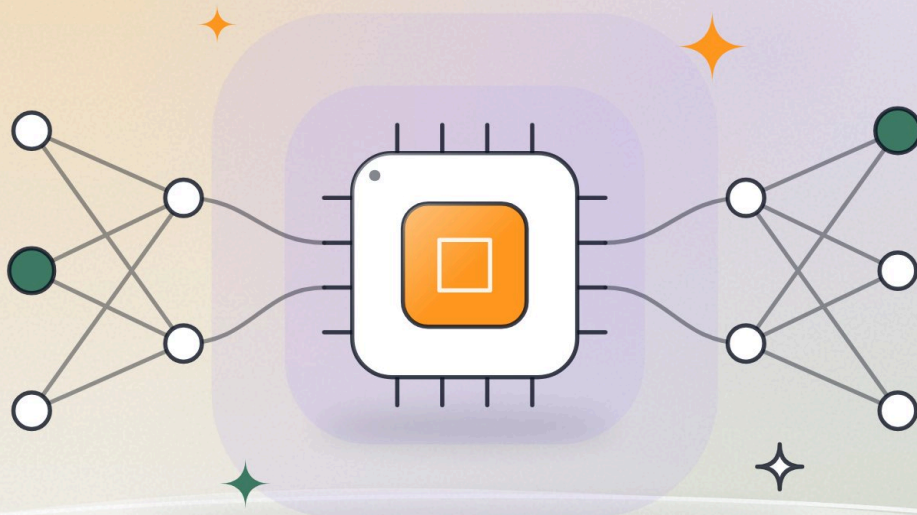


منتجات الذكاء الاصطناعي والأتمتة

ملف القطاع · محادثات تنفيذية حول تبني الذكاء الاصطناعي مع الإدارة التي تملك حالة الاستخدام.



عدد الصفحات
6

اللغة
العربية

الإصدار
v2.0

التاريخ
31 أكتوبر 2026

01 نظرة على القطاع

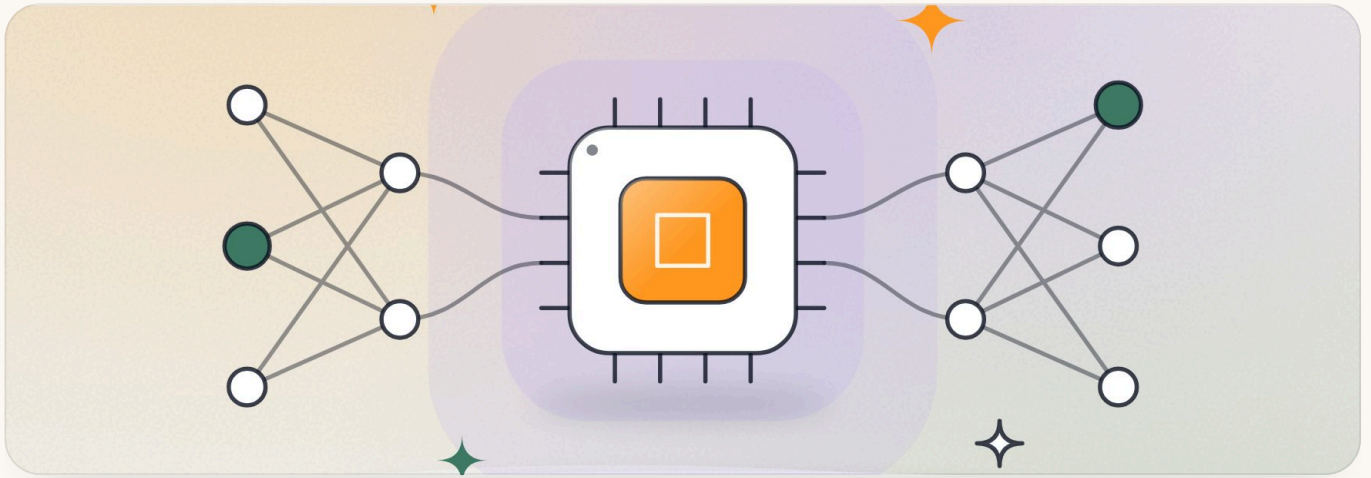
تطوير المبيعات الخارجية لموردي منتجات الذكاء الاصطناعي والأتمتة

محدثات تنفيذية حول تبني الذكاء الاصطناعي، تُفتح مع الإدارة التي تملك حالة الاستخدام، بفريق باع المساعدات الذكية والأتمتة لصنّاع القرار في الموارد البشرية والمالية والإدارة العليا.

