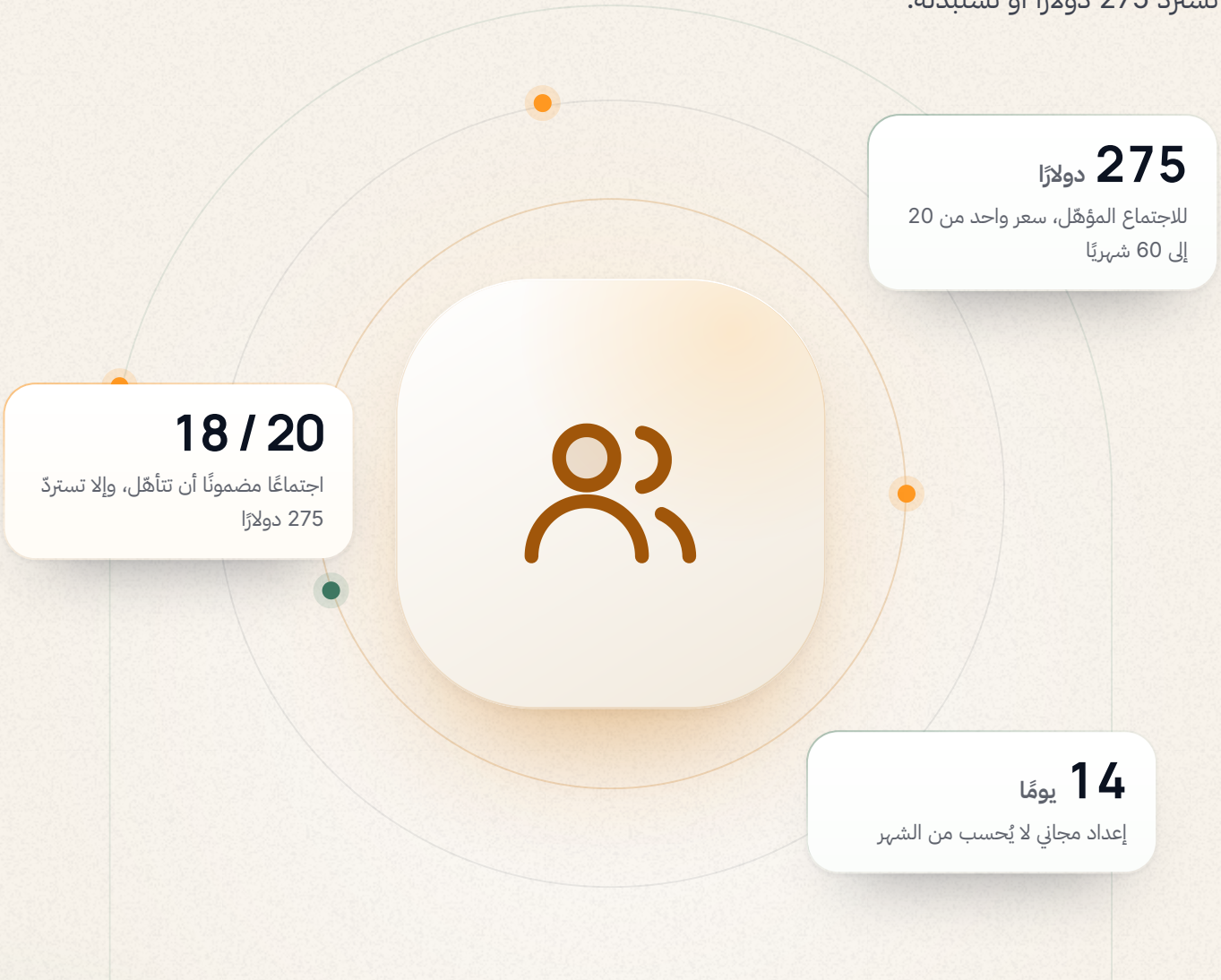
فريق النمو · وثيقة الخدمة

# فريق النمو · العرض

20 اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق شهريًا، بـ5,500 دولار، شهرًا بشهر. وعن كل اجتماع لا يتأهّل تستردّ 275 دولارًا أو نستبدله.




