

STRATEGY



بروتوكول | PROTOCOL

لِحَلُولِ الْأَعْمَالِ
— BUSINESS SOLUTIONS —

بروتوكول لِحَلُولِ الْأَعْمَالِ

حلولٌ مُضيئة... نتائجٌ مُربحة

2015

سنة التأسيس

الملف التعريفي
عمّان · الأردن

من الفرصة إلى السوق. ومن القرار إلى التنفيذ.

تعمل بروتوكول عند النقطة التي تلتقي فيها المعرفة بالسوق، والاستراتيجية بالعلاقات، والقرار بالتنفيذ.

نقيّم الفرص ونحدّد قيمتها التجارية، ونبني المقاربة المناسبة لها، ونطوّر قدرات الفرق التي ستنفّذها، ونفعّل علاقات التوريد والشراكة ودخول الأسواق، ونرافق العميل حتى تتحول الخطة إلى عمل قابل للنمو.

شريك أعمال استراتيجي يعمل منذ عام 2015.

بروتوكول لحلول الأعمال شركة أردنية تعمل مع الشركات والمستثمرين والمؤسسات في الشرق الأوسط والأسواق الدولية، لمساعدتهم على تقييم الفرص، وتطوير الاستراتيجيات والقدرات، ودخول الأسواق، وبناء الشراكات، وتحويل الفرص إلى نتائج تجارية.

منذ عام 2015، بنت بروتوكول معرفة تراكمية بالأسواق الإقليمية، وفهماً عملياً لديناميكيات التجارة والأعمال، وشبكة علاقات تجارية تدعم قدرتها على ربط الفرص بالأطراف المناسبة وتحويلها إلى مسارات قابلة للتنفيذ.

تستند بروتوكول إلى عقلية تجارية عملية تجمع بين التحليل، وصناعة القرار، وتطوير الفرص، وتطوير القدرات المؤسسية، والتنفيذ. ويمتد عملها من الاستراتيجية ودراسات الجدوى، إلى تطوير الأعمال والنفوذ إلى الأسواق، إلى التجارة الدولية وطول التوريد، وصولاً إلى تطوير المشاريع ودعم تنفيذها.

نعمل بالعربية والإنجليزية، ووفق معايير التوثيق التي يتوقعها الأطراف الدوليون، ونتعامل مع كل علاقة تجارية على أساس من السرية المهنية.

MENA

تغطية إقليمية

07

ممارسات متخصصة

05

ركائز أعمال

2015

التأسيس في عمان

رؤية مبنية على العمل والأسواق والتنفيذ.

تعلمنا عبر سنوات العمل أن الفرصة الجيدة لا تكفي وحدها؛ ما يصنع الفارق هو القرار الصحيح، والشريك المناسب، والقدرة على التنفيذ.

في بروتوكول، ننظر إلى كل فرصة عمل باعتبارها بداية لمسار يحتاج إلى فهم دقيق للسوق، وقرار واضح، وقدرة على التنفيذ.

منذ تأسيس الشركة في عام 2015، كان هدفنا أن نبني نموذج عمل يجمع بين الاستراتيجية، والمعرفة السوقية، وتطوير القدرات، والعلاقات التجارية، والتنفيذ، بحيث يجد العميل في بروتوكول شريكاً يفهم أهدافه ويعمل معه على تحويلها إلى خطوات عملية ونتائج قابلة للنمو.

نؤمن بأن القيمة الحقيقية تكمن في بناء الحل المناسب لواقع العميل والسوق، وفي القدرة على تطبيقه بكفاءة. ولهذا نحرص في كل ارتباط على الجمع بين التحليل الموضوعي، والحس التجاري، والشراكات الموثوقة، والمتابعة العملية.

ومع توسع أعمالنا وعلاقاتنا في المنطقة والأسواق الدولية، يبقى التزامنا ثابتاً: أن نقدّم لعملائنا قرارات أفضل، وفرصاً أكثر وضوحاً، ومسارات أعمال مبنية على الثقة والمهنية والقيمة المستدامة.

محمد إبراهيم العبدالات

المدير العام

شركة بروتوكول لحلول الأعمال

الرؤية

**أن تكون بروتوكول شريك الأعمال الموثوق للشركات
والمستثمرين في المنطقة، تربط بين الفرص والأسواق
والقدرات والتنفيذ لصناعة أعمال مستدامة وقابلة للنمو.**

نقيس نجاحنا بما تحقّقه أعمال عملائنا: قرارات أدق، وأسواق جديدة، وشراكات موثوقة، ونمو قابل للاستمرار.

الرسالة

**نساعد الشركات والمستثمرين على اتخاذ قرارات تجارية أفضل،
وتطوير قدراتهم، ودخول الأسواق بكفاءة، وبناء شراكات
موثوقة، وتحويل فرص النمو إلى خطط قابلة للتنفيذ والقياس.**

نجمع في مسار واحد بين الاستراتيجية، وتطوير القدرات، والمعرفة السوقية، وتطوير الأعمال، والتجارة الدولية،
ودعم التنفيذ.

وعدنا

**من المعرفة إلى القرار.
ومن الفرصة إلى السوق.
ومن الاستراتيجية إلى النتيجة.**

ستة مفاهيم تبني منطق عملنا.

نحوّل فرص الأعمال إلى مسارات واضحة وقابلة للتنفيذ والنمو. هذه المفاهيم الستة هي الخيط الذي يربط كل خدمة نقدّمها.

