



SMALL BUSINESS GUIDE: BARS AND RESTAURANTS



CONTACT US

866-680-0271

sales@businessloanscorp.com

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.

محتويات



مقدمة: قوة الصمود للقضبان

المطاعم

الإدارة والقيادة: القيادة كـ

رئيس قسم الضيافة

مراقبة المخزون والتكاليف: التخزين الذكي،

احم أرباحك

التوظيف، والثقافة، والاحتفاظ بالموظفين -بناء

فريق يتولى المبيعات نيابةً عنك

استراتيجية قائمة الطعام وعمليات المطبخ -

يبدأ الربح من الطبق

أدوات التسويق والولاء والتكنولوجيا -احتفظ

عودة العملاء

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.

نقاط البيع وتحليلات البيانات - خاصتك
مركز قيادة الأعمال

الأخطاء الشائعة والعلامات التحذيرية - ابق
قبل وقوع المشاكل

نصائح القروض وسيناريوهات التمويل - الوقود
نموك

مقدمة: قوة الصمود التي تتمتع بها الحانات والمطاعم



الحانات والمطاعم

إنها أكثر من مجرد أماكن للتجمع
المحلي، فهي محركات اقتصادية
حيوية. في عام 2025، ستكون
الولايات المتحدة

مطعم و

من المتوقع أن تصل مبيعات قطاع
خدمات الطعام إلى 1.5 تريليون دولار،
مسجلةً زيادة بنسبة 4% عن السابق.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2020 مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من
العناية.

في العام السابق. ويؤكد هذا النمو على مرونة القطاع ودوره المهم في الاقتصاد الوطني.

دحض أسطورة الفشل بنسبة 90%

خلافاً للادعاء الشائع بأن 90% من المطاعم تفشل"، تقدم الدراسات الحديثة صورة أكثر دقة:

17% من المطاعم تغلق أبوابها خلال عامها الأول،

حوالي 50% يفشلون في غضون خمس سنوات.

تتطابق هذه الأرقام بشكل أو ثقل مع معدلات فشل الشركات الناشئة بشكل عام، مما يسلط الضوء على أنه على الرغم من وجود تحديات، إلا أن العديد من المؤسسات تزدهر بعد سنواتها الأولى.

العوامل الرئيسية للنجاح على المدى الطويل

ما الذي يميز المؤسسات الدائمة عن تلك التي تغلق أبوابها؟ يكمن الجواب في مزيج من:

التمويل الذكي: تأمين الموارد المالية المناسبة في الوقت المناسب لدعم النمو والابتكار.

الإتقان التشغيلي: تطبيق عمليات وأنظمة فعالة لتبسيط العمليات وخفض التكاليف.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© 2020 مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.

القرارات القائمة على البيانات: الاستفادة من التحليلات لاتخاذ خيارات مدروسة تعزز تجربة العملاء والربحية.

من خلال التركيز على هذه الركائز، يمكن للحانات والمطاعم التغلب على التحديات والاستفادة من الفرص، مما يضمن النجاح المستدام في صناعة تنافسية.

التمويل الذكي + الإلتقان التشغيلي + القرارات القائمة على البيانات = شركات مزدهرة.

الإدارة والقيادة: القيادة كقائد في قطاع الضيافة

في الحانات والمطاعم، القيادة ليست مجرد لقب، بل هي نبض عملك. إن أسلوبك يحدد مستوى جودة الخدمة، ومعنويات الفريق، وفي النهاية، الربحية.

قوة المشاركة

اجتماعات الصباح: تُظهر دراسات من الرابطة الوطنية للمطاعم أن يمكن للاجتماعات القصيرة والمركزة بين أعضاء الفريق في بداية كل ودية أن تقلل من أخطاء الخدمة بنسبة تصل إلى 40%. تساهم هذه الجلسات في توحيد أولويات الموظفين، وتوقع التحديات، وتعزيز ثقافة المساءلة.

التواصل الواضح: ترتبط التوقعات الواضحة تمامًا وقنوات التغذية الراجعة المفتوحة ارتباطًا مباشرًا بانخفاض معدل دوران الموظفين وزيادة رضا النزلاء. يُعزز المديرون المتفاعلون بيئة يشعر فيها الموظفون بأن أصواتهم مسموعة، وأنهم مُقدَّرون، و

متحمس.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.



بناء الحق ثقافة

الظهور مهم: وجودك

ما يحدث على أرض الملعب مهم.

يستجيب الموظفون للمديرين الذين يشاركون بنشاط في العمليات اليومية، مما يساعد على خلق الثقة والولاء.

