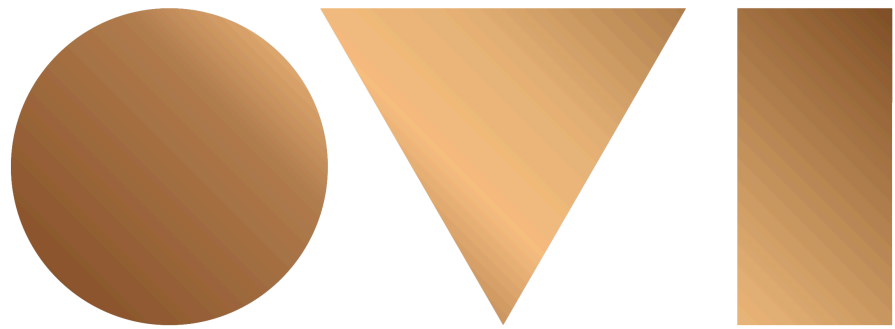




OVI COMPANY

برنامج الامتياز
التجاري

العراق

عرض الانضمام إلى برنامج OVI Company

حزمة الانضمام والخدمات وآلية التشغيل



فكرة البرنامج

معرض يديره صاحب الامتياز تحت اسم OVI Company

معرض لبيع منتجات OVI المعتمدة
باستخدام اسم الشركة وشعارها.

عينات عرض تساعد العملاء
على اختيار المنتجات والمواصفات.

نظام لإدارة العمليات، وتدريب
لمستخدم واحد عند الانضمام.

دعم تشغيلي وتسويق عبر
صفحات OVI الرسمية.

المدن والمناطق المتاحة تُناقش عند دراسة الطلب.





حزمة الانضمام الأساسية

30,000

دولار أمريكي

حزمة الانضمام الأولية
تشمل العينات والخدمات التالية

حق استخدام اسم OVI Company وشعارها

عينات عرض وفق الأصناف والكميات المتفق عليها

حساب Odoo لمستخدم واحد لمدة سنة

تدريب مستخدم واحد على النظام

إدراج بيانات الفرع في الموقع الإلكتروني للشركة

دعم تشغيلي وتسويق عبر صفحات الشركة الرسمية

المبلغ لا يمثل كامل تكلفة افتتاح المعرض وتشغيله.

النظام والتدريب والحضور الإلكتروني

بيانات الفرع

إدراج بيانات الفرع في الموقع الإلكتروني الرسمي لشركة OVI Company:
اسم الفرع وموقعه الجغرافي وعنوانه ومعلومات الاتصال والتواصل.

تُضاف روابط الحسابات الاجتماعية إن توفرت.
الموقع الإلكتروني المستقل خيار إضافي يتفق على نطاقه وتكلفته لاحقًا.

Odoo

حساب لمستخدم واحد لمدة سنة،
مع تدريب المستخدم على نظام Odoo.

المبيعات والعملاء، المشتريات والمخزون،
والمحاسبة، وفق الصلاحيات المعتمدة.
بعد السنة الأولى: تجديد بتكلفة إضافية.
المستخدمون الإضافيون بتكلفة منفصلة.

الدعم التسويقي للفرع

الترويج عبر صفحات OVI Company الرسمية

ميزانية الإعلانات

تكلفة الإعلان المدفوعة للمنصات
غير مشمولة في حزمة الانضمام
ولا في رسم الدعم الشهري.
تُعتمد الميزانية مع صاحب الامتياز
قبل تشغيل أي حملة مدفوعة.

ما تقدمه الشركة

إعداد ونشر المحتوى التعريفي بالفرع.
إدارة الحملات وتوجيهها لمنطقته.
التعريف بالمنتجات واستقبال الاهتمام
لدعم فرص البيع لدى الفرع.

تُحدّد خطة النشر والحملات بحسب منطقة الفرع واحتياجاته.



الرسم الشهري المرتبط بالمبيعات

لدعم الفرع بالتسويق والمتابعة المستمرة

5%

رسم الدعم الشهري

يُستحق الرسم عند تجاوز المبيعات الشهرية
30,000 دولار.

تُحتسب النسبة على كامل المبيعات الشهرية.

لا يُستحق الرسم إذا كانت المبيعات الشهرية 30,000 دولار أو أقل.



المنتجات وعينات العرض

تشمل الحزمة عينات لعرض منتجات الشركة داخل المعرض

أرجل طاوولات

طاوولات

جلسات

كراسي

عينات تساعد العملاء على معاينة المنتجات واختيار ما يناسبهم.

تُحدّد الموديلات والكميات ضمن قائمة العينات المتفق عليها.

مواصفات المعرض المقترح

مكان يعكس هوية الشركة ويتيح عرض المنتجات بوضوح

صالة عرض ومكتب لإدارة الفرع.

