



وكيل معتمد من سمارتسوي

SmartsWay Approved Representative (SAR)

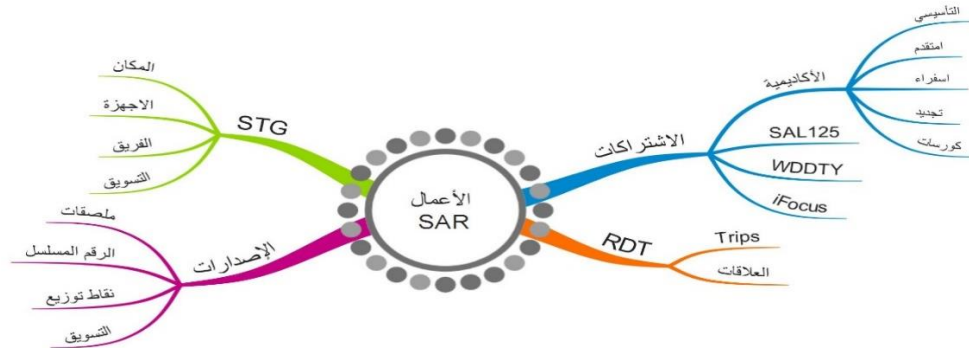


رسالة المشروع:

"تقديم خدمة للدفع والتوصيل مميزة وسريعة وسلسلة لاشتراكات وخدمات وبرامج شركات ومشاريع سمارتسوي في المنطقة لخدمة رسالة السلام والمحبة والتنوير"

أهداف المشروع:

- 1- **الاشتراكات:** توفير وسيلة الدفع السلسلة والسريعة للاشتراكات التالية لشركات سمارتسوي:
 - a. الأكاديمية الدولية للتنمية الذاتية (تأسيس، متقدم، سفراء، تجديد، كورسات)
 - b. برنامج SAL125 للأفراد وبرنامج SAL369 للمؤسسات
 - c. برنامج iFocus
 - d. مجلة WDDTY ما لا يخبرك عنه الأطباء باللغة العربية
- 2- **الإصدارات:** توفير جميع الإصدارات بالذات الحديثة لمركز الراشد والأكاديمية الدولية للتنمية الذاتية في المنطقة وسهولة الدفع والحصول عليها
- 3- **الرحلات:** العمل على جمع مجاميع تمثل الدولة للمشاركة في رحلات ريل دريمز الموسمية
- 4- **STG:** تمثيل شركة SmartsWay training Group (STG) البريطانية التابعة لسمارتسوي من خلال تنظيم البرامج والدورسات وورش العمل
- 5- **التنسيق:** العمل على توسيع نطاق العمل مع شركة سمارتسوي ومشاريعها باستمرار لتفعيل الأنشطة، ويشمل هذا:
 - a. **SmartsWay FM** من خلال التفاعل مع الإذاعة والتواجد والتسويق لها وجلب الإعلانات لها مستقبلا
 - b. **SmartsWay Holistic** من خلال تسويق خدماتها
 - c. **SmartsWay Naturals** من خلال إيجاد بعض أو كل منتجاتها ووكالاتها في المنطقة
 - d. **SmartsWay Musical** من خلال تنزيم وتسويق أنشطتها في المنطقة ولعملاء المنطقة
 - e. **SmartsWay Technologies** من خلال تسويق منتجاتها وأجهزتها وبرامجها في المنطقة ولعملاء المنطقة



الوسائل ومعالم خطة العمل:

- التنسيق مع الأكاديمية للحصول على اشتراكات مسبقة جاهزة للتفعيل للمناهج والكورسات وبرنامج SAL125
- التنسيق مع مركز الراشد للحصول على اشتراكات مسبقة لبرنامج iFOCUS جاهزة للتفعيل
- التنسيق مع WDDTY العربية للحصول على اشتراكات مسبقة للتفعيل
- التنسيق مع مركز الراشد للحصول على جميع الإصدارات بالذات الحديثة والمترجمة مع الملصقات والأرقام المسلسلة لكل إصدار
- توفير حساب بنكي لاستقبال التحويلات والمبالغ مع توفير سندات الاستلام
- توفير خط هاتف والرد عليه بشكل محترف ويومي لبيع الاشتراكات والإصدارات
- توفير مكان عرض للإصدارات ومن الممكن أن يكون من خلال نقاط توزيع في المنطقة
- العمل على تفعيل المشاركات للمجاميع في الرحلات من عملاء المنطقة
- العمل على تفعيل مشروع STG في المنطقة وعقد ورش العمل والبرامج التدريبية
- العمل على المشاركة الحية في إذاعة سمارتسوي من أجل الإعلان عن التواجد في المنطقة
- العمل على تفعيل التعاون مع SmartsWay Holistic وتسويق المشاركة في برامجها التوعوية العلاجية
- العمل على تفعيل بيع منتجات وأجهزة SmartsWay Technologies المتخصصة في تكنولوجيا النفس والصحة
- العمل على تنظيم أمسية لمشروع SmartsWay Musical في المنطقة أو الدولة
- توفير محاسبة دقيقة في التعامل مع محاسبة الشركة بشكل مستمر
- توفير الدعم التسويقي السريع من خلال الهاتف والواتساب والتلغرام
- حسن التعامل مع أعضاء الشبكة والشركة والمحافظة على طاقة صحيحة وسليمة ومساعدة

