

itialus

Accounting & Corporate Services

إنضم إلى برنامجنا

لمنح حق الامتياز

التوسع في مجالات أعمالك، والتنوع في خدماتك ومن
ثم الوصول للعالمية دون المزيد من الاستثمارات

الفكرة

حق الامتياز لـ **itialus** هي فكرة تم استحدثتها بغرض إنشاء شبكة عالمية من مُقدمي خدمات الاستعانة بالمصادر الخارجية. ومن خلال علاقات تجارية راسخة قوامها الخبرة والبصيرة والعمل الجماعي، تتقدم itialus بالحلول المثلى للأعمال التجارية التي تلبى متطلبات عملائها المحليين والعالميين

شريكك المحلي للوصول للعالمية

Accounting & Corporate Services

خدمات itialuS



المحاسبة



التوظيف



خدمات الموارد
البشرية



الخدمات
الاستشارية
للإدارات



مسك الدفاتر



كشف الرواتب



تسجيل الأعمال
التجارية الدولية



تسجيل العلامات
التجارية الدولية



استشارات الامتثال للائحة
التنظيمية لحماية البيانات
العامة (GDPR)



حلول برنامج WallPost
لتخطيط موارد المؤسسات



تسجيل ضريبة
القيمة المضافة
وخدمات الامتثال



الاستعانة بالقوى
العامة الخارجية

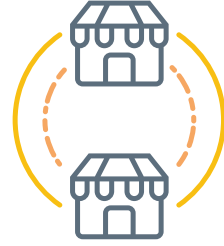


استرداد ضريبة القيمة
المضافة للشركات

خدماتنا القادمة



خدمة الضمانات



منح حق الامتياز



الاستشارات
الضريبية



ضوابط الائتمان



المراجعة الداخلية



إدارة المخاطر

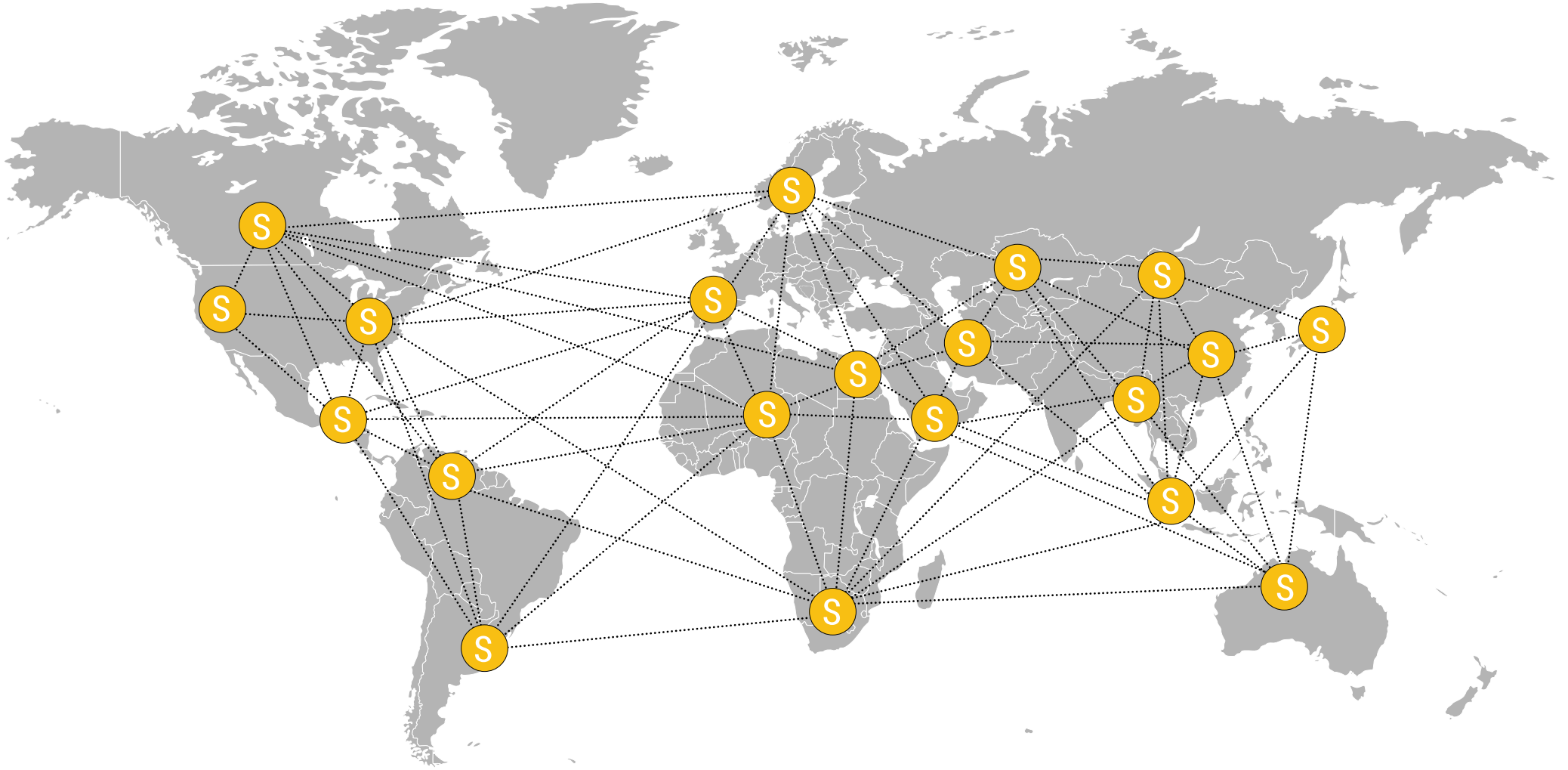


تمويل
الشركات



الحوكمة و الامتثال

الشبكة الدولية وأماكن الأسواق



لماذا نلجأ للاستعانة بمصادر خارجية؟

التوجهات الدولية

59%

من كبار رجال الأعمال يدعون للاستعانة بالموارد الخارجية كأحد أهم الوسائل لخفض التكاليف

85.6 مليار دولار أمريكي

هو حجم العمل في السوق العالمي في مجال الاستعانة بالمصادر الخارجية

95%

من الشركات الصغيرة والمتوسطة تستخدم التكنولوجيا السحابية لأغراض الاستعانة بمصادر خارجية

35%

من أكبر الشركات الأمريكية الآن تستعين بمصادر خارجية في مجال المحاسبة وحقت توفيرًا ملحوظًا

مزايا الاستعانة بالمصادر الخارجية