01

المعرفة

نفهم السوق والفرصة، ونحدّد ما هو حقيقي تجارياً قبل الالتزام.

02

الاستراتيجية

نحدّد الطريق: نموذج العمل، والمقاربة التجارية، والأولويات.

03

القدرة

نبني قدرة المؤسسة وفريقها على تنفيذ ما تم اختياره واستدامته.

04

الربط

نصل العميل بالأطراف والأسواق والقنوات المناسبة لفرصته.

05

التنفيذ

نساند تحويل القرار إلى عمل قائم، بمسؤوليات وجدول واضحة.

06

النمو

نتابع الأداء، ونحدّد فرص التحسين، ونبني المرحلة التالية.

أربع قدرات. مسار واحد.

تكمُن قوة نموذج بروتوكول في تكامل مجموعة من القدرات ضمن مسار واحد يركّز على نتيجة تجارية واضحة.

01

المعرفة السوقية

أدلة السوق ودراسات
الجدوى والتحجيم
والتقييم التنافسي
والمالي، أساساً لكل قرار
يليهها.

02

الاستراتيجية والقدرة

المقاربة التجارية
ونموذج العمل،
وتطوير قدرات الفرق
التي ستنفّذها.

03

العلاقات

مورّدون ومصنّعون
ومشترّون وموزعون
وشركاء، يُحدّدون
ويُتحقّق منهم ويُرتبّط
بهم رسمياً.

04

التنفيذ

خرائط تنفيذ وتنسيق
وتفاوض ومتابعة
تجارية حتى يصبح
العمل قائماً.

المعرفة تُنتج قراراً، والقرار يحتاج قدرة، والقدرة تحتاج علاقات،
والعلاقات تكتمل بالتنفيذ.

ستة التزامات تحكم طريقة عملنا.

هذه القيم تظهر في تفاصيل العمل اليومي: في كيفية بناء التوصية، وطريقة اختيار الأطراف، وشكل العلاقة مع العميل.

01

النزاهة

نقدّم تقييماً موضوعياً للفرص والقرارات، ونضع مصلحة العميل واستدامة أعماله في صميم توصياتنا.

02

الحسّ التجاري

نربط كل توصية بمنطق تجاري واضح يأخذ في الاعتبار الإيراد والكلفة والهامش والمخاطر وإمكانات النمو.

03

الشراكة

نعمل كشريك قريب من أعمال العميل وأهدافه، ونبني علاقة قائمة على الفهم والمسؤولية المشتركة.

04

التحقيق

نبني توصياتنا على البيانات والأدلة والتحقق المنهجي من الأطراف والافتراضات والأرقام.

05

المرونة

نراجع المقاربة ونطوّرها باستمرار بما يتلاءم مع تغيّر ظروف السوق وأولويات العمل.

06

السرية

نتعامل مع الفرص والأطراف والمعلومات التجارية باعتبار السرية التزاماً مهنيّاً أصيلاً في كل علاقة.

فريق واحد. خبرات متعددة.

تعتمد بروتوكول في أعمالها على تكامل الخبرات، بحيث تبدأ كل مهمة بفهم الهدف التجاري للعميل، ثم تُبنى حوله مجموعة القدرات التي يحتاجها المشروع في الاستراتيجية، والمعرفة السوقية، وتطوير الأعمال، والتجارة، وتطوير القدرات، وإدارة التنفيذ.

يعمل فريق بروتوكول بمنهج تشاركي يربط التحليل بصناعة القرار، والعلاقات التجارية بالتنفيذ، مع وضوح في المسؤوليات وتواصل مباشر مع العميل طوال مراحل العمل.

وتختلف تركيبة فريق العمل بحسب طبيعة كل ارتباط؛ فقد تتطلب المهمة خبرة استراتيجية وتجارية، أو معرفة متخصصة بقطاع أو سوق، أو دعماً فنياً وتنفيذياً. ويتيح هذا النموذج لبروتوكول بناء فريق العمل حول احتياج المشروع نفسه، والاستعانة بالخبرات المتخصصة والشركاء المهنيين عند الحاجة، ضمن نطاقات مسؤولية واضحة.

ما يجمع فريقنا هو عقلية واحدة

فهم الأعمال، واتخاذ قرارات مبنية على الأدلة، والعمل باتجاه نتائج قابلة للتنفيذ والقياس.



04

التنفيذ والتنسيق

03

العلاقات وتطوير الأعمال

02

المعرفة السوقية والقطاعية

01

الاستراتيجية والحس التجاري

خمسة ركائز أعمال.

يستند أي ارتباط عادةً إلى أكثر من ركيزة. فمهمة دخول سوق تجمع في العادة المعرفة السوقية والاستراتيجية والعلاقات ودعم التنفيذ في برنامج عمل واحد.

الاستراتيجية المؤسسية والتجارية، ونماذج الأعمال والتشغيل، وتطوير الأداء، وبرامج تطوير قدرات القيادات والفرق.

الاستراتيجية والاستشارات وتطوير القدرات

01

دراسات الجدوى وأبحاث السوق والتحجيم وتحليل الطلب والمنافسين والنمذجة المالية وتقييم الفرص الاستثمارية.

المعرفة السوقية ودراسات الجدوى

02

تطوير الأعمال والمبيعات والقنوات والشراكات، ودخول الأسواق والتوسع، وتحديد الموزعين والشركاء والتعريفات التجارية.

تطوير الأعمال والنفاذ إلى الأسواق

03

التوريد وتحديد المصانع والموردين والتحقق منهم، وتحديد المشترين، والتمثيل التجاري، والعلامة الخاصة، وتنسيق الوثائق.

