



برنامج تجارة..

نماء وبركة..

(الوكالة الخاصة لتسويق خدمات ومنتجات مؤسسة الأعمال الثلاثة للخدمات التجارية والتسويق ومركز الأعمال الثلاثة لإنتاج واستيراد وتوزيع برامج وألعاب الحاسب ومؤسسة عطلات الأعمال الثلاثة للتسويق السياحي)

أكثر الأسئلة طرحا حول برنامج الوكالات التجارية تجارة .. نماء وبركة..

س ١: كيف يمكن أن أستلم العقد وكيف تتم المصادقة عليه، ومتى تكون البداية بعدها؟

ج ١: تتم طباعة العقد على أوراقنا الرسمية وتوقيعه وختمه منا مباشرة وعند الرغبة في المصادقة على العقد من وزارة التجارة السعودية فيمكن ذلك وبسهولة إذا رغب العميل، وبعدها يتم إرسال العقد للوكيل الإلكتروني أو عبر شركة الشحن بحسب ما يختاره العميل، يتم بعدها إرسال حقيبة الأدوات التسويقية وفتح مسار تجاري مع الوكيل ثم يبدأ الوكيل بعد ذلك بممارسة أعماله التجارية وجني الأرباح منها.

س ٢: كيف يمكن أن أتأكد من مصداقية وشرعية شركتكم؟

ج ٢: فيمكن التأكد من شرعيتنا ومصداقيتنا وبسهولة بالغة عبر الوسائل التالية:

- ١ - مسجلين في المركز السعودي لخدمات الشبكة <https://secure.nic.sa/Service/whois/3works.com.sa> ونحن بهذا نملك نطاق أو مجال سعودي (www. 3works.com.sa) مسجل لدى هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، ولم نمنح هذا النطاق إلا بناء على سجلنا التجاري وتواجدنا الحقيقي في السوق.
- ٢ - نحن من ضمن المؤسسات المسجلة في موقع الهيئة العامة للسياحة والآثار السعودية، للتأكد من ذلك عبر الرابط: <http://www.scta.gov.sa/tarakhes/Pages/MHS-02-06-10.html>
- ٣ - لدينا عدد من التراخيص والسجلات التجارية ومنها سجلنا التجاري الرئيسي لدى وزارة التجارة السعودية رقمه ٥٨٥٠٠٢٩٥٢٥ والسجل التجاري الفرعي ورقمه ٥٨٥٠٠٣٣٩٢٧ ورخصة إعلامية من وزارة الثقافة والإعلام رقمها ٣٧٩١٠، ورخصة تسويق سياحي من الهيئة العامة للسياحة والآثار رقمها ١١٠٠٠٠٨ وغيرها من الرخص، ويمكن الرجوع إليها لدى تلك الجهات.
- ٤ - موقعنا من ضمن المواقع التي تثق بها شركة Google من خلال معرف النشر: pub-9698424683494307
- ٥ - قريبا سوف نحصل على رخصة موثوقية عامة لموقعنا الإلكتروني من الشركة العالمية للتحقق من المواقع ومنح شهادات الموثوقية شركة thawet وموقعهم الإلكتروني هو: www.thawte.com

س ٣: لماذا لأجل الاشتراك والاستفادة من برنامجكم لا بد من دفع مبلغ ألف ريال، وهل من

الضروري أن نقوم بشراء حقيبة الأدوات التسويقية لبدأ التعامل التجاري معكم؟

ج ٣: تجارنا تجارة حقيقية وشرعية وواقعية قائمة على البيع والشراء الناتج من الأعمال التسويقية لمنتجاتنا وخدماتنا المتنوعة والكثيرة والتي تتعدى المانتين منتج وخدمة وبعدها يتم جني الأرباح منها، ومبلغ ١٠٠٠ ريال هو سعر التكلفة والاشتراك لمنتج يساعدك ويوجهك لكسب المال وهذا المنتج هو حقيبة الأدوات التسويقية والتي تحتوي على الكثير من الموارد التي تعينك على بدء عملك التجاري وتوجه تفكيرك نحو الإيجابية والشراء وقد صرف على هذه الحقيبة الكثير من الجهد والمال لإنتاجها وإخراجها على الوجه الذي تصلك به، وعملنا كأى عمل في الدنيا لا بد من الدفع عليه مسبقا لتتمكن من الاستفادة وجني الأرباح منه مستقبلا، ولأن حقيبة الأدوات التسويقية تحتوي على الكثير من الأدوات التي لا يمكن أن تبدأ في عملك التجاري إلا بها فلا بد من اقتناءها مسبقا.