**ملاحظة** الصياغة النهائية تُراجع قانونيًا قبل التوقيع.

| التاريخ | الإصدار | اللغة | عدد الصفحات |
|---|---|---|---|
| 31 أكتوبر 2026 | v2.0 | العربية | 12 |

01 الملخص التنفيذي

# 20 اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق كل شهر، وكل اجتماع لا يتأهّل نردّ لك ثمنه.

يتفرّغ فريق مبيعاتك للإغلاق لا للملاحقة. نبحث في سوقك، ونتصل بمشتريك ونكاتبهم باسمك، ونسلّمك اجتماعات تجتاز خمسة معايير مكتوبة. وعن كل اجتماع لا يحققها تستردّ 275 دولارًا أو نستبدله، والخيار لك.

**20**
اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق شهريًا

**≥ 90%**
تحقق المعايير الخمسة، وإلا فلك الإلغاء في اليوم نفسه

**5,500**
دولار شهريًا (20,625 ريالًا)، دون الضريبة

**275**
دولارًا تستردّها عن كل اجتماع لا يتأهّل

### العرض في لمحة واحدة

| البند | ما ينص عليه طلب الشراء |
|---|---|
| **ما تحصل عليه** | 20 اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق في كل شهر تسليم مدته 30 يومًا، لكل اجتماع ملخص قبله بـ24 ساعة وبطاقة تقييم بعده. |
| **ما تدفعه** | 5,500 دولار (20,625 ريالًا) شهريًا مقدمًا، دون ضريبة القيمة المضافة 15% حيث تنطبق. والبيانات والأدوات والاتصالات مشمولة. |
| **ما نضمنه** | 18 من 20 على الأقل مؤهّلة. وعن كل اجتماع لا يتأهّل: تستردّ 275 دولارًا (1,031 ريالًا) أو نستبدله. |
| **قرارك** | اقبل أو قدّم «اعتراض» خلال يومَي عمل. والصمت يعني القبول. |
| **المدة** | شهرًا بشهر، بلا حدّ أدنى للمدة ولا رسوم إلغاء. |
| **الإعداد** | 14 يومًا، مجانًا ولا يُحسب من الشهر. وفي شهر التسليم الأول 20 اجتماعًا أيضًا. |
| **أين ينتهي نطاقنا** | عند الاجتماع. أنت تدير البيع وتُغلق الصفقة، ما لم تُضف عملية البيع الكاملة. نحن نضمن الاجتماعات لا الإيراد. |

### من أول تواصل إلى أول اجتماع

**48 ساعة**
تقرير فرص سوقك المجاني، قبل أن تدفع شيئًا

**14 يومًا**
الإعداد، مجانًا وخارج الشهر

**اليوم 15**
يبدأ شهر التسليم الأول، بالعشرين كاملة

**2 يوم عمل**
لقبول كل اجتماع أو الاعتراض عليه

لشركات B2B التي تبيع لصنّاع القرار في السعودية والخليج، ونعمل أيضًا في أوروبا وأمريكا. نحن نملأ تقويمك، وأنت تُغلق الصفقة.

02 المشكلة والنتيجة

# المنتج جاهز، لكن المشترين المناسبين الذين يجلسون معك قليلون.

نسمع العبارة نفسها من فرق القيادة في أنحاء المنطقة: المنتج جاهز، وفريق المبيعات كفء، لكن عدد المشترين المناسبين الذين يجلسون معهم أقل مما ينبغي. ونادرًا ما يكون السبب نقص الجهد؛ فمعظم السوق يبيع النشاط ويترك مخاطر النتيجة على عاتق العميل.

**ما تتحمّله اليوم**

- بائعون يبحثون عن العملاء بدل أن يُغلقوا.
- مسار مبيعات غير منتظم وقدرة تنقيب محدودة.
- اشتراكات شهرية تفوتر النشاط: مكالمات ورسائل وتقرير شهري.
- تكلفة الشهر الناقص، تدفعها أنت في كل الأحوال.