احتياجات المشروع:

يحتاج المشروع الذي يهدف لتمثيل حصري في المنطقة لمنتجات وخدمات وبرامج شركات ومشاريع سمارتسوي لضمان نجاحه الأمور التالية:

- **المكان:** لإدارة العمل مكون من مكتب وجهاز لاب توب وهاتف نقال بخط مخصص لذلك ومخزن يحتوي على الإصدارات. بالإمكان أن يكون المكان من غرفة مخصصة بالكامل لهذا العمل أو الأفضل أن يكون من ضمن مكان عمل حتى لو تم إيجار غرفة فقط لذلك تحتوي على المحزن والمكتب بحيث لا تقل عن 4x4م.
- **أوقات للعمل:** بحيث تكون مغرفة للرد على استفسارات العملاء، ومتابعة أعمال مقاط البيع، ومتابعة التسويق على الهاتف وشبكات التواصل الاجتماعي (تويتر، فيسبوك، تلغرام، وتساب)، ومن الممكن أن تبدأ بساعتين عمل يومي من نفس المالك للمشروع وتتطور لعمل جزئي يومي (part time) من مالك المشروع أو من يعينه، وتتطور بعدها لعمل كامل يومي (Full time) لموظف متفرغ لهذا العمل سواء صاحب المشروع أو من ينوب عنه.
- **هاتف وخط:** يجب توفير هاتف نقال مستقل للمشروع ومعه خط مستقل عن الخط الخاص، وذلك لاستخدامه للإعلان في حسابات مشاريع وشركات سمارتسوي.
- **رأس مال:** يغطي على الأقل رصيد مع الشركة للاشتراكات والاصدارات وهاتف نقال وخط ومستلزمات مكان كلاب توب ومكتب ومخزن.. الخ.
- **مخزن:** ويكون مكان على الأقل 2x2م أو 1x3م مع ستاندات لوضع الإصدارات (كما مبين بالصورة).
- **حسابات اجتماعية:** حساب في التلغرام باسم المنطقة (مثل: @SAR_Cairo @SAR_Casa)، وحساب في الوتساب برقم الهاتف المخصص للمشروع.
- **خطة عمل:** وتكون دقيقة تشمل الأهداف المرحلية والإجراءات التفصيلية (سيتم إرفاق خطة مقترحة يتم التعديل عليها بما يتوافق مع عمل كل فرع).
- **خطة تسويقية:** وتشمل الحملة الهاتفية والإعلانات المرتبة مع شركة سمارتسوي والأمسيات والبرامج المجانية والدعائية التسويقية.
- **محاسب:** ويتم تعامله الدائم مع مالية الشركة، ومن الممكن أن يكون المحاسب مؤقتاً وجزئياً كأن يقوم بالمراجعة مرة كل أسبوعين في الأول، ثم يصبح مرة في الأسبوع، إلا أن يصبح محاسب يشرف على أعمال المشروع (أمور المحاسبة ليست مكلفة لكنها ضرورية على المدى البعيد، والمشاريع لا تنجح بدونها كون المحاسب يدرك الأبعاد للإيرادات والمصاريف والربحية والخفايا).
- **التراخيص:** قد يتطلب في معظم الدول الحصول على تراخيص تجارية لمزاولة مهنة التسويق والمبيعات ولربما وجدت ضرائب أو أنظمة حكومية لذلك، لذا يجب التحقق منها من الجهات الرسمية أو عن طريق المحاسب أو مكتب قانوني لعمل يقود لمشروع مستقبلي ناجح.



- **التواصل مع شركة سمارتسوي:** تُخصص الشركة شخصاً واحداً لمتابعة وتسهيل الأمور لمثليها، بدلاً من التواصل مع عدة جهات: الاكاديمية، ومركز الراشد، وماي شوب، وريل دريمز، وSTG.. الخ. هناك شخص مدير لخدمات SAR دوره تسهيل المتطلبات المتوفرة.

طريقة الاتفاق:

يتم إيداع مبلغ على الحساب مقدماً، قابل للاسترجاع، يغطي الاشتراكات والمبيعات ويتم تجديده كلما دعت الحاجة للزيادة في الاشتراكات والمبيعات. نظراً لخبرتنا الطويلة في هذا الموضوع فإن فكرة البيع على الحساب لا تعمل ولا تنجح بالذات مع المؤسسات الصغيرة والأفراد. يتم بناء على المبلغ تحديد الاشتراكات والإصدارات الموازية للمبلغ. ينظم مسألة الاتفاق عقد وقسمي المحاسبة في كلا الطرفين.

لتعبئة النموذج عند الاستمرار في الرغبة (اضغط كونترول ثم الوصلة):

<https://1drv.ms/w/s!Ah9pAyFAP29Rg5JMfS7ixQYi9vPtlw>