

SALES AND REVENUE DEVELOPMENT SERVICES

ملف خدمات المبيعات وتطوير الإيرادات



WWW.ZAHRAALHUSSAIN.COM
ZAHRA AL-HUSSAIN MANAGEMENT CO
شركة زهراء علوي الحسين الإدارية

لماذا تحتاج خدمة المبيعات وتطوير الإيرادات؟

لأن تحديات المبيعات تختلف من مشروع لآخر، سواء كانت في جذب العملاء، ضعف التحويل، طول دورة البيع، أو أداء فريق المبيعات. تساعد هذه الخدمة على تشخيص التحديات الفعلية وبناء حلول مخصصة لتحسين مسار البيع، رفع كفاءة الفريق، وتعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة، بما ينعكس على نمو المبيعات والإيرادات.

WWW.ZAHRAALHUSSAIN.COM

▼ نطاق خدمة المبيعات وتطوير الإيرادات

الربط مع موردين ومصانع

البحث عن الموردين والمصانع المناسبة لطبيعة المنتجات واحتياجات المشروع، وترشيح الجهات الملائمة وفق معايير الجودة والطاقة الإنتاجية والقدرة على التوريد، مع توفير بيانات التواصل وربط العميل بالجهات المرشحة لبدء التواصل والتفاوض واستكمال إجراءات التوريد.

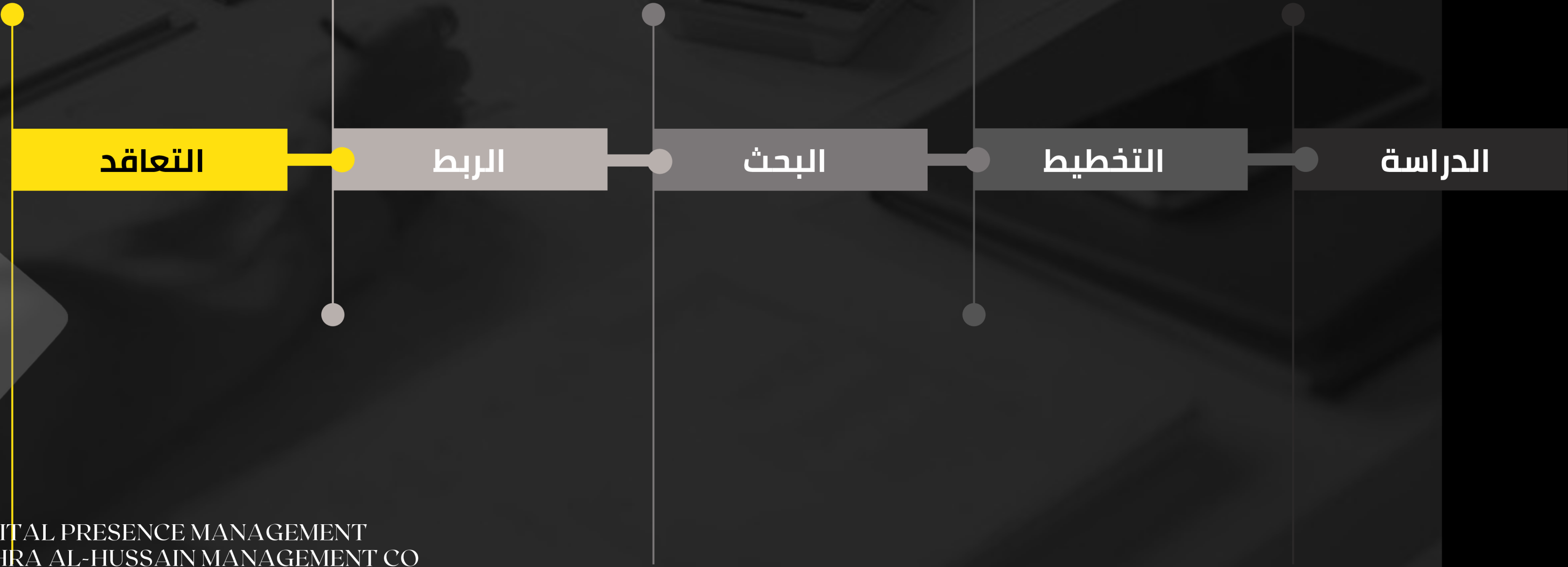
تطوير قنوات ونوافذ البيع

البحث عن قنوات ونوافذ بيع جديدة وملائمة لطبيعة العلامة ومنتجاتها، من خلال تحديد المنصات والمتاجر ونقاط البيع المستهدفة، ودراسة مدى مناسبتها، ثم تزويد العميل بقائمة ترشيحات تتضمن بيانات التواصل المتاحة، بما يساعده على الوصول إلى قنوات بيع جديدة وتوسيع نطاق انتشار منتجاته.

إدارة عمليات تصدير واستيراد منتجات ومعدات

توسيع قنوات البيع للعلامة من خلال استكشاف وتطوير منافذ بيع محلية مناسبة، وبناء شراكات وعقود تجارية مع الجهات ذات الصلة، إلى جانب دعم عمليات استيراد وتوفير المنتجات وفق احتياجات المشروع. بما يسهم في زيادة انتشار المنتجات، تنويع قنوات الوصول إلى العملاء، وتعزيز فرص المبيعات والنمو.

منهجية العمل: ▼



▼ المخرجات :

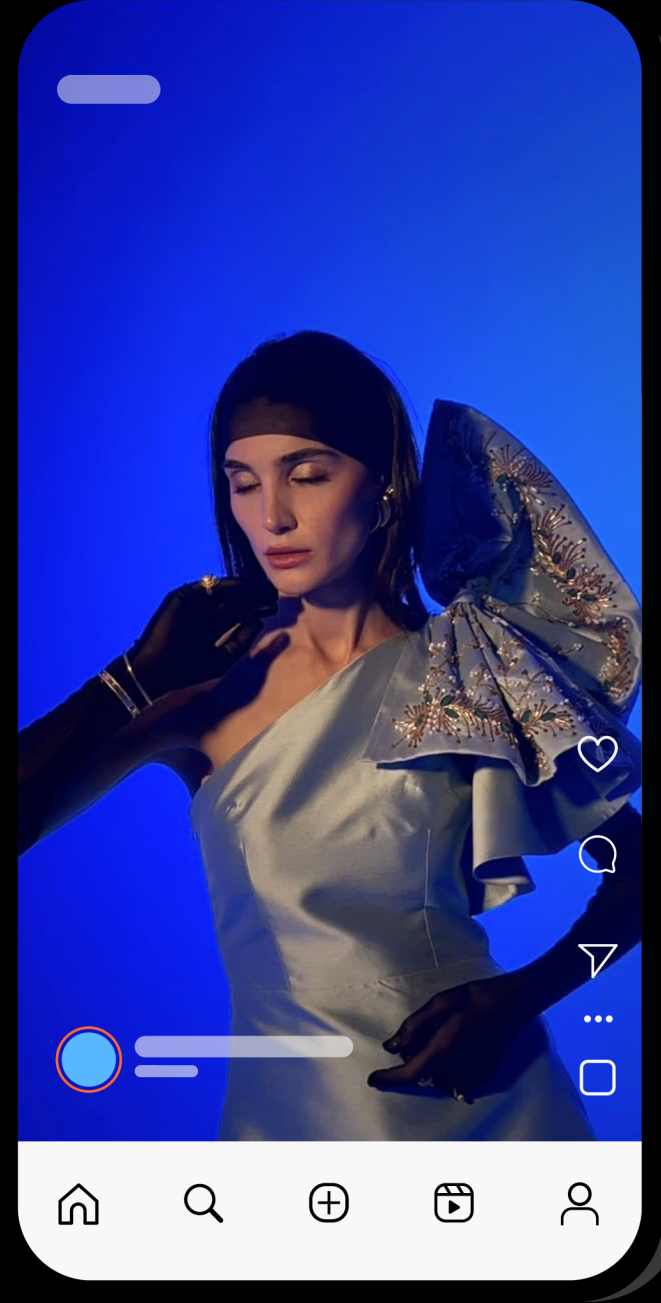
حصر قنوات البيع المحلية والجهات التجارية المستهدفة بما يتناسب مع طبيعة العلامة ومنتجاتها.
تحديد الجهات المرشحة، ودعم التواصل معها وتطوير فرص التعاون وإبرام العقود التجارية.
البحث عن مصادر التوريد والاستيراد المناسبة لاحتياجات المشروع، بما يدعم تنوع المنتجات وتوسّع انتشارها ونمو المبيعات.

تحديد المنصات والمتاجر ونقاط البيع المناسبة لطبيعة العلامة ومنتجاتها.
دراسة مدى ملائمة القنوات المقترحة ومواءمتها مع توجهات العلامة واحتياجاتها التجارية.
تزويد العميل بقائمة بالجهات المستهدفة وبيانات التواصل المتاحة، لدعم الوصول إلى أسواق جديدة وتوسيع انتشار المنتجات.

تحديد الجهات المناسبة لطبيعة المنتجات واحتياجات المشروع.
اختيار الموردين والمصانع وفق معايير الجودة والطاقة الإنتاجية والقدرة على التوريد.
تزويد العميل ببيانات الجهات المرشحة وربطه بها لبدء التواصل والتفاوض واستكمال إجراءات التوريد.

المخرجات : إدارة المبيعات وتطوير الإيرادات لأحد المشاريع ▼

AF
AMIRA AL FARIS



DIGITAL PRESENCE MANAGEMENT
ZAHRA AL-HUSSAIN MANAGEMENT CO



مؤشرات الأداء :

1. وضوح وتحسين مسارات البيع وآليات تحويل الفرص إلى عملاء.
2. تطوير قنوات البيع ورفع تنوع وانتشار منافذ الوصول للعملاء.
3. زيادة الفرص البيعية المؤهلة وتوسيع قاعدة العملاء المستهدفين.
4. تحسين معدلات التحويل بين مراحل مسار البيع.
5. رفع كفاءة فريق المبيعات وتنظيم الأدوار وآليات المتابعة.
6. تحسين متوسط قيمة المبيعات وتعظيم الفرص المتاحة.
7. تحسين متابعة العملاء وإدارة الفرص والمبيعات المحتملة.
8. تطوير الشراكات والعقود التجارية مع قنوات البيع المناسبة.
9. تحسين أداء قنوات البيع بناءً على المتابعة والتحليل.
10. نمو الإيرادات واستدامة المبيعات وفق أهداف وخطة المشروع.

القيمة المضافة :

- **خبرة متخصصة :** أكثر من 20 عامًا في إدارة المشاريع والفرق والعلامات التجارية والمنتجات.
- **سمعة مهنية قوية :** سجل موثوق وعلاقات مهنية ممتدة مع العملاء والشركاء.
- **التزام مهني :** التزام بجودة التنفيذ والمواعيد ونطاق العمل المتفق عليه.
- **منهجية مهنية معتمدة :** فريق مؤهل بشهادات واعتمادات متخصصة, يطبق منهجيات احترافية في التخطيط والتنفيذ والإدارة.
- **خبرة بالسوق السعودي :** فهم عميق للسوق السعودي وسلوك المستهلك ومتطلبات نمو العلامات التجارية محليًا.
- **أهداف واضحة :** ربط الخدمة بأهداف النمو والوصول والمبيعات.
- **تنفيذ احترافي :** إدارة متكاملة تحافظ على هوية العلامة واتساقها.
- **قياس وتطوير :** متابعة الأداء وتطوير العمل بشكل مستمر.



▼ المتطلبات والإستثناءات

- تقديم نبذة عن المشروع والمنتجات أو الخدمات المستهدفة للبيع.
- توفير قائمة المنتجات والأسعار والعروض التجارية المعتمدة.
- تزويدنا ببيانات العملاء وقنوات البيع الحالية، إن وجدت.
- توضيح أهداف المبيعات والإيرادات والفئات المستهدفة.
- توفير بيانات المبيعات السابقة وتقارير الأداء المتاحة.
- تحديد المناطق والأسواق وقنوات البيع المرغوبة.
- توفير المواد التعريفية والتسويقية والهوية التجارية اللازمة للتواصل مع الجهات المستهدفة.
- سرعة اعتماد العروض والأسعار والاتفاقيات التجارية عند الحاجة.

ما لا يشمل نطاق الخدمة

لا تشمل الخدمة ضمان تحقيق حجم محدد من المبيعات أو الإيرادات، أو ضمان إبرام العقود مع العملاء أو منافذ البيع. كما لا تشمل تكاليف الإعلانات المدفوعة، أو رسوم المنصات والعمولات، أو تكاليف الشحن والتوريد، أو الإنتاج والتصوير، أو أي خدمات إضافية خارج نطاق العمل المتفق عليه، ما لم ينص عليها صراحةً في العرض المالي.

للتواصل معنا :

نحن نسعى لتبادل المعلومات والأفكار بين عملائنا والخبراء في الشركة، في حين أن التواصل الفعال هو أحد العوامل المهمة جدًا في تعزيز تجربة العملاء ورضاهم، وفي تحقيق أهداف الاستثمار في السوق بما يتماشى مع رؤية المملكة 2030.



شركة زهراء الحسين للإدارة
انضموا لمشاريعنا الناجحة



+966 536 737 707



INFO@ZAHRAALHUSSAIN.CO



WWW.ZAHRAALHUSSAIN.COM

SALES AND REVENUE DEVELOPMENT SERVICES

ملف خدمات المبيعات وتطوير الإيرادات



DIGITAL PRESENCE MANAGEMENT
ZAHRA AL-HUSSAIN MANAGEMENT CO