فريق النمو · ملف القطاع

التقنية المالية للشركات وأتمتة المالية

ملف القطاع · القادة الماليون في الشركات والمؤسسات، بمداخل حول التراخيص والفوترة الإلكترونية وتغييرات أنظمة تخطيط الموارد.



التاريخ	الإصدار	اللغة	عدد الصفحات
31 أكتوبر 2026	v2.0	العربية	6

01 نظرة على القطاع

تطوير المبيعات الخارجية لمزوّدي التقنية المالية للشركات وأتمتة المالية

فرص جديدة لدى الشركات والمؤسسات لمزوّدي حلول المدفوعات والتمويل والخزينة والفوترة وأتمتة المالية، بمداخل حول المواعيد النهائية التي يواجهها القادة الماليون أصلًا.

قطاع أساسي | من دراستنا القطاعية · أكتوبر 2026 | درجة الدراسة 82/100



القادة الماليون في الشركات والمؤسسات، بمداخل حول التراخيص والفوترة الإلكترونية وتغييرات أنظمة تخطيط الموارد.

السوق في لمحة

301
شركة تقنية مالية في السعودية عام 2025، مقابل 20 عام 2019

860 مليون دولار
تمويل جريء للتقنية المالية في السعودية، النصف الأول 2025 (38% من تمويل الشرق الأوسط)

2027
في 1 فبراير: موعد الربط في المرحلة الثانية من الفوترة الإلكترونية، الموجة 25

98 يومًا تقريبًا
دورة البيع المعتادة في الخدمات المالية

المصادر: التقرير السنوي لرؤية 2030 لعام 2025 عبر «شركات مباشر»، 28 أبريل 2026 · MAGNiTT عبر «عرب نيوز»، 15 يوليو 2025 · EY Tax News، 10 أغسطس 2026 · Focus Digital، 3 يوليو 2026.

ما الذي يجعل هذا القطاع صعبًا

مشترون حذرون
القادة الماليون حذرون ومعنيون بالامتثال؛ والرسائل العامة تُحذف.

أطراف متعددة
مشترو الشركات الكبرى والمؤسسات يحتاجون إلى توافق عدة أطراف.

منتجات تحتاج إلى شرح
العرض التوضيحي أهم من الكتيّب.

سوق مزدحمة
ثلاثمئة شركة تقنية مالية مرخّصة تتصل بالإدارات المالية نفسها.

02 من نصل إليه

ملف العميل المثالي وصنّاع القرار

ملف العميل المثالي

البند	المتطلب
من نخدم	شركات التقنية المالية B2B، ومنصات المدفوعات والفوترة، ومزوّدو تمويل المنشآت والتأجير، ومورّدو إدارة الخزينة والمصروفات، وبرمجيات أتمتة المالية.
الإثبات	منتج مُثبت، مرخّص أو بالشراكة مع مرخّص.
قيمة الصفقة	قيمة صفقة في السنة الأولى لا تقل عن 36,000 دولار (135,000 ريال): بوابة الأهلية في كل قطاع.
الأسواق	السعودية والخليج أولًا.
خارج النطاق	المشترون من البنوك حصرًا خارج نطاق الضمان.

صنّاع القرار الذين نصل إليهم

#	المنصب	يُحتسب في الضمان بصفته
01	**المدير المالي / مدير الإدارة المالية**	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
02	**رئيس الخزينة**	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
03	**المراقب المالي**	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
04	**رئيس الحسابات الدائنة أو المدينة**	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
05	**مدير العمليات**	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
06	**الرئيس التنفيذي / المؤسس** · في الشركات المتوسطة	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
07	**رئيس التحول الرقمي**	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة

بوابة الأهلية

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

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

03 الإشارات والمنهج

إشارات الشراء وكيف نعمل في هذا القطاع

إشارات الشراء التي نرصدها

- موجات ربط الفوترة الإلكترونية والمراحل التنظيمية الجديدة
- الانتقال بين أنظمة تخطيط الموارد
- تراخيص جديدة من البنك المركزي السعودي
- تمويل جديد أو توسع
- التوظيف في عمليات المالية
- نمو سريع في حجم المعاملات

