

موضوع الكتاب: اللية التعاون بهدف انجاز صفقة تجارية /شراء

مقدم من
امبروفر للإستشارات
حسن محمد عون
مستشار اعمال
مستشار لدى المنظمة الدولية لحقوق الانسان -واشنطن

improver
for consultant
إمبروفر للإستشارات

تحية وبعد

يسرنا ، بصفتنا جهة استشارية متخصصة في تطوير الأعمال وربط العملاء بالفرص المناسبة، أن نوضح لسيادتكم آلية عملنا فيما يتعلق بانجاز صفقات الشراء التجارية .

فور معرفتنا بنوع المشروع او الاصل الذي تهتمون بشرائه ، نبذل من جهتنا الجهد اللازم لاستكشاف السوق المحلي، والتواصل مع المصادر المحتملة التي تلبى متطلباتكم بدقة.

وبعد تزويدكم بكافة التفاصيل المتعلقة بالعرض –

- وصف دقيق للصفقة المطروحة للبيع
- حالتها العامة
- السعر المبدئي المطلوب قبل المفاوضات

وفي حال وجدتم العرض مناسباً وأبديتم موافقتكم المبدئية، من هذه النقطة نبدأ بتطبيق آلية العمل التي نعتمدها لضمان تنظيم العملية بشكل مهني وواضح منذ البداية.

الآلية العمل عند الرغبة في شراء مشروع أو أصل مع امبروفر للإستشارات :

المرحلة الأولى – كتاب التفويض الرسمي

الخطوة الأساسية للبدء هي إصدار كتاب تفويض أو خطاب رسمي يعبر عن رغبة جادة في الشراء . هذا الكتاب يمثل التزاماً رسمياً، ويضمن أن الجهد المبذول في الدراسات والتحضير سيكون له قيمة فعلية. **فإن إصدار كتاب التفويض هو الخطوة الأولى والأساسية لبدء أي عملية شراء . بعده نقوم بدراسة المشروع، دعم نقاط قوته، وتجهيزه بمقترحات تطويرية تزيد من فرص إقناع المشتري وإتمام الصفقة.**

الدراسات والتحليل

بعد استلام التفويض، نبدأ بإعداد الدراسات اللازمة التي تبرز القيمة الحقيقية للمشروع أو الأصل المراد شراؤه . هذه الدراسات تهدف الى ابراز القيمة الحقيقية للصفقة , وتحديد مزاياها ومخاطرها بما يمنحكم الثقة والاطمئنان قبل اتخاذ القرار.

إضافة مقترحات استثمارية أو تطويرية

لا يقتصر العمل على عرض ما هو موجود فقط، بل نقدم أيضا أفكارا ومقترحات تطويرية أو استثمارية تبين كيفية الاستفادة المثلى من الصفقة بعد اتمامها . هذا يعزز جدوى الشراء ، ويمنحكم رؤية واضحة حول مستقبل الاستثمار .

الالتزام مقابل التردد

من واقع خبرتنا ، كثير من الأشخاص يبدون رغبة شفوية أو غير رسمية في الشراء ، ثم يتراجعون دون إنذار وهذا يؤدي إلى هدر وقت وجهد كبير في التواصل، التحضير، التفاوض، وتنسيق الاجتماعات. لذلك، أعمل فقط بناء على التفويض الرسمي، لضمان جدية الطلب وتحويله إلى نتائج عملية.

وحرصا منا على التعامل مع العملاء الجادين ، فاننا نطلب رسما ماليا بسيطا يتم دفعه عند اصدار كتاب الرغبة في الشراء وهذا يعد خطوة ضرورية لضمان أن العملية قائمة على التزام متبادل وكدفعة "حسن نية" تؤكد الجدية، وتمنحنا التفويض للتفاوض باسمكم.

وهذا الرسم ليس عبئا ولا خسارة فانكم سوف تخرجون بفائدة ملموسة من خلال دراسة واضحة - معرفة دقيقة بقيمة ما تريدون شراؤه التي تبين القيمة الحقيقية للمشروع او الاصل وبالإضافة الى مقترحات عملية تساعدكم على اتخاذ قرار افضل.

هذا الرسم الذي يتم خصمه من اجمالي مبلغ اتعابنا كمستشار عند اتمام الصفقة , أما إذا لم تكتمل الصفقة من جانبكم، فإنه يُستخدم لتغطية الحد الأدنى من الجهد العملي المبذول لصالحكم , هو مقابل الجهد المبذول والوقت الذي نكرسه من أجل مصلحتكم، بدءا من متابعة العرض المناسب لكم ، مروراً بالتواصل و المعاينة وكل ما يتطلبه الامر من تفاصيل ومعلومات و دراسات ، وانتهاء بالتفاوض للحصول على أفضل سعر وشروط ممكنة.

الشفافية في الأسعار:

الأسعار التي نعرضها عليكم هي الأسعار الحقيقية من البائعين دون أي زيادة من قبلنا. هدفنا هو تقديم أفضل الفرص لكم، ومساعدتكم على التفاوض لتحقيق أقصى استفادة ممكنة.

تنسيق اللقاء مع البائع :

بعد التفاوض المبدئي، نقوم بتنسيق لقاء مباشر أو افتراضي بينكم وبين الطرف البائع لإنهاء الصفقة أو العدول عنها حسب ما ترونه مناسباً.

الاعتاب :

يتم تحديد اتعابنا بشكل واضح ومتفق عليه ضمن اتفاق منفصل ومكتوب، بما يضمن الشفافية الكاملة للطرفين.

نحن نعتز بثقتكم، ونحرص على بناء علاقة تعاون مهنية مبنية على الوضوح، الجدية، والمصلحة المتبادلة.

مع خالص التحية والتقدير،

امبروفر للإستشارات

حسن محمد عون

مستشار أعمال

مستشار لدى المنظمة الدولية لحقوق الانسان -واشنطن

improver
for consultant
إمبروفر للإستشارات