فريق النمو · ملف القطاع

# اللوجستيات وسلاسل الإمداد

ملف القطاع · تطوير الحسابات مع الشاحنين وتجار التجزئة والمصنّعين بين دورات المناقصات.



| التاريخ | الإصدار | اللغة | عدد الصفحات |
|---|---|---|---|
| 3 نوفمبر 2026 | v3.0 | العربية | 6 |

Remote Pro Ai · Mohammed Ali Al Khuraim Information Systems Technology Co. · الخبر، المملكة العربية السعودية · سجل تجاري 2051247519 · الرقم الوطني الموحد 7034596812 · الرقم الضريبي 3116280154

01 نظرة على القطاع

# تطوير المبيعات الخارجية لمزوّدي اللوجستيات وسلاسل الإمداد

تطوير الحسابات والشراكات مع الشاحنين وتجار التجزئة والمصنّعين بين دورات المناقصات، يفتتحها فريق خبير ولا تُحتسب إلا بحضور صانع قرار العمليات.

قطاع مدعوم | من دراستنا القطاعية · أكتوبر 2026



تطوير الحسابات مع الشاحنين وتجار التجزئة والمصنّعين بين دورات المناقصات.

## السوق في لمحة

| 1,056 | 38.8 مليار دولار | 22 → 59 | 117 يومًا تقريبًا |
|---|---|---|---|
| ترخيصًا لوجستيًا صدر في 2024 | حجم السوق المتوقع في 2026 | منطقة لوجستية بحلول 2030 | دورة البيع المعتادة في اللوجستيات |

**المصادر:** Oxford Business Group، تقرير السعودية 2025 · Focus Digital، 3 يوليو 2026.

## ما الذي يجعل هذا القطاع صعبًا

**السعر أولًا وأخيرًا**

محادثات تبدأ بالسعر وتنتهي عنده.

**حسابات المناقصات**

حسابات رئيسية تُكسب عبر المناقصات، مع تطوير استباقي ضعيف بين الدورات.

**مشترون متنقلون**

مشترو العمليات مشغولون ومتنقلون ونادرًا ما يجلسون إلى مكتب.

**إطلاق دون مسار مبيعات**

مسارات أو مستودعات أو خدمات جديدة تُطلق دون مسار مبيعات يدعمها.

02 من نصل إليه

# ملف العميل المثالي وصنّاع القرار

## ملف العميل المثالي

| البند | المتطلب |
|---|---|
| **من نخدم** | وكلاء الشحن، ومزوّدو الخدمات اللوجستية للطرف الثالث والتخزين، ومشغّلو التوصيل للميل الأخير والأساطيل، وخدمات التخليص الجمركي والامتثال التجاري، ومورّدو برمجيات سلاسل الإمداد. |
| **الإثبات** | خدمة مُثبتة. |
| **قيمة الصفقة** | حدّ أدنى لقيمة الصفقة تحدده معنا عند التهيئة، يُعدّ عنده العقد الموقّع أو الفاتورة الأولى المسدَّدة صفقة مغلقة؛ واختره حيث تهمّك صفقتان. |
| **المشترون** | الشاحنون وتجار التجزئة والمصنّعون. |
| **قاعدة النطاق** | قطاع مدعوم: يُطبَّق الضمان حين تكون الحاجة المؤهَّلة حاجة خدمية لا طلب سعر. |

## صنّاع القرار الذين نصل إليهم

| # | المنصب | يُحتسب في الضمان بصفته |
|---|---|---|
| 01 | **مدير سلسلة الإمداد** | صاحب قرار الميزانية (المعيار 1) |
| 02 | **رئيس اللوجستيات / العمليات** | صاحب قرار الميزانية (المعيار 1) |
| 03 | **مدير المشتريات** | صاحب قرار الميزانية (المعيار 1) |
| 04 | **المدير التجاري** · للشراكات | صاحب قرار الميزانية (المعيار 1) |
| 05 | **المدير المالي** · تكلفة الخدمة | صاحب قرار الميزانية (المعيار 1) |
| 06 | **رئيس عمليات التجارة الإلكترونية أو التجزئة** | صاحب قرار الميزانية (المعيار 1) |

**قبل أن تدفع: فحص السوق المجاني في 5 أيام**

مكالمة استبيان واحدة، ثم ملف عميلك المثالي و50 شركة مستهدفة بالاسم مع دور صانع القرار في كلٍّ منها، ومراجعة للمضي أو التوقف. وإن لم يتّسع السوق لعشرين اجتماعًا شهريًا، قلناها وتوقّفنا. دون تكلفة في الحالتين.

شبكة تسليم متعاقدة: فريق مسمّى من 5 أعضاء وقائد فريق، مخصص لك ويقوده مدير حسابك المخصص، بمتصلين باللهجة الخليجية للمشتري الخليجي.

03 الإشارات والمنهج

# إشارات الشراء وكيف نعمل في هذا القطاع

## إشارات الشراء التي نرصدها

- إعلان مستودعات أو مراكز أو مسارات جديدة
- تراخيص ومناطق لوجستية جديدة
- تغييرات في تراخيص الاستيراد والتصدير
- توسع التجزئة أو التجارة الإلكترونية
- لوجستيات المشاريع الكبرى (الإنشاءات، الطاقة)
- التوظيف في اللوجستيات والمشتريات
- مناقصات العقود اللوجستية

تدل الإشارات على طلب محتمل، لا نية شراء مضمونة. ولا تظهر الأرقام وأسماء العملاء إلا بموافقة عميل في القطاع على النشر كتابيًا.