**ما تشتريه منا**

- ☑ نتيجة واحدة مكتوبة في العقد: اجتماعات مؤهّلة للإغلاق.
- ☑ خمسة معايير مكتوبة، تحكم عليها أنت خلال يومَي عمل.
- ☑ 275 دولارًا تستردّها أو اجتماع بديل عن كل اجتماع لا يتأهّل.
- ☑ شهرًا بشهر، وإن نزلت الجودة عن 90% فلك الإلغاء في اليوم نفسه.

**فريق النمو أم توظيف فريق SDR خاص بك**

| وجه المقارنة | فريق SDR داخلي | فريق النمو |
|---|---|---|
| **الوقت حتى أول اجتماعات** | نحو 3 أشهر تهيئة لكل SDR جديد | إعداد 14 يومًا مجانًا، ثم 20 في شهر التسليم الأول |
| **من يتحمّل الشهر الناقص** | أنت: الرواتب والأدوات والبيانات تُدفع في كل الأحوال | نحن: عن كل اجتماع ناقص 275 دولارًا أو اجتماع بديل |
| **دوران الموظفين** | نحو 40% سنويًا في وظائف SDR، وكل مغادرة تعيد التهيئة | الاستبدال مسؤوليتنا، وضمانك لا يتغير |
| **بلوغ الحصة** | نحو 60% فقط من أخصائي SDR يبلغون حصتهم | 18 من 20 على الأقل مؤهّلة، وإلا تلغي في اليوم نفسه |
| **الحدّ الأدنى للمدة** | عقود توظيف وفترات إشعار | لا يوجد: شهرًا بشهر |

المصدر: The Bridge Group، تقرير نماذج ومقاييس SDR لعام 2025 (تهيئة 3 أشهر، ودوران نحو 40% سنويًا، وبلوغ الحصة نحو 60%). وجانبنا: دليل الأسعار 2026.10-r46.

03 كيف نعمل

# ست مراحل تحوّل سوقًا واسعة إلى 20 اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق شهريًا.




محرّك النمو: التحديد ← البناء ← البحث والإشارات ← التواصل ← التأهيل والتأكيد ← التسليم والتحسين.

1 **اليوم 1 · التحديد**

اجتماع انطلاق مدته 90 دقيقة يقوده مدير حسابك المخصص، نحدد فيه ملف عميلك المثالي وأدوار صنّاع القرار ورسالة القيمة والاستثناءات ونبرة الخطاب. **المخرج:** استهداف مكتوب ومعتمد.

2 **الأيام 2–14 · البناء**

نطاقات إرسال وصناديق بريد وأرقام باسم شركتك تُهيّأ تدريجيًا، وقاعدة حسابات موثّقة، وعينة ورسائل لكل دور. ولا يخرج شيء قبل اعتمادك. **المخرج:** عينة ورسائل معتمدة.

3 **مستمرة · البحث والإشارات**

ترصد المنصة التوظيف والتراخيص والتمويل والتوسع والفعاليات والمناقصات، وتعدّ بطاقة بحث قبل كل تواصل. **المخرج:** قائمة أولويات يومية.

4 **من اليوم 15 · التواصل**

مكالمات يومية من قائمة مرتّبة، ورسائل شخصية بصوتك. الهاتف والبريد ولينكدإن يدويًا، ولا أتمتة على لينكدإن، وواتساب فقط بموافقة صريحة. **المخرج:** سجل نشاط حي.

5 **كل اجتماع · التأهيل والتأكيد**

يُقيَّم كل اجتماع من 0 إلى 100 وفق المعايير الخمسة، ويعتمده مدير حسابك المخصص قبل احتسابه. ويحمي القفل الثلاثي الحضور. **المخرج:** درجة جودة + ملخص.

6 **أسبوعيًا · التسليم والتحسين**

حزمة متابعة خلال 4 ساعات من كل اجتماع، ومزامنة السجلات مع HubSpot أو Salesforce أو Zoho، وضبط أسبوعي للاستهداف والرسائل. **المخرج:** تقرير فيديو كل خميس.

