إيه اللى المفروض اعرفه من العميل عند الاتفاق**:**

1. **ماهى الخدمات أو المنتجات التى تقدمها؟**

\***شركة خدمية** : مهمتها انجاز جميع التعاملات والإجراءات الحكومية الخاصة بشركات القطاع الطبي ( سواء كان أصحابها في المجال الطبي أو مستثمرين في ذلك المجال)

\*بدءاً من المساعدة في **عمل وتأسيس الشركات** على اختلاف أنواعها عن طريق المحاسب القانوني بفريق العمل.

\*ولبدء التعامل مع هيئة الدواء المصرية يتم عمل **تراخيص وتكويد** للشركات بالهيئة –

\*كما تقدم الشركة **خدمة ترخيص المكاتب العلمية** أو المخارن الطبية.

\*متابعة **انشاءات المصانع** ومطابقتها لشروط الجودة للحصول على التراخيص اللازمة لمباشرة عملها .

\*استيفاء جميع المتطلبات الورقية ومتابعة جميع الخطوات لاستخراج جميع التراخيص اللازمة لتسجيل المنتجات المختلفة: – سواء ادوية بشرية- بيطرية- تجميل – مكملات غذائية – مستلزمات طبية – مطهرات ( **صناعة محلية او مستوردة أو بترخيص من شركات أجنبية)**

**\* متابعة تعاقدات المصانع للشركات وتوفير شركات التعبئة والتغليف والعبوات الخاصة بالمنتجات والمطابع اللازمة لسير العمل للشركات.**

**\***متوفر ديزاينر خاص بفريق العمل يقوم بمتابعة عمل الهويات البصرية- للشركات المنشئة حديثاً وعمل ا**لديزاينات** الخاصة بالمنتجات – فلايرات – كروت – بوسترات ----- الخ

\* متابعة التحاليل الخاصة بالمنتجات للحصول على المطابقات من الجهات المختصة .

\* متابعة الورقيات الخاصة بالموافقات الاستيرادية للخامات – المنتجات التامة الصنع .

\* متابعة الخطوات اللازمة لعمل شهادات منشأ وموافقات تصديرية للمنتجات .

\* متوفر بفريق العمل تعاقد مع شركة تقوم بالشحن والتخليص الجمركي لمساعدة العملاء إن احتاجوا أي من خدماتها.

1. **ما هى الخدمات أو المنتجات التى تفضل التركيز عليها حاليا؟**

\*حدمة **تأسيس الشركات** على اختلاف أنواعها عن طريق المحاسب القانوني بفريق العمل.

\*خدمة **متابعة انشاءات المصانع** ومطابقتها لشروط الجودة للحصول على التراخيص اللازمة لمباشرة عملها .

\* استيفاء جميع المتطلبات الورقية ومتابعة جميع الخطوات لاستخراج جميع التراخيص اللازمة لتسجيل المنتجات المختلفة: – سواء ادوية بشرية- بيطرية- تجميل – مكملات غذائية – مستلزمات طبية – مطهرات ( **صناعة محلية او مستوردة أو بترخيص من شركات أجنبية).**

**3-ما هى صفات جمهورك المستهدف، وصفات شخصية المشترى Buyer Persona؟**

\*الصيادلة والأطباء البشريين والبيطرين.

\*مستثمرين في ذلك المجال.

\*وكلاء محليين لمسثمرين أجانب وخصوصا من الجانب التركي ..( نظراُ لتحسن العلاقات الحالية وضخ استثمارات من الجانب التركي في المجال الطبي)

**4- من هم منافسيك، وأكتر ميزة بتميزهم؟**

* **شركات ناشئة بنفس المجال . ( يقدموا الخدمات بسعر زهيد او بخس ( .**
* **مصنع مكملات غذائية قام بعمل مكتب تسجيلات منفرد له لكل عملاؤه وقام بالتوسع لجميع مجالات التسجيل السابقة . ( يتميز بكثرة عدد متابعيه وعلاقاته المتعددة )**