التجارة الدولية وحلول التوريد

04

هيكل الفرص الاستثمارية، وتطوير المشاريع وإدارة تنفيذها، والتنسيق التجاري، وتبعية الأداء ودعم الإطلاق.

الاستثمار وتطوير المشاريع ودعم التنفيذ

05

تحت كل ركيزة ممارسات متخصصة. تُعرض الممارسات المتخصصة في الصفحات التالية: تطوير القدرات، والأغذية والسلع، والشاي، والمدخلات الزراعية، والعلامة الخاصة، وتطوير المشاريع، وحلول الطاقة، وتكنولوجيا الأعمال.

الاستراتيجية والاستشارات وتطوير القدرات

تكتمل الاستراتيجية عندما تمتلك المؤسسة القدرات التي تحتاجها لتنفيذها واستدامتها. نبني الاستراتيجية والقدرة معاً في مسار واحد.

الاستراتيجية والاستشارات

- الاستراتيجية المؤسسية والتجارية
- استراتيجية النمو والتخطيط الاستراتيجي
- نماذج الأعمال ونماذج التشغيل
- التطوير التنظيمي وتحسين العمليات
- التحول المؤسسي وإدارة الأداء
- استراتيجية المبيعات وتجربة العميل
- استشارات الحوكمة ودعم مجلس الإدارة

تطوير القدرات والتدريب

- برامج القيادة والتطوير الإداري
- ورش التخطيط الاستراتيجي
- تدريب تطوير الأعمال والمبيعات
- برامج التميز التجاري ومهارات التفاوض
- تجربة العميل وتميز الخدمة ومراكز الاتصال
- برامج المعرفة بالمنتج وإعداد المدربين
- برامج مصممة وفق احتياج المؤسسة

ما الذي تحصل عليه

استراتيجية واضحة بأولويات ومسؤوليات ومخرجات، وفريق يمتلك القدرات اللازمة لتطبيقها وقياس أثرها.

الركيزة الأولى · ممارسة متخصصة

تطوير القدرات والتدريب المؤسسي

تصمّم بروتوكول برامج تطوير القدرات انطلاقاً من احتياجات العمل الفعلية، بحيث ترتبط أهداف التدريب بالأدوار والمهارات والأداء المطلوب داخل المؤسسة، ويمكن دمجها ضمن مشاريع الاستراتيجية وتطوير المبيعات وتجربة العميل والتحول المؤسسي.

منهجية العمل

01 · التقييم

تحليل الفجوة بين الأداء الحالي والمطلوب

03 · التنفيذ

ورش وبرامج تفاعلية بلغة العمل

05 · القياس

مؤشرات أثر مرتبطة بأهداف العمل

الصيغ

برامج تنفيذية، ورش، محاكاة أعمال، إعداد مدربين

02 · التصميم

بناء البرنامج وفق الأدوار والكفايات

04 · التطبيق

أدوات ومهام تُطَبَّق داخل بيئة العمل

المجالات

القيادة، المبيعات، التفاوض، تجربة العميل

التكامل

برنامج مستقل أو ضمن مشروع استراتيجي أوسع

كيف نعمل – نربط التدريب بأهداف العمل الفعلية، بحيث تتحول المعرفة إلى قدرة مؤسسية تدعم الأداء والتنفيذ والنمو. تُبنى البرامج على أهداف العمل والاحتياج التنظيمي والأدوار الوظيفية وفجوات الأداء والكفايات المطلوبة وأولويات التطبيق.

المعرفة السوقية ودراسات الجدوى

نبني القرارات على الأدلة. تُثبت هذه الركيزة ما هو حقيقي تجارياً، وتقدّم إطاراً واضحاً للقرار وخارطة طريق للتنفيذ.

- دراسات الجدوى
- أبحاث السوق وتحليلها
- تحجيم السوق وتحليل الطلب
- تحليل المنافسين والمشهد التنافسي
- تحليل التسعير
- دراسات دخول الأسواق
- الجدوى التجارية
- الجدوى المالية والنمذجة
- تقييم الفرص الاستثمارية
- تقييم فرص السوق
- بناء دراسة الحالة التجارية
- خطة التنفيذ المرافقة

ما الذي تحصل عليه

إطار قرار قائم على الأدلة، بمنهجية معلنة وافتراسات مختبرة وأرقام قابلة للمراجعة، مرفق بخارطة طريق للتنفيذ.

تطوير الأعمال والنفاذ إلى الأسواق

النفاذ إلى الأسواق عنصر أساسي في هوية بروتوكول. نربط المعرفة السوقية بالأطراف والقنوات والشراكات اللازمة للدخول والنمو.

تطوير الأعمال

- استراتيجية تطوير الأعمال والنمو
- تطوير المبيعات وهيكلتها
- تطوير القنوات والتوزيع
- تطوير الشراكات والتحالفات
- تطوير الحسابات الرئيسية
- استراتيجية الدخول إلى السوق

النفاذ إلى الأسواق

- دخول الأسواق والتوسع الإقليمي
- الطريق إلى السوق
- تحديد الموزعين والشركاء المحليين
- التحقق من صلاحية السوق
- التعريفات التجارية ومواءمة الأعمال
- دعم المفاوضات التجارية

ما الذي تحصل عليه

مسار نمو محدّد بأهداف مسمّاة: قنوات وشركاء وحسابات تُحدّد وتُرتّب ويُتواصل معها، وبروتوكول مشاركة في التواصل والتفاوض.