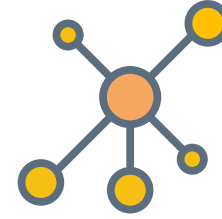
لماذا حق الامتياز؟



استهداف القطاعات
والعملاء ممن كان
يصعب الوصول
إليهم سابقاً



تحسين فعالية
التكاليف مع إتاحة
الوصول إلى مجموعة
الموارد العالمية



الترويج للخدمات
المقدمة إلى
المؤسسات الأخرى



جذب دوائر أعمال
تجارية جديدة وفقاً
للشروط الدولية



جذب موظفين
متمرسين من خلال
تواجد دولي أقوى



تحسين معدلات
استبقاء العملاء عن
طريق تقديم الخدمات
على نطاق أوسع



الاستفادة من
العلامة التجارية



النفوذ إلى أسواق جديدة
بمجموعة من الخبراء
المحليين والدوليين

مقارنة بين حق الامتياز والنموذج التقليدي للأعمال التجارية

النموذج التقليدي للأعمال التجارية	حق الامتياز	الخصائص
لا توجد إرشادات للشركات مالم يتم الحصول عليها من مصادر خارجية (الخبراء الاستشاريين والموجهين)؛ وعادة تكون مدفوعة	يقدم مانح الامتياز الإرشادات المتعلقة بجميع جوانب الإدارة والعمليات الفعالة بناءً على الاحتياجات والعمليات الموحدة	إرشادات العمل التجاري
تتولى الشركة مسؤولية تنفيذ الحملات الإعلامية وتخطيطها بشكل كامل على أنها مبادرة ذاتية يتحملها النشاط التجاري نفسه	توفر أنشطة التسويق المركزي وتطوير العلامة التجارية التي يمنحها صاحب حق الامتياز الوقت والتكلفة للمستفيد من هذا الحق	المواد التسويقية و التخطيط الإعلامي
عادة ما يتطلب وقت وجهد كبيرين لبناء سمعة العلامة التجارية، وبالتبعية قاعدة العملاء. ويمكن للمستفيد من الامتياز تجاوز العمل المُراد تسويقه ومنح العلامة التجارية إلى نشاط جديد ومجهول	يمنحك الاستثمار عبر حق الامتياز بناء قاعدة عملاء راسخة ومخلصة. الوصول إلى عملائك الدوليين باستخدام النظام العالمي المركزي لهو الأسرع والأبسر	قاعدة العملاء
الوقت والجهد والأموال المطلوبة للبحث والتطوير وكذا إطلاق خدمة جديدة للسوق تتحملها الشركة	يستثمر مانح الامتياز في البحث والتطوير بشكل مستمر بهدف توسيع نطاق الخدمات التي تقدمها الشركة ورفع قدراتها	الابتكار في مجال الخدمات