**المنصة تبحث وتجهّز**

قاعدة الحسابات، والتحقق من البيانات، وإشارات الشراء، وقوائم الاتصال المرتّبة، وبطاقات البحث، ومسودات الرسائل، وملخصات المكالمات، ودرجات الجودة، والتقارير، وتحديث نظام إدارة العملاء.

**والإنسان وحده يتصل ويكتب باسمك ويؤكد**

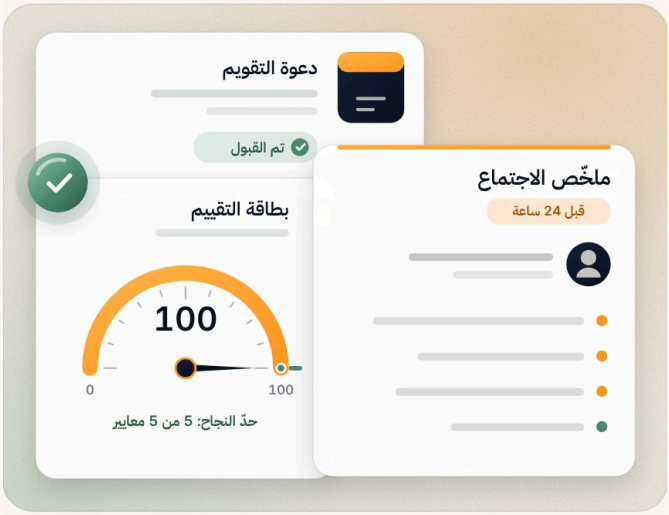
الذكاء الاصطناعي لا يتصل بأحد، ولا يرد وحده. يقرأ إنسان كل رسالة ويعتمدها قبل إرسالها، ويُحترم كل طلب إيقاف فورًا.

04 الاجتماع المؤهّل للإغلاق

# خمسة معايير مكتوبة، ويجب أن تتحقق جميعها.

ملخص قبل الاجتماع بـ24 ساعة، وبطاقة تقييم بالمعايير الخمسة بعده، ثم قرار واحد لك: «قبول» أو «اعتراض».

| # | المعيار | معناه في طلب الشراء |
|---|---|---|
| 1 | **الشركة المناسبة** | ضمن ملف العميل المثالي المعتمد. |
| 2 | **حضور صانع قرار** | من قائمة المناصب المعتمدة، أو مؤثّر وافقت عليه مسبقًا. |
| 3 | **حاجة يذكرها بكلماته** | موثّقة في التسجيل أو الملخص. |
| 4 | **انعقاد 20 دقيقة فأكثر** | مع دعوة ممثلك المسمّى. |
| 5 | **جهة جديدة عليك** | ليست عميلًا حاليًا، ولا صفقة مفتوحة، ولا اسمًا مستبعدًا. |




**يومان لك**

اقبل أو قدّم «اعتراض» خلال يومَي عمل، مع ذكر المعيار ودليله. والصمت يعني القبول. ويبتّ في الاعتراض رئيس خدمة من خارج فريق حسابك خلال يومَي عمل، بالرجوع إلى التسجيل.

**ما لا يُعدّ «غير مؤهّل»**

ألّا يشتري المشتري؛ وغياب ممثلك أو تأخره؛ واسم أُضيف إلى قائمة الاستبعاد بعد الاجتماع؛ وتغييرك ملف العميل المثالي خلال الشهر. أما غياب المشتري فلا يُحتسب أبدًا ولا يُفوتّر، ونستبدله.

**مثال توضيحي** ملخص الاجتماع، يصلك قبله بـ24 ساعة: الشركة، والقطاع والحجم، ومن يحضر، ولماذا الآن بكلماته، وما يستخدمونه اليوم، والخطوة التالية، وممثلك.

إن كان نموذج مبيعاتك يعتمد إطار BANT (الميزانية، والصلاحية، والحاجة، والتوقيت)، نربط به المعايير الخمسة في اجتماع الانطلاق، ونتفق على الحدود قبل أول تواصل.