درجة الدراسة 76/100

من دراستنا القطاعية · أكتوبر 2026

قطاع مدعوم



محدثات تنفيذية حول تبني الذكاء الاصطناعي مع الإدارة التي تملك حالة الاستخدام.

السوق في لمحة

69%

من مشتري B2B يفضلون التحقق البشري
من رؤى الذكاء الاصطناعي

5 مليارات دولار

مركز الذكاء الاصطناعي في نيوم

16.9 مليار دولار

حجم سوق الذكاء الاصطناعي المتوقع في
السعودية بحلول 2032

المصادر: MarketsandMarkets (صفحة غير مؤرخة) · «عرب نيوز»، 13 سبتمبر 2025 · Gartner 2026 كما ورد في دراستنا القطاعية.

ما الذي يجعل هذا القطاع صعبًا

الإثبات قبل العرض

يريد المشترون إثباتًا وحكمًا بشريًا، لا رابط عرض توضيحي آخر.

فضول بلا ثقة

كل تنفيذي فضولي تجاه الذكاء الاصطناعي، وقلة يعرفون أي مؤرد
يثقون به.

حالات استخدام عابرة للإدارات

يجب أن يصل الاجتماع الأول إلى مالك حالة الاستخدام الصحيح.

بيع يقوده المؤسس

مؤسسون يبيعون الرؤية بينما مسار المبيعات ينتظر.

02 من نصل إليه

ملف العميل المثالي وصنّاع القرار

ملف العميل المثالي

البند	المتطلب
من نخدم	موزدو المساعدات الذكية وأتمتة المستندات وسير العمل وأدوات التحليل والقرار.
الإثبات	منتج فعلي وعملاء مرجعيون، دون تجارب مجانية بلا سقف.
قيمة الصفقة	قيمة صفقة في السنة الأولى لا تقل عن 36,000 دولار (135,000 ريال): بوابة الأهلية في كل قطاع.
الأسواق	السعودية والخليج أولاً؛ وبريطانيا وأوروبا والولايات المتحدة انتقائياً.
قاعدة النطاق	قطاع مدعوم: يُطبّق الضمان حين يسّمى ملف العميل المثالي الإدارة المالكة ونطاقاً أول مدفوعاً.

صنّاع القرار الذين نصل إليهم

#	المنصب	يُحتسب في الضمان بصفته
01	الرئيس التنفيذي للرقمنة / التحول	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
02	الرئيس التنفيذي للمعلومات	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
03	مدير العمليات	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
04	رئيس تجربة العملاء	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
05	المدير المالي · أتمتة المالية	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
06	الرئيس التنفيذي / المؤسس · في الشركات المتوسطة	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة



خلية قطاع متخصصة يقودها مدير حسابك المخصص، وتضم كبار أخصائي تطوير المبيعات (SDR) بخبرة 6-8 سنوات لكل منهم في مشرتي هذا القطاع.

بوابة الأهلية

تُفحص كل قائمة حسابات أولاً في تقرير فرص سوقك المجاني، خلال 48 ساعة. وإن لم تبلغ صفقاتك حدّ البوابة، وشعنا الشريحة أو أضفنا سوقاً أو اعتذرنا؛ ولا يوجد ضمان مخفّض.

03 الإشارات والمنهج

إشارات الشراء وكيف نعمل في هذا القطاع

إشارات الشراء التي نرصدها

- ✓ توظيف لأدوار الذكاء الاصطناعي أو البيانات أو التحول الرقمي
- ✓ استراتيجيات أو تجارب ذكاء اصطناعي منشورة
- ✓ تمويل جديد
- ✓ توسع خدمة العملاء أو العمليات
- ✓ المشاركة في الفعاليات (LEAP و GITEX)
- ✓ شركات مع مزودي السحابة أو المنصات

تدل الإشارات على طلب محتمل، وليست نية شراء مضمونة، ولا تظهر الأرقام وأسماء العملاء إلا بعد موافقة عميل في هذا القطاع على النشر كتابيًا.

كيف يعمل محرّك النمو هنا

المصادقية أولاً

كل مكالمة يُجرىها إنسان وكل رسالة يعتمد عليها إنسان، وهذا هو الموقف الصحيح مع مشتريين يريدون تحققاً بشرياً.

الإدارة المالكة

يسمّي ملف العميل المثالي الإدارة التي تملك حالة الاستخدام؛ وتعرض بطاقة البحث أدوات المشتري الحالية قبل المكالمة.