برنامج تجارة..

نماء وبركة..

(الوكالة الخاصة لتسويق خدمات ومنتجات مؤسسة الأعمال الثلاثة للخدمات التجارية والتسويق ومركز الأعمال الثلاثة لإنتاج واستيراد وتوزيع برامج وألعاب الحاسب ومؤسسة عطلات الأعمال الثلاثة للتسويق السياحي)

س ٤: ما هي فكرة عملكم وأين يقع مقركم، وكيف يمكن أن أجتمع معكم، وكيف تقومون بالعمل على وجه التحديد؟

ج ٤: فكرتنا ببساطة هي كسب الوكالات التجارية العالمية واستقطاب الموردين من جميع أنحاء العالم والبحث عن السلع والأفكار والخدمات التي يمكن أن يستفيد منها الجميع ثم القيام بتسويقها عبر وكلاء لنا، وكما هو معروف بأن التجارة في عالم اليوم لا تركز على المكان الجغرافي بقدر ما تركز على التواجد على الإنترنت واستقطاب الشركاء، وفي كثير من صفقاتنا نقوم بالتعاقد والشراء من موردين في الصين أو اليابان أو أمريكا أو ألمانيا أو غيرها من الدول ولم نرهم أو نجتمع بهم قط، فطالما أن لهم اعتراف رسمي وعنوان للمراسلة ومركز اتصال لخدمة العملاء وموقع إلكتروني لعرض السلع والخدمات وطريقة للتواصل والشحن والتزام وبناء للثقة بصورة تراكمية فهذا كل ما يهمنا، والعالم اليوم قرية كونية صغيرة أينما كنت فتستطيع أن تدير أعمالك التجارية وتعتبر قريبا من الجميع، وبهذا فنحن ندير أعمالنا من مدينة أبها السعودية وعنواننا هو:

مؤسسة الأعمال الثلاثة للخدمات التجارية والتسويق

ص.ب ٤٣٩٩ أبها الرمز البريدي ٦١٤٩١

الموقع الإلكتروني: www.3works.com.sa

بريد الوكالات التجارية: Agencies@3works.com.sa

معلومات مركز الاتصال وخدمة العملاء (متاح فقط للوكلاء الذين أكملوا اشتراكهم معنا)

ومن خططنا القريبة بإذن الله أن يكون لنا عنوان في كلا من الولايات المتحدة الأمريكية والإمارات العربية المتحدة ومصر والأردن.

س ٥: هل لا بد من الشراء للمنتجات أو الخدمات أو لا بد من تحديد كميات كبيرة أو معينة منها في حالة اشتراكي معكم؟

ج ٥: ليس الشراء سواء بكميات كبيرة أو صغيرة أو تحديد كميات معينة شرطا للاشتراك معنا وكما هو ملاحظ من العقد فكامل الحرية متروكة للوكيل في أن يحدد الطريقة أو الخطة أو الميزانية أو قرارات الشراء من عدمها التي تناسبه أو مع سوقه والمبدأ هنا ببساطة أن نحقق مصالح مشتركة بحيث يستفيد الوكيل ونستفيد نحن، نستفيد نحن بنشر منتجاتنا ويستفيد الوكيل بهامش الربح أو السعر الحر للبيع الذي يمكن أن يحدده هو بناء على سوقه المستهدف في منطقته الجغرافية بحيث يتحقق له نسبة أرباح مناسبة.