05 الضمان

# 18 من 20 على الأقل مؤهّلة، وكل اجتماع لا يتأهّل يعود ثمنه إليك.




**الاسترداد أو الاستبدال، والخيار لك**

275 دولارًا (1,031 ريالًا) خلال 10 أيام عمل من الكشف الشهري، تحويلًا أو خصمًا من فاتورتك التالية؛ أو اجتماع بديل خلال 15 يوم عمل فوق عشرين الشهر التالي. وإن تأخر البديل أو لم يتأهّل تحوّل إلى استرداد.

**نافذة الاعتراض**

يومًا عمل للقبول أو تقديم «اعتراض»، يذكر المعيار مع دليله. ويبتّ فيه خلال يومَي عمل رئيس خدمة من خارج فريق حسابك.

قاعدة 90%: المؤهّلة ÷ 20، أي العدد المتعاقد عليه لا العدد المسلَّم.

## حساب العقد في شهر واحد — مثال توضيحي

| غير المؤهّلة أو الناقصة | المؤهّلة | النسبة | يُردّ لك (دولار) | يُردّ لك (ريال) | حقك |
|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 20 | 100% | 0 | 0 | شهر كامل: 20 من 20 |
| 1 | 19 | 95% | 275 | 1,031 | ضمن حدّ 90%، ويعود ثمن كل اجتماع لا يتأهّل |
| 2 | 18 | 90% | 550 | 2,063 | ضمن حدّ 90%، ويعود ثمن كل اجتماع لا يتأهّل |
| 3 | 17 | 85% | 825 | 3,094 | دون 90%: لك الإلغاء اليوم دون إشعار ولا رسوم |
| 20 | 0 | 0% | 5,500 | 20,625 | السقف: تستردّ رسوم الشهر كاملة |

أشهر افتراضية، وليست سجل عميل. وبالريال: العدد × 1,031.25 مقرّبًا نصفًا إلى الأعلى لأقرب ريال. ولا يتجاوز الاسترداد رسوم الشهر (5,500 دولار).

كل اجتماع ناقص في العدد يُعامل معاملة غير المؤهّل. وأي اجتماع بديل لم يُسلَّم عند إلغائك يتحوّل إلى استرداد، يُدفع تحويلًا دائمًا.

06 الأسعار

# سعر واحد للاجتماع: 275 دولارًا. اختر من 20 إلى 60 شهريًا.

**فريق النمو · خطة واحدة**

**5,500**
دولار شهريًا مقابل 20 اجتماعًا
(20,625 ريالًا)

**275**
دولارًا للاجتماع
(1,031.25 ريالًا)

- تُدفع شهريًا مقدمًا؛ شهرًا بشهر
- بلا رسوم تأسيس، ولا حدّ أدنى للمدة، ولا رسوم إلغاء
- لا عمولة على خطة الاجتماعات أبدًا
- البيانات والأدوات والاتصالات ونطاقات الإرسال مشمولة

الضريبة: جميع الأسعار دون ضريبة القيمة المضافة 15% حيث تنطبق (السعودية).

### خصّص خدمتك

| الاجتماعات شهريًا | دولار شهريًا | ريال شهريًا |
|---|---|---|
| 20 الخطة الأساسية | 5,500 | 20,625 |
| 25 | 6,875 | 25,781 |
| 30 | 8,250 | 30,938 |
| 35 | 9,625 | 36,094 |
| 40 | 11,000 | 41,250 |
| 45 | 12,375 | 46,406 |
| 50 | 13,750 | 51,563 |
| 55 | 15,125 | 56,719 |
| 60 | 16,500 | 61,875 |

السعر الشهري = عدد الاجتماعات × 275 دولارًا؛ وبالريال = العدد × 1,031.25 مقرّبًا نصفًا إلى الأعلى. والضمان نفسه 90% والاسترداد أو الاستبدال نفسه في كل عدد.

