CONCEPT

تأسيس شركة تنظيم فعاليات: التسعير واستقطاب العملاء ونمو الوكالة

9 – 13 أغسطس 2027

أمستردام - فندق حي الأعمال زوداس



تأسيس شركة تنظيم فعاليات: التسعير واستقطاب العملاء ونمو الوكالة

المرجع: 946_21655 **التاريخ:** 9 – 13 أغسطس 2027 **المكان:** أمستردام - فندق حي الأعمال زوداس **الرسوم:** SAR 23500

مقدمة:

تأسيس شركة تنظيم فعاليات يتعثر غالبا بسبب الأساسيات التجارية لا بسبب ضعف الإبداع: يلاحق المؤسس كل استفسار، ويسعر العروض بالحدس، ويدفع عربون الموردين من مدخراته، ولا يملك سابقة أعمال مقنعة يعرضها على الشركات. تقدم هذه الدورة من كور كونسبت لرواد الأعمال الطامحين ومؤسسي وكالات الفعاليات الناشئة منهجية عملية لاختيار التخصص وهيكل التشغيل، وتسجيل الشركة، واستقطاب الموردين والمستقلين، وتحديد الرسوم وعروض الأسعار بما يحمي الهامش، وكسب الحسابات المؤسسية، والحفاظ على سيولة سليمة. ويخرج المشاركون بخارطة إطلاق الوكالة وحاسبة الرسوم لشركة نموذجية.

أهداف الدورة:

- اختيار تخصص مستهدف وهيكل تشغيل مناسب بين الوكالة المتكاملة وشركة إدارة الوجهات ودار الإنتاج والمنظم المستقل بناء على أدلة الشرائح والمنافسين
- تسجيل شركة فعاليات بشكل قانوني ملائم وتصاريح تجارية وتغطية تأمينية واتفاقيات معيارية مع العملاء والموردين
- استقطاب قائمة موثوقة من القاعات والموردين وطواقم العمل المستقلة بأسعار تفضيلية وقوائم أسعار ومستويات خدمة محددة
- تحديد الرسوم برسوم الإدارة وهامش الربح على التكلفة والعمولات والاشتراