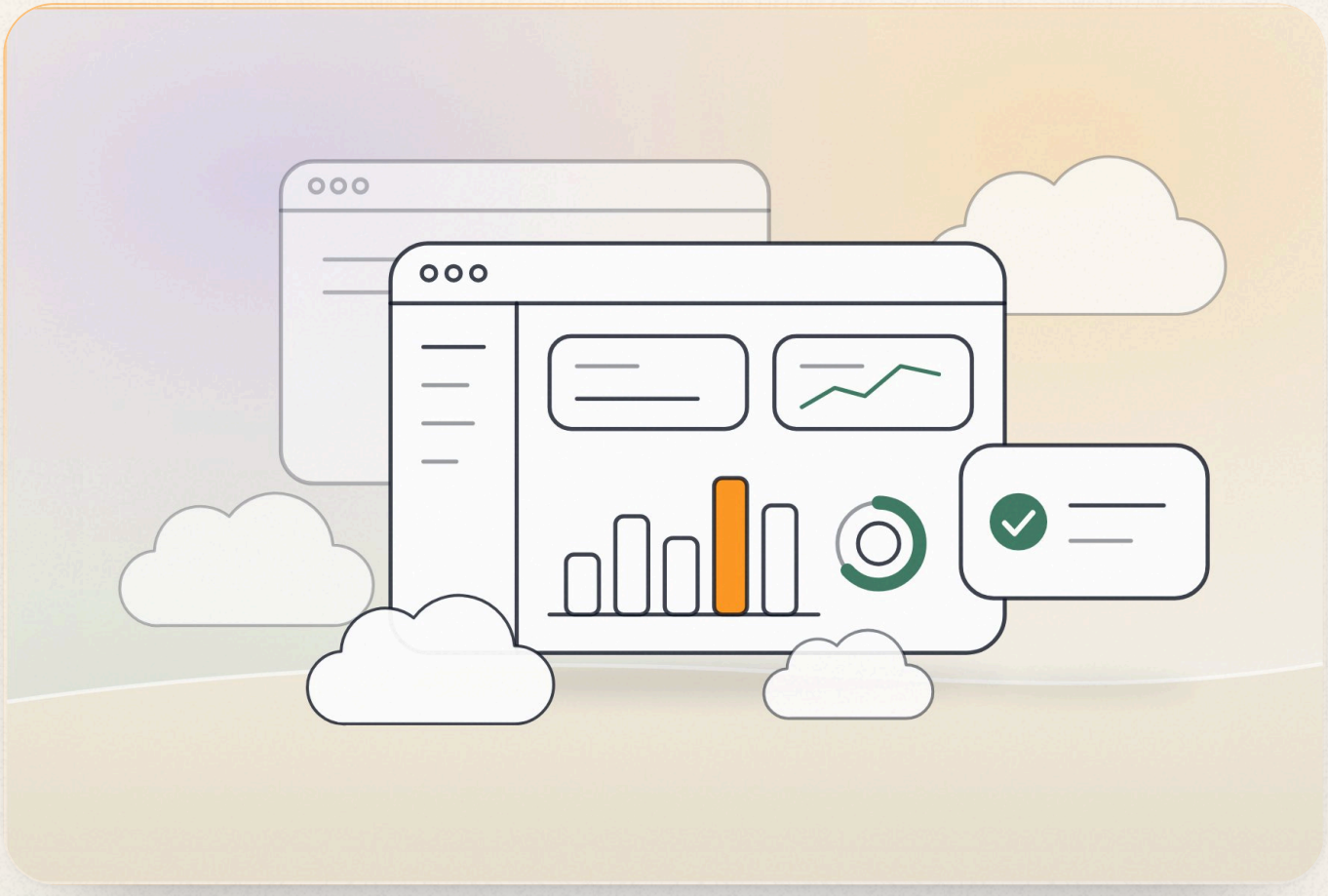
فريق النمو · ملف القطاع

البرمجيات كخدمة وبرمجيات الأعمال · ملف القطاع

عروض توضيحية منتظمة مع صنّاع القرار، لا تعتمد على الطلبات الواردة والإحالات.



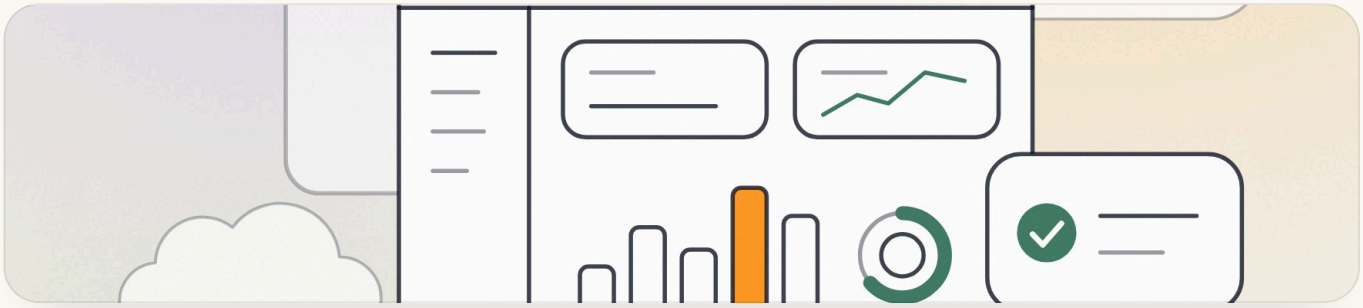
التاريخ	الإصدار	اللغة	عدد الصفحات
31 أكتوبر 2026	v2.0	العربية	6

01 البرمجيات كخدمة وبرمجيات الأعمال · ملف القطاع

تطوير المبيعات الخارجية لشركات البرمجيات كخدمة وبرمجيات الأعمال

قطاع أساسي | من دراستنا القطاعية · أكتوبر 2026

عروض توضيحية منتظمة مع صنّاع القرار، يحجزها فريق خبير باع البرمجيات في السوق السعودية، ولا تُحتسب إلا عند انعقادها.



عروض توضيحية منتظمة مع صنّاع القرار، لا تعتمد على الطلبات الواردة والإحالات.

السوق في لمحة

3.3 مليار دولار
سوق البرمجيات كخدمة في السعودية عام 2025

12.89%
نمو سنوي مركّب حتى 2034

90 يومًا تقريبًا
دورة بيع البرمجيات المعتادة

67%
من شركات البرمجيات والتقنية تُسند جزءًا من توليد الفرص (مؤشّر)

المصادر: IMARC، 2026 · Focus Digital، 3 يوليو 2026 · Stealth Agents (مؤشّر مركّب)، 2026.

ما يعيق البائعين هنا

- تقويم عروض توضيحية يعتمد على الطلبات الواردة والإحالات، فيتقلب مسار المبيعات من شهر إلى آخر.
- مديرو حسابات ينقّبون بدل أن يُغلقوا الصفقات.
- تسلسلات عامة تحرق نطاقات الإرسال وتجلب ردودًا قليلة.
- تجارب وعروض توضيحية تُحجز مع الأشخاص الخطأ الذين لا يملكون قرار الشراء.

من يعمل على حساباتك

خلية قطاع متخصصة يقودها مدير حسابك المخصص، وتضم كبار أخصائيي تطوير المبيعات (SDR) بخبرة 6–8 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 تسترد