### خيار: عملية البيع الكاملة حتى الإغلاق

تبقى الاجتماعات وضمان 90% كما هي. وبعد كل اجتماع يتولى فريق الإغلاق لدينا العرض والتفاوض والاعتراضات حتى التوقيع، بموافقتك في كل خطوة.

| البند | خيار العملية الكاملة |
|---|---|
| **العمولة** | 10% من قيمة عقد السنة الأولى، دون الضريبة |
| **متى تُستحق** | نسبيًا عند تحصيلك، لا عند التوقيع |
| **السقف** | 150,000 ريال للصفقة |
| **النافذة** | صفقات الحسابات التي فتحناها، خلال 6 أشهر من انعقاد الاجتماع |
| **المستثنى** | مسارك القائم؛ والتجديدات والتوسعات؛ والجهات الحكومية وشبه الحكومية |
| **السعر الشهري** | عند الطلب |
| **من يوقّع** | أنت من يوقّع كل صفقة: لا وكالة ولا تمثيل تجاري ولا توقيع نيابةً عنك |
| **الشرط** | لا تُقدَّم إلا مع مُغلِق مسمّى من جانبنا |

تُفوتر العمولة مضافًا إليها ضريبة 15%، ولا تُستحق إلا على الصفقات التي تُغلق. نحن نضمن الاجتماعات لا الإيراد.

07 القطاعات التي نخدمها

# عشرة قطاعات يمكن الوصول فيها إلى المشتري، ويصمد فيها الضمان.

درسنا 19 قطاعًا وفق سبعة معايير: نمو السوق في السعودية والخليج، وملاءمة قيمة الصفقة ودورة البيع، وسهولة الوصول إلى صانع القرار، وغزارة إشارات الشراء، والمنافسة، والامتثال، والملاءمة العالمية. وهذه العشرة حققت أعلى الدرجات.

| القطاع | ما نفتحه لك | الفئة |
|---|---|---|
| **البرمجيات كخدمة وبرمجيات الأعمال** | عروض توضيحية منتظمة مع صنّاع القرار، لا تعتمد على الطلبات الواردة | أساسي |
| **خدمات تقنية المعلومات والسحابة والأمن السيبراني** | الوصول إلى مشتري الشركات الكبرى هاتفيًا لا بالبريد البارد | أساسي |
| **التصنيع والمورّدون الصناعيون** | صنّاع قرار المشتريات في المصانع الجديدة والمتوسعة | أساسي |
| **الاستشارات والخدمات القانونية والمحاسبية والمهنية** | محادثات أولى مؤهّلة للشركاء الذين لا يتسع وقتهم للبحث عن عملاء جدد | أساسي |
| **الهندسة والمقاولات وتقنيات الإنشاء** | صنّاع قرار المشاريع والمشتريات في توقيت الترسيات | أساسي |
| **التقنية المالية للشركات وأتمتة المالية** | القادة الماليون بمداخل حول التراخيص ومواعيد الفوترة الإلكترونية | أساسي |
| **تقنيات الموارد البشرية والتوظيف والاستقدام** | قادة الموارد البشرية والمواهب في موجات التوظيف والتوطين | مدعوم |
| **اللوجستيات وسلاسل الإمداد** | تطوير الحسابات بين دورات المناقصات | مدعوم |
| **منتجات الذكاء الاصطناعي والأتمتة** | محادثات تنفيذية مع صاحب حالة الاستخدام | مدعوم |
| **تقنيات الرعاية الصحية والمورّدون الطبيون** | مجموعات المستشفيات الخاصة وسلاسل العيادات | مدعوم |

### الأسواق

السعودية والخليج أولًا، حيث يملك الفريق عمقًا أصيلًا؛ ثم بريطانيا وأوروبا والولايات المتحدة أهدافًا انتقائية للبرمجيات والتقنية والذكاء الاصطناعي والاستشارات والخدمات المهنية. سوق واحدة لكل عقد.

### لمن لا نناسب

شركات بلا عملاء يدفعون بعد؛ أو بلا ممثل مبيعات يحضر؛ أو صفقة سنة أولى دون 36,000 دولار؛ أو البيع للأفراد؛ أو جهات حكومية لا يُوصل إليها إلا بالمنافسات؛ أو طلب واتساب بارد أو أتمتة لينكدإن.

