

حملة تمويل جماعي وإطلاق — LIFTOFF LAUNCH PARTNERS

# مواصفات المتطلبات

حملة تمويل جماعي متكاملة القمع وتنفيذ أسبوع الإطلاق لخاتم Currentwear  
الذكي الأول.



## 01

## المقدمة والنطاق

مؤت Currentwear Wearables خاتماً ذكياً يعمل وقائمة انتظار صغيرة، لكن دون حملة تمويل جماعي، أو خطة لأسبوع الإطلاق، أو خبرة في إدارة أي منهما. هذه هي الخطة لتحويل قائمة الانتظار تلك إلى حملة ممولة وطرح فعلي للسوق.

## الغرض والجمهور المستهدف

أمضت Currentwear Wearables ثمانية عشر شهراً في تطوير منتجها الأول — خاتم ذكي لتتبع الصحة — ولديها نموذج أولي عامل، وقائمة انتظار مبكرة صغيرة تضم 2,400 بريد إلكتروني، ولا تملك أي خبرة في التمويل الجماعي أو الإطلاق ضمن الفريق المؤسس. المنتج جاهز، لكن استراتيجية الدخول إلى السوق ليست كذلك.

تقترح Liftoff Launch Partners مشروعاً مدته اثنا عشر أسبوعاً: حملة ما قبل الإطلاق تنمي قائمة الانتظار وتبني اهتمام الصحافة، وحملة تمويل جماعي مُنتجة بالكامل تتضمن فيديو وتصميم صفحة ودعم إعلانات مدفوعة، وتنفيذاً عملياً لأسبوع الإطلاق خلال أول 72 ساعة، وهي الفترة التي تُحدد فيها معظم الحملات نجاحها أو فشلها. توضح الأقسام التالية النهج والنطاق والجدول الزمني والاستثمار.

## المتطلبات الوظيفية

## REQUIREMENTS

| المعرّف | المتطلب                                                                        | الأولوية |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------|----------|
| R-01    | تفعيل ومراجعة فيديو الحملة والصفحة من قبل Currentwear قبل الإطلاق العام        | إلزامي   |
| R-02    | تحديد هدف التمويل لتغطية الحد الأدنى للتصنيع الذي أكدّه شريك مصنع Currentwear  | إلزامي   |
| R-03    | الرد على تواصل الداعمين خلال 24 ساعة أثناء أسبوع الإطلاق                       | إلزامي   |
| R-04    | اعتماد Currentwear لإنفاق الإعلانات المدفوعة قبل كل زيادة أسبوعية في الميزانية | إلزامي   |
| R-05    | بدء التواصل الصحفي قبل الإطلاق العام بثلاثة أسابيع على الأقل                   | مرغوب    |