القيم الممنوحة للعملاء



تقديم خدمات
دولية من خلال
جهة اتصال واحدة



الامتثال إلى معايير
الجودة الدولية



تقديم المشورة
المالية بشكل محكم



عرض رسوم أكثر
تنافسية بالمقارنة مع
المؤسسات المحلية



سرعة الاستجابة عن
طريق شبكة اتصال قوية



تيسير العمليات
الخارجية بكل سهولة



عرض رسوم أكثر
تنافسية بالمقارنة مع
المؤسسات المحلية

الرؤية الدولية



نهدف لأن نكون أحد أكبر الشبكات الدولية الأكثر احترافاً خلال ٥ سنوات



بناء شبكة عالمية قوية وموثوقة قادرة على تقديم خدمات متميزة لعملاء دوليين



التوسع في الحجم والقدرة من خلال الاستفادة من مجموعة واسعة من الخدمات والاستثمار في مؤسسات قوية في المدن الرئيسية



بناء علاقات قوية عن طريق دمج المؤسسات تحت مظلات محلية

الاستراتيجية الإقليمية



١. التغطية الجغرافية على نطاق واسع في المناطق الأكثر أهمية من الناحية التكتيكية
٢. تطوير مجموعة متنوعة من الخدمات المدعومة بشبكة يتم تطويرها بدرجة عالية من الكفاءة في كل بلد
٣. التركيز على الجودة والكفاءة
٤. الحث على التعاون والعمل بروح الفريق بين المؤسسات، بهدف
 - * إنشاء القدرة الخدمية بشكل كامل من ذوي الخبرات في القطاعات الرئيسية
 - * مشاركة الموارد المتاحة لزيادة الاستخدام من الموظفين
 - * تطبيق نهج الرقابة على الجودة والمراجعة فيما بين المكاتب
 - * تطبيق أساليب جديدة للتوسع والتوظيف في مناطق جديدة
٥. متابعة ورصد التطوير الإقليمي عن طريق لجنة تنفيذية إقليمية

التعزيزات المحلية



مظلة وطنية تشمل جميع مكاتب itialus وفقاً لخطة تطويرية ترمي إلى تحديد المناطق التي تحتاج مزيداً من الدعم والتركيز



زيارات يقوم بها المدير التنفيذي الدولي لمساعدة المكاتب على تحقيق أهدافها التطويرية



تركيز الجهود التطويرية على تعزيز المكاتب الإقليمية، وفي الوقت نفسه بناء بلدان جديدة والتوسع فيها



توافق البلدان ذات الأهمية الاستراتيجية مع الموظفين التنفيذيين المخصصين للعمل على قيادة التوسع الشبكي

أنواع حق الامتياز



حق الامتياز

تمنح itialus العالمية الفرد أو الجهة الحق في إدارة حق امتياز واحد. وقد تمنح itialus الفرد الحق في إدارة المزيد من حقوق الامتياز لاحقًا، حسبما تراه مناسبًا

1



مُطَوِّر المنطقة

تمنح itialus العالمية الجهة حق تطوير وإدارة عدة مواقع تتمتع بحق الامتياز داخل منطقة بعينها. ويجب على المستفيد من حق الامتياز توقيع اتفاقية لتطوير المناطق، بالإضافة إلى توقيع اتفاقية منفصلة لكل موقع بموجب اتفاقية تطوير المناطق

2



الماستر

تمنح itialus العالمية لحامل الماستر الحق في بيع أو دعم حق الامتياز نيابة عنها داخل منطقة محددة. وسيتم تعويض المستفيد من الماستر بعمولة في شكل رسوم إتاوات يتم تحصيلها من الامتيازات الفردية التي يبيعها