التجارة الدولية وحلول التوريد

نبني علاقات تجارية تصمد: تبدأ بتحديد الطرف المناسب والتحقق منه، وتنتهي بشحنة تصل بالموافقة المتفق عليها.

التوريد والتحقق

التعاقد والتنفيذ

- توريد المنتجات والسلع
- تحديد المصانع والموردين
- التحقق من الموردين وتقييم الطاقة الإنتاجية
- تحديد المشترين وتأهيلهم
- مواءمة البائع والمشتري
- العلامة الخاصة والتصنيع التعاقدية
- التمثيل التجاري
- دعم المفاوضات التجارية
- دعم العقود والموافقات وشروط التجارة الدولية (Incoterms)
- تنسيق وثائق التجارة
- دعم الاستيراد والتصدير
- تنسيق سلسلة التوريد والامتثال

ما الذي تحصل عليه

طرف يمكن الاعتماد عليه، بشروط تجارية تم التفاوض عليها بما يحمي مصالح الأطراف ويدعم استدامة العلاقة التجارية، مع متابعة الموافقة والوثائق والتسليم.

الركيزة الرابعة · ممارسة متخصصة

الأغذية والسلع الزراعية

الغذاء تجارة هوامشها ضيقة وثقتها عالية، والمورّد المناسب والمواصفة الدقيقة والوثائق المكتملة هي ما يحمي الهامش. تتحقق بروتوكول قبل أن توصي، وتبقى على المعاملة حتى التسليم.

فئات المنتجات

البقوليات

عدس، حمص، فاصولياء

الحبوب والأرز

أرز، قمح، ذرة، شعير

السكر والمحليات

سكر مكثّر، شراب، محليات

الزيوت الغذائية

دوّار الشمس، النخيل، الزيتون، الذرة

الألبان ومدخلاتها

مساحيق، دهون، مكثّبات ألبان

الحلويات والشوكولاتة

شوكولاتة وحلويات سكرية

المكوّنات الغذائية

مدخلات صناعية وتصنيعية

الأغذية المعبأة والمجففة

عبوات تجزئة وسائبة

مع من نعمل – منتج ومصنّع الأغذية الباحثون عن طلب إقليمي؛ والمستوردون والموزعون وتجار الجملة وسلاسل التجزئة الباحثون عن توريد موثوق؛ وأصحاب العلامات الباحثون عن طاقة تصنيع بعلامة خاصة أو تعاقدية؛ والمستخدمون الصناعيون الباحثون عن توريد ثابت للمكوّنات.

ست خطوات بين الاحتياج والتسليم.

كل خطوة مؤثقة. يرى العميل ملف المورد ومواصفة والشروط قبل أي التزام.

06

التسليم

تخطيط الشحن
وترتيب الفحص
والمتابعة حتى
التسليم والقبول.

05

التوثيق

شهادات المنشأ
والحلال والصحة،
والبطاقة، ومدة
الصلاحية، وتسجيل
الاستيراد.

04

التفاوض

السعر، وشروط
التجارة الدولية
(Incoterms)،
وشروط الدفع،
ومواصفة الجودة،
وآليات الفحص
والنسوية.

03

التحقق

الشهادات وأنظمة
الجودة والمراجع
والقدرة التشغيلية
تُفحص قبل الالتزام.

02

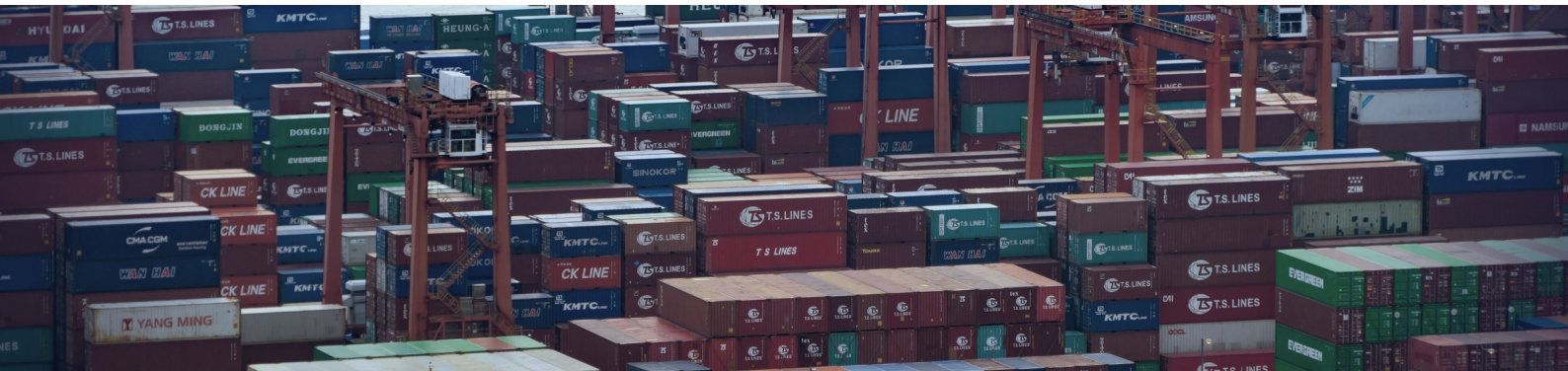
التوريد

يتم تحديد المنتجين
والمصنعين
والموردين وفق
معايير المواصفة
والطاقة الإنتاجية
والجودة والامتثال
والملاءة التجارية.

