

SAR

SmartsWay Approved Representative

A subsidiary of SmartsWay



Project Proposal

مقدمة لبناء القضية:

رسالة الكون العظيمة في التوسع والتطور والإبحار في عالم الاحتمالات، ولا زال الكون يتوسع ولا يتوقف، وهو بذلك يسحب إلى التوسع كل مكوناته، ومن ضمنها الإنسان. ولا زال الإنسان يبحث عن التحسن والتطور والتوسع منذ تواجد على الأرض، والأرض جزء من هذا الكون الفسيح. وقيمة التوسع حاکمة في الكون، والمنسجم معها منسجم مع الكون.

قد أدركت منظومة سمارتسوي بكل مؤسساتها التي تأسست هذه القيمة وعملت على السير من خلالها، فالعمل منسجماً مع رسالة الكون عمل مدعوم بطاقة كونية، لكن يأتي المهم في الحصول على المعلومة الداعمة للوصول لهذه الرسالة وللعمل من خلالها، من هنا جاءت مهمة سمارتسوي في العديد من مؤسساتها التنموية.

إن التنمية البشرية هي "توسيع خيارات البشر" من خلال توسيع خيارات الصحة والمعرفة والتعليم والحياة الكريمة وتوفير الحقوق والحريات والمشاركة الشعبية وقائمة من الأعمال التي تحسن من حياة البشر. إن التنمية البشرية هي تحسين حياة البشر لترتقي إلى مستوى عالي للجميع، تكون فيه الصحة والسعادة والإنجاز والحرية والخيارات الواسعة.

لهذا السبب وفرت مجموعة سمارتسوي عدة مؤسسات تعمل لخدمة هذه المهمة. وتأتي الصعوبة في توفير هذه الخدمة في البلدان المختلفة بالذات في الوطن العربي الذي يعاني الأمرين من التواصل مع العالم الخارجي وسهولة التحويلات المالية وتوفير الخدمات الراقية. من هنا جاءت فكرة SAR أو SmartsWay Approved Representative أي ممثل معتمد لسمارتسوي في المنطقة، ويوفر الممثل كل منتجات وخدمات اشترك مؤسسات سمارتسوي، كما سيأتي الشرح التالي في هذا الملف.

ملخص المشروع وشعاره:

إن الهدف من المشروع هو توفير خدمات ومنتجات واشتراكات شركات ومشاريع سمارتسوي في المنطقة التي يمثلها الممثل المعتمد والتسويق له بين عملائنا. شعار المشروع: "منتجات وخدمات تصنع التغيير الحقيقي".

رسالة المشروع:

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

الرؤية:

"أن تصبح الخدمة الأسرع والأوسع والأدق في توفير خدمات واشتراكات ومنتجات سمارتسوي في كل المناطق الحية عربياً والمناطق التي تكثر فيها الجاليات العربية عالمياً"

القيم:

نسعى لتحقيق القيم التالية في العمل:

- 1- **السرعة:** من أهم مميزات هذا العصر: السرعة. وذلك يعني السرعة في تنفيذ الطلبية وتسهيل طريقة الاشتراكات وتوصيل المنتج حتى البيت بأسرع وأسلس لطرق وبسرعة تبهر العميل.
- 2- **التسهيل:** والأهم من السرعة هي الطرق السلسلة والمتعددة في طرق الدفع، مثل: بطاقة الائتمان، وبطاقة السحب، والتحويل البنكي، والتحويل عن طريق شركة الاتصالات، والدفع النقدي، وغير ذلك. وكلما تعددت الطرق اتسعت وتسهلت العمليات. من هذا الباب يجب تسهيل كافة الطرق الممكنة للعميل للسداد، كما يجب توفير طريقة توصيل سريعة وسلسلة ومتفاعلة.

- 3- **الحلول الشاملة:** وهذا يجب أن يشمل توفير جميع الخدمات والمنتجات والاشتراكات وبأسهل وأسرع الطرق وبكافة الإمكانيات المتوفرة للعميل. الحلول الشاملة تعني كل ما يراه العميل في مواقع سمارتسوي متوفر عنده.
- 4- **الدعم في النجاح:** وهذا يعني مساعدة الممثل المعتمد في تحقيق النجاح من خلال توفير الإعلان عنه وتوفير المواد التسويقية له ومساعدته في النجاح وتحفيزه على ذلك.

