فريق النمو · ملف القطاع

الاستشارات والخدمات القانونية والمحاسبية والمهنية · ملف القطاع

محادثات أولى مؤهّلة للشركاء الذين يبيعون بالعلاقات ولا يستطيعون التنقيب على نطاق واسع.



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

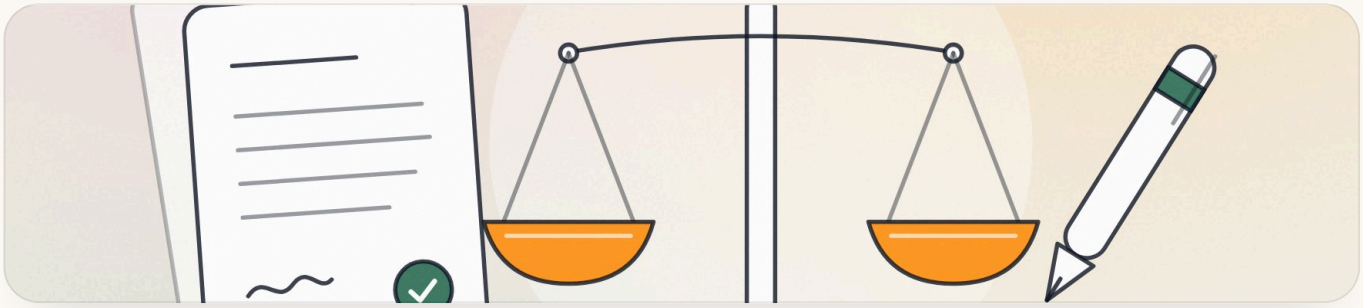
Remote Pro Ai · Mohammed Ali Al Khuraim Information Systems Technology Co. · الخبر، المملكة العربية السعودية · سجل تجاري 2051247519 · الرقم الوطني الموحد 7034596812 · الرقم الضريبي 3116280154

01 الاستشارات والخدمات القانونية والمحاسبية والمهنية · ملف القطاع

تطوير المبيعات الخارجية لشركات الاستشارات والخدمات القانونية والمحاسبية والمهنية

قطاع أساسي | من دراستنا القطاعية · أكتوبر 2026

فرص مؤهّلة مع الشركات، للمكاتب التي يبيع شركاؤها بالعلاقات لكن لا يتسع وقتهم للبحث عن عملاء جدد على نطاق واسع.



محادثات أولى مؤهّلة للشركاء الذين يبيعون بالعلاقات ولا يستطيعون التنقيب على نطاق واسع.

السوق في لمحة

4.3 مليار دولار
سوق الاستشارات في السعودية عام 2024، بنمو 14.1%

+8.3 مليار دولار
سوق الاستشارات الخليجية عام 2025

616
مقرًا إقليميًا في السعودية بنهاية مارس 2025

103 يومًا تقريبًا
دورة بيع الاستشارات المعتادة

المصادر: Source Global Research عبر Consultancy-me، 31 مايو 2025 · «شركات مباشر»، 14 أغسطس 2025 · Focus Digital، 3 يوليو 2026.

ما يعيق البائعين هنا

- إيرادات تعتمد على شبكات الشركاء والإحالات.
- أصحاب الخبرة لا وقت لديهم للتنقيب، والمبتدئون لا يستطيعون الوصول إلى التنفيذيين.
- عروض تُكتب للمشتري الخطأ أو في اللحظة الخطأ.
- دخول مدينة أو سوق جديدة دون شبكة علاقات تمهّد الطريق.

من يعمل على حساباتك

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

إنسان يُجري كل مكالمة، وإنسان يعتمد كل رسالة.