توزيع الكراسي والطاولات والجلسات
مع ممرات مناسبة للحركة.

جدران بيضاء، وشعار الشركة على
الواجهة وخلف مكتب الإدارة.

300–500

متر مربع

المساحة المطلوبة مبدئيًا

توضح الصفحة التالية تصورًا للمعرض، يُعتمد التوزيع النهائي بعد معاينة المكان.

تصور مبدئي لمعرض

المساحة المطلوبة المبدئية تتراوح بين 300 م² إلى 500 م²
الرسم يعرض نموذج توضيحيا لمساحة 400 م²



- صالة العرض والممرات: 320 م²
- مكتب إدارة الفرع: 40 م²
- خدمات وتخزين مقترحة: 40 م²



الواجهة المقترحة



مكتب إدارة الفرع

تصور بصري مبدئي؛ الأبعاد والتوزيع النهائي يعتمدان بعد معاينة المكان.

تفاصيل التشغيل والبيع

تُحسم هذه التفاصيل في العرض الخاص بالفرع قبل بدء الالتزام

الموقع الجغرافي والتجهيز

مساحة مبدئية من 300 إلى 500 م². تُقيّم الواجهة وتوزيع المساحة قبل اعتماد المكان.

التوريد والدفع

الموديلات والكميات، أسعار التوريد، الدفعات ومدة التجهيز والشحن.

البيع وخدمة العميل

أسعار البيع، آلية التسليم والتركيب، الضمان ومعالجة الاستبدال والمرتجعات.

الإدارة اليومية

إدارة الفريق والمعرض، متابعة العملاء، وتسجيل الطلبات والمبيعات في النظام.

آلية البيع والطلبات غير المتوفرة لدى الفرع

المنتجات المتوفرة لدى الفرع

يبيعها صاحب الامتياز مباشرةً من مخزونه.

المنتجات غير المتوفرة لدى الفرع

تتولى الشركة الرئيسية تنفيذ طلبات المنتجات غير المتوفرة لدى الفرع حصريًا، وتُحال الطلبات إليها مباشرة. ويكون التعامل المالي بينها وبين العميل مباشرة، إذ يسدد العميل دفعات الطلب إلى الشركة الرئيسية.

عمولة الفرع

يحصل صاحب الامتياز على عمولة عن الطلبات التي يحيلها إلى الشركة الرئيسية، وفق آلية العمولة المتفق عليها.

احتساب المبيعات الشهرية

تُحتسب قيمة هذه الطلبات ضمن المبيعات الشهرية للفرع عند اكتمالها وتسليمها للعميل.

التكاليف خارج الحزمة الأساسية

ميزانية تجهيز وتشغيل الفرع

يُعد صاحب الامتياز ميزانية للمكان والتجهيز والموظفين والتشغيل والمخزون الإضافي، وفق احتياجات الفرع.

مبالغ إضافية تُحدد قبل الالتزام

ميزانية الإعلانات المدفوعة للمنصات.
تجديد حساب Odoo بعد السنة الأولى والمستخدمون الإضافيون.
الشحن والتأمين والتخليص والتركيب وفق عرض التوريد.
أي خدمات اختيارية يُتفق عليها بصورة منفصلة.



الربح الشهري المتوقع وخطة المبيعات

من 3,000 إلى 5,000 دولار شهريًا

نطاق الربح الشهري المتوقع.

تدعم OVI فرص البيع بالتسويق والمتابعة وتوفير المنتجات.

يحدد الربح الفعلي بحجم المبيعات وهوامش المنتجات والمصاريف.

تُعدّ خطة الكميات والأسعار والتكاليف للتحقق من إمكانية تحقيق الهدف.

هذا هدف مبدئي للربح الشهري وليس ضمانًا للدخل. لا يوجد التزام بتعويض نقص الأرباح.

خطوات الحصول على الامتياز

- 1 **تقديم الطلب** قراءة هذا العرض وتعبئة نموذج الامتياز في الموقع الإلكتروني للشركة.
- 2 **دراسة الطلب** مراجعة الخبرة والقدرة التمويلية والمدينة والمكان المقترح.
- 3 **التواصل والاتفاق** تتواصل OVI مع المرشحين المناسبين لمناقشة التفاصيل واعتمادها.
- 4 **التوقيع والتجهيز** توقيع الاتفاق وسداد الحزمة، ثم تجهيز المعرض والعينات والنظام والتدريب.
- 5 **بدء العمل** إطلاق النشاط والتسويق ومتابعة الطلبات والمبيعات والأداء.

تقديم الطلب لا يعني القبول، التواصل يتم عبر بيانات الاتصال المسجلة في النموذج.

