فريق النمو · وثيقة الخدمة

قائمة التهيئة

إعدادك في أربعة عشر يومًا، وما نحتاجه منك، واستبيان العميل، وكيف يجري القبول



التاريخ	الإصدار	اللغة	عدد الصفحات
31 أكتوبر 2026	v2.0	العربية	5

01 أربعة عشر يومًا · الإعداد

من التوقيع إلى اجتماعك الأول

يبدأ الإعداد بعد التوقيع ودفع رسوم الشهر الأول. ومدته 14 يومًا، مجاني ولا يُحتسب من شهرك؛ ثم يبدأ شهر التسليم الأول في اليوم الخامس عشر بعشرين اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق.

متى	المسؤول	ما يحدث	المُخرَج
قبل اليوم الأول	أنت	تُكمل قائمة التحقق وهذا الاستبيان.	استبيان مكتمل
اليوم الأول	مدير حسابك المخصص، مع الشخص الأعرف بمشتريك	اجتماع انطلاق مدته 90 دقيقة يحدد ملف عميلك المثالي، وأدوار صنّاع القرار، ورسالة القيمة لكل دور، واستثناءاتك، ونبرة خطابك.	استهداف مكتوب
خلال يومَي عمل	أنت	تعتمد الاستهداف المكتوب.	استهداف معتمد
الأيام 2–14	Remote Pro Ai	نطاقات وصناديق بريد وأرقام باسم شركتك تُهيّأ تدريجيًا؛ وقاعدة حسابات موثّقة؛ وعينة ورسائل لكل دور.	العينة والرسائل
خلال يومَي عمل	أنت	تعتمد العينة والرسائل. لا يخرج شيء قبل اعتمادك.	رسائل معتمدة
اليوم 15	Remote Pro Ai	الانطلاق: مكالمات يومية من قائمة مرتّبة، ورسائل بصوتك.	بدء الشهر الأول
الأيام 15–44	Remote Pro Ai · ممثلك	20 اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق، لكلٍّ منها ملخص قبله بـ24 ساعة.	20 اجتماعًا
اليوم 44 فما بعد	Remote Pro Ai	نسبة التأهّل مقابل 90% (18 من 20)، والاسترداد أو البدائل، وحقك في الإلغاء.	الكشف الشهري

كل يوم عمل تتأخر فيه موافقتك يمدّ نافذة التسليم يومًا. وكذلك تغيير الشريحة المستهدفة في منتصف الشهر؛ ويظهر التمديد في بوابتك.

ما نحتاجه منك

قبل اليوم الأول

- هذا الاستبيان مكتملًا
- عرضك: ماذا تبيع، ولمن
- المناصب المعتمدة، والمؤثّرون الموافَق عليهم مسبقًا
- الاستثناءات: العملاء والصفقات المفتوحة والمنافسون ومن لا تريد التواصل معهم

خلال الإعداد

- حضور الشخص الأعرف بمشتريك اجتماعَ الانطلاق (90 دقيقة)
- الاعتمادان، كلٌّ منهما خلال يومَي عمل
- نظام CRM لديك، وإن لم يوجد فالبوابة سجلك
- من يوفّر الأرقام والنطاقات والبيانات (والرسوم لا تتغيّر في الحالتين)

كل شهر

- ممثل مبيعات مسمّى يحضر كل اجتماع
- شريحة مستهدفة ثابتة خلال الشهر
- القبول أو «الاعتراض» خلال يومَي عمل من كل اجتماع

02 استبيان العميل

أخبرنا لمن تبيع

يُرجى إكماله قبل اليوم الأول. تكفي إجابات قصيرة، مع إرفاق القوائم حيث يُطلب. ويحوّله مدير حسابك المخصص إلى الاستهداف المكتوب الذي تعتمده.

1 · الشركة وجهة الاتصال

اسم الشركة

ماذا تبيع، ولمن

الموقع الإلكتروني

اسم جهة الاتصال ودورها

بريد العمل · الهاتف

هل لديك عملاء يدفعون اليوم؟ ☐ نعم ☐ لا

2 · ملف العميل المثالي

القطاعات المستهدفة

الشركات التي تشتري منك

لمن تبيع ☐ للشركات ☐ لجهات حكومية عبر المناقصات فقط

إشارات الشراء المهمة ☐ التوظيف ☐ التراخيص ☐ التمويل ☐ التوسع ☐ الفعاليات ☐ المناقصات