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

1. **جلسة الملاءمة أولًا**
   نعتذر عن استهداف البنوك حصرًا في جلسة الملاءمة، بدل أن يتضح ذلك في الشهر الثاني.
2. **موعد المشتري نفسه**
   تمنح بطاقة البحث أخصائي تطوير المبيعات السياق التنظيمي أو سياق نظام الموارد قبل المكالمة، فيسمّي المدخل موعد المشتري نفسه.
3. **حارس الامتثال**
   تبقى كل رسالة ضمن قواعد الموافقة وعدم الاتصال، وهو ما يلاحظه المشترون الماليون.
4. **تقييم واعتماد**
   يقيّم محلل التأهيل كل اجتماع وفق المعايير الخمسة، ويعتمده مدير حسابك المخصص.

يستغرق الإعداد 14 يومًا ولا يُحتسب من شهرك. ويصلك ملخص كل اجتماع قبل موعده بـ24 ساعة.

زاوية افتتاح نموذجية توضيحية، وليست نصًا جاهزًا.

> **«مع استحقاق [المرحلة التنظيمية أو تغيير نظام الموارد] بحلول [التاريخ]، تختار الفرق المالية في شركات بحجمكم بين الاستمرار في [الطريقة اليدوية] والأتمتة. نساعد القادة الماليين على الخيار الثاني؛ و20 دقيقة تعرض لكم الأرقام لشركة مثل شركتكم.»**

04 المعايير والخطوة التالية

كيف يتأهّل الاجتماع، وما الذي تقيسه

معايير التأهيل الخمسة

#	المعيار	في هذا القطاع
1	**ضمن ملف العميل المثالي.** الشركة ضمن ملف العميل المثالي المعتمد.	الشركات والمؤسسات؛ ويُعتذر عن استهداف البنوك حصرًا في جلسة الملاءمة.
2	**حضور صانع القرار.** يحضر صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة، أو مؤثّر وافقت عليه مسبقًا.	صانع قرار مالي من المناصب أعلاه، أو مؤثّر اعتمدته مسبقًا.
3	**الحاجة بكلماته.** يذكر الحاجة بكلماته هو، وهي موثّقة في التسجيل أو الملخص.	يذكر بكلماته العملية المالية أو الموعد النهائي وراء الاجتماع؛ ويقيّمه محلل التأهيل، ويعتمده مدير حسابك المخصص.
4	**انعقاد 20 دقيقة فأكثر.** ينعقد فعلًا 20 دقيقة على الأقل، مع دعوة ممثلك المسمّى.	كما في كل القطاعات.
5	**جهة جديدة.** جهة جديدة عليك: ليست عميلًا حاليًا، ولا صفقة مفتوحة، ولا اسمًا مستبعدًا.	كما في كل القطاعات.

ما الذي تقيسه

المؤشر	القيمة	المرجع
اجتماعات مؤهّلة للإغلاق شهريًا	**20**	العقد
الحد الأدنى للمؤهَّل	**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 مؤهَّل	**275 دولارًا (1,031 ريالًا) أو اجتماع بديل**	العقد
الإعداد	**14 يومًا، لا تُحتسب**	العقد
دورة البيع المعتادة	**~98 يومًا**	مرجع قطاعي · Focus Digital، 3 يوليو 2026

العرض نفسه في كل قطاع: **20 اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق شهريًا بسعر 5,500 دولار** (20,625 ريال)، شهريًا بشهر. 18 من 20 على الأقل مؤهّلة، وعن كل اجتماع لا يتأهّل 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.

اطّلع على أرقام التقنية المالية للشركات وأتمتة المالية في سوقك

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

Remote Pro Ai

مجانًا · 48 ساعة عمل

افحص سوقك قبل أن تدفع شيئًا

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

راسلنا
info@remote-pro.ai

على الويب
remote-pro.ai/growth

كيانان مرخّصان 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.