

موضوع الكتاب: اللية 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

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 ببيعه ، نبذل من جهتنا الجهد اللازم لاستكشاف السوق المحلي، والتواصل مع المصادر المحتملة التي تلبي متطلباتكم بدقة.

اللية 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

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 أيضا أفكارا ومقترحات تطويرية أو استثمارية تجعل المشروع أكثر جاذبية للمشتري. هذا يعزز فرص البيع، ويظهر للمشتري أن المشروع جاهز للتطوير والنمو.

الالتزام مقابل التردد

من واقع خبرتنا ، كثير من الأشخاص يبدون رغبة شفوية أو غير رسمية في البيع، ثم يتراجعون دون إنذار و هذا 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.

و حرصا مني على التعامل مع العملاء الجادين ، فاننا نطلب رسما ماليا بسيطا يتم دفعه عند اصدار 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.

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 مصالحكم، 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.

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 البائع :

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.

improver
for consultant
إمبروفر للإستشارات

مع خالص التحية والتقدير،

امبروفر للاستشارات

حسن محمد عون

مستشار أعمال

مستشار لدى المنظمة الدولية لحقوق الانسان -واشنطن