أهداف المشروع وشروطها:

1. **توفير طرق للاشتراكات:** توفير وسيلة الدفع السلسة والسريعة للاشتراكات (كالتحويل البنكي، والدفع النقدي، والدفع عن طريق الكرت، والدفع عن طريق تحويل من خلال شركات الاتصالات.. الخ)، وتشمل الاشتراكات لشركات سمارتسوي التالي:
 - الأكاديمية الدولية للتنمية الذاتية (تأسيسي، متقدم، سفراء، تجديد، كورسات)
 - برنامج SAL125 للأفراد والمؤسسات
 - برامج STG بحضور حي (حال كانت الأوضاع مناسبة) أو بحضور منزلي كما المعمول به دائماً
 - برنامج iFocus Project وبرامجه التالية TCE و iFocus Project
 - مجلة رفاه العافية باللغة العربية، من خلال شراء عدد أو أعداد
 - ميوزيكال: وتشمل الكورسات وحضور الأمسيات
 - جلسات وباكجات iConsole للاستشارات
 - أي نشاطات أخرى
2. **توفير الإصدارات SmartsWay Shop:** جميع الإصدارات بالذات الحديثة لمركز الراشد والأكاديمية الدولية للتنمية الذاتية في المنطقة وسهولة الدفع والحصول عليها.
3. **توفير البدائل الطبيعية لشركتي SmartsWay Naturals & Atlantis Herblas** قدر المستطاع وبما لا يتعارض مع القانون في الدولة، ومن الممكن البدء بالأسهل ثم الأعمق وفق التالي:
 - باكج المناعة (بريطانيا)
 - باكج الجمال (الكويت)
 - الاكسسورات: مثل البندولات، والدواسات، والملبوسات.. الخ. (الكويت)
3. **تأسيس وإدارة جلسات وحدة القياس:** وذلك من خلال تأهيل مختص لإدارة الجلسات التي تُقدم في Bio-Well و PFG، و EmWave و AVS، وهي أجهزة توفرها شركة سمارتسوي مع التدريب والبرنامج المختص لإدارتها مقابل المشاركة في النسبة. وهذا يتطلب مكاناً مؤهلاً ومناسباً وآمن ومتوافق مع الأعراف الاجتماعية والصحية والقانونية.
4. **ترتيب مجاميع للرحلات:** العمل على جمع مجاميع تمثل الدولة للمشاركة في رحلات ريل دريمز الموسمية بالتنسيق مع ريل دريمز للرحلات، كما أن هناك إمكانية لدراسة عمل Real Dreams Trips – Local Trip، رحلة بتنسيق محلي.
5. **اشتراك SmartsWay Ship:** من خلال الحصول على صندوق بريدي في الولايات المتحدة أو المملكة المتحدة وذلك لاستقبال طلبات ثم ترتيب شحنها بطريقة توفيرية للشحن كما سيتم شرحه لكل ممثل بالتنسيق مع إدارة SAR.

6. **المشاركة في المعارض:** أداها معرض الكتاب الدولي السنوي، والتسجيل فيه قبل 8 شهور من كل سنة، والسعي للمشاركة في معارض أخرى.
5. **التنسيق:** العمل على توسيع نطاق العمل مع شركة سمارتسوي ومشاريعها باستمرار لتفعيل الأنشطة، ويشمل هذا:
- a. **FM SmartsWay** من خلال التفاعل مع الإذاعة والتواجد والتسويق لها وجلب الإعلانات والرعايات لها مستقبلاً
- b. **مشروع SmartsWay Café:** والذي سيبدأ العمل فيه أيضاً بداية 2023 وسيكون كافيه صحي – فرانشايز – وستكون الأولية لممثلي المنطقة، فإذا لم يرغبوا يتم الفتح للبقية

طريقة حصول ممثل على الاعتماد:

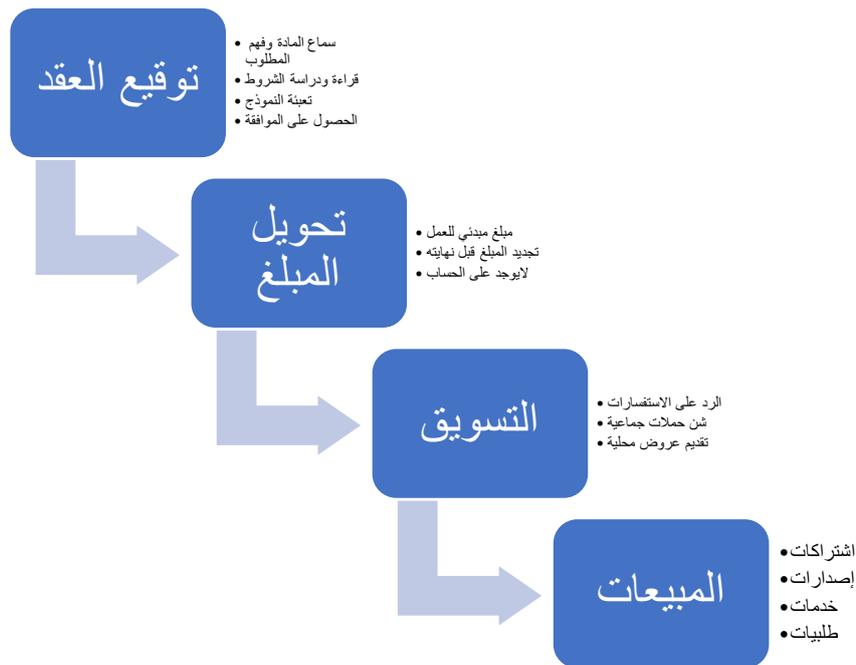
- تحرص شركة سمارتسوي على شركاء مناسبين ومحترفين وذلك لتقديم الخدمة التي تليق بعملائها. ومن هنا يتم اختيار الأنسب لهذه المهمة، فهؤلاء الممثلون شركاء في العمل وهم أمام الجماهير هم الشركة الأم؛ لذا فلا بد من الحرص على توفر الصفات التالية أولاً:
- 1- خبرة في منهجية سمارتسوي وما يقدمه صلاح الراشد، ويُستحسن أن يكون من خريجي الأكاديمية وممن حضر الرحلات أو البرامج التدريبية ومن المتابعين له في قناة التلغرام وتويتر.
 - 2- رغبة ووقت لإدارة هذه المهمة، ولا يتم عملها ثم إهمالها، لابد من التأكد من وجود الحماسة والوقت.
 - 3- القدرة على تقديم خدمات احترافية تعتمد على السرعة والاستجابة ورضى العميل وبرمجة العمل وفق عمل نظامي.
 - 4- رغبة في تقديم الخدمة الصبح وإيمان بأن المال لا يجلب المال إنما الأعمال الصبحي هي التي تجلب المال، بل والحرص على العمل، والعمل عندما يتم بإتقان هو الذي من خلاله يأتي المال أو الربح.
 - 5- وجود رأس مال للمشروع، وهو دليل المصدقية؛ لأن من يستثمر في رأس ماله يحرص على تقديم العمل الصبح، بينما من يستثمر في أموال الآخرين لن يملك هذه المصدقية في الغالب. صحيح أن مشروع سمارتسوي إنساني، لكنه عمل تجاري يعتمد على تمويل نفسه، فهو ليس مشروعاً خيرياً، بل يستند على الأسس التجارية الصحيحة لكن الرحيمة. رأس المال يجب أن يغطي الإيجار لمدة 12 شهراً، ورواتب 12 شهراً، ومبلغ لا يقل عن \$5,000 لتغطية بيع الاشتراكات والجلسات، ومبلغ \$3,000 تأمين لمدة سنة على الأجهزة، وأصول للتأثيث ولجهاز كمبيوتر وطابعة ومستلزمات.. الخ.
 - 6- توفير المكان المناسب، والذي يحتوي على أدنى شيء: غرفة مكتب لوحدة القياس، وغرفة استقبال أو صالة فيها الانتظار وعرض الإصدارات، وغرفة مخزن، وحمام، ومكان تحضير (مطبخ) للخدمات، ويفضل أيضاً غرفة للإدارة مستقلة عن الاستقبال. لا يمكن العمل بأدنى من ذلك، والأفضل توفير مكان أكبر وأوسع لتقديم الخدمات وبيع المنتجات بطريقة لائقة.
 - 7- فريق عمل لا يقل عن مدير للمشروع (من الممكن أن تكون أنت مدير المشروع) وسكرتاريا ومختص للأجهزة ومساعد في تنظيف المكان والمطبخ والمخزن.

8- دراسة جدوى وخطة عمل، وبالإمكان طلب المساعدة من الشركة في دراسة مبدئية مبسطة يضيف لها المستثمر تفاصيل يعرفها هو عن بلده، وخطة عمل نموذجية يبني مثلها للبدء والاستمرار.