س ٦: كيف يمكن أن أ طرح منتجاتي في موقعي الإلكتروني وكيف تكون الطريقة لتحديثه والاستفادة منه؟

ج ٦: ببساطة يحصل الوكيل على عنوان لموقعه الإلكتروني (في بطاقة الوكالة الخاصة التي تسلم له بعد قبول العقد) ويقوم بمراسلتنا على البريد المخصص للوكالات على أن يذكر في أعلى الرسالة رقم الوكالة و الاسم و منطقته الجغرافية، وبعدها يرسل المحتوى المراد نشره وبعدها يقوم فريق تطوير المواقع الإلكترونية لدينا بعمل المطلوب على موقع الوكيل، وبعدها يستطيع الوكيل أن ينشر موقعه الإلكتروني كيفما أراد ليتحقق له المراد منه، والشرط الوحيد هنا أن يلتزم الوكيل بقواعد النشر والاستخدام للمواقع الإلكترونية والتي تتماشى مع أنظمة وقوانين المملكة العربية السعودية في هذا الشأن والتي سنزود الوكيل بنسخه منها قبل بداية استخدام الموقع وذلك لأن موقعنا الإلكتروني من المواقع



برنامج تجارة..

نماء وبركة..

(الوكالة الخاصة لتسويق خدمات ومنتجات مؤسسة الأعمال الثلاثة للخدمات التجارية والتسويق ومركز الأعمال الثلاثة لإنتاج واستيراد وتوزيع برامج وألعاب الحاسب ومؤسسة عطلات الأعمال الثلاثة للتسويق السياحي)

الإلكترونية المسجلة من ضمن النطاقات السعودية ونحن من ضمن الموقعين على شروط هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في هذا الصدد.

س٧: هل لابد من أن أترك وظيفتي الحالية وأتفرغ كلياً للعمل معكم؟

ج٧: نحن لا ننصح الوكيل أبداً بترك الوظيفة إلا إذا توفر لديه الدخل المضمون والمشروع الخاص الذي يمثل رافداً رئيسياً له ويحقق له على الأقل دخل مالي أفضل من الوظيفة وبالنسبة للعمل معنا في هذه المرحلة فهو تكوين لعقلية تجارية قادرة على التحقيق النجاح وبدأ الأعمال التجارية وهو كذلك عمل حر مساند لك والذي لا نشك في أنه سوف يفتح له أفاقاً من المعرفة والخبرة و من توجيه التفكير نحو التجارة والثروة إضافة إلى الدخل المالي الذي لا نشك في أنه سيتحقق للوكيل إذا بذل القدر الكافي من وقته وجهده وتخطيطه إضافة إلى فاعليته ومعارفه وسيساعده هذا البرنامج في إنشاء العمل الحر المستقبلي بإذن الله تعالى، وكما هو واضح من البرنامج فإنه بمثابة العمل التسويقي الذي يمكن ممارسته في أي وقت ومكان شريطة أن يحسن الوكيل اختيار الوقت والمكان والطريقة في عرض منتجاته علماً بأن سوف نزود الوكيل بمجموعة من الخطط التسويقية التي ستساعده على إنجاز أعماله بكفاءة عالية بإذن الله تعالى وذلك مع حقيبة الأدوات التسويقية.

س٨: ارجب في معرفة نوع المناقصات والمشاريع الحكومية أو الخاصة التي يمكن المشاركة أو الدخول فيها؟

ج٨: تتنوع المناقصات بين ما يلي:

- ١ - مشاريع في مجال تقنية المعلومات والاتصالات مثل توريد البرامج والنظم الحاسوبية وتركيب الشبكات والتدريب على تشغيلها وإدارتها، وإبرام عقود الصيانة لها.
- ٢ - مشاريع التوريد والتدريب للأدوات الإلكترونية المختلفة مثل تركيب كاميرات المراقبة وأنظمتها أو معدات مواقف السيارات أو غيرها من الأدوات والتدريب عليها أو إبرام عقود الصيانة لها.
- ٣ - مشاريع استشارية وتسويقية كعمل دراسات الجدوى أو الخطط التسويقية أو التنفيذية والمحاسبية.
- ٤ - مشاريع المواقع الإلكترونية الحكومية والخاصة وتقديم الخدمات والأدوات الإلكترونية لها وإدارتها أو صيانتها.



