

توضيح بخصوص التعامل مع الممثلين بالخارج

السادة أعضاء ومنتسبي جمعية رجال الأعمال المصريين الأفارقة،

تحية طيبة وبعد،

نتطلع إلى تعزيز التواصل والتعاون بين أعضاء جمعية رجال الأعمال المصريين الأفارقة وممثلي الجمعية في دول القارة الأفريقية، ولضمان أمثلية هذا التعامل، يُرجى الاطلاع على المعلومات التالية:

تحديات التعامل مع الممثلين بالخارج

تلاحظ خلال السنوات الماضية وجود تحديات في التعامل مع ممثلي الجمعية في دول القارة الأفريقية، مثل:

اتساع البعد الجغرافي بسبب تعقيدات في التواصل الفوري والفعال مع ممثلي الجمعية، وإجراءات ترتيب سفر الأعضاء أو الممثلين وتنظيم اللقاءات المباشرة تشكل تحديًا، كذلك اللغة الفرنسية وربما الإنجليزية تشكل تحيداً لبعض الشركات.

تحديات التواصل:

بعض الأعضاء يقومون بالتواصل الهاتفي مع الممثلين على أساس تدريب مبيعاتي، ولا يتضح دور الممثلين في كونهم وسيلة لتسهيل العمليات والتعاملات بين الأعضاء والأسواق الأفريقية، وليسوا مندوبين مبيعات لكل شركة على حدة.

عدم وضوح دور الممثلين:

بعض الأعضاء يرون دور الممثلين بشكل محدود، حيث يعتبرونهم ممثلين لشركاتهم بدلاً من ممثلين للجمعية.

تباين في الرؤي:

عدم التنسيق الجيد للجهود بين الأعضاء والإدارة التنفيذية للجمعية لتحقيق أقصى استفادة من خدمات الممثلين بطريقة منظمة وفعالة.

تحديات التنسيق:

خطوات العمل مع ممثلينا بالخارج

ممثلينا بالخارج يعتبرون جسراً حيويًا يربطنا بالمجتمع الدولي. إن تعاوننا مع هؤلاء الممثلين يعزز صورتنا ويعكس قوة وتنوع جماعتنا. لذا نشجعكم على اتباع الخطوات التالية لضمان تحقيق هدفنا المشترك.

في حال احتياج دراسة للأسواق المستهدفة للمنتجات، يتم طلب إجراء دراسة مدفوعة الأجر من الشركات الاستشارية المتخصصة في تحليل ودراسة الأسواق، سواء داخل مصر أو في الدولة المستهدفة يمكن للجمعية و ممثلها ترشيح مجموعة من هذه الشركات- لكن لا تتم هذه الدراسات عن طريق الجمعية مباشرة.

1 إجراء دراسة السوق قبل التواصل مع الممثلين

عند رغبة الشركة في دخول سوق محدد لدى الجمعية ممثل به، يتم:

- التواصل مع الإدارة التنفيذية للجمعية لتنسيق الخطوات وإجراء التحضيرات التمهيديّة اللازمة.
- تقديم معلومات الشركة في ملف شامل حول النشاط والمنتجات

2 التواصل مع الممثلين لفتح أسواق جديدة

يتم إجراء اجتماع اونلاين تعريفى بين الطرفين

- تعرف الشركة منتجاتها واحتياجاتها.
- يقوم الممثل بفحص وفهم نشاط الشركة واحتياجاتها وعرض خدماته.

4 تعريف الممثل بالنشاط

- تبدأ الشركة/العضو باختيار الخدمات المطلوبة من قائمة الخدمات المقدمة.
- يتم عمل عقد مبدئي بين الطرفين يشمل كل ما تم الاتفاق عليه وتحديد أدوار ومسؤوليات والتزامات كل طرف.

5 اختيار الخدمات والتعاقد

في حالة ترتيب السفر لمقابلة الممثل التجاري والعملاء في الدولة المستهدفة، يرجى مراعاة:

- التعامل المباشر بين الشركة المصرية والعملاء المستهدفين بالدولة الأخرى هو مسؤولية الشركة المصرية وليس الممثل بالخارج.

6 التواصل المباشر:

قواعد هامة في التعامل مع ممثلينا

لضمان نجاح المهمة التصديرية بشكل عام ولتحقيق تفاعل إيجابي مع ممثلينا في الخارج، يجب الالتزام ببعض القواعد الهامة. مثل:

- 1 **تحديد السوق المستهدف:** تحديد الشركة للسوق المستهدف مسبقاً وضمان وجود دراسات متكاملة.
- 2 **توفر منتج منافس:** يجب أن يكون لدى الشركة منتجاً منافساً قابلاً للتصدير.
- 3 **هيكل داخلي متكامل:** يجب أن تكون الشركة مؤهلة داخلياً للتصدير ومتكاملة في هيكلها.
- 4 **وجود قسم تصدير:** يجب أن يكون لدى الشركة قسمًا للتصدير أو أن تتعاقد مع أحد الشركات المتخصصة في هذا المجال.
- 5 **أهداف محددة:** يجب أن تكون أهداف الشركة في البيع واضحة ومحددة (طلب وكيل - طلب موزع - بيع مباشر... الخ)
- 6 **طلبات واضحة:** يجب أن تكون طلبات الشركة للممثل بالخارج واضحة تمامًا (التعريف بالسوق - التوصيل بالمسؤولين.. الخ).
- 7 **فهم لعملية التصدير:** تفهم فكرة أن التصدير يتم بناءً على خطة تسويقية متكاملة تشمل مختلف الوسائل (المعارض والمناقصات والتسويق الإلكتروني والزيارات الميدانية والبيع الشخصي... الخ) وأن الزيارة الأولى لأي دولة تهدف دائماً لاستكشاف الأسواق واستكمال المعلومات الفنية المطلوبة.

نثق في أن هذا التوضيح سيسهم في تحسين وتيسير عمليات التعامل مع ممثلينا بالخارج، ونأمل في تفهمكم وتعاونكم المستمر لضمان النجاح والفعالية في العمل.

نتمنى لكم تعاوناً ناجحاً وفعالاً مع ممثلي الجمعية في دول القارة الأفريقية.

رئيس مجلس إدارة جمعية رجال
الأعمال المصريين الأفارقة

الشقاوي

د/ يسري الشقاوي