20
اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق في كل شهر تسليم

2
صفقتان مغلقتان خلال 30 يومًا من أول اجتماع

275
دولارًا للاجتماع المقبول · لا شيء مقدمًا في الشهر الأول

18 من 20
على الأقل تتأهّل، وإلا الاستبدال أو الاسترداد نقدًا

02 لمن تناسب · ومن يقرّر

الملف الذي نستهدفه، ومن يجلس إلى الطاولة

الملف أدناه نقطة انطلاق اجتماعك في اليوم الأول؛ ويحوّله مدير حسابك المخصص إلى ملف عميل مثالي مكتوب ومعتمد لعرضك.

ملف العميل المثالي

البند	لمن تناسب في هذا القطاع
المكتب	شركات الاستشارات الإدارية والمالية والضريبية والقانونية والمحاسبية والهندسية والمهنية المتخصصة
العرض	خدمة محددة، وشريك أو مدير يستطيع الحضور والإغلاق
قيمة الصفقة	**حدّ أدنى لقيمة الصفقة** تحدده معنا عند التهيئة، يُعدّ عنده العقد الموقّع أو الفاتورة الأولى المسدَّدة صفقة مغلقة؛ واختره حيث تهمّك صفقتان
الأسواق	السعودية والخليج أولًا، حيث تخلق المقار الإقليمية والتغييرات التنظيمية طلبًا جديدًا؛ وبريطانيا وأوروبا والولايات المتحدة انتقائيًا
ما لا يناسبنا	العروض الموجّهة للأفراد، والمنتجات التي لم تُطلق بعد، والمشترون الذين لا يُوصل إليهم إلا بالمنافسات العامة، والعروض التي لا يوجد من جهتكم من يحضر اجتماعاتها، أو حدّ أدنى للصفقة أصغر من أن تهمّك صفقتان مغلقتان.

صنّاع القرار الذين نصل إليهم

#	المنصب	يُحتسب في المعيار 1 بصفته
01	الرئيس التنفيذي / العضو المنتدب	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
02	المدير المالي	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
03	مدير العمليات	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
04	رئيس الاستراتيجية أو التحول	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
05	المستشار القانوني العام (الخدمات القانونية)	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
06	رئيس المشتريات (تعيينات القوائم المعتمدة)	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)

المسمّى الوظيفي يفتح الباب، لكن الحساب يتأهّل بحالته: التغيير الذي تعالجه خدمتك (المعيار 1).

03 الإشارات · المنهج

متى نتصل، وكيف نعمل في القطاع

ترصد المنصة هذه الأحداث في قاعدة حساباتك، وتضع إشارة التوقيت المناسب على بطاقة البحث قبل كل تواصل.

إشارات الشراء التي نرصدها

- ☑ التوسع إلى أسواق جديدة
- ☑ مقار إقليمية جديدة
- ☑ تغييرات تنظيمية تمس قطاع العميل (الضرائب، الفوترة الإلكترونية، حماية البيانات)
- ☑ تمويل جديد أو اندماج واستحواذ أو إعادة هيكلة
- ☑ تغييرات في القيادة
- ☑ تراخيص جديدة أو مشاريع كبيرة مُعلنة
- ☑ مناقصات للقوائم الاستشارية

ندل الإشارات على طلب محتمل، وليست نية شراء مضمونة.

كيف يعمل محرّك النمو هنا

1. **ملف قائم على الحالة**
   يُكتب حول الحالة التي تحلها خدمتك، لا حول مسمى وظيفي وحده.
2. **مدخل بالإشارة**
   يفتتح الفريق بالإشارة: التوسع، أو التنظيم، أو التغيير.
3. **الحاجة المعلنة**
   تُؤهَّل الحاجة بكلمات المشتري نفسه (المعيار 3).
4. **بصوت الشريك**
   تُرسل الرسائل بصوت الشريك ويعتمدها إنسان قبل الإرسال.
5. **حجز ثم ملخص**
   لا يُحجز الشريك إلا حين تتحقق المعايير الأربعة، مع ملخص قبل الاجتماع بـ24 ساعة.

> **«مع [التغيير التنظيمي أو التوسع] الذي يمس شركات مثل شركتكم هذا العام، سألنا قادة ماليون كيف [النتيجة] قبل [الموعد]. إن كان السؤال مطروحًا لديكم، فمحادثة قصيرة مع شريكنا [الاسم] قد توفر عليكم ربع سنة.»**
>
> زاوية افتتاح نموذجية · توضيحية، ليست نصًا جاهزًا



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



عدّاد الـ30 يومًا لصفقتين مغلقتين يبدأ عند أول اجتماع مسلَّم.

04 المعايير · التقارير · الخطوة التالية

ما يُحتسب، وما تراه، وما يلي

المعايير الأربعة، مطبّقةً

#	المعيار	معناه، ودليله
1	**صاحب قرار الميزانية في الاجتماع**	يحضر من يملك اعتماد الإنفاق، أو نائب مسمّى كتابيًا؛ وتُؤكَّد الصلاحية في المكالمة.
2	**الحاجة والتوقيت مؤكّدان في مكالمة مسجّلة**	يذكر العميل المحتمل بكلماته المشكلة ومتى ينوي القرار؛ ومرجع التسجيل مرفق.
3	**استلم العميل المحتمل ملخص عرضك**	ملخص من صفحة واحدة لعرضك، بسعرك أو نطاق سعرك المتفق عليه عند التهيئة، يُرسل ويُقرّ باستلامه قبل الاجتماع.
4	**طلب العميل المحتمل الاجتماع كتابيًا**	رسالة رسمية من عنوان شركة العميل المحتمل يطلب فيها الاجتماع لمناقشة التعاقد: الدليل، ويبقى لك.

في هذا القطاع: الشركة في الحالة التي تحلها خدمتك، وضمن ملف العميل المثالي المعتمد في اليوم الأول.

اقبل الاجتماع أو قدّم «اعتراض» خلال يومَي عمل من بطاقة التقييم مع ذكر المعيار؛ والصمت قبول. ويبتّ رئيس خدمة من خارج فريق حسابك خلال يومَي عمل من التسجيل، ويصلك القرار كتابيًا. وغياب المشتري لا يُفوتّر ولا يُحتسب.

ما نبلغك به

المقياس	المستوى	متى
الاجتماعات المؤهّلة للإغلاق	20 اجتماعًا متعاقدًا عليه في كل شهر تسليم	الكشف الشهري
حدّ التأهّل	18 من 20 على الأقل وفق المعايير الأربعة	الكشف الشهري
الدليل لكل اجتماع	الملخص، ورسالة العميل المحتمل، ومرجع التسجيل، وبطاقة التقييم	كل اجتماع
القبول أو الاعتراض	خلال يومَي عمل؛ والصمت قبول؛ ويبتّ رئيس خدمة مستقل خلال يومَي عمل	كل اجتماع
الاستبدال قبل الاسترداد	استبدال خلال 10 أيام، وإلا 275 دولار (1,031 ريال) نقدًا خلال 5 أيام عمل	الكشف الشهري
صفقتان مغلقتان	خلال 30 يومًا من أول اجتماع مسلَّم، وإلا نواصل العمل مجانًا	عدّاد البوابة

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. 18 من 20 على الأقل تتأهّل؛ والاجتماع الناقص أو غير المؤهّل يُستبدل خلال 10 أيام وإلا يُردّ ثمنه نقدًا. الشهر الأول بفاتورة أسبوعية عن المقبول فقط، ولا شيء مقدمًا. التخصيص من 20 إلى 60 اجتماعًا بخطوات من 5 بالسعر نفسه. واختياريًا، والخيار لك: 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 الاستشارات والخدمات القانونية والمحاسبية والمهنية. مكالمة استبيان واحدة، ثم ملف عميلك المثالي و50 شركة مستهدفة بالاسم مع دور صانع القرار في كلٍّ منها، ومراجعة للمضي أو التوقف. دون تكلفة في الحالتين.

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.