3

شروط منح الامتياز



مدة اتفاقية منح الامتياز

- يتم عقد الاتفاقية على مدتين: الأولى ٣ سنوات والثانية سنتين
- يتم تجديد مدة الامتياز ٤ مرات؛ كل مرة لمدة ٥ سنوات ليصبح المجموع ٢٥ عامًا



الاستثمارات الأولية

- الحصول على حق الامتياز دون رسوم
- بالنسبة للشركات الناشئة التي ترغب بالانضمام إلى الامتياز، يلزم استئجار مكتب لمدة ٦ شهور وتوفير رأس مال عامل بما يكفي لتفي بالحد الأدنى من المعايير المطلوبة



رسوم الإتاوات

- ٧٪ من إجمالي المبيعات يتم دفعها شهريًا



المنطقة

- تمنح itialus العالمية الحق الحصري لكل منطقة على حدة



برنامج المساهمة في التسويق

- تخصيص ٢٪ من إجمالي مبيعاتك الشهرية للإعلانات من خلال وكلاء التسويق لدينا

برامج دعم حق الامتياز



التدريب

- تتراوح مدة التدريب من ٥ إلى ٧ أيام في مركز للتدريب أو مكان مخصص
- لا يشمل التدريب على الشؤون الإدارية والتشغيلية والمبيعات والتسويق فقط، بل يكون تدريباً مَكْتَفًا أثناء العمل أيضًا



الدعم التنفيذي

- يتمثل في التدريب والدعم المستمرين، بما في ذلك العمليات التجارية، وتقنيات خدمة العملاء، والإرشادات المقترحة عن الأسعار، والإجراءات الإدارية



الدعم التسويقي

- سيتم توفير المواد الترويجية والاستراتيجية الخاصة بالتسويق لكل أعضاء شبكة الامتياز
- تقديم خطط التسويق الاستهلاكية والمواد المستخدمة على الصعيدين المحلي والإقليمي، ومنح المستفيد من الامتياز حق الموافقة على تطوير المواد التسويقية المحلية التي اختارها

برامج دعم حق الامتياز



المالية/المراجعة/ الشؤون القانونية

هذه الإدارة مسؤولة وبشكل مباشر عن تقديم التقارير المالية وتقارير الرقابة القانونية عن المستفيدين من الامتياز إلى الإدارة العليا.



الدعم الداخلي

ما يتم تضمينه في هذه الإدارة هو مجالات التدريب الوظيفية، والتواصل مع المستفيدين من الامتياز، والبحث، والتطوير.



البحث والتطوير المستمرين

لا يزال البحث مستمرًا في المناهج والتقنيات التي من شأنها تعزيز الربحية لعمليات الامتياز على مستوى الوحدات.



برنامج رقابي شامل

توفر الإدارة التنسيق والتخطيط الشاملين لنظام الامتياز بأكمله.

خدمات الشبكة المُقدمة للشركات الأعضاء



المساعدة في مجال
تطوير الأعمال
ومرشحي العملاء



إتاحة تبادل الخبرات والدروس
المستفادة بين الشركات من
خلال المؤتمرات التي تُعقد على
المستويات الدولية والمحلية
والوطنية وكذلك تطوير مبادرات
جديدة معًا



ورش عمل وجلسات
تدريبية عن المواضيع
التقنية والتجارية
ذات الصلة



يتم تحويل جميع
استفسارات الشركات
دوليًا من خلال
برنامج WallPost
لتخطيط موارد
المؤسسات

شريك التفعيل لـ initialuS



شريك التفعيل لـ itialuS



انطلاق برنامج شراكة
الاتصالات عام ٢٠١٩



WallPost
SOFTWARE
Work Smart. Work Fast.

تم تطويره عام ٢٠١٦



smit
Smart Management IT Solutions

انطلقت عام ٢٠١٥

وحدات WallPost الأساسية

سجل ساعات العمل



وحدات WallPost الخاصة بصناعات محددة



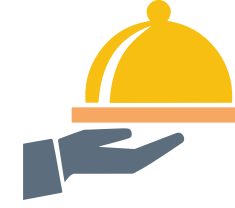
إدارة العقارات



مكاتب
المحاماة



الاستشارات
والضمانات



المطاعم



التعاقد



قطاع الإنشاءات



الخدمات
المهنية



محلات البيع
بالتجزئة



التصنيع



استرداد ضريبة
القيمة المضافة

شركة الإدارة الذكية لبرمجة الحاسب الآلي (SMIT) الشركاء من شركات المحمول الدولية



قطر



جامايكا



شروط منح الامتياز

itialus
Accounting & Corporate Services



تقديم خط الدعم الأول
مقابل عمولة متكررة
إمكانية الوصول إلى آلاف من
العملاء المحتملين

smit
Smart Management IT Solutions



توقيع اتفاقية مستوى
الخدمات مع العميل وتوفير
الدعم على مدار ٢٤ ساعة في
٦ أيام من الأسبوع
تحويل العملاء إلى
مكاتب itialus المحلية لبدء
التفعيل والتدريب



