فريق النمو · ملف القطاع

الاستشارات والخدمات القانونية والمحاسبية والمهنية · ملف القطاع

محادثات أولى مؤهّلة للشركاء الذين يبيعون بالعلاقات ولا يستطيعون التنقيب على نطاق واسع.



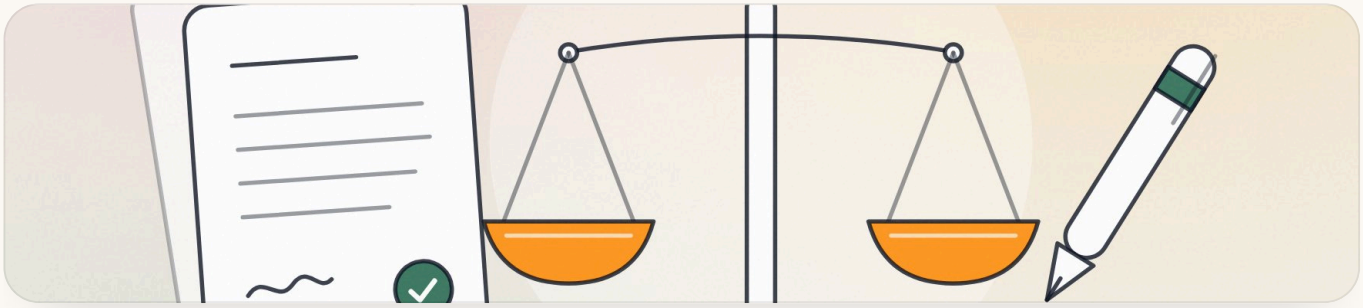
التاريخ	الإصدار	اللغة	عدد الصفحات
31 أكتوبر 2026	v2.0	العربية	6

01 الاستشارات والخدمات القانونية والمحاسبية والمهنية · ملف القطاع

تطوير المبيعات الخارجية لشركات الاستشارات والخدمات القانونية والمحاسبية والمهنية

قطاع أساسي | من دراستنا القطاعية · أكتوبر 2026

فرص مؤهّلة مع الشركات، للمكاتب التي يبيع شركاؤها بالعلاقات لكن لا يتسع وقتهم للبحث عن عملاء جدد على نطاق واسع.



محادثات أولى مؤهّلة للشركاء الذين يبيعون بالعلاقات ولا يستطيعون التنقيب على نطاق واسع.

السوق في لمحة

4.3 مليار دولار
سوق الاستشارات في السعودية عام 2024، بنمو 14.1%

+8.3 مليار دولار
سوق الاستشارات الخليجية عام 2025

616
مقرًا إقليميًا في السعودية بنهاية الربع الأول 2025

103 يومًا تقريبًا
دورة بيع الاستشارات المعتادة

المصادر: Source Global Research عبر Consultancy-me، 31 مايو 2025 · «شركات مباشر»، 14 أغسطس 2025 · Focus Digital، 3 يوليو 2026.

ما يعيق البائعين هنا

- إيرادات تعتمد على شبكات الشركاء والإحالات.
- أصحاب الخبرة لا وقت لديهم للتنقيب، والمبتدئون لا يستطيعون الوصول إلى التنفيذيين.
- عروض تُكتب للمشتري الخطأ أو في اللحظة الخطأ.
- دخول مدينة أو سوق جديدة دون شبكة علاقات تمهّد الطريق.

من يعمل على حساباتك

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

إنسان يُجري كل مكالمة، وإنسان يعتمد كل رسالة.

20
اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق شهريًا

18 من 20
مؤهّلة على الأقل، وإلا تستردّ

5,500
دولارًا شهريًا · 20,625 ريال · شهريًا بشهر

14 يومًا
إعداد مجاني خارج شهر التسليم

02 لمن تناسب · ومن يقرّر

الملف الذي نستهدفه، ومن يجلس إلى الطاولة

الملف أدناه نقطة انطلاق اجتماعك في اليوم الأول؛ ويحوّله مدير حسابك المخصص إلى ملف عميل مثالي مكتوب ومعتمد لعرضك.

ملف العميل المثالي

البند	لمن تناسب في هذا القطاع
المكتب	شركات الاستشارات الإدارية والمالية والضريبية والقانونية والمحاسبية والهندسية والمهنية المتخصصة
العرض	خدمة محددة، وشريك أو مدير يستطيع الحضور والإغلاق
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، حيث تخلق المقار الإقليمية والتغييرات التنظيمية طلبًا جديدًا؛ وبريطانيا وأوروبا والولايات المتحدة انتقائيًا
ما لا يناسبنا	العروض الموجّهة للأفراد، والمنتجات التي لم تُطلق بعد، والمشترون الحكوميون أو البنوك حصرًا، والعروض التي لا يوجد من جهتكم من يحضر اجتماعاتها، أو اشتراط أن نضمن إغلاق الصفقة.

صنّاع القرار الذين نصل إليهم

#	المنصب	يُحتسب في المعيار 2 بصفته
01	الرئيس التنفيذي / العضو المنتدب	صانع قرار
02	المدير المالي	صانع قرار
03	مدير العمليات	صانع قرار
04	رئيس الاستراتيجية أو التحول	صانع قرار
05	المستشار القانوني العام (الخدمات القانونية)	صانع قرار
06	رئيس المشتريات (تعيينات القوائم المعتمدة)	صانع قرار

> المسمّى الوظيفي يفتح الباب، لكن الحساب يتأهّل بحالته: التغيير الذي تعالجه خدمتك (المعيار 1).