طريقة البدء في عمل ممثل معتمد في المنطقة:

بإمكان أي شخص أن يتقدم للحصول على تمثيل معتمد لسمارتسوي وفقاً للخطوات التالية:

- 1- سماع المشروع المشروع من قبل د. صلاح الراشد في الموقع
- 2- قراءة هذا الشرح بالتفصيل للمشروع
- 3- قراءة عقد الاتفاق والشروط
- 4- تعبئة النموذج بعد التأكد من موافقة الشروط
- 5- الحصول على موافقة إدارة المشروع
- 6- توقيع عقد الاتفاق غير الحصري
- 7- تحويل المبلغ المبدئي للاستخدام في الاشتراكات والخدمات
- 8- البدء في التسويق والعمل



معالم خطة العمل:

- التنسيق مع إدارة SAR وذلك لترتيب طريقة الحساب ومواد الحملات التسويقية والأسعار وذلك للتالي:
- اشتراكات الأكاديمية
- اشتراكات SAL125
- اشتراكات برنامج iFOCUS وبرامجه الإضافية
- اشتراكات مجلة رفاة العافية وطريقة شراء الأعداد

- الحصول على مجموعة إصدارات بدءاً بالأهم في المبيعات حتى تواجهها جميعاً
- الحصول على المنتجات الطبيعية من Naturals (الكويت) ومن Shop (بريطانيا) ومن Herbals (تركيا)، وذلك لتوصيلها وبيعها داخل المنطقة
- اشتراكات برامج ودورات وورش عمل STG
- اشتراكات كورسات SmartsWay Musical
- اشتراكات ship
- كوبونات iConsole
- خدمات ومنتجات أخرى
- توفير حساب بنكي لاستقبال التحويلات والمبالغ مع توفير سندات الاستلام إلكترونياً (ويجب أن يكون الحساب تجارياً وليس باسم شخص)
- توفير خط هاتف والرد عليه بشكل محترف ويومي لبيع الاشتراكات والإصدارات
- توفير مكان عرض للإصدارات ومن الممكن التعاون أيضاً مع =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 بيع منتجات وأجهزة Technologies SmartsWay المتخصصة في تكنولوجيا النفس والصحة
- العمل على تنظيم أمسية لمشروع Musical SmartsWay في المنطقة أو الدولة في الأوضاع المستقرة لو أمكن
- دراسة فتح سمارتسوي كافيته في المنطقة (بعد مضي سنة من النجاح على الأقل)
- دراسة فتح سمارتسوي هوليستك في المنطقة (بعد مضي سنة من النجاح على الأقل)
- توفير محاسبة دقيقة في التعامل مع محاسبة الشركة بشكل مستمر
- توفير الدعم التسويقي السريع من خلال الهاتف والوتساب والتلغرام
- نظام للتعامل مع أعضاء الشبكة والشركة والمحافظة على طاقة صحيحة وسليمة ومساعدة

احتياجات المشروع للممثل:

- 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 المخزن والمكتب بحيث لا تقل عن 25م².
- **أوقات للعمل:** بحيث تكون مفرغة للرد على استفسارات العملاء، ومتابعة أعمال نقاط البيع، ومتابعة التسويق على الهاتف وشبكات التواصل الاجتماعي (تويتر، فيسبوك، تلغرام، وتساب)، ومن الممكن أن تبدأ ب4 ساعات 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، ويحتوي على تلغرام ووتساب.
- **رأس مال:** يغطي على الأقل رصيد مع الشركة للاشتراكات والاصدارات وهاتف نقال وخط ومستلزمات مكان كلاب توب ومكتب ومخزن.. الخ. للبدء في المشروع وتمويله على الأقل 6 شهور إلى سنة.
- **مخزن:** ويكون مكان على الأقل 22xم أو 31xم مع ستاندات لوضع الإصدارات.
- **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.
- **خطة تسويقية:** وتشمل الحملة الهاتفية والإعلانات المرتبة مع شركة سمارتسوي والأسميات والبرامج المجانية والدعائية التسويقية.
- **مُحاسب:** 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، بالذات فتح الحسابات، 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:** يُخصص المتعاقد 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.

SAL I25
The Intention program V4



طريقة الاتفاق:

يتم إيداع مبلغ على الحساب مقدماً، قابل للاسترجاع، يغطي الاشتراكات والمبيعات ويتم تجديده كلما دعت الحاجة للزيادة في الاشتراكات والمبيعات، ولا ينخفض عن ألفين دولار بحال من الأحوال. 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.