08 الفريق ورئيس مجلس الإدارة

# المؤسس الذي يقف خلف الضمان.



**عبد المجيد سعيد**

**المؤسس ورئيس مجلس الإدارة · Remote Pro Ai**

> **أنت تشتري نتيجة واحدة مكتوبة في العقد. وإن قصّرنا، نتحمّل نحن التكلفة.**

مؤسس ورئيس تنفيذي لمجموعة شركات، بخبرة تزيد على 13 عامًا في تأسيس الشركات وتنميتها في الولايات المتحدة والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا وآسيا والمحيط الهادئ. أسّس ست شركات في توفير الكفاءات التقنية للمؤسسات والتسويق الرقمي واستشارات الذكاء الاصطناعي والأمن السيبراني، وبنى Remote Pro Ai من الصفر.

| 13+ | 6 | 22+ | 50+ |
|---|---|---|---|
| عامًا من الخبرة الدولية | شركات أسّسها | سوقًا عمل فيها | محترفًا قادهم |

الأرقام المهنية كما وردت في السيرة الذاتية للمؤسس.

**فريقك**

يقود حسابك مدير حسابك المخصص، واسمه مكتوب في طلب الشراء، وتلتقيه في جلسة الملاءمة قبل أن توقّع. وتعمل خلية قطاعك في قطاعك كل يوم، ويبتّ في كل اعتراض رئيس خدمة من خارج فريق حسابك.

**كيانان مرخّصان، وشراكة واحدة**

| الكيان | القيد |
|---|---|
| **القاهرة · المقر الرئيسي**<br>**إيبج لتكنولوجيا المعلومات (Ebug)** | شركة ذات مسؤولية محدودة · مكتب سجل تجاري استثمار القاهرة · سجل تجاري 206356 · تاريخ القيد 30 أبريل 2023 |
| **الخبر · فرع المملكة**<br>Mohammed Ali Al Khuraim Information Systems Technology Co. | سجل تجاري 2051247519 · الرقم الوطني الموحد 7034596812 · الخبر، المملكة العربية السعودية |

الشركتان تعملان بشراكة كاملة وتملكان Remote Pro Ai بالكامل.

09 الخطوات التالية والجدول الزمني

# افحص سوقك قبل أن تدفع شيئًا.

1 **افحص سوقك مجانًا**
تقرير فرص سوقك المجاني خلال 48 ساعة عمل: الحسابات المطابقة وصنّاع القرار، والتغطية الهاتفية على عينة من 200 حساب، و5 إشارات شراء حية، وحكم واضح على بوابة العشرين شهريًا.

2 **جلسة الملاءمة**
تلتقي مدير حسابك المخصص ونتحقق من البوابة: 1,200 حساب مطابق، و3,000 صانع قرار، وتغطية هاتفية 40% على أفق 6 أشهر، وممثل مبيعات مسمّى، وصفقة سنة أولى لا تقل عن 36,000 دولار (135,000 ريال).

3 **وقّع طلب الشراء**
تُكتب فيه المعايير والضمان ومنافسوك المباشرون. وقبل اجتماع الانطلاق تتلقى قائمة تحقق قصيرة واستبيانًا.

### 14 يوم إعداد، ثم 20 اجتماعًا في شهر التسليم الأول

| متى | ما يحدث |
|---|---|
| **الأيام 1–14** | الإعداد، مجانًا وخارج الشهر: ملف العميل المثالي، ومناصب صنّاع القرار، والرسائل، ونطاقات الإرسال والأرقام، والقوائم الموثّقة |
| **خلال يومَي عمل** | تعتمد العينة والرسائل؛ وكل يوم عمل تتأخر فيه يمدّ النافذة يومًا |
| **اليوم 15** | الانطلاق: يبدأ شهر التسليم الأول |
| **الأيام 44–15** | شهر التسليم الأول: 20 اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق، العدد نفسه في كل شهر |
| **اليوم 44 فما بعد** | الكشف الشهري: نسبة التأهّل مقابل 90%، والاسترداد أو الاجتماعات البديلة، وحقك في الإلغاء |

