

موضوع الكتاب: آلية التعاون بهدف انجاز صفقة تجارية /بيع

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

improver
for consultant
إمبروفر للإستشارات

تحية وبعد

في كل سوق، هناك من يملك ما له قيمة... لكنه حين يقرر بيعه، يبدأ بعرضه على من حوله، وينتقل الخبر من شخص إلى آخر، حتى يصبح حديثاً متداولاً يفقد معه ما كان يميزه. ومع الوقت، يبدأ السعر بالهبوط، وتضيع الفكرة الأصلية بين محاولات البيع السريعة والعروض العشوائية.

هنا تظهر الحقيقة التي يغفل عنها الكثيرون:

البيع ليس مجرد إعلان أو عرض، بل هو عملية تحتاج إلى تخطيط، وإدارة، وتوجيه احترافي يحافظ على القيمة ويحقق الهدف.

من هذا المنطلق، تقدم شركة إمبروفر آلية عمل لإنجاز عمليات البيع بمستوى يليق بقيمة ما يعرض، بعيداً عن الأساليب التقليدية، وبطريقة تضمن الجدية، السرية، والنتائج الفعلية.

نحن نؤمن أن كل ما يتم عرضه في السوق يستحق أن يتم تقديمه بالصورة التي تظهر قيمته الحقيقية — ولهذا وجدت إمبروفر لتكون الجسر بين الرغبة في البيع والنجاح في إنجازه بأفضل شروط ممكنة.

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

فور معرفتنا بنوع المشروع أو الأصل الذي تهتمون ببيعه، نبذل من جهتنا الجهد اللازم لاستكشاف السوق المحلي، والتواصل مع المصادر المحتملة التي تلبي متطلباتكم بدقة.

الآلية العمل عند الرغبة في بيع مشروع أو أصل مع امبروفر للاستشارات :

المرحلة الأولى – كتاب التفويض الرسمي

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

الالتزام مقابل التردد

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

وحرصاً منا على التعامل مع العملاء الجادين، فإننا نطلب رسماً مالياً بسيطاً يتم دفعه عند إصدار كتاب الرغبة في البيع وهذا يعد خطوة ضرورية لضمان أن العملية قائمة على التزام متبادل وكدفعة "حسن نية" تؤكد الجدية، وتمنحنا التفويض للتفاوض باسمكم.

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

ويتم خصمه من اجمالي مبلغ اتعابنا كمستشار عند اتمام الصفقة , أما إذا لم تكتمل الصفقة من جانبكم، فإنه يستخدم لتغطية الحد الأدنى من الجهد العملي المبذول لصالحكم , هو مقابل الجهد المبذول والوقت الذي نكرسه من أجل مصلحتكم، بدءاً 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.

المراحل اللاحقة الدراسات والتحليل

بعد استلام التفويض، نبدأ بإعداد الدراسات اللازمة التي تبرز القيمة الحقيقية للمشروع أو الأصل المراد بيعه .
الهدف من هذه الدراسات هو تقديم صورة واضحة وشفافة للمشتري، مما يمنحه الثقة والاطمئنان لاتخاذ قرار الشراء.

إضافة مقترحات استثمارية أو تطويرية

لا يقتصر العمل على عرض ما هو موجود فقط، بل نقدم أيضاً أفكاراً ومقترحات تطويرية أو استثمارية تجعل المشروع أكثر جاذبية للمشتري.
هذا يعزز فرص البيع، ويظهر للمشتري أن المشروع جاهز للتطوير والنمو.

الشفافية في الأسعار:

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

تنسيق اللقاء مع المشتري او من يمثله :

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

الأتعاب :

يتم تحديد أتعابنا 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،
إمبروفر للاستشارات

حسن محمد عون

مستشار أعمال

مستشار لدى المنظمة الدولية لحقوق الانسان - واشنطن