برنامج تجارة..

نماء وبركة..

(الوكالة الخاصة لتسويق خدمات ومنتجات مؤسسة الأعمال الثلاثة للخدمات التجارية والتسويق ومركز الأعمال الثلاثة لإنتاج واستيراد وتوزيع برامج وألعاب الحاسب ومؤسسة عطلات الأعمال الثلاثة للتسويق السياحي)

س ٩: كيف يمكن استلام المنتجات أو الخدمات وكيف أقوم بتسويقها أو بيعها على العملاء؟

- ج ٩: بالنسبة لطريقة التسويق واستلام أو تسليم المنتجات أو الخدمات فتكون على النحو التالي:
- يقوم الوكيل بالتسويق للسلع وذلك بناءً على الخطط التسويقية التي تأتي ضمن حقيبة الأدوات التسويقية وبالاعتماد على المصادر الموجودة في حقيبة الأدوات التسويقية والتي تتنوع ما بين عروض تقديمية أو فلاشية أو بروشورات تسويقية أو غيرها وهي كما يلي:
١. التسويق باستخدام المطبوعات الإعلانية المختصرة أو التفاصيل، والتي تم تصميمها وإنتاجها لتحتوي على أهم التفاصيل المتعلقة بالمنتجات والخدمات.
 ٢. التسويق باستخدام العروض التقديمية والبوربوينت (Power Point) التفصيلية للمنتجات، والتي قمنا بتطويرها ليتمكن الوكيل باستخدامها بكفاءة عالية مع عملائه.
 ٣. التسويق باستخدام عروض الفيديو التي تشرح بالصوت والصورة عمل المنتجات.
 ٤. التسويق باستخدام العروض الفلاشية التي تشرح بالصوت والصورة عمل المنتجات.
 ٥. التسويق باستخدام النسخ التجريبية فيما يخص البرامج.
 ٦. التسويق باستخدام أدلة الاستخدام المختلفة للمنتجات.
 ٧. في حالة كون الوكيل يملك محلاً تجارياً فيمكن في هذه الحالة أن نزود الوكيل بالأفكار المقترحة حول عرض السلع ووسائل الدعاية والديكور.

٢- عند الاتفاق بين الوكيل والعميل على تنفيذ صفقة ما، فيكون التعامل في هذه الحالة كما يلي:

- ١ - إذا كان المنتج متوفر لدى الوكيل (كأن يكون أشتري منا مسبقاً ولديه مخزون) فهنا يقوم بالبيع المباشر.
- ٢ - إذا لم يكن المنتج أو الخدمة موجودة لدى الوكيل فهنا يمكنه أن يدخل على موقعنا الإلكتروني ويملي استمارة طلب المنتج أو الخدمة وذلك عبر النموذج الخاص بالوكلاء ثم يرسله لنا وبعدها سوف نقوم بموافاة الوكيل بكل الإجراءات التنفيذية لتقديم هذه الخدمة أو هذا المنتج، بما فيها إرسال هذا المنتج عبر الشحن وذلك من خلال اتفقاتنا الموقعة مع عدد من شركات الشحن العالمية والمحلية، وعلى ضوء هذه الإجراءات التنفيذية يقوم الوكيل بالتعامل مع العملاء وفق ما سوف يرسل له من تفاصيل.
- ٣ - بعد نهاية إجراءات هذه الصفقة وتقييم الخدمة للعملاء، يتم رفع الميزانية وجني الأرباح المتفق عليها.
- ٤ - عندما تكون قيمة الصفقة من (١٠٠٠٠٠) مائة ألف ريال فأكثر (كجلب عقود أو مناقصات تنفيذ للقطاعات الحكومية أو الشركات الخاصة المتوسطة أو الكبيرة... الخ) فهنا يدخل الوكيل معنا كشريك ويمكنه من المشاركة معنا في الاجتماعات الخاصة بالتنفيذ وغيرها من الإجراءات ويكون له نسبة من الأرباح يتم تقديرها في اجتماعاتنا بهذا الشأن في حينه.