التمكين بدلاً من الإدارة

التفصيلية: يؤدي تفويض المسؤوليات ومنح الموظفين الاستقلالية إلى زيادة التفاعل والاحتفاظ بهم. وتشير مجلة هارفارد بزنس ريفيو إلى أن الموظفين الذين يشعرون بالتمكين يكونون أكثر إنتاجية بنسبة 31% وأقل عرضة لترك العمل.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من
العناية.

مكاسب سريعة للقيادة

1. تجوّل في مكان العمل يوميًا: راقب، وقدم التوجيه، واحتفل بالخدمة المميزة في الوقت الحالي.

2. تحديد أهداف قابلة للقياس: تتبع المقاييس الرئيسية مثل أوقات إخلاء الطاولة، وشكاوى العملاء، ونجاح عمليات البيع الإضافي.

3. تقدير الإنجازات: مجرد ثناء بسيط أو مكافأة على العمل

الأداء الجيد يعزز السلوك الإيجابي

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من
العناية.



<https://www.youtube.com/watch?v=TC5ycJAZVYM&t=167s>

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من
العناية.



<https://www.youtube.com/watch?v=csKgRAYSKJo>

"الثقافة تلهم الاستراتيجية على الإفطار." - بيتر دراكر

أسلوب قيادتك يؤثر في كل تفاعل، بدءًا من تحية النادل لزبون دائم وصولاً إلى ترويج النادل لأصناف جديدة من قائمة الطعام. قد بوضوح وشفافية وتعاطف، وسيتبعك فريقك، مما يُعزز رضا العملاء، ويُحافظ عليهم، ويزيد الإيرادات.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.

إدارة المخزون والتكاليف: خزّن بذكاء، واحم أرباحك



لا يقتصر المخزون على البضائع المعروضة على الرفوف فحسب، بل هو المحرك الرئيسي للربح ومصدر رئيسي لتسرب السيولة. في قطاع الضيافة، يمكن أن تُحدث الإدارة الفعالة للمخزون فرقاً شاسعاً بين مطعم مزدهر وأخرى تعاني من ضائقة مالية مستمرة.

أهمية المخزون

• تكاليف الأطعمة والمشروبات: تشير الأبحاث الصناعية إلى أن تكلفة البضائع المباعة (COGS) تتراوح النسبة عادةً بين 28-35% للمطاعم التي تقدم خدمة كاملة وبين 20-25% للجانحات. قد تؤدي الأخطاء البسيطة في الطلبات أو الهدر إلى تآكل الأرباح بألاف الدولارات لكل منها

شهر.

• التلف والانكماش: تشير الدراسات إلى أن تتبع المخزون في الوقت الفعلي يمكن أن

يقلل من التلف بنسبة تصل إلى 25%. وتُعد المواد سريعة التلف مثل المنتجات الطازجة واللحوم ومنتجات الألبان معرضة للتلف بشكل خاص.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من
العناية.

أفضل الممارسات لإدارة المخزون

1. استخدام الحلول القائمة على التكنولوجيا:

تتيح أنظمة نقاط البيع السحابية المتكاملة مع إدارة المخزون تتبع المبيعات والمخزون تلقائيًا، مما يُسهّم في وضع توقعات دقيقة ومنع الإفراط في الطلب. وتوفّر أدوات مثل Toast وBevSpot وevrespU وتحليلات تنبؤية لمواءمة العرض مع الطلب.

2. تطبيق الإجراءات الموحدة:

أ. إجراء عمليات تدقيق أسبوعية للمخزون ومطابقتها مع بيانات نقاط البيع.

ب. طريقة FIFO (الأول في الأول خارج) للسلع القابلة للتلف لمنع الهدر.

ج. تتبع المكونات عالية التكلفة والمشروبات الأكثر مبيعًا عن كثب لتحقيق التحسين.

جارٍ الطلب.

3. التنبؤ بدقة:

ضع في اعتبارك المواسم والأعياد والفعاليات المحلية. على سبيل المثال، ترتفع مبيعات البيرة المصنّعة محلياً والكوكيتيلات خلال الأحداث الرياضية، بينما ترتفع أسعار وجبات الفطور المتأخر في عطلات نهاية الأسبوع.

يساهم الطلب التنبؤي في تقليل المخزون الرائد وفرص الإيرادات الضائعة.

4. مراقبة التحكم في الكمية:

يضمن التوزيع المتسق للوجبات الربحية مع الحفاظ على رضا الضيوف.