03 الإشارات · المنهج

متى نتصل، وكيف نعمل في القطاع

ترصد المنصة هذه الأحداث في قاعدة حساباتك، وتضع الإشارة التي تجعل الآن الوقت المناسب على بطاقة البحث قبل كل تواصل.

إشارات الشراء التي نرصدها

- ☑ التوسع إلى أسواق جديدة
- ☑ مقار إقليمية جديدة
- ☑ تغييرات تنظيمية تمس قطاع العميل (الضرائب، الفوترة الإلكترونية، حماية البيانات)
- ☑ تمويل جديد أو اندماج واستحواذ أو إعادة هيكلة
- ☑ تغييرات في القيادة
- ☑ تراخيص جديدة أو مشاريع كبيرة مُعلنة
- ☑ مناقصات للقوائم الاستشارية

ندل الإشارات على طلب محتمل، وليست نية شراء مضمونة.

كيف يعمل محرّك النمو هنا

1. **ملف قائم على الحالة**
   يُكتب حول الحالة التي تحلها خدمتك، لا حول مسمى وظيفي وحده.
2. **مدخل بالإشارة**
   يفتتح الفريق بالإشارة: التوسع، أو التنظيم، أو التغيير.
3. **الحاجة المعلنة**
   تُؤهَّل الحاجة بكلمات المشتري نفسه (المعيار 3).
4. **بصوت الشريك**
   تُرسل الرسائل بصوت الشريك ويعتمدها إنسان قبل الإرسال.
5. **حجز ثم ملخص**
   لا يُحجز الشريك إلا حين تتحقق المعايير الخمسة، مع ملخص قبل الاجتماع بـ24 ساعة.

> **«مع [التغيير التنظيمي أو التوسع] الذي يمس شركات مثل شركتكم هذا العام، سألنا عدد من القادة الماليين كيف [النتيجة] قبل [الموعد]. إن كان السؤال مطروحًا لديكم أيضًا، فمحادثة قصيرة مع شريكنا [الاسم] قد توفر عليكم ربع سنة.»**
>
> زاوية افتتاح نموذجية · توضيحية، ليست نصًا جاهزًا

04 المعايير · التقارير · الخطوة التالية

ما يُحتسب، وما تراه، وما يلي

المعايير الخمسة، مطبّقةً

#	المعيار	تطبيقه في هذا القطاع
1	**ضمن ملف العميل المثالي**	الشركة في الحالة التي تحلها خدمتك، وضمن ملف العميل المثالي المعتمد في اليوم الأول.
2	**صانع القرار المناسب**	يحضر صاحب منصب من القائمة المعتمدة (الرئيس التنفيذي، المدير المالي، مدير العمليات ...)، أو مؤثّر وافقت عليه مسبقًا.
3	**حاجة معلنة**	يذكر الحاجة بكلماته هو، وهي موثّقة في التسجيل أو الملخص.
4	**انعقد 20 دقيقة أو أكثر**	ينعقد 20 دقيقة على الأقل، مع دعوة الشريك أو المدير من جهتكم.
5	**جهة جديدة بالنسبة إليك**	ليس عميلًا حاليًا، ولا ارتباطًا أو عرضًا مفتوحًا، ولا اسمًا مستبعدًا.

اقبل الاجتماع أو قدّم اعتراضك عليه خلال يومَي عمل مع ذكر المعيار؛ ويُعدّ عدم الرد خلال المهلة قبولًا.

ما نبلغك به

المقياس	المستوى	متى
الاجتماعات المؤهّلة للإغلاق	20 اجتماعًا متعاقدًا عليه شهريًا	كشف شهري
نسبة التأهّل	90% على الأقل (18 من 20)	كشف شهري
درجة الجودة لكل اجتماع	من 0 إلى 100 وفق المعايير الخمسة	كل اجتماع
القفل الثلاثي	ثلاث خطوات مؤرّخة على بطاقة الاجتماع	كل اجتماع
الملخص وحزمة المتابعة	قبل الاجتماع بـ24 ساعة · بعده خلال 4 ساعات	كل اجتماع
الخطة الأسبوعية	الحسابات ذات الأولوية، والإشارات النشطة، والاجتماعات المجدولة	كل أحد
تقرير الفيديو	ما حدث، وما تعلّمناه، وما الذي سيتغيّر	كل خميس
الاستردادات أو البدائل	275 دولار (1,031 ريال) عن كل اجتماع لا يتأهّل	كشف شهري

العرض نفسه في كل قطاع: **20 اجتماعًا مؤهّلًا للإغلاق شهريًا** بسعر 5,500 دولار (20,625 ريال)، شهرًا بشهر. 18 من 20 على الأقل مؤهّلة، وعن كل اجتماع لا يتأهّل تستردّ 275 دولارًا (1,031 ريال) أو نستبدله. ويمكن التخصيص من 20 إلى 60 اجتماعًا بخطوات من 5.

الخطوة التالية: اطّلع على أرقام الاستشارات والخدمات القانونية والمحاسبية والمهنية 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. وإن لم تبلغ صفقاتك حدّ البوابة، وسّعنا الشريحة أو أضفنا سوقًا أو اعتذرنا؛ ولا يوجد ضمان مخفّض.

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.