س ١٠: هل يمكن أن أبدأ بعقد صفقات تجارية ومن ثم أقوم بتسديد المبلغ الخاص بالحقيبة

التسويقية؟

ج ١٠: لأن حقيبة الأدوات التسويقية تحتوي على الكثير من الأدوات التي لا يمكن أن تبدأ في عملك التجاري إلا بها فلا بد من اقتنائها مسبقاً.



برنامج تجارة..

نماء وبركة..

(الوكالة الخاصة لتسويق خدمات ومنتجات مؤسسة الأعمال الثلاثة للخدمات التجارية والتسويق ومركز الأعمال الثلاثة لإنتاج واستيراد وتوزيع برامج وألعاب الحاسب ومؤسسة عطلات الأعمال الثلاثة للتسويق السياحي)

س ١١: ما هي طرق الدفع التي يمكن أسددها بواسطتها؟

ج ١١: يوجد طريقتان:

- ١ - الشراء عبر الحوالة البنكية من أو إلى أحد البنوك السعودية.
 - ٢ - الشراء من موقع الشراء الإلكتروني العالمي PayPal، باستخدام إحدى بطاقات الإئتمان.
- ولمعلومات أكثر حول طريقة الشراء يمكن الدخول على الرابط التالي:

<http://www.3works.com.sa/toolsbox/buy.html>

س ١٢: تسويق البضائع و المنتجات هل يتم فقط إلكترونياً أم يستطيع الوكيل عرضها في فروعه؟

ج ١٢: يمكن ميدانياً التسويق بطريقة إلكترونية وبعد كسب المال الكافي والوصول إلى النجاح المطلوب يمكن التوسع وفتح فرع وعرض المنتجات بالفروع.

س ١٣: في حالة كان لدى الوكيل أفكار مشاريع استثمارية كيف يتقدم بها لشركتكم؟

ج ١٣: يمكن أن نتبنى الأفكار والمنتجات ونعمل على تصنيعها أو إنتاجها وذلك بعد أن نعمل عليها دراسات الجدوى اللازمة، وبعدها يتم تحديد طريقة المساهمة والتشغيل.

س ١٤: هل يمكن أن أستخدم أسمكم وشعاركم كاسم لمحلي وأقوم بالتركز فقط على بعض المنتجات فقط مثل أن أركز على المنتجات التي تخص السيارات وكذلك كل ما يتعلق بالالكترونيات؟

ج ١٤: نعم يمكن ذلك وفق صيغة العقد الذي بيننا وبعد إكمال الإجراءات النظامية اللازمة لتمثل هذا العمل في منطقتك.

س ١٥: هل البرنامج مركز على جنسية دون أخرى أم يمكن أن يستفيد منه الجميع؟

ج ١٥: الجنسية هنا أو حتى الإقامة في أي بلد في العالم لا يهم فالتجارة في عالم اليوم وكما يعلم الجميع مفتوحة وليست حكراً على بلد معين أو جنسية معينة، وكون العمل بدأ من المملكة لا يعني أن لا يقوم به إلا من كانت لديه الجنسية السعودية فقط إلى جانب ذلك فإن المملكة من الدول الأكبر اقتصاداً في العالم ومن مناطق الجذب والانفتاح الاستثماري العالمي وأحدى الدول الموقعة على اتفاقية التجارة العالمية، ودولة من ضمن دول العشرين الاقتصادية، فالمجال والعمل التجاري مفتوح إلى حد كبير، إضافة إلى ذلك فإن الكثير من موردين هم من خارج المملكة.