01

التحديد

مواصفة المنتج
والكمية ومعايير
الجودة والكلفة
المستهدفة ونافذة
التسليم.



من الاحتياج إلى التسليم – عملية واحدة خاضعة للمساءلة، مؤثقة في كل خطوة.

أسواق التوريد إلى الداخل. وأسواق المنطقة إلى الخارج.

التوريد

آسيا – أرز وسكر وزيت ومكوّنات
أوروبا – ألبان وحلويات وأغذية مصنّعة
البحر الأسود والأمريكتان – حبوب
وبقوليات وزيت

المركز

عمّان – توريد وتحقيق من المورّدين
وتعاقد وتوثيق

الوجهة

الخليج والسعودية – مستوردون
وموزعون وتجزئة
بلاد الشام والعراق – جملة ومستخدمون
صناعيون
شمال إفريقيا – توزيع وتصنيع

تعكس الممرّات أسواق التوريد والوجهة التي تعمل عبرها بروتوكول. أما علاقات المورّدين والمشتريين بعينها فستريّة.

الركيزة الرابعة · ممارسة متخصصة

توريد الشاي وتجارته

يشترى الشرق الأوسط الشاي على أساس الدرجة والمذاق والثبات بقدر ما يشتريه على أساس السعر. والخلطة التي يثبت مذاقها بين شحنة وأخرى هي ما يُبقي للعلامة زبائنهم. تشتري بروتوكول من المنشأ، وتحافظ على ثبات المذاق، وتُسَلِّم إلى مصانع الخلط والتعبئة والموزعين.

الدرجات وصيغ التعبئة

الشاي الأسود - أورثودكس

الهند، سريلانكا · ورق كامل ومكشّر

الشاي الأسود CTC

كينيا، أوغندا، رواندا · BP1، PF1، PD · دست

المنشأ الواحد

سيلان، آسام، دارجيلنغ، نيلغيري

الشاي الأخضر

الصين، فيتنام · غنباودر، تشونمي، سينشا

صيغ التعبئة

سائب، أكياس جملة، عبوات تجزئة، أكياس شاي

الخلطات

خلطات خاصة وعلامة خاصة وفق مذاق محدّد

القيمة المضافة

خلط، تنكية، تعبئة، تطوير علامة

الشهادات

رينفورست آلاينس، عضوي، حلال، أيزو

كيف نعمل – الشراء من المنشأ عبر المزادات والشراء المباشر من المزارع؛ والتخوُّق وضبط المواصفة قبل الشحن؛ والخلط وفق مذاق متفق عليه؛ والعلامة الخاصة والتعبئة؛ وشهادات المنشأ والصحة والاعتمادات؛ والتسليم إلى قنوات الخلط والتجزئة والضيافة في المنطقة.

الركيزة الرابعة · ممارسة متخصصة

الأسمدة والمدخلات الزراعية

توريد الأسمدة عمل موسمي تحكمه المواصفة. الشحنة التي تصل في وقتها تحمي موسماً زراعياً كاملاً، والتحليل المطابق للمواصفة يحمي المحصول.

فئات المنتجات

الأسمدة الفوسفاتية داب، ماب، تي إس بي ودرجات فوسفاتية	الأسمدة النيتروجينية يوريا، كبريتات الأمونيوم، محاليل نيتروجينية
المركّبات NPK خلطات ودرجات محبّبة	أسمدة البوتاس درجات MOP و SOP
الذائبة والورقية درجات التسميد بالري والرش الورقي	العناصر الصغرى زنك، حديد، بورون، منغنيز
المواد الأولية صخر الفوسفات، الكبريت، البوتاس، الأمونيا	محسّنات التربة محسّنات عضوية ومنتجات هيوميك

كيف نعمل – تقوم هذه الممارسة على بناء علاقات توريد استراتيجية مع المنتجين ومصانع الخلط والموزعين الإقليميين، بما يدعم استمرارية التوريد والتخطيط الموسمي وكفاءة الشروط التجارية. وننشّق التسجيل وترخيص استيراد المدخلات الزراعية مع الجهات الوطنية المختصة قبل أي التزام.

الركيزة الرابعة · ممارسة متخصصة

العلامة الخاصة والتصنيع التعاقدى

صاحب علامة لديه طلب، ومصنع لديه طاقة إنتاجية – نصفان لفرصة واحدة. تجمع بروتوكول بينهما، وتكتب المواصفة، وتحافظ على ثبات المعيار في كل دفعة إنتاج.

نطاق العمل

المواصفة والتركيب

الصياغة والمكونات ومدة الصلاحية

مواصفة المصانع

الطاقة الإنتاجية والشهادات وملاءمة الفئة

العينات والتجارب

دفعات تجريبية ودورات اعتماد

تطوير التعبئة

الصيغ والمواد وتنسيق التصميم

البطاقة والامتثال

بطاقات المنتج وتسجيله إقليمياً

أنظمة الجودة

هاسب، أيزو، حلال، جاهزية التحقق

استمرارية التوريد

الجدولة وحجز الطاقة ودورات إعادة الطلب

هندسة الكلفة

كلفة الوحدة وأدنى كمية واقتصاديات الدفعة

كيف نعمل – المواصفة والتصاميم والاعتمادات ملك صاحب العلامة. هذا الترتيب هو ما يتيح للعلامة نقل الإنتاج أو إضافة مصدر ثانٍ أو توسيع الخط مع الحفاظ على ثبات المنتج الذي يعرفه زبائننا.