خدمات إضافية باتفاق لاحق

موقع إلكتروني مستقل

تخصيص موقع إلكتروني للفرع
بعد تقييم الاحتياج.
تُحدّد الوظائف والتصميم والتكلفة
والصيانة وموعد التنفيذ
في عرض منفصل.

مستخدمون إضافيون

توسيع عدد مستخدمي Odoo
بحسب احتياجات فريق الفرع.
تُحدّد التكلفة والصلاحيات
ونطاق تدريب المستخدمين الإضافيين
قبل تفعيل الخدمة.

إدراج بيانات الفرع في موقع الشركة الإلكتروني مشمول أصلًا ضمن الحزمة.

كيف تحقق العائد من مبيعاتك؟

سعر البيع للعميل - (تكلفة المنتج + الشحن + المصاريف)

= صافي ربحك التقديري

تشمل المصاريف حصة المنتج من تكاليف البيع والتشغيل ورسم الدعم الشهري عند استحقاقه.

أسئلة شائعة حول برنامج الامتياز

من يناسبه برنامج الامتياز؟

أصحاب المعارض والتجار والأفراد الذين لديهم القدرة التمويلية والاستعداد لإدارة معرض وفريق عمل، واستخدام نظام الشركة والالتزام بهويتها.

ما المطلوب من صاحب الامتياز؟

توفير معرض في موقع جغرافي مناسب بعد تقييمه، وتجهيزه وتأمين فريق العمل وميزانية التشغيل، مع متابعة العملاء والطلبات والالتزام بإجراءات الشركة.

ماذا تشمل حزمة الانضمام البالغة 30,000 دولار؟

حق استخدام اسم الشركة وشعارها، وعينات عرض متفق عليها، وحساب Odoo لمستخدم واحد لمدة سنة مع تدريبه، وإدراج بيانات الفرع في الموقع الإلكتروني للشركة، والدعم التشغيلي والتسويقي.

هل يشمل المبلغ جميع تكاليف الافتتاح؟

تحتاج تجهيزات المعرض وإيجاره والموظفون والتشغيل إلى ميزانية مستقلة. وتوضّح تكاليف التوريد والشحن قبل الاتفاق.

متى يُستحق رسم الدعم الشهري؟

عند تجاوز المبيعات الشهرية 30,000 دولار، يُحتسب رسم بنسبة 5% على كامل المبيعات الشهرية. ولا يُستحق عند بلوغ هذا الحد أو أقل.

أسئلة شائعة حول برنامج الامتياز

كيف يجري التسويق للفرع؟

عبر صفحات OVI الرسمية. ميزانية الإعلانات المدفوعة تُحدّد بصورة منفصلة، وهي غير مشمولة ضمن الحزمة أو رسم الدعم الشهري.

هل يحصل الفرع على عمولة عن الطلبات المحالة إلى الشركة الرئيسية؟

يحصل صاحب الامتياز على عمولة عن الطلبات التي يحيلها إلى الشركة الرئيسية، وفق آلية العمولة المتفق عليها.

ما المساحة المطلوبة للمعرض؟

من 300 إلى 500 متر مربع مبدئيًا، تشمل صالة عرض ومكتب إدارة. ويخضع المكان والتوزيع للتقييم قبل الاعتماد.

كيف تجري عملية البيع والتوريد؟

يبيع الفرع المنتجات المتوفرة من مخزونه. أما طلبات المنتجات غير المتوفرة لديه فتُحال إلى الشركة الرئيسية لتنفيذها حصريًا، ويسدد العميل دفعاتها إلى الشركة الرئيسية مباشرة. تُوضّح الأسعار والدفع والتوريد والتسليم قبل تأكيد الطلب.

أسئلة شائعة حول برنامج الامتياز

ماذا يحدث بعد السنة الأولى من Odo؟

يُحدّد الحساب بتكلفة إضافية تُحدّد قبل التجديد، ويمكن إضافة مستخدمين بتكلفة منفصلة.

كيف أتقدم؟ وماذا يحدث بعد تقديم الطلب؟

بتعبئة النموذج في الموقع الإلكتروني للشركة. تراجع OVI الطلب وتتواصل مع المرشحين المناسبين للاجتماع وتقييم المكان وخطة العمل، وبعد الاتفاق تبدأ إجراءات الانضمام والتجهيز.

متى تُحتسب الطلبات المحالة ضمن المبيعات الشهرية للفرع؟

تُحتسب قيمة هذه الطلبات ضمن المبيعات الشهرية للفرع عند اكتمالها وتسليمها للعميل.

هل توجد حصيرة جغرافية؟ وما مدة الامتياز؟

تُحدّد المنطقة الجغرافية والمدة وشروط التجديد خلال مناقشة الطلب. وأي حصيرة جغرافية تحتاج إلى اتفاق صريح مع الشركة.