يؤدي تقديم كميات أقل من اللازم إلى الحصول على تقييمات سلبية، بينما يؤدي تقديم كميات أكبر من اللازم إلى تقليل هامش الربح.

5. التفاوض على عقود الموردين:

يمكن أن تحمي عمليات الشراء بالجملة للمواد غير القابلة للتلف أو تثبيت الأسعار مع الموردين الموثوق بهم هامش الربح من التضخم.

نظرة سريعة

إذا كنت لا تزال تتابع المخزون يدويًا باستخدام القلم والورق، فأنت تهدر أموالاً طائلة كل يوم. حتى أوجه القصور الصغيرة تتراكم على مدار الشهر، مما يقلل الأرباح بشكل كبير.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.

من خلال إتقان إدارة المخزون والتحكم في التكاليف، يعمل البار أو المطعم الخاص بك بدقة متناهية -مما يقلل من الهدر، ويزيد من التدفق النقدي، ويضمن لك إمكانية إعادة الاستثمار في النمو.

التوظيف، والثقافة، والاحتفاظ بالموظفين -ابن فريقًا يحقق لك المبيعات

موظفوك هم واجهة عملك وقلبه النابض ومحركه التشغيلي. في قطاع الضيافة، يُعرف معدل دوران الموظفين بارتفاعه الشديد، حيث تصل تكاليف التوظيف والتدريب وفقدان الإنتاجية إلى 30% من الراتب السنوي للموظف الجديد. بالنسبة للحانات والمطاعم، قد يعني ذلك خسارة آلاف الدولارات لكل موظف.

سنة.

لماذا تُعدّ الثقافة مهمة؟

يؤدي التفاعل إلى تحسين الأداء: تشير الأبحاث التي أجرتها الرابطة الوطنية للمطاعم إلى أن الموظفين المتفاعلين يحققون درجات أعلى في رضا العملاء وتناسقًا أفضل في الخدمة.

إن تقدير الزملاء فعال: فالاعتراف المنتظم بمساهمات الموظفين يحسن الروح المعنوية، ويشجع على الولاء، ويقلل من التغيب عن العمل.

أفضل الممارسات للاحتفاظ بالموظفين

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من
العناية.

ووظف بناءً على السلوك، ودرّب على المهارات: يمكن تعليم المهارات، لكن السلوك وأخلاقيات العمل والتوافق مع ثقافة شركتك أمور لا تقبل المساومة.

الإعداد والتدريب: يقلل الإعداد الشامل من معدل دوران الموظفين في وقت مبكر. استخدم فترات التدريب الظلي، والتوجيه المتبادل، وإجراءات التشغيل القياسية الواضحة.

اجتماعات متابعة أسبوعية وملاحظات مفتوحة: اجتماعات أسبوعية قصيرة لتسليط الضوء على الإنجازات ومناقشة التحديات وتقدير الأداء المتميز تعزز الأداء.

اتصال.

تعزيز الروابط بين أعضاء الفريق والفعاليات: أيام تقدير الموظفين، ووجبات غداء الفريق خارج الموقع، أو الاحتفالات الصغيرة بالإنجازات تعزز الانتماء والهدف المشترك.

التعويضات والحوافز التنافسية: تساهم شفافية تجميع الإكراميات، ومكافآت الأداء، وفرص النمو الوظيفي بشكل كبير في تعزيز الاحتفاظ بالموظفين.

نظرة سريعة

"عامل الموظفين معاملة حسنة تجعلهم لا يرغبون في المغادرة." -ريتشارد برانسون

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من
العناية.

الاستثمار في فريقك يُؤتي ثماره. فالموظفون
السعداء يُقدمون خدمة أفضل، ويُحققون
مبيعات إضافية بفعالية أكبر، ويُعززون سمعة
علامتك التجارية، مما يُؤدي إلى حلقة إيجابية
من رضا العملاء.



والمالية
أداء.

استراتيجية قائمة الطعام وعمليات المطبخ -الربح يبدأ من الطبق

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.



هندسة قوائم الطعام هي إدارة للربح متناكرة في زي الإبداع. يجب تقييم كل طبق من حيث مساهمته في الربح.

هامش الربح، والشعبية، وتعقيد التحضير.

بحث من

يعرض موقع RestaurantOwner.com

يمكن لتصميم قوائم الطعام الاستراتيجي أن يزيد

من هوامش الربح من خلال

15-20% دون رفع الأسعار. الاستراتيجيات الرئيسية:

راجع قائمة طعامك بانتظام: حدد الأصناف ذات الأداء الضعيف وفكر في إزالتها أو استبدالها أو إعادة ابتكارها.