الاستثمار وتطوير المشاريع ودعم التنفيذ

هنا يتحول القرار إلى عمل قائم. نهيكّل الفرص، ونطوّر المشاريع، وننّسق التنفيذ إلى جانب المالك حتى تظهر النتائج.

الاستثمار وتطوير الفرص

- تطوير الفرص وهيكلتها
- هيكلّة الفرص الاستثمارية
- مواءمة المستثمرين بالأعمال
- هيكلّة الشراكات
- جدوى الاستثمار
- التقييم التجاري المستقل

المشاريع والتنفيذ

- تطوير المشاريع وخرائط التنفيذ
- إدارة تنفيذ المشاريع وتنسيقها
- التنسيق بين الأطراف المعنية
- إدارة المشاريع تجارياً
- تتبع الأداء والمتابعة التجارية
- دعم الإطلاق

ما الذي تحصل عليه

فرصة مهيكلة يمكن تقييمها وتمويلها، ومشروع يمضي وفق جدول ومسؤوليات واضحة، وجهة واحدة تتابع الجانب التجاري حتى الإغلاق.

الركيزة الخامسة - ممارسة متخصصة

تطوير وإدارة تنفيذ المشاريع

تُنجز المشاريع في المساحة بين المالك والمكتب الاستشاري والمقاول، حيث يُمسك النطاق والكلفة والجدول الزمني معاً. تعمل بروتوكول في هذه المساحة إلى جانب المالك.

نطاق العمل

تحديد الاستشاريين

مكاتب التصميم والاستشارات الهندسية

تحديد نطاق المشروع

المتطلب والقيود والهدف التجاري

التأهيل

الطاقة والمراجع والملاءة والامتنال

تحديد المقاولين

شركات التنفيذ والتوريد المتخصصة

التقييم التجاري

المقارنة الفنية والمالية للعروض

دعم العطاءات

إعداد الكراسات وتقييم العروض

متابعة التنفيذ

الكلفة والجدول والتقدم والتسليم

تنسيق التعاقد

الشروط والدفعات والتغييرات وتسوية النزاعات

نطاق دورنا – التصميم الهندسي والإشراف الفني والتنفيذ المتخصص تنجزه الجهات المرخصة ذات العلاقة. تعمل بروتوكول كشريك لتطوير المشروع والتنسيق التجاري وإدارة التنفيذ إلى جانب المالك، بما يشمل التأهيل والهيكل التعاقدية ومتابعة الكلفة والجدول حتى الإغلاق.

الركيزة الخامسة - ممارسة متخصصة

استشارات حلول الطاقة وتنسيق المشاريع

الشمس مورد تملكه المنطقة بوفرة. وتحويلها إلى كلفة تشغيل أقل يحتاج نظاماً محسوباً على الجمل الفعلي، ومقاولاً قادراً على تنفيذه، ومعدّات تحافظ على أدائها المحدّد على مدى عمر المشروع.

نطاق العمل

تحديد نطاق النظام

الأنظمة الشمسية والهجينة والتخزين

تقييم الجدوى

الجمل والاستهلاك والجدوى الاقتصادية

تأهيل المقاولين

شركات التنفيذ والتركيب والصيانة

مراجعة المواصفات

المطابقة الفنية ومعايير الأداء

دعم العطاءات

إعداد الكراسات ومقارنة العروض

تنسيق التوريد

الألواح والعاكسات والهياكل والتخزين

تنسيق التنفيذ

الجدول والربط والتراخيص والتسليم

الهيكل التعاقدية

الشروط والضمانات ومؤشرات الأداء

وضوح الأدوار – تحرص بروتوكول على وضوح الأدوار والمصالح التجارية في كل مشروع. ويستند تقييم الحلول والموردين والمقاولين إلى متطلبات المشروع والمواصفات الفنية والجدوى الاقتصادية، مع الإفصاح عن طبيعة دور بروتوكول في أي عملية توريد أو تعاقد.

الركيزة الخامسة - ممارسة متخصصة

استشارات تكنولوجيا الأعمال وإدارة التنفيذ

تستحق الأنظمة كلفتها حين تطابق طريقة عمل المؤسسة. نحدّد الحاجة التجارية، ونهيكل الحل، ونختار الشركاء المناسبين، وننسّق التنفيذ – بحيث تبقى المواصفة في يد العميل.

نطاق العمل

استشارات ERP و CRM

تحديد الحاجة ومواءمة الحل

خرائط التحوّل الرقمي

الأولويات والتسلسل وقدرة الاستيعاب

اختيار الموردين

القائمة القصيرة والتقييم على الأدلة

تحديد المتطلبات

توصيف العمليات وكتابة المواصفة

البنية التحتية

تنسيق التوريد والخدمات المُدارة

المواقع والتجارة الإلكترونية

تنسيق مشاريع البناء والإطلاق

البيانات والتقارير

متطلبات التقارير ولوحات الأداء

التفاوض والتعاقد

الشروط ومستويات الخدمة والدعم

نطاق دورنا – تحدّد بروتوكول الحاجة التجارية، ونهيكل الحل، ونختار الشركاء، وتدير التنفيذ متابعةً وتنسيقاً. أما التطوير البرمجي والتنفيذ التقني فتنتجه الجهات المتخصصة، وتبقى المواصفة والوثائق والاعتمادات بيد العميل.

خبرة عابرة للقطاعات. وتركيز في خمسة منها.

الأسئلة التجارية تتكرر عبر القطاعات: القناة المناسبة، والشريك المناسب، والافتراض الذي يستحق الاختبار. ما يتغير هو بنية السوق – وهو ما نبخته في كل ارتباط على حدة.

