التواصل.

1

امتلك سببًا حقيقيًا للتواصل

لا تتواصل فقط لأنك وجدت البريد. يجب أن يكون لديك عرض، سؤال، شراكة، أو سبب مهني ذو صلة بالشخص.

2

احترم قواعد التواصل البارد

الدليل يذكر أن CAN-SPAM في الولايات المتحدة يتطلب معلومات مرسل دقيقة وطريقة سهلة للانسحاب، بينما GDPR في أوروبا والمملكة المتحدة يتطلب أساسًا قانونيًا مناسبًا مع إمكانية إيقاف التواصل.

3

نفذ كل طلب Opt-out فورًا

إذا طلب شخص عدم التواصل أو الإزالة من القائمة، أوقف التواصل واحذفه من الحملات اللاحقة.

حدود واضحة

لا تستخدم هذه الطريقة للبحث عن عنوان منزل شخصي، أرقام شخصية، أو للمضايقة. الدليل مخصص لبيانات العمل والتواصل المهني المشروع.

ما الذي يحصل على ردود أكثر؟

رسائل قليلة ومخصصة تشير إلى شيء حقيقي عن الشركة أو الدور أفضل من آلاف الرسائل المنسوخة، كما أنها تحمي سمعة نطاق الإرسال.

إزالة معلوماتك من قواعد البيانات

إذا كانت الأداة تستطيع العثور على بيانات الآخرين، يمكنها أيضًا مساعدتك على معرفة أين تظهر بياناتك المهنية وكيف تطلب حذفها.

FIND AND REMOVE MY INFO

If any of my information is in these business databases, find where I'm listed and give me the exact steps to opt out and get removed. My details: [name, company, work email].

ماذا يفعل Claude هنا؟

يوجهك إلى عملية opt-out الخاصة بمزود البيانات ويشرح الخطوات المطلوبة للإزالة. بحسب الدليل، كثير من شركات بيانات الأعمال لديها آليات لحذف المعلومات، خصوصًا تحت قوانين مثل GDPR و CCPA.

إذا أردت تنظيفًا أوسع للخصوصية

إزالة بيانات العمل لا تعني إزالة عنوان المنزل أو الهاتف من مواقع البحث عن الأشخاص. هذا مسار منفصل؛ يمكنك أن تطلب من Claude: build me a full personal privacy removal plan.

لا تضع معلومات حساسة بلا داعٍ

استخدم فقط البيانات الضرورية لتحديد ملفك المهني، وتجنب مشاركة بيانات تعريف حساسة لا تحتاجها عملية البحث أو الإزالة.

المرجع السريع

العملية كاملة من الربط إلى إرسال أول رسالة مستهدفة.

Connect .1	Claude → Customize → Connectors → Browse → Vibe Prospecting → Add → Sign in
Find a .2 contact	Find me the [role] at [company] and their verified email, using Vibe Prospecting.
Build a list .3	Build a list of [role] at [industry] in [place], export to CSV.
Time it .4	Find companies that just [raised / are hiring] and who to contact.
Draft .5 outreach	Write a short, personalized email for each.
Protect .6 yourself	Where am I listed, and how do I opt out?

القواعد التي تجعل الطريقة فعالة

اكتب using Vibe Prospecting حتى يستخدم Claude البيانات الموثقة. كن محددًا في الدور المطلوب. خصص الرسالة لكل شخص. احترم طلبات الإلغاء. لا تحول العملية إلى إرسال جماعي عشوائي.

خطة عمل بسيطة

(1) اربط الأداة. (2) اختر شركة حقيقية تريد الوصول إليها. (3) اعثر على صانع القرار الصحيح. (4) اطلب من Claude صياغة رسالة قصيرة ومخصصة. (5) راجعها بنفسك ثم أرسلها بشكل مهني.

الشخص الصحيح قد يكون على بعد برومبت واحد.

استخدم البيانات للوصول إلى صانع القرار المناسب بسبب مهني حقيقي، ثم اكتب رسالة مخصصة يسهل الرد عليها. الهدف ليس إرسال المزيد - الهدف هو إرسال شيء أفضل للشخص الصحيح.

- ✓ ابحث بدقة عن الدور المناسب.
- ✓ استخدم إشارات شراء حقيقية عندما تتوفر.
- ✓ خصص الرسالة بدل النسخ واللصق.
- ✓ احترم الخصوصية وطلبات الإلغاء.