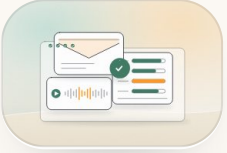
## كيف يعمل محرّك النمو هنا

1. **تغيير نستطيع تسميته**
   يستهدف ملف العميل المثالي الحسابات التي لديها تغيير في الحجم أو الخدمة يسمّيه الفريق في المدخل.
2. **المكالمات تقود**
   المكالمات تقود، مع رسائل قصيرة للتأكيد. وتُعامل الشراكات فئةً مستهدفة مستقلة برسالتها الخاصة.
3. **حاجة خدمية لا طلب سعر**
   لا يُحتسب الاجتماع إلا حين يعبّر المشتري عن حاجة خدمية بكلماته (المعيار 3)، فيبقى تسوّق الأسعار خارج تقويمك.
4. **جاهز لعرض السعر**
   تحمل حزمة المتابعة بعد كل اجتماع المتطلبات، ليقدّم فريقك عرض السعر بسرعة.

الإعداد 14 يومًا، مجانًا وخارج شهرك. ويصلك كل اجتماع بملخصه ورسالة العميل المحتمل ومرجع التسجيل وبطاقة التقييم؛ وتقبل أو تعترض خلال يومَي عمل.

## زاوية افتتاح نموذجية توضيحية، وليست نصًا جاهزًا.

> **«رأينا أن [الشركة] تفتتح [المستودع أو المسار]. من يتخذ هذه الخطوة يحتاج غالبًا إلى [القدرة] في الأشهر الأولى. إن كان في خطتكم، فبوسع [شركتك] أن تعرض عليكم في 20 دقيقة كيف تعامل معه مشغّلون مثلكم.»**



مجلد الأدلة لكل اجتماع: الملخص، ورسالة العميل المحتمل، ومرجع التسجيل، وبطاقة التقييم.



عدّاد الـ30 يومًا لصفقتين مغلقتين يبدأ عند أول اجتماع مسلَّم.

04 المعايير والخطوة التالية

# كيف يتأهّل الاجتماع، وما الذي تقيسه

## المعايير الأربعة المكتوبة

| # | المعيار | في هذا القطاع |
|---|---|---|
| 1 | **صاحب قرار الميزانية.** يحضر من يملك اعتماد الإنفاق، أو نائب مسمّى كتابيًا؛ والصلاحية مؤكّدة في المكالمة. | كما في كل القطاعات. |
| 2 | **الحاجة والتوقيت، مسجّلان.** بكلمات العميل المحتمل في مكالمة مسجّلة؛ ومرجع التسجيل مرفق. | حاجة خدمية بكلمات المشتري، لا طلب سعر. |
| 3 | **استلام ملخص العرض.** ملخص عرضك من صفحة واحدة، بالسعر أو النطاق المتفق عليه، مرسل ومُقرّ باستلامه قبل الاجتماع. | كما في كل القطاعات. |
| 4 | **طلب كتابي.** رسالة رسمية من عنوان شركة العميل المحتمل تطلب الاجتماع لمناقشة التعاقد: وهي الدليل. | كما في كل القطاعات. |

## ما الذي تقيسه

| المؤشر | القيمة | المرجع |
|---|---|---|
| اجتماعات مؤهّلة للإغلاق في كل شهر تسليم | **20** | العقد |
| حدّ التأهّل | **18 من 20 على الأقل، وفق المعايير الأربعة** | العقد |
| الصفقات المغلقة | **صفقتان خلال 30 يومًا من أول اجتماع مسلَّم، وإلا نواصل العمل مجانًا** | العقد |
| مهلتك للقبول أو الاعتراض | **يوما عمل؛ والصمت قبول** | العقد |
| الاستبدال قبل الاسترداد | **استبدال خلال 10 أيام، وإلا 275 دولار (1,031 ريال) نقدًا خلال 5 أيام عمل** | العقد |
| دورة البيع المعتادة | **117~ يومًا** | مرجع قطاعي · Focus Digital، 3 يوليو 2026 |

العرض نفسه في كل قطاع: **20 اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق في كل شهر تسليم** بسعر 275 دولار (1,031 ريال) للاجتماع المقبول، وصفقتان مغلقتان خلال 30 يومًا من أول اجتماع مسلَّم، وإلا نواصل العمل مجانًا. التخصيص من 20 إلى 60 اجتماعًا بخطوات من 5 بالسعر نفسه. واختياريًا: نُغلق الصفقة نيابةً عنك مقابل 1,500 دولار (5,625 ريال) عن كل صفقة نُغلقها نحن.

**الخطوة التالية: فحص سوق مجاني مدته 5 أيام لقطاع اللوجستيات وسلاسل الإمداد**

مكالمة واحدة، ثم ملف عميلك المثالي و50 شركة مستهدفة بالاسم، ومراجعة للمضي أو التوقف. دون تكلفة. **«افحص سوقك مجانًا»** · «اقرأ الضمان في صفحة واحدة»

Remote Pro Ai

مجانًا · 5 أيام · لا شيء مقدمًا

# فحص سوق مجاني خلال 5 أيام قبل أن تدفع شيئًا

ترى ملف عميلك المثالي والشركات الخمسين المسمّاة التي سنتصل بها قبل أن توقّع أي شيء.

البريد
info@remote-pro.ai

مكتب رئيس مجلس الإدارة
ceo@remote-pro.ai

موقع الخدمة
growth.remote-pro.ai

موقع الشركة
remote-pro.ai

تتعاقد Remote Pro Ai مع عملائها في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة من خلال شركتها السعودية Mohammed Ali Al Khuraim Information Systems Technology Co.، الخبر، سجل تجاري 2051247519، الرقم الوطني الموحد 7034596812، الرقم الضريبي 3116280154، وتخضع العقود للنظام السعودي.