قطاعات الخبرة الرئيسية

البنية التحتية	المدخلات الزراعية	الأغذية والأعمال الزراعية
	التكنولوجيا والحلول الرقمية	الطاقة

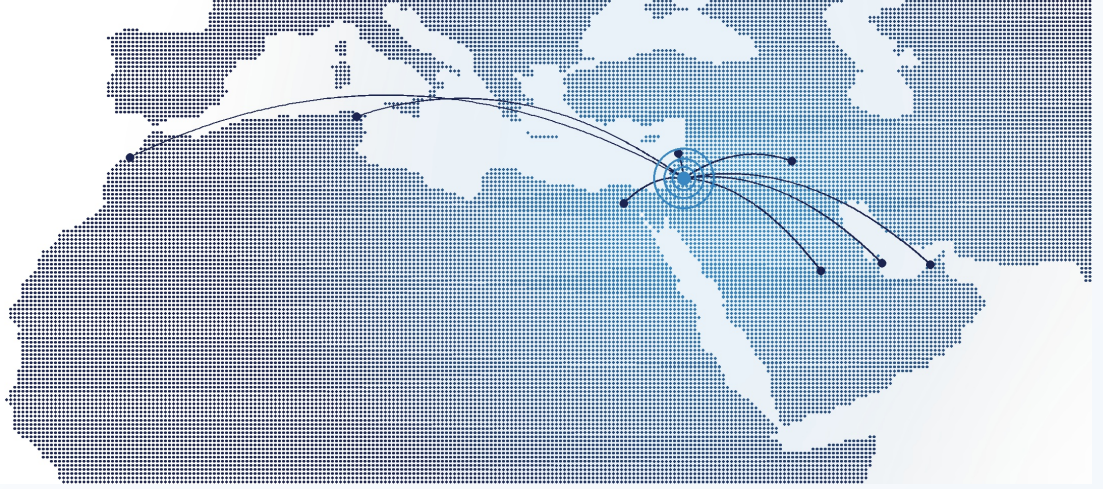
قطاعات أخرى ندعمها

الصناعة والتصنيع	التجارة والتوزيع	السلع الاستهلاكية سريعة الدوران
الرعاية الصحية	التجزئة والتجارة الإلكترونية	الخدمات اللوجستية وسلاسل التوريد
	الخدمات المهنية	العقارات



مقرّنا الأردن. وعملنا يمتد عبر المنطقة.

انطلاقاً من الأردن، تدعم بروتوكول أعمال العملاء وفرصهم عبر أسواق مختارة في الخليج وبلاد الشام والعراق وشمال إفريقيا، إضافة إلى ربط المنطقة بمصادر التوريد والأسواق الدولية.



المقر	الخليج	الشام والعراق	شمال إفريقيا	دولياً
الأردن	السعودية · الإمارات قطر · الكويت	العراق · سوريا لبنان · فلسطين	مصر · تونس المغرب · الجزائر	أوروبا · آسيا الأمريكتان

كيف نعمل في هذه الأسواق. نجمع بين المعرفة السوقية والعلاقات التجارية والانخراط المباشر، بتنسيق من عمّان، بحيث نتعامل الداخل إلى سوق جديدة مع جهة واحدة مسؤولة تتابع الملف من التقييم حتى التنفيذ.



منهجية بروتوكول

ست مراحل تُطبَّق على كل ارتباط وتُقاس على حجمه، ولكل مرحلة عمل محدّد بقيمة للعميل ومُخرَج واضح.

01	الاكتشاف	ماذا نفعل فهم العمل والهدف والقيد الفعلي، وتحديد نطاق الارتباط.	القيمة للعميل وضوح في تعريف المسألة قبل صرف الجهد.	المُخرَج ملخص الارتباط ونطاقه
02	التحقق	ماذا نفعل اختبار الفرصة مقابل أدلة السوق والمنطق التجاري والجدوى.	القيمة للعميل قرار مبني على أدلة قابلة للمراجعة.	المُخرَج تقرير جدوى أو تقييم
03	التصميم	ماذا نفعل بناء الاستراتيجية ونموذج العمل والطريق إلى السوق والقدرات اللازمة.	القيمة للعميل مقارنة مصممة على قدرة العميل الفعلية.	المُخرَج الاستراتيجية والخطة التجارية
04	الربط	ماذا نفعل تحويل المعرفة السوقية إلى علاقات قابلة للتفعيل: تحديد الأطراف المناسبة والتحقق منها وفتح قنوات التعاون.	القيمة للعميل وصول فعلي إلى الأسواق والشركاء.	المُخرَج أطراف متحقّق منها وتعريفات
05	التنفيذ	ماذا نفعل دعم التطبيق وتنسيق الأطراف وتطوير قدرات الفرق والمتابعة التجارية.	القيمة للعميل تقدّم منظم بمسؤوليات وجداول.	المُخرَج خارطة تنفيذ وتقارير تنسيق
06	النمو	ماذا نفعل مراجعة الأداء وتحديد فرص التحسين وبناء أولويات المرحلة التالية.	القيمة للعميل أساس واضح لقرار المرحلة التالية.	المُخرَج مراجعة أداء وخطة لاحقة

الاكتشاف · التحقق · التصميم · الربط · التنفيذ · النمو

ثمانية أسباب تجعل الارتباط مثمراً.