حالة الاستخدام لا التقنية

يبدأ المدخل بحالة الاستخدام وإشارة المشتري نفسه، لا بالتقنية أبداً.

يُحتسب حين يصيب هدفه

لا يُحتسب الاجتماع إلا بحضور صانع قرار الإدارة المالكة وتعبيره عن حاجة حالة الاستخدام.

يستغرق الإعداد 14 يومًا ولا يُحتسب من شهرك. ويصلك ملخص كل اجتماع قبل مواعده بـ 24 ساعة.

زاوية افتتاح نموذجية، وليست نصًا جاهزًا.

» نشر فريقكم [مبادرة أو وظيفة ذكاء اصطناعي]. القادة في هذه المرحلة يريدون عادةً مثالاً عملياً لـ [حالة الاستخدام] في سياقهم بدل عرض آخر. يمكننا أن نعرض لكم مثالاً في 20 دقيقة مع مراعاة بياناتكم، أو نرشدكم إلى غيرنا إن لم يكن ذلك مناسباً لكم.»

04 المعايير والخطوة التالية

كيف يتأهل الاجتماع، وما الذي تقيسه

معايير التأهيل الخمسة

#	المعيار	في هذا القطاع
1	ضمن ملف العميل المثالي. الشركة ضمن ملف العميل المثالي المعتمد.	يسمّي ملف العميل المثالي الإدارة المالكة ونطاقاً أول مدفوعاً.
2	حضور صانع القرار. يحضر صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة، أو مؤثر وافقت عليه مسبقاً.	يحضر صانع قرار الإدارة التي تملك حالة الاستخدام.
3	الحاجة بكلماته. يذكر الحاجة بكلماته هو، وهي موثقة في التسجيل أو الملخص.	يذكر المشتري حاجته لحالة الاستخدام، لا اهتماماً عاماً بالذكاء الاصطناعي.
4	انعقاد 20 دقيقة فأكثر. ينعقد فعلاً 20 دقيقة على الأقل، مع دعوة ممثلك المسمّى.	كما في كل القطاعات.
5	جهة جديدة. جهة جديدة عليك: ليست عميلاً حاليًا، ولا صفقة مفتوحة، ولا اسمًا مستبعدًا.	كما في كل القطاعات.

ما الذي تقيسه

المؤشر	القيمة	المرجع
اجتماعات مؤهلة للإغلاق شهريًا	20	العقد
الحد الأدنى للمؤهل	18 ≥ من 20 (90%)	العقد
أدنى مدة انعقاد	20 دقيقة	العقد
ملخص قبل كل اجتماع	24 ساعة	العقد
مهلتك للقبول أو الاعتراض	2 يوم عمل	العقد
الاسترداد عن كل اجتماع غير مؤهل	275 دولارًا (1,031 ريالًا) أو اجتماع بديل	العقد
الإعداد	14 يومًا، لا تُحتسب	العقد

العرض نفسه في كل قطاع: 20 اجتماعًا مؤهلًا للإغلاق شهريًا بسعر 5,500 دولار (20,625 ريال)، شهرًا بشهر. 18 من 20 على الأقل مؤهلة، وعن كل اجتماع لا يتأهل تستردّ 275 دولارًا (1,031 ريالًا) أو نستبدله. تحتاج إلى المزيد؟ خصّص خدمتك من 20 إلى 60 اجتماعًا شهريًا بخطوات من 5، بالسعر نفسه: 275 دولارًا للاجتماع.

اطلع على أرقام منتجات الذكاء الاصطناعي والأتمتة في سوقك

يعرض تقرير فرص سوقك المجاني عدد الحسابات المستهدفة المطابقة لملفك، وعينة من 200 حساب مع تغطية هواتف صناع القرار، و5 إشارات شراء حية، وخريطة صناع القرار، خلال 48 ساعة. «افحص سوقك مجانًا» · «اقرأ العقد في صفحة واحدة»

— مجانًا · 48 ساعة عمل

افحص سوقك قبل أن تدفع شيئًا

تقرير فرص سوقك المجاني خلال 48 ساعة عمل: هل يتسع لعشرين اجتماعًا شهريًا؟
وإن لم يتسع نقولها بصراحة.

على الويب

remote-pro.ai/growth

راسلنا

info@remote-pro.ai

كيانان مرخصان وشراكة واحدة: إيبج لتكنولوجيا المعلومات، المقر الرئيسي في القاهرة، سجل تجاري 206356، وفرع الخبر، سجل تجاري 2051247519. الشركتان تعملان بشراكة كاملة وتملكان Remote Pro Ai بالكامل.