3 · صنّاع القرار

قائمة المناصب المعتمدة

مؤثّرون موافَق عليهم مسبقًا

رسالة القيمة لكل دور

4 · الأسواق واللغة

الأسواق المستهدفة ☐ السعودية ☐ الإمارات ☐ الخليج ☐ أوروبا ☐ المملكة المتحدة ☐ الولايات المتحدة

الدول أو المدن

لغات التواصل ☐ العربية ☐ الإنجليزية ☐ أخرى

5 · الصفقات وفريق المبيعات

قيمة صفقة السنة الأولى (دولار) ☐ أقل من 36,000 ☐ 36,000–100,000 ☐ 100,000–250,000 ☐ أكثر من 250,000

دورة المبيعات ☐ أقل من شهر ☐ 1–3 أشهر ☐ 3–6 أشهر ☐ أكثر من 6 أشهر

حجم فريق المبيعات ☐ أنا فقط ☐ 2–5 ☐ 6–20 ☐ 21–50 ☐ 50+

الممثل المسمّى الذي يحضر

6 · الاستثناءات (أرفق القوائم)

العملاء الحاليون

الصفقات المفتوحة

المنافسون

أسماء لا تريد التواصل معها

أعدّه

الاسم · الدور · التاريخ

03 كل اجتماع

القبول والاعتراض

يُقاس كل اجتماع بخمسة معايير مكتوبة لا تتغيّر بعد التوقيع. ولديك يوما عمل للقبول أو تقديم «اعتراض»، ويبتّ في كل اعتراض رئيس خدمة مستقل بالرجوع إلى التسجيل.

يوما عمل
للقبول أو الاعتراض

18 من 20
الحد الأدنى للمؤهّل شهريًا (90%)

275 دولارًا
استرداد عن كل اجتماع غير مؤهّل (1,031 ريالًا)

10 أيام عمل
لأداء الاسترداد بعد الكشف

1. **ينعقد الاجتماع**
بعد أن تلقى ممثلك الملخص قبله بـ24 ساعة. ويُقيَّم الاجتماع من 0 إلى 100، ويعتمده مدير حسابك المخصص قبل احتسابه.

2. **تقبل أو تعترض**
خلال يومَي عمل من انعقاده. ويسمّي «الاعتراض» المعيار الذي لم يتحقق ويقدّم الدليل. ويُعدّ عدم الرد خلال المهلة قبولًا.

3. **قرار مستقل**
يبتّ في كل اعتراض خلال يومَي عمل رئيسُ خدمة من خارج فريق حسابك، بالرجوع إلى التسجيل.

4. **تختار التعويض**
عن كل اجتماع يثبت عدم تأهّله: استرداد 275 دولارًا (1,031 ريالًا)، أو اجتماع بديل. والخيار لك.

المعايير الخمسة التي يسمّيها الاعتراض

#	المعيار
1	الشركة ضمن ملف العميل المثالي المعتمد.
2	يحضر صانع قرار من قائمة المناصب المعتمدة، أو مؤثّر وافقت عليه مسبقًا.
3	يذكر الحاجة بكلماته هو، وهي موثّقة في التسجيل أو الملخص.
4	ينعقد فعلًا 20 دقيقة على الأقل، مع دعوة ممثلك المسمّى.
5	جهة جديدة بالنسبة إليك: ليست عميلًا حاليًا، ولا صفقة مفتوحة، ولا اسمًا مستبعدًا.

كيف يُؤدّى كل تعويض

التعويض	التوقيت
الاسترداد · 275 دولارًا (1,031 ريالًا)	خلال 10 أيام عمل من الكشف الشهري، تحويلًا أو خصمًا من الفاتورة التالية
الاجتماع البديل	ينعقد خلال 15 يوم عمل من الكشف، إضافةً إلى اجتماعات الشهر التالي العشرين
الحل الاحتياطي	إن لم ينعقد البديل في موعده أو لم يتأهّل، يتحوّل تلقائيًا إلى استرداد

لا يُعدّ سببًا للاعتراض.
أن المشتري لم يشترِ؛ أو غياب ممثلك أو تأخره، أو إلغاؤه قبل أقل من 4 ساعات عمل؛ أو إضافة اسم إلى قائمة الاستبعاد بعد الاجتماع؛ أو تغيّر ملف عميلك المثالي في منتصف الشهر.

عدم حضور المشتري. لا يُحتسب أبدًا ولا يُفوتَر، ونستبدله في الشهر نفسه. وإذا انعقد أقل من 20 اجتماعًا في شهر، يُعامل كل اجتماع ناقص معاملة الاجتماع غير المؤهّل.

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.