فريق النمو · وثيقة الخدمة

قائمة التهيئة

إعدادك في أربعة عشر يومًا، وما نحتاجه منك، واستبيان العميل، وكيف يجري القبول

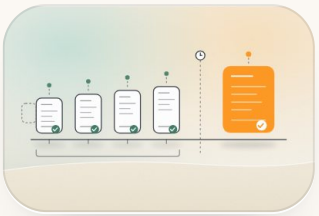


التاريخ	الإصدار	اللغة	عدد الصفحات
3 نوفمبر 2026	v3.0	العربية	5

01 أربعة عشر يومًا · الإعداد

من التوقيع إلى اجتماعك الأول

يستغرق الإعداد 14 يومًا، مجانًا ولا يُحتسب من شهرك. ولا يُدفع شيء عند التوقيع: الشهر الأول بفاتورة أسبوعية عن كل اجتماع مقبول، ويبدأ عدّاد الـ30 يومًا لصفقتين مغلقتين عند أول اجتماع مسلَّم.



التوقيع في اليوم 0 ← 14 يومًا من الإعداد المجاني ← التواصل من اليوم 15 ← اجتماعات وفواتير أسبوعية ← الكشف في اليوم 44.

متى	المسؤول	ما يحدث	المُخرَج
اليوم 0	أنت	توقّع بالبريد، وتُكمل هذه القائمة والاستبيان. لا دفعة عند التوقيع.	استبيان مكتمل
اليوم 1	مدير حسابك المخصص	مكالمة التهيئة: ملف العميل المثالي، وقائمة الاستبعاد، ونطاق السعر لملخص العرض، والحدّ الأدنى للصفقة، ومن يحضر ومن يقرر. وتعريفك بفريقك بالاسم عبر الفيديو.	استهداف مكتوب
الأيام 2–14	Remote Pro Ai	أرقام سعودية وإماراتية وعناوين إرسال تُفتح باسم شركتك؛ وقوائم العملاء المحتملين وفق الملف؛ والرسائل وأدلة المكالمات لاعتمادك كتابيًا. لا يخرج شيء قبل اعتمادك.	قوالب معتمدة
اليوم 15	Remote Pro Ai	يبدأ التواصل باسمك؛ ويمتد شهر التسليم 30 يومًا من هذا التاريخ.	شهر التسليم الأول
أسبوعيًا	Remote Pro Ai · أنت	تصل الاجتماعات إلى تقويمك مع أدلتها؛ وتقبل أو تعترض خلال يومَي عمل؛ وفاتورة أسبوعية عن المقبول فقط.	اجتماعات مقبولة
أول اجتماع مسلَّم	Remote Pro Ai	يبدأ عدّاد الـ30 يومًا لصفقتين مغلقتين ويعمل في بوابتك.	عدّاد الصفقتين
اليوم 44	Remote Pro Ai	الكشف: المقبول مقابل 18 من 20، والاستبدالات والاستردادات؛ ثم فاتورة الشهر الثاني مقدمًا.	الكشف الشهري

ما نحتاجه منك

عند التهيئة

- ☑ هذا الاستبيان مكتملًا
- ☑ سعرك أو نطاق سعرك لملخص العرض
- ☑ الحدّ الأدنى لقيمة الصفقة التي تُعدّ مغلقة
- ☑ قائمة استبعادك: العملاء، والصفقات المفتوحة، وأسماء لا تُتصل

قبل الانطلاق

- ☑ اعتماد القوالب وأدلة المكالمات كتابيًا
- ☑ الشخص المسمّى الذي يحضر الاجتماعات
- ☑ صاحب القرار في اجتماع الإغلاق
- ☑ نظام عملائك، أو لا شيء (فالبوابة سجلّك)

التزاماتك الأربعة

- ☑ الحضور خلال 5 أيام من الحجز
- ☑ الرد على طلبات العرض والتسعير خلال 48 ساعة
- ☑ حضور صاحب القرار لديك اجتماع الإغلاق
- ☑ بقاء الأسعار ضمن النطاق المتفق عليه عند التهيئة

يسري الضمان ما دامت هذه الأربعة قائمة.

02 استبيان العميل

أخبرنا لمن تبيع

يُرجى إكماله قبل مكالمة التهيئة. تكفي إجابات قصيرة، مع إرفاق القوائم حيث يُطلب. ويحوّله مدير حسابك المخصص إلى الاستهداف المكتوب الذي تعتمده، وإلى ملخص العرض الذي يستلمه كل عميل محتمل قبل الاجتماع.