هذه هي القدرات التي نضعها في خدمة كل ارتباط، وهي ما يجعل المسار من الفكرة إلى النتيجة أقصر وأوضح.

النفاذ إلى الأسواق

نربط المعرفة السوقية بالأطراف والقنوات والشراكات اللازمة للدخول والنمو.

استراتيجية مصممة للتنفيذ

نبني الاستراتيجيات بمسؤوليات وأولويات ومخرجات واضحة تدعم التطبيق.

تطوير القدرات

نساعد المؤسسات على تطوير قدرات قياداتها وفرقها بما يدعم التنفيذ والاستدامة.

خبرة تجارية عملية

نجمع بين التحليل الاستراتيجي والفهم العملي للتجارة وتطوير الأعمال.

قرارات قائمة على الأدلة

نبني القرارات والتوصيات على البحث والتحقق والجودة التجارية.

فهم الأسواق الإقليمية

خبرة تراكمية في الأردن وأسواق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا منذ 2015.

تنسيق متكامل

نربط الاستراتيجية والقدرات والعلاقات والتنفيذ ضمن مسار عمل واحد.

ارتباط مصمم على القياس

يُصمم نطاق كل ارتباط وفق أهداف العميل وواقعه وقدرته على التنفيذ.

كيف نتعامل مع العلاقة.

ننّخذ موقفاً واضحاً

حين يكون لدينا رأي نقوله ونوضّح ما يستند إليه، وحين نكون ما زلنا نختبر أمراً نقول ذلك أيضاً. الوضوح في الرأي جزء من قيمة الارتباط.

مصلحة العميل في صميم القرار

نبني توصياتنا على ما يحقق أفضل نتيجة للعميل من حيث الجودة والموثوقية والشروط التجارية والاستدامة، ونحافظ على الشفافية بشأن طبيعة دورنا ومصالحنا في كل ارتباط.

السرية التزام مهني

نتعامل مع الفرص والأطراف والأسعار والمعلومات التجارية باعتبارها معلومات محمية، ونذكر أسماء العملاء والعلاقات بأذن خطي فقط.

علاقة طويلة الأمد

نبقى متاحين بعد التسليم، ونتابع أثر ما نقّذناه معاً، ونعمل على أن يكون الارتباط التالي أسهل وأسرع من سابقه.

سبع صيغ للعمل مع بروتوكول.

يُتفق على النطاق والمُخرجات والشروط التجارية كتابةً قبل بدء العمل، ويُصمَّم شكل الارتباط وفق طبيعة الهدف ومدته.

ارتباط استشاري

مشورة استراتيجية وتجارية مستمرة بموجب ارتباط استشاري دوري، تناسب من يحتاج رأياً مهنيّاً متاحاً باستمرار.

ارتباط قائم على مشروع

نطاق ومُخرَج ومدة محددة – دراسات جدوى، أبحاث سوق، تطوير استراتيجية، تخطيط أعمال.

ارتباط دخول سوق

برنامج متكامل من تقييم السوق إلى تحديد الشركاء وصولاً إلى أول نشاط تجاري.

ارتباط تطوير أعمال

تعمل بروتوكول امتداداً لفريق العمل التجاري لتطوير القنوات والشركاء والحسابات.

تطوير القدرات والتدريب

برامج تدريب وتطوير قدرات مصمّمة وفق الاحتياج المؤسسي، تُنفَّذ كبرامج مستقلة أو ضمن مشاريع التحول والاستراتيجية.

تمثيل تجاري

تمثيل رسمي وموثّق لمنتج أو مصنّع أو علامة في المنطقة بموجب تفويض محدد.

دعم معاملة تجارية

ارتباط على احتياج توريد بعينه – من المواصفة إلى التحقق والتفاوض حتى التسليم.

لنبدأ

لديك فرصة؟ لنحدّد الطريق إلى قيمتها.

ابدأ بمناقشة أولية مع فريق بروتوكول حول السوق أو المشروع أو فرصة النمو. نبدأ بفهم السياق والهدف، ثم نحدّد المسار الأنسب للتقييم والتطوير والتنفيذ.

لنستكشف سوقاً

لنناقش فرصة تجارية

التجارة والمشاريع

التوريد والتحقق والتمثيل التجاري وتطوير المشاريع ودعم التنفيذ

النفاذ إلى الأسواق

دخول الأسواق وتحديد الشركاء والموزعين وتطوير الأعمال

الاستراتيجية والقدرات

دراسات الجدوى والمعرفة السوقية والاستراتيجية وتطوير القدرات

بروتوكول لحلول الأعمال

المعلومات المؤسسية

الاتصال

الاسم المسجل
شركة بروتوكول لحلول الأعمال
Protocol for Business Solutions

العنوان
الشميساني، عمان
الأردن

الشكل القانوني
ذات مسؤولية محدودة
قانون الشركات رقم 22 لسنة 1997

الهاتف
الأردن +962 78 599 0000
السعودية +966 50 300 0290

رقم التسجيل
39833

البريد الإلكتروني
info@intelligent-protocol.com

الرقم الوطني للمنشأة
200146759

الموقع الإلكتروني
intelligent-protocol.com

تاريخ التسجيل
10 آذار 2015 · عمان، الأردن

المدير العام
محمد إبراهيم العبدلات

تتوفر الوثائق القانونية والتسجيلية وصلاحيات التوقيع والوثائق المؤسسية ذات العلاقة عند الطلب.



بروتوكول | PROTOCOL
لحلول الأعمال
BUSINESS SOLUTIONS

حلول مُضيئة... نتائج مُربحة