### إيقاعك الأسبوعي

| متى | ما يصلك |
|---|---|
| **الأحد** | الخطة الأسبوعية: الحسابات ذات الأولوية، والإشارات الجارية، والاجتماعات المجدولة |
| **كل اجتماع** | ملخص قبله بـ24 ساعة، وحزمة متابعة خلال 4 ساعات بعده |
| **الخميس** | تقرير فيديو: ما حدث، وما تعلمناه، وما سيتغير |
| **أي رسالة** | رد خلال ساعة عمل واحدة |

اطلب تقريرك المجاني عبر remote-pro.ai/growth أو راسلنا على info@remote-pro.ai. وإن لم يتّسع سوقك لعشرين اجتماعًا في الشهر، نقولها لك بصراحة ولا نأخذ شيئًا.

10 أسئلة المشترين

# أكثر الاعتراضات التي نسمعها، وأجوبتها من العقد.

| تقول | يقول العقد |
|---|---|
| **السعر مرتفع.** | 275 دولارًا للاجتماع المؤهّل، وكل اجتماع لا يتأهّل نردّ ثمنه. وصفقة واحدة بالحد الأدنى الذي نقبله (36,000 دولار في السنة الأولى) تعادل أكثر من ستة أشهر من الرسوم. |
| **ألن تكون اجتماعات مجاملة؟** | لا. يجب أن يحقق كل اجتماع خمسة معايير مكتوبة، وأنت من يقبل أو يعترض خلال يومَي عمل. ويحسم كل اعتراض رئيس خدمة من خارج فريق حسابك، بالرجوع إلى التسجيل. |
| **لا أريد التزامًا طويلًا.** | شهرًا بشهر: ألغِ قبل فاتورتك التالية دون رسوم. وإن نزلت نسبة التأهّل عن 90%، فلك الإلغاء في اليوم نفسه. |
| **سيغيب الناس.** | إذن لا يُحتسب. الاجتماع الذي يغيب عنه المشتري لا يُحسب من عشرينك أبدًا، ونستبدله. |
| **الرسائل الآلية ستضر اسمي.** | إنسان يُجري كل مكالمة ويعتمد كل رسالة تُرسل باسمك. ونطاقاتك وأرقامك تبقى ملكك. |
| **لا أعرفكم ولا عندكم دراسات حالة.** | إذن لا تكتفِ بكلامنا. ابدأ بشهر واحد: كل اجتماع يظهر في بوابتك يوم انعقاده، والاسترداد مكتوب في العقد. |
| **أدفع مقدمًا، فهل أموالي في أمان؟** | الاسترداد مكتوب في طلب الشراء، ويُدفع خلال 10 أيام عمل من كل كشف شهري، من شركة مسجلة في السعودية (السجل التجاري 2051247519). |
| **هل تعملون لمنافسيّ؟** | لا. ما دمت عميلًا لدينا، لا نعمل لمنافسك المباشر في الشريحة والسوق نفسيهما إلا بموافقتك الكتابية. |
| **هل يتحمّل فريقي 20 اجتماعًا شهريًا؟** | عشرون اجتماعًا تعني نحو اجتماع في كل يوم عمل. ويحضر كلًّا منها ممثل مسمّى من فريقك، ومعه ملخص قبلها بـ24 ساعة. وإن لم يتوفر لديك ذلك، نقوله لك في جلسة الملاءمة. |
| **ماذا لو وقع رمضان في شهري؟** | تمتد نافذة التسليم إلى 45 يومًا لتسليم العشرين بالسعر نفسه، ولا تواصل في أيام العيد. |
| **هل تضمنون الصفقات أو الإيراد؟** | لا. نضمن الاجتماعات لا الإيراد: ينتهي نطاقنا عند الاجتماع، وأنت تُغلق الصفقة. |

هذا العرض ملخص بلغة واضحة، وطلب الشراء الموقّع والشروط هي المرجع؛ والصياغة النهائية تُراجع قانونيًا قبل التوقيع.

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.