**5- ما هى أكثر ميزة فى منتجك أو خدمتك تقدر تنافس بها (الميزة التنافسية) USP؟**

* سمعة طيبة على مدار ال 16 سنة خبرة .
* قدرة على التفاوض مع العملاء والسعي دائما لتوضيح جميع التحديات والمشكلات ( إن وجدت ) بثقة ومصداقية ، وإيجاد الحلول بأقل تكلفة تصب لمصلحة العميل.
* ترتيب ونظام لعرض لجميع الإجراءات بصورة واضحة للعملاء .
* علاقات واسعة مع جميع الاستاف الخاص بتقديم الخدمة من هيئة الدواء المصرية او الجهات الحكومية المختلفة بالإضافة الى قاعدة واسعة من العملاء والشركات .

**6- ما هى نقاط القوة والضعف فى منتجك أو خدمتك؟**

* القوة : في وجود خبرة لحل المشكلات مع صدق وشفافية وحرص على مصلحة العميل وعدم تغريمه اى مصاريف بدون وجه حق .
* الضعف : وجود العديد من المنافسين المبتدئين بالإضافة الى المصنع السابق ذكره واللائي يقومون بتقليل أتعابهم الى أقل درجة ممكنة قد تصل الى انجاز الخدمات شبه بالمجان في بعض الأحيان .
* عدم التواجد بشكل ظاهر على السوشيال ميديا المختلفة.

**7- ما هو الهدف الذى تسعى للوصول إليه فى المرحلة الحالية؟**

* **Brand Awareness لاسم فريق العمل الجديد الخاص بي .**
* الوصول الى المستثمرين الأجانب ( من الجانب التركي - -سعودى – إماراتى - الذين يقومون بضخ استثماراتهم في مصر )– ( مع ضمان تنفيذ استثماراتهم المختلفة عن طريق التعاقدات الشخصية مع الجهات المختصة) .
* زيادة قاعدة العملاء من الوكلاء التجاريين المصريين المستثمرين ( لانهم يتميزوا بقدرتهم المادية العالية وتسجيل العديد من المنتجات دفعة واحدة ( لاتقل عن 25-30 منتج في الوكالة الواحدة ).

**8- ما هى التحديات أو المشاكل التى تواجهك؟**

* السيستم الخاص بالجهات المختصة ( بيقع) مما قد يترتب عليه إعادة العمل أكثر من مرة ) أو التأخير في تأدية الخدمات المختلفة .
* تغيب الموظفين الحكومين ( أجازات مصيف- أعياد – بيخلصوا في رصيد اجازاتهم ).
* عدم وجود تسويق الكترونى كاف لمجالى .( مكتفية بالعلاقات الشخصية مع العملاء).

**9- ما هى أسعارك وعروضك وخصوماتك الحالية؟**

* خدمة تأسيس شركة والحصول على جميع المستندات في أقل من أسبوعين بتكلفة بسيطة.
* خدمة متابعة تراخيص المصانع والانشاءات الخاصة بها من الألف الى الياء عن طريق مختصين بفريق العمل.
* خدمة استشارات مجانية لمدة أسبوعين لأى عميل.
* خدمة تسجيل منتج بدون أتعاب عند تسجيل عدد **4** منتجات من نفس النوع .

**10- ما هى الرؤية التى تسعى للوصول إليها فى المستقبل؟**

* قاعدة واسعة من العملاء **– اسم معروف في مجال السوشيال ميديا لاى باحث مستقبلي يرغب بدخول هذا المجال أو الاستثمار به سواء كان محليا او دولياً .**

**11-طريقة التسليم والمواعيد.**

* **كل خدمة بيتعمل لها توضيح بتكلفتها والورقيات اللازمة لتأديتها والوقت المتوقع لإنجازها والتحديات التي قد تواجهنا ومقترحات للحل.**