أبرز الأصناف ذات هامش الربح العالي: استخدم موضع القائمة وتصميمها ووصفها لتوجيه العملاء نحو الخيارات المرحة.

المصادر المستدامة: تُظهر المطاعم الحاصلة على تصنيفات نجمة ميشلان الخضراء أن المكونات الصديقة للبيئة والمحلية المصدر لا تجذب رواد المطاعم المهتمين فحسب، بل تقلل أيضًا من تكاليف النفايات.

كفاءة المطبخ: تبسيط محطات التحضير وتدريب الموظفين على مهام متعددة لتقليل تكاليف العمالة مع الحفاظ على الجودة.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من العناية.

مدعوم من شركة قروض الأعمال.

اتصل بنا الآن على الرقم 866-680-0271

sales@businessloanscorp.com

16

التحدي: متى كانت آخر مرة قمت فيها بتقييم قائمة طعامك؟ هل يمكن أن يؤدي حذف الأصناف الأقل ربحية أو تعديل أحجام الوجبات إلى زيادة كل من الربح ورضا العملاء؟

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.

أدوات التسويق والولاء والتكنولوجيا - الحفاظ على العملاء العودة

في عالمنا شديد الترابط اليوم، لم يعد التسويق خياراً، بل أصبح محركاً مباشراً لجذب الزبائن وزيادة الإيرادات. بالنسبة للمطاعم والمقاهي، يُساهم الزبائن الدائمون بنسبة تصل إلى 60-70% من إجمالي الإيرادات، مما يجعل برامج الولاء ضرورية.



تكتيكات قابلة للتنفيذ:

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من
العناية.

برامج الولاء الرقمية: كافئ رواد المطعم الدائمين بخصومات أو نقاط أو مزايا حصرية الأحداث.

حملات تسويقية مخصصة: استخدم بيانات الضيوف من نظام نقاط البيع ونظام إدارة علاقات العملاء لتخصيص رسائل البريد الإلكتروني أو الرسائل النصية القصيرة أو إشعارات التطبيق.

سرد القصص عبر وسائل التواصل الاجتماعي: شارك محتوى من وراء الكواليس، وأبرز إنجازات الموظفين، وتجارب الضيوف لخلق مجتمع وانتشار واسع.

الأنظمة المتكاملة: يقول كينيث باتيل، المدير التقني لشركة SevenRooms، إن العديد من المؤسسات "غنية بالبيانات ولكنها تفتقر إلى القدرة على التعامل معها". يربط الفائزون أنظمة نقاط البيع، وإدارة علاقات العملاء، والتسويق، والحجز لتبسيط العمليات وخلق تجارب سلسلة للضيوف.

نصيحة: قم بتحليل الحملات التسويقية وتعليقات العملاء بانتظام لتحسين العروض والتوقيت والرسائل، وتحويل الرؤى إلى نمو قابل للتنفيذ.

نقاط البيع وتحليلات البيانات -مركز قيادة أعمالك

لم يعد نظام نقاط البيع الخاص بك مجرد جهاز تسجيل نقدي، بل أصبح بمثابة عقل مطعمك.

تدمج أنظمة نقاط البيع الحديثة إدارة المخزون والعمالة والحجوزات والعملاء، مما يمنح المشغلين رؤية فورية لكل جانب من جوانب العمل.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من
العناية.

في عام 2024، زادت 73% من المطاعم ميزانياتها التقنية، مما يعكس اهتمام أصحاب المطاعم بالذكاء التشغيلي والربحية. وبحلول عام 2025، من المتوقع أن يصل حجم سوق نقاط البيع إلى 29مليار دولار، مما يثبت أن القرارات المبنية على البيانات هي مستقبل الضيافة الناجحة.

لماذا هذا مهم؟

تتبع أفضل المبيعات وأداء قائمة الطعام: تعرف على الأصناف التي تساهم في زيادة الإيرادات والأصناف التي تستنزف الموارد، مما يتيح هندسة قائمة طعام ذكية.

مراقبة كفاءة العمل: تقليل التوظيف الزائد، وتحسين الجداول الزمنية، ومواءمة تكاليف العمالة مع اتجاهات المبيعات.

فهم سلوك العملاء: تحديد الزوار المتكررين، والتفضيلات، وأنماط الشراء لتغذية العروض الترويجية الشخصية.

التكامل السلس: اربط نقاط البيع بنظام إدارة علاقات العملاء وبرامج الولاء وأدوات التسويق لإنشاء تجارب ضيوف متسقة ومدعومة بالبيانات.