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
الشركة	مورّدو برمجيات B2B راسخون بمنتج فعلي وعملاء مرجعيين
قيمة الصفقة	قيمة صفقة في السنة الأولى لا تقل عن **36,000 دولار (135,000 ريال)**: بوابة الأهلية في كل قطاع
آلية البيع	بيع قائم على العروض التوضيحية أو استشاري، وفريق قادر على الإغلاق
الأسواق	يبيعون في السعودية والخليج، أو يتوسعون إلى بريطانيا وأوروبا والولايات المتحدة
جانب المشتري	صاحب المشكلة التي يحلها منتجك: قادة العمليات أو المالية أو الموارد البشرية أو تقنية المعلومات أو المبيعات، ويُتفق عليهم لكل حساب في ملف العميل المثالي
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	المؤسس / الرئيس التنفيذي	صانع قرار
02	الرئيس التنفيذي للإيرادات	صانع قرار
03	نائب الرئيس أو مدير المبيعات	صانع قرار
04	المدير التجاري	صانع قرار
05	رئيس تطوير الأعمال	صانع قرار
06	رئيس التسويق (توليد الطلب)	صانع قرار

> وعلى جانب المشتري نصل إلى صاحب المشكلة التي يحلها منتجك: قادة العمليات أو المالية أو الموارد البشرية أو تقنية المعلومات أو المبيعات، ويُتفق عليهم لكل حساب في ملف العميل المثالي.

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

- ☑ توظيف مديري حسابات أو أخصائي تطوير مبيعات
- ☑ تمويل أو استثمار جديد
- ☑ إطلاق سوق أو لغة جديدة
- ☑ إعلانات شراكات أو تكاملات
- ☑ المشاركة في الفعاليات (LEAP وGITEX)
- ☑ نمو سريع في عدد الموظفين

ندل الإشارات على طلب محتمل، وليست نية شراء مضمونة.

كيف يعمل محرّك النمو هنا

1. **اليوم 1 · التحديد**
   نحدد الأدوار التي تشعر بالمشكلة التي يحلها منتجك، ورسالة القيمة لكل دور.
2. **الأيام 2–14 · البناء**
   نطاقات وأرقام باسمك، وقاعدة حسابات موثّقة وفق ملف العميل المثالي.
3. **من اليوم 15 · التواصل**
   يتصل الفريق من قائمة مرتّبة بالإشارات؛ والرسائل شخصية ويعتمدها إنسان.
4. **كل عرض توضيحي · التأهيل**
   يُقيَّم من 0 إلى 100 وفق المعايير الخمسة، ويعتمده مدير حسابك المخصص، ويحميه القفل الثلاثي.
5. **خلال 4 ساعات · التسليم**
   حزمة متابعة ومزامنة CRM (HubSpot · Salesforce · Zoho) بعد كل عرض توضيحي.

> **«لاحظنا أن [الشركة] فتحت [عدد] وظائف مبيعات هذا الربع. الفرق في هذه المرحلة تصل عادةً إلى النقطة التي تبطئها فيها [المشكلة]. إن كان هذا على طاولتك، فنظرة في 20 دقيقة إلى كيفية معالجة [منتجك] لها تستحق وقتك، وإلا فلن أزعجك.»**
>
> 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**	الحساب ضمن ملف العميل المثالي المعتمد في اليوم الأول، وصاحب المشكلة متفق عليه لكل حساب.
2	**صانع القرار المناسب**	يحضر صاحب منصب من القائمة المعتمدة، أو مؤثّر وافقت عليه مسبقًا.
3	**حاجة معلنة**	يذكر بكلماته هو المشكلة التي يحلها منتجك.
4	**انعقد 20 دقيقة أو أكثر**	ينعقد العرض التوضيحي 20 دقيقة على الأقل، مع دعوة ممثلك المسمّى.
5	**جهة جديدة بالنسبة إليك**	ليس عميلًا حاليًا، ولا صفقة مفتوحة، ولا اسمًا في قائمة استبعادك.

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 تسترد 275 دولارًا (1,031 ريال) أو نستبدله. ويمكن التخصيص من 20 إلى 60 اجتماعًا بخطوات من 5.

الخطوة التالية: اطّلع على أرقام البرمجيات كخدمة وبرمجيات الأعمال 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.