1 · الشركة وجهة الاتصال

اسم الشركة

ماذا تبيع، ولمن

الموقع الإلكتروني

اسم جهة الاتصال ودورها

بريد العمل · الهاتف

هل لديك عملاء يدفعون اليوم؟ ☐ نعم ☐ لا

2 · ملف العميل المثالي

القطاعات المستهدفة

حجم الشركة ونوعها

إشارات الشراء المهمة ☐ التوظيف ☐ التمويل ☐ التوسع ☐ موعد امتثال ☐ تغيير نظام ☐ المناقصات

3 · صنّاع القرار

من يعتمد الميزانية (المناصب)

نوّاب مسمّون كتابيًا، إن وُجدوا

صاحب القرار الذي يحضر اجتماع الإغلاق لديك

4 · الأسواق واللغة

الأسواق المستهدفة ☐ السعودية ☐ الإمارات ☐ خليجي آخر

المدن

لغات التواصل ☐ العربية ☐ الإنجليزية

5 · عرضك وصفقاتك

السعر أو نطاق السعر لملخص العرض

متوسط قيمة صفقة السنة الأولى (دولار) ☐ أقل من 10,000 ☐ 10,000–25,000 ☐ 25,000–50,000 ☐ أكثر من 50,000

الحدّ الأدنى لقيمة الصفقة المغلقة (دولار)

دورة المبيعات ☐ أقل من شهر ☐ 1–3 أشهر ☐ 3–6 أشهر ☐ أكثر من 6 أشهر

الممثل المسمّى الذي يحضر الاجتماعات

6 · الاستثناءات (أرفق القوائم)

العملاء الحاليون والصفقات المفتوحة

المنافسون المباشرون (لبند الحصرية)

أسماء لا تريد التواصل معها

7 · نظام العملاء والتقويم

نظام CRM ☐ HubSpot ☐ Salesforce ☐ Zoho ☐ غير ذلك ☐ لا يوجد بعد

تقويم دعوات الاجتماعات

أعدّه

الاسم · الدور · التاريخ

03 كل اجتماع

القبول والاعتراض

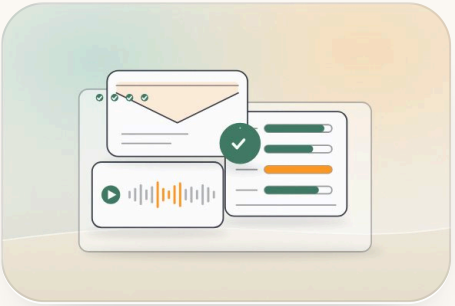
يُقاس كل اجتماع بأربعة معايير مكتوبة لا تتغيّر بعد التوقيع، ودليلها رسالة العميل المحتمل نفسه. ولديك يوما عمل للقبول أو تقديم «اعتراض»، ويبتّ في كل اعتراض رئيس خدمة من خارج فريق حسابك بالرجوع إلى التسجيل.

يوما عمل
للقبول أو الاعتراض؛ والصمت قبول

18 من 20
على الأقل تتأهّل كل شهر

10 أيام
لاستبدال الاجتماع الناقص أو غير المؤهّل

5 أيام عمل
لردّ 275 دولار (1,031 ريال) نقدًا إن لم يُستبدل



ما يصلك مع كل اجتماع: الملخص، ورسالة العميل المحتمل التي يطلب فيها الاجتماع، ومرجع التسجيل، وبطاقة المعايير الأربعة.

المعايير الأربعة التي يسمّيها الاعتراض

1	صاحب قرار الميزانية في الاجتماع: الصلاحية مؤكّدة في المكالمة، أو نائب مسمّى كتابيًا.
2	الحاجة والتوقيت مؤكّدان في مكالمة مسجّلة بكلمات العميل المحتمل؛ ومرجع التسجيل مرفق.
3	استلم العميل المحتمل ملخص عرضك، بسعرك أو نطاق سعرك، قبل الاجتماع.
4	طلب العميل المحتمل الاجتماع كتابيًا: رسالة رسمية من عنوان الشركة لمناقشة التعاقد.

1 **يُحجز الاجتماع**
يُفتح مجلد أدلته في بوابتك في اليوم نفسه، باعتماد مدير حسابك المخصص.

2 **تقبل أو تعترض**
خلال يومَي عمل من بطاقة التقييم. يسمّي الاعتراض المعيار ويقدّم الدليل. وعدم الرد قبول؛ ولا يُفوتَر إلا الاجتماع المقبول.

3 **قرار مستقل**
يبتّ رئيس خدمة من خارج فريق حسابك خلال يومَي عمل، من التسجيل والسجل المكتوب. ويصلك القرار كتابيًا.

4 **الاستبدال قبل الاسترداد**
إذا قُبل الاعتراض: اجتماع بديل خلال 10 أيام؛ وإلا يُردّ 275 دولار (1,031 ريال) نقدًا خلال 5 أيام عمل، لا إشعار دائن.

لا يُعدّ سببًا للاعتراض.
أن المشتري لم يشترِ؛ أو غياب ممثلك أو تأخره؛ أو إضافة اسم إلى قائمة الاستبعاد بعد الاجتماع؛ أو تغيير نطاق السعر أو الملف في منتصف الشهر.

عدم حضور المشتري. لا يُحتسب ولا يُفوتَر، ويُعاد حجزه على حسابنا. والصفقتان المغلقتان مستحقتان خلال 30 يومًا من أول اجتماع مسلَّم؛ وإلا واصلنا العمل مجانًا ما دمتَ على التزاماتك الأربعة.

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.