ترقية برنامج WallPost
ذو العلامة التجارية المشتركة
إلى عملائهم من الشركات

خطوات تفعيل الشراكات



خطوات تفعيل برنامج WallPost

الخطوة ٤

التدريب على وحدات الموارد البشرية، وإدارة علاقات العملاء، والمالية، وكشف الرواتب، وإدارة المهام

الخطوة ٢

إنشاء حساب للعميل واستيراد كل البيانات الخاصة به

5

4

3

2

1

الخطوة ٥

بدء التشغيل الفعلي

الخطوة ٣

ضبط الإعدادات الخاصة بوحدات: الموارد البشرية، وإدارة علاقات العملاء، والمالية، وكشف الرواتب، وغيرها من الإعدادات غير الافتراضية

الخطوة ١

الاشتراك للعميل بحساب تجريبي لمدة ٧ أيام مجاناً عبر شركاء الاتصالات لدينا

فُرص تقاسم الإيرادات

معدل التكرار	% العمولة	نوع العمولة
متكررة شهريًا	١٥% من إجمالي تكاليف الاشتراك	التفعيل
متكررة شهريًا	١٠% من إجمالي تكاليف الاشتراك	إعادة البيع

الشركاء الدوليين شريك التسويق

خدمات ستديو ٨٨



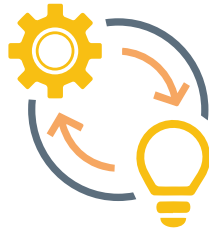
العلامة التجارية



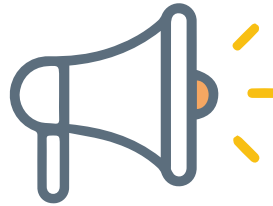
تطوير المواقع الشبكية



وسائل التواصل الاجتماعي



الاستراتيجية التسويقية

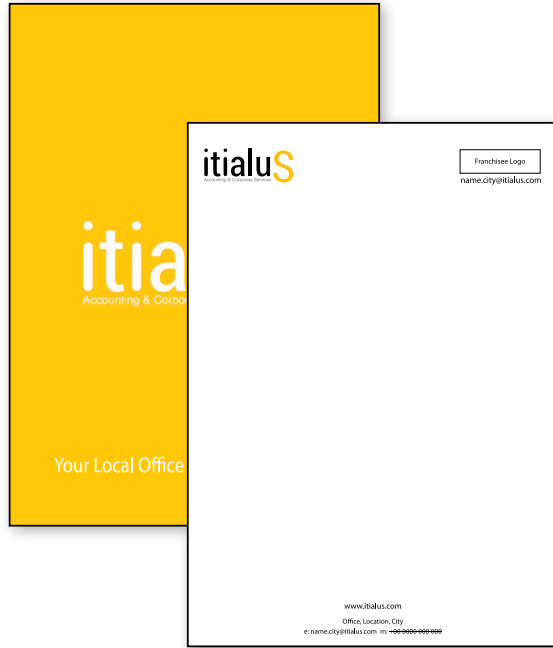


العلاقات العامة



التصوير الفوتوغرافي والفيديو

العلامة التجارية والتسويق



الترويسة



الشعار



بطاقة الأعمال

لمزيد من المعلومات

الرجاء التواصل معنا

المدير التنفيذي

السيدة ميلاني آرون |

e: maaron@itialus.com

t: +1949 556 8831

m: +1949 394 7542

المدير العام

السيد دني أورسكي |

e: doreski@itialus.com

t: +385 1 6460 822

m: +385 99 809 1919

شكراً لكم

 info@italuS.com

 www.italuS.com

Designed By
 **STUDIO88**
CREATIVE MARKETING AGENCY

italuS_ 

italuS 

company/italuS 

italuSManagementServices 