فريق النمو · ملف القطاع

اللوجستيات وسلاسل الإمداد

ملف القطاع · تطوير الحسابات مع الشاحنين وتجار التجزئة والمصنّعين بين دورات المناقصات.



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

01 نظرة على القطاع

تطوير المبيعات الخارجية لمزوّدي اللوجستيات وسلاسل الإمداد

تطوير الحسابات والشراكات مع الشاحنين وتجار التجزئة والمصنّعين بين دورات المناقصات، يفتتحها فريق خبير ولا تُحتسب إلا بحضور صانع قرار العمليات.

قطاع مدعوم | من دراستنا القطاعية · أكتوبر 2026 | درجة الدراسة 76/100



تطوير الحسابات مع الشاحنين وتجار التجزئة والمصنّعين بين دورات المناقصات.

السوق في لمحة

1,056	38.8 مليار دولار	22 → 59	117 يومًا تقريبًا
ترخيصًا لوجستيًا صدر في 2024	حجم السوق المتوقع في 2026	منطقة لوجستية بحلول 2030	دورة البيع المعتادة في اللوجستيات

المصادر: Oxford Business Group، تقرير السعودية 2025 · Focus Digital، 3 يوليو 2026.

ما الذي يجعل هذا القطاع صعبًا

السعر أولًا وأخيرًا

محادثات تبدأ بالسعر وتنتهي عنده.

حسابات المناقصات

حسابات رئيسية تُكسب عبر المناقصات، مع تطوير استباقي ضعيف بين الدورات.

مشترون متنقلون

مشترو العمليات مشغولون ومتنقلون ونادرًا ما يجلسون إلى مكتب.

إطلاق دون مسار مبيعات

مسارات أو مستودعات أو خدمات جديدة تُطلق دون مسار مبيعات يدعمها.

02 من نصل إليه

ملف العميل المثالي وصنّاع القرار

ملف العميل المثالي

البند	المتطلب
من نخدم	وكلاء الشحن، ومزوّدو الخدمات اللوجستية للطرف الثالث والتخزين، ومشغّلو التوصيل للميل الأخير والأساطيل، وخدمات التخليص الجمركي والامتثال التجاري، وموزّدو برمجيات سلاسل الإمداد.
الإثبات	خدمة مُثبتة.
قيمة الصفقة	قيمة صفقة في السنة الأولى لا تقل عن 36,000 دولار (135,000 ريال): بوابة الأهلية في كل قطاع.
المشترون	الشاحنون وتجار التجزئة والمصنّعون.
قاعدة النطاق	قطاع مدعوم: يُطبَّق الضمان حين تكون الحاجة المؤهَّلة حاجة خدمية لا طلب سعر.

صنّاع القرار الذين نصل إليهم

#	المنصب	يُحتسب في الضمان بصفته
01	**مدير سلسلة الإمداد**	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
02	**رئيس اللوجستيات / العمليات**	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
03	**مدير المشتريات**	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
04	**المدير التجاري** · للشراكات	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
05	**المدير المالي** · تكلفة الخدمة	صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة
06	**رئيس عمليات التجارة الإلكترونية أو التجزئة**	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 8–6 سنوات لكلٍّ منهم في مشتري هذا القطاع.

03 الإشارات والمنهج

إشارات الشراء وكيف نعمل في هذا القطاع

إشارات الشراء التي نرصدها

- [x] إعلان مستودعات أو مراكز أو مسارات جديدة
- [x] تراخيص ومناطق لوجستية جديدة
- [x] تغييرات في تراخيص الاستيراد والتصدير
- [x] توسع التجزئة أو التجارة الإلكترونية
- [x] لوجستيات المشاريع الكبرى (الإنشاءات، الطاقة)
- [x] التوظيف في اللوجستيات والمشتريات
- [x] مناقصات العقود اللوجستية

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. **تغيير نستطيع تسميته**
   يستهدف ملف العميل المثالي الحسابات التي لديها تغيير في الحجم أو الخدمة يستطيع الفريق تسميته في المدخل.
2. **المكالمات تقود**
   المكالمات تقود، مع رسائل بريد شخصية قصيرة للتأكيد. وتُعامل الشراكات فئةً مستهدفة مستقلة لها رسالتها الخاصة.
3. **حاجة خدمية لا طلب سعر**
   لا يُحتسب الاجتماع إلا حين يعبّر المشتري عن حاجة خدمية بكلماته (المعيار 3)، وهو ما يُبعد تسوّق الأسعار عن تقويمك.
4. **جاهز لعرض السعر**
   تحمل حزمة المتابعة بعد كل اجتماع المتطلبات، ليقدّم فريقك التجاري عرض السعر بسرعة.

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

زاوية افتتاح نموذجية توضيحية، وليست نصًا جاهزًا.

> **«رأينا أن [الشركة] تفتتح [المستودع أو المسار]. المشغّلون الذين يتخذون هذه الخطوة يحتاجون غالبًا إلى [القدرة] في الربع الأول. إن كان ذلك في خطتكم، فبوسع [شركتك] أن تعرض عليكم في 20 دقيقة كيف تعامل معه مشغّلون مماثلون.»**

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.	حسابات لديها تغيير في الحجم أو الخدمة يستطيع الفريق تسميته.
2	**حضور صانع القرار.** يحضر صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة، أو مؤثّر وافقت عليه مسبقًا.	يحضر صانع قرار العمليات.
3	**الحاجة بكلماته.** يذكر الحاجة بكلماته هو، وهي موثّقة في التسجيل أو الملخص.	حاجة خدمية بكلمات المشتري، لا طلب سعر.
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	**117~ 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 اللوجستيات وسلاسل الإمداد 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.