التنبؤ والتخطيط: توقع ساعات الذروة والطلب الموسمي واحتياجات المكونات لتقليل الهدر وزيادة الربح إلى أقصى حد.

نصيحة احترافية: اختر نظام نقاط بيع يوفر لوحات تحكم فورية، وتقارير آلية، وتحليلات قابلة للتنفيذ. لتحويل البيانات الخام إلى قرارات تساهم في تحقيق الربح. النظام المناسب يقلل من الثغرات التشغيلية ويوجه استراتيجيات نمو أكثر ذكاءً.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من
العناية.

مدعوم من شركة قروض الأعمال.

اتصل بنا الآن على الرقم 866-680-0271

sales@businessloanscorp.com

20



sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.

الأخطاء الشائعة وعلامات التحذير -تجنب المشاكل

حتى المطاعم العريقة قد تتعثر. الاستباق يعني رصد العلامات التحذيرية قبل أن تتحول إلى أزمات.

الإدارة غير المرئية: القادة الذين يقفون في المكتب بدلاً من التواجد في مكان العمل يشهدون معدلات خطأ أعلى، وإحباطًا لدى الموظفين، وتجارب غير متسقة للضيوف.

القلق والإرهاق لدى الموظفين: ترتكب الفرق التي تعاني من ضغط شديد أخطاءً، وتفوت فرص البيع الإضافي، وتزيد من معدل دوران الموظفين.

غرف الطعام الفارغة خلال ساعات الذروة: قد يشير ذلك إلى مشاكل تسويقية، أو تباين في قائمة الطعام، أو تجربة سيئة للعملاء.

البيع غير النزيه أو الجهل بقائمة الطعام: يلاحظ الضيوف ذلك على الفور؛ حتى الأخطاء الصغيرة تقوض الثقة والولاء للعلامة التجارية.

مشاكل الصرف الصحي والنظافة: وخاصة دورات المياه ومناطق التحضير -تؤثر هذه المشاكل بشكل مباشر على الزيارات المتكررة والتقييمات عبر الإنترنت.

الأخطاء المالية: إن تجاهل التدفق النقدي، أو زيادة عدد الموظفين، أو سوء تتبع النفقات يمكن أن يؤدي إلى ضياع الأرباح بين عشية وضحاها.

نصيحة احترافية: قم بإجراء مراجعات تشغيلية أسبوعية، وتتبع مؤشرات الأداء الرئيسية، وحافظ على تواصل مفتوح مع فريقك. حدد مواعيد شهرية لمراجعة ملاحظات الضيوف، واستفد من تحليلات نقاط البيع لمعالجة الثغرات قبل تفاقمها.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.

نصائح القروض وسيناريوهات التمويل -عزز نموك

يمكن أن يؤدي تأمين التمويل المناسب إلى تحويل المعوقات التشغيلية إلى فرص للتوسع والابتكار. إليك كيف يمكن لخيارات التمويل المختلفة أن تساعد:

سيناريو	خيار التمويل الموصى به
أدوات مطبخ قديمة	تمويل المعدات / قرض مؤقت
ارتفاعات موسمية في الرواتب	سلفة نقدية للتجار / خط ائتمان
توسيع المكان	قرض إدارة الأعمال الصغيرة / العقارات التجارية
الفواتير غير المدفوعة	تمويل الفواتير
شراء المخزون بالجملة	خط ائتماني

نصائح التمويل:

جهّز تقارير نقاط البيع النظيفة، وكشوفات الحسابات البنكية، ووثائق الهوية لتسهيل عملية الموافقة.

كن واضحاً: هل تمول النمو، أم الصيانة، أم الإصلاح؟ المقرضون يريدون الوضوح.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنع من

العناية.

مدعوم من شركة قروض الأعمال.

اتصل بنا الآن على الرقم 866-680-0271

sales@businessloanscorp.com

23

قم ببناء سجل ائتماني تجاري لفتح أسعار فائدة أفضل وشروط أكثر مرونة.

السرعة مهمة: تتم الموافقة على العديد من المطاعم وتمويلها في غضون 24-48 ساعة، مما يعني أنه يمكنك الاستفادة من القرص بسرعة.

دعوة للعمل: ابدأ طلبك المجاني الآن أو حدد موعدًا لاستشارة مدتها 15 دقيقة لتأمين التمويل والحفاظ على ازدهار مطعمك.

sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.



sales@businessloanscorp.com



866-680-0271

© ٢٠٢٥ مشروع تجاري صغير

حجم كبير. مصنوع من

العناية.