س ١٦: هل يشترط امتلاك مؤسسة لكي أبدأ؟

ج ١٦: امتلاك مؤسسة ليس شرطاً لدينا لأخذ الوكالة

س ١٧: هل لابد من امتلاك رأس مال لكي أبدأ، وكم مقدار المال الذي يمكن أن أبدأ به؟

ج ١٧: لا يشترط رأس مال معين غير ما يدفع لحقبة الأدوات التسويقية بداية، وبعدها يمكن أن تستخدم هذه الأدوات التسويقية الفعالة في تسويق ما لديك من سلع وكسب العائد الربحي من جراء إجراء العمليات التجارية والتسويقية.



برنامج تجارة..

نماء وبركة..

(الوكالة الخاصة لتسويق خدمات ومنتجات مؤسسة الأعمال الثلاثة للخدمات التجارية والتسويق ومركز الأعمال الثلاثة لإنتاج واستيراد وتوزيع برامج وألعاب الحاسب ومؤسسة عطلات الأعمال الثلاثة للتسويق السياحي)

س ١٨ : هل يتم تزويد الوكيل بالسلع والمنتجات بطريقة التصريف أي السداد بعد البيع ؟

ج ١٨ : بعد أن يفتح الوكيل خط عمل نشط معنا ويبدأ البيع والشراء (وممارسة العمل التجاري بصورة جدية وفعالية) ويحقق الوكيل مستوى مبيعات من خمسون ألف ريال فأكثر (مرحلة بناء الثقة وإثبات الجدية) يمكن بعدها أن نزود الوكيل بالسلع والمنتجات بطريقة التصريف (السداد بعد البيع).

س ١٩ : كم يبلغ متوسط هامش الربح الإجمالي بين سعر الشراء منكم وسعر البيع للمستخدم النهائي؟

ج ١٩ : سنزود الوكيل بكل هذه التفاصيل وسيصلك قائمة الأسعار والعمولات الخاصة بالسلع مع حقيبة الأدوات التسويقية، ويمكن أن نلخص لك موضوع الربح والعمولات فيما يلي:

- ١ - ، في عدد من الخدمات والمنتجات هامش الربح الخاص بالوكيل يتراوح ما بين ١٠% إلى ٤٠% حسب قيمة الصفقة أو المنتج أو الخدمة.
- ٢ - وفي منتجات كثيرة (لاسيما الإلكترونية أو العينية منها) نعطي الوكيل بسعر الجملة ويستطيع الوكيل فيما بعد أن يحدد أرباحه وطريقة بيعه بناء على المنطقة التي يعمل فيها وعلى نوعية عملائه.
- ٣ - أما في الصفقات والمناقصات الكبيرة التي تزيد قيمتها عن ١٠٠ ألف ريال يدخل الوكيل كشريك في هذه الصفقات ويمكن أن تتفاوض على الأرباح الخاصة بكل طرف وذلك بناء على معطيات هذه الصفقة، في حينها.

س ٢٠ : هل تقدمون مقر مستقل للوكيل لمزاولة النشاط فيه؟

ج ٢٠ : ما نقدمه في البداية هو موقع إلكتروني يمكن استخدامه كمتجر افتراضي للتسويق إضافة إلى متجر تجارة إلكتروني بكامل تصاميمه وأدواته وسلعه، إضافة إلى تقديم الخدمات والسلع الحقيقية التي نسوقها، ويمكن للوكيل أن يفتح مقراً لأعماله إذا رغب أو أن يمارس عمله كوكيل تسويقي يستفيد من معطيات التجارة الإلكترونية، غير أنه وفي مراحل متقدمة من العمل وبناء الثقة التي سنبنيناها مع الوقت فيمكن أن يتم التفاوض على طلب فتح فرع لنا في منطقة عمل الوكيل، إذا كان الأمر يستحق ذلك.

س ٢١ : هل تدعمون الوكيل مادياً خاصة في الستة الأشهر الأولى بمصروفات التشغيل إلى أن يبدأ الوكيل في الاعتماد على الصرف من إيرادات مبيعاته؟

ج ٢١ : ما نقدمه هو الدعم الفني والتخطيطي وتزويد الوكيل بكل ما يريده من المعلومات والمواد التدريبية والتعليمية التي تمكنه من الاعتماد المباشر على قدراته الذاتية، غير أن نرحب بالشراكة والدخول في أعمال مشتركة تستلزم الدعم المادي منا ولكن في مراحل متقدمة وبعد مرحلة بناء الثقة معنا.



برنامج تجارة..

نماء وبركة..

(الوكالة الخاصة لتسويق خدمات ومنتجات مؤسسة الأعمال الثلاثة للخدمات التجارية والتسويق ومركز الأعمال الثلاثة لإنتاج واستيراد وتوزيع برامج وألعاب الحاسب ومؤسسة عطلات الأعمال الثلاثة للتسويق السياحي)

س ٢٢: هل تتكفلون بمصروفات الدعاية والإعلان التي يحتاج الوكيل إلى طرحها للتعريف بالسلع التي يتولى تسويقها وبيعها؟

ج ٢٢: نقوم وبصفة دورية بعمل الحملات الدعائية لمنتجاتنا وخدماتنا أو عبر المواقع الإلكترونية والمنتديات والقوائم البريدية التي نملكها أو نشترك فيها ونقوم بعمل سجل للعملاء وفي حالة أن العميل طلب أيا من سلعنا أو خدماتنا فسنبقى بتحويله لأقرب وكيل له في نفس المنطقة التي طلبها العميل، وبحسب العميل كنقطة من نقاط الوكيل في حال تمت الصفقة معه، ومن الممكن أن يتم التفاوض بعد مرحلة بناء الثقة على عدد من الخدمات الدعائية التي يمكن أن نقدمها للوكيل.

س ٢٣: ما الفرق في أن أكون مندوب مبيعات لكم أو وكيلاً؟

ج ٢٣: نحن نعطي وكالة كاملة وهدفنا هو الحصول على شركاء وليس مجرد مندوبين، بمعنى أن بإمكان الوكيل أن يكون جزء منا وأن يمارس كامل الصلاحيات والأعمال التجارية التي نمارسها وأن يجني الأرباح كما نجنيها، وذلك فقط بقبول عقد الوكالة الذي يبيننا، والعديد من الميزات التي تكون للوكلاء كما بينا ذلك في الشرح التفصيل عن البرنامج في المرحلة الأولى ويمكنك من الإطلاع عليه مرة أخرى عبر رابط البرنامج التالي:

<http://www.3works.com.sa/WakalatProg.htm>

س ٢٤: كيف يمكن أن أبدأ بالعمل التجاري معكم وكيف أضمن النجاح وعلى ماذا أركز على وجه التحديد؟

ج ٢٤: بعد القبول بعقد العمل الذي بيننا تأتي الخطوات التالية والتي تتمثل في إرسال حقيبة الأدوات التسويقية والتي سنتيحها لك بعد القبول بالعقد ومن ضمن المحتويات الكثيرة التي تحتوي عليها حقيبة الأدوات التسويقية تصاميم الإعلانات لمختلف المنتجات، إضافة إلى عروض الفيديو والبوربوينت إضافة إلى خطط العمل، نأمل أن تقرأ وتتمعن في محتويات حقيبة الأدوات التسويقية وأن تدرس الخطط المرسله ثم تبدأ بتكوين خطة عمل تتناسب مع محيطك ومن ذلك عمل دراسة للسوق والذي ستجده من ضمن محتويات الحقيبة وبعدها تحدد على أنواع السلع والمنتجات التي يمكن أن تركز عليها، كأن تخصص في منتج أو عدد من المنتجات التي يمكن أن تلقى رواجاً لديك في محيطكم، ثم تبني عملك التجاري على هذا الأساس وبعدها تقوم بطلب الطلبية المطلوبة والتي يفترض أن تكون قد بنيت خطة تسويق لهذه الطلبية ثم تقوم بتسويقها بناء على خطة التسويقية، ومن ثم تحقق الدخل المطلوب ثم تكرر الطلب وهكذا، حتى تحقق العوائد المالية التي تطمح إليها.

س ٢٥: الراتب هل هو نسبة أم مبلغ مقطوع وهل للعمل ساعات محددة أو وقت محدد؟

ج ٢٥: لا يوجد هنا راتب محدد فأنت صاحب مشروع تجاري وأنت من يحدد مرتبك بقدر ما تبدله من تخطيط وجهد ووقت، بمعنى أنك تملك متجر الخاص والذي يولد دخلاً خاصاً بك من ضمن مشروعنا الكبير، وبالنسبة لساعات العمل فلا تحديد فيها لأن العمل يعتمد على الخطة التسويقية التي تضعها بما يتناسب مع طبيعة تفرغك لهذا العمل، علماً بأن سنزودك بالكثير من الموارد والخطط التي تؤهلك للعمل التجاري والتسويقي مع حقيبة الأدوات التسويقية.



برنامج تجارة..

نماء وبركة..

(الوكالة الخاصة لتسويق خدمات ومنتجات مؤسسة الأعمال الثلاثة للخدمات التجارية والتسويق ومركز الأعمال الثلاثة لإنتاج واستيراد وتوزيع برامج وألعاب الحاسب ومؤسسة عطلات الأعمال الثلاثة للتسويق السياحي)

س ٢٦: كيف يمكن أن أستفيد من المتجر الإلكتروني الوارد من ضمن موارد حقيقية الأدوات التسويقية؟

ج ٢٦: بخصوص المتجر الإلكتروني فهو نسخة كاملة لمتجر إلكتروني بجميع مقوماته ولكي يعمل لا بد من عمل استضافة له (حجز مساحة تخزين على أحد الخوادم لينزل النظام عليه) وتحديد ومن ثم حجز عنوان مناسب يتم اختياره من قبلك لموقع متجرك الإلكتروني ليتمكن الناس من الوصول لهذا الموقع، وقد أرفقنا في حقيبة الأدوات التسويقية مرفق معه كدليل تركيب واستخدام مفصول وكامل لهذا المتجر الافتراضي الهام.

س ٢٧: أنا مهتم بالسياحة في تركيا والمنتجات التركية هل يمكنكم مساعدتي؟

ج ٢٧: تركيا وبقية الدول ذات الاقتصاديات الأعلى في العالم (دول العشرين) تقع في بؤرة اهتمامنا ولدينا تواصل مع عدد كبير من الشركات التركية كما أنا من ضمن المسوقين لدليل تركيا للاستثمار.

س ٢٨: هل لديكم دراسات جدوى متخصصة في شركة سياحية ونقل سياحي؟

ج ٢٨: بالنسبة لدراسات الجدوى الخاصة بالشركة السياحية وشركة النقل السياحي فما زلنا في مراجعات لها مع المكتب الاستشاري وسوف تنتهي قريبا إن شاء الله، وسنزودك بملخص هاتين الدراستين.

س ٢٩: هل يوجد وكيل لكم في المنطقة يسوق لمنتجاتكم؟

ج ٢٩: بالنسبة للوكلاء فعادة ما نختار الوكيل بدقة وعناية وبعد اختبار تحديد القدرات التسويقية وذلك بناء على المكان الجغرافي (العنوان) الذي يذكره الوكيل والذي يكون منطلقا لنشاطه، لذا فنحن نحصر قدر الإمكان على أن لا يكون هناك منافس في منطقته الجغرافية (العنوان) الذي حدده الوكيل، إضافة إلى ذلك فلوكيل الحق في توسيع دائرة عمله كيفما أراد لأن العبرة هنا هي بالفاعلية والنشاط في العمل التجاري والقدرة على كسب العملاء فكل عميل تكسبه يعتبر رصيد في سجلك، وبهذا قد يصبح الوكيل فرعاً رئيسياً لمثل هذا النشاط في يوم ما، إضافة إلى ذلك فيمكن للوكيل أن يوسع دائرة تسويقه عبر الموقع الإلكتروني أو المتجر الإلكتروني الذي نزوده به ضمن حقيبة الأدوات التسويقية وبهذا يمكن له أن يتخطى الحدود لتسويق منتجاته وتحقيق العوائد الربحية التي يحلم بها.