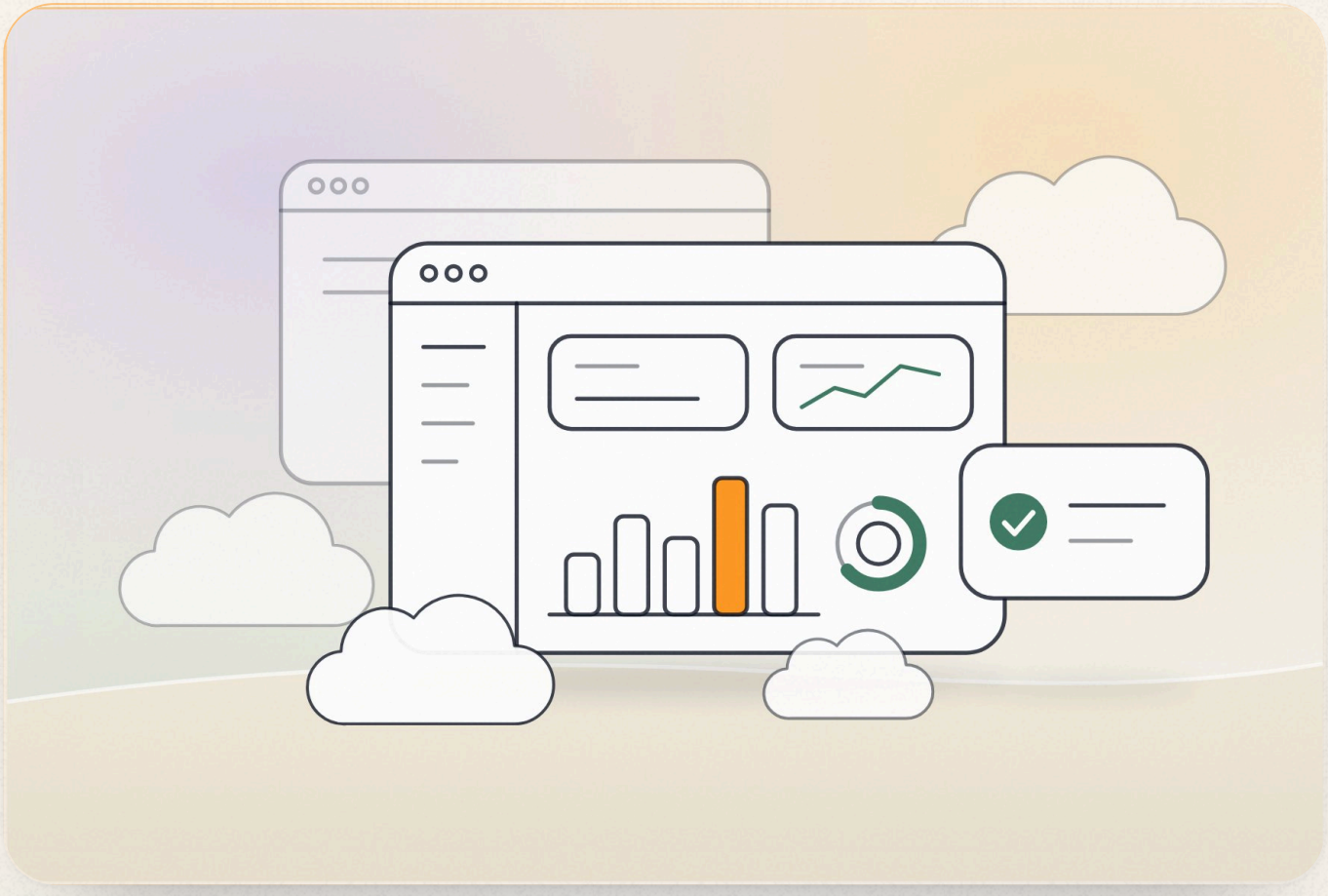
فريق النمو · ملف القطاع

البرمجيات كخدمة وبرمجيات الأعمال · ملف القطاع

عروض توضيحية منتظمة مع صنّاع القرار، لا تعتمد على الطلبات الواردة والإحالات.



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

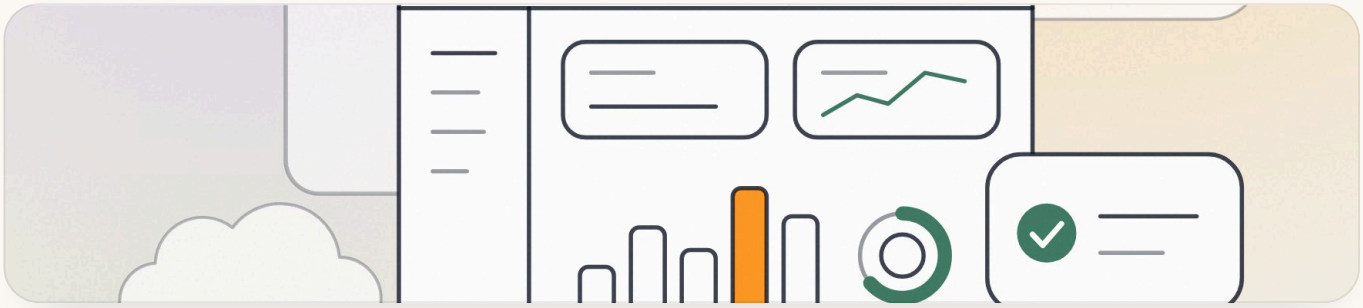
Remote Pro Ai · Mohammed Ali Al Khuraim Information Systems Technology Co. · الخبر، المملكة العربية السعودية · سجل تجاري 2051247519 · الرقم الوطني الموحد 7034596812 · الرقم الضريبي 3116280154

01 البرمجيات كخدمة وبرمجيات الأعمال · ملف القطاع

تطوير المبيعات الخارجية لشركات البرمجيات كخدمة وبرمجيات الأعمال

قطاع أساسي | من دراستنا القطاعية · أكتوبر 2026

عروض توضيحية منتظمة مع صنّاع القرار، يحجزها فريق خبير باع البرمجيات في السوق السعودية، ولا تُحتسب إلا عند انعقادها.



عروض توضيحية منتظمة مع صنّاع القرار، لا تعتمد على الطلبات الواردة والإحالات.

السوق في لمحة

3.3 مليار دولار
سوق البرمجيات كخدمة في السعودية عام 2025

12.89%
نمو سنوي مركّب حتى 2034

90 يومًا تقريبًا
دورة بيع البرمجيات المعتادة

67%
من شركات البرمجيات والتقنية تُسند جزءًا من توليد الفرص (مؤشّر)

المصادر: IMARC، 2026 · Focus Digital، 3 يوليو 2026 · Stealth Agents (مؤشّر مركّب)، 2026.

ما يعيق البائعين هنا

- تقويم عروض توضيحية يعتمد على الطلبات الواردة والإحالات، فيتقلب مسار المبيعات من شهر إلى آخر.
- مديرو حسابات ينقّبون بدل أن يُغلقوا الصفقات.
- تسلسلات عامة تحرق نطاقات الإرسال وتجلب ردودًا قليلة.
- تجارب وعروض توضيحية تُحجز مع الأشخاص الخطأ الذين لا يملكون قرار الشراء.

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
الشركة	مورّدو برمجيات B2B راسخون بمنتج فعلي وعملاء مرجعيين
قيمة الصفقة	**حدّ أدنى لقيمة الصفقة** تحدده معنا عند التهيئة، يُعدّ عنده العقد الموقّع أو الفاتورة الأولى المسدَّدة صفقة مغلقة؛ واختره حيث تهمّك صفقتان
آلية البيع	بيع قائم على العروض التوضيحية أو استشاري، وفريق قادر على الإغلاق
الأسواق	يبيعون في السعودية والخليج، أو يتوسعون إلى بريطانيا وأوروبا والولايات المتحدة
جانب المشتري	صاحب المشكلة التي يحلها منتجك: قادة العمليات أو المالية أو الموارد البشرية أو تقنية المعلومات أو المبيعات، ويُتفق عليهم لكل حساب في ملف العميل المثالي
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	المؤسس / الرئيس التنفيذي	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
02	الرئيس التنفيذي للإيرادات	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
03	نائب الرئيس أو مدير المبيعات	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
04	المدير التجاري	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
05	رئيس تطوير الأعمال	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)
06	رئيس التسويق (توليد الطلب)	صاحب قرار الميزانية (المعيار 1)

> وعلى جانب المشتري نصل إلى صاحب المشكلة التي يحلها منتجك: قادة العمليات أو المالية أو الموارد البشرية أو تقنية المعلومات أو المبيعات، ويُتفق عليهم لكل حساب في ملف العميل المثالي.

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

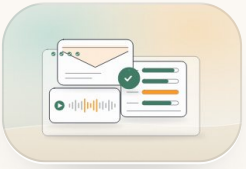
- ☑ توظيف مديري حسابات أو أخصائي تطوير مبيعات
- ☑ تمويل أو استثمار جديد
- ☑ إطلاق سوق أو لغة جديدة
- ☑ إعلانات شراكات أو تكاملات
- ☑ المشاركة في الفعاليات (LEAP والمعارض الإقليمية)
- ☑ نمو سريع في عدد الموظفين

ندل الإشارات على طلب محتمل، وليست نية شراء مضمونة.

كيف يعمل محرّك النمو هنا

1. **اليوم 1 · التحديد**
   نحدد الأدوار التي تشعر بالمشكلة التي يحلها منتجك، ورسالة القيمة لكل دور.
2. **الأيام 2–14 · البناء**
   نطاقات وأرقام باسمك، وقاعدة حسابات موثّقة وفق ملف العميل المثالي.
3. **من اليوم 15 · التواصل**
   يتصل الفريق من قائمة مرتّبة بالإشارات؛ والرسائل شخصية ويعتمدها إنسان.
4. **كل عرض توضيحي · التأهيل**
   يُفحص وفق المعايير الأربعة ودليلها رسالة العميل المحتمل، ويعتمده مدير حسابك المخصص.
5. **خلال 4 ساعات · التسليم**
   حزمة متابعة ومزامنة CRM (HubSpot · Salesforce · Zoho) بعد كل عرض توضيحي.

> **«لاحظنا أن [الشركة] فتحت [عدد] وظائف مبيعات مؤخرًا. الفرق في هذه المرحلة تصل عادةً إلى النقطة التي تبطئها فيها [المشكلة]. إن كان هذا على طاولتك، فنظرة في 20 دقيقة إلى كيفية معالجة [منتجك] لها تستحق وقتك، وإلا فلن أزعجك.»**
>
> 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: الحساب ضمن ملف العميل المثالي المعتمد في اليوم الأول، وصاحب المشكلة متفق عليه لكل حساب.

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 البرمجيات كخدمة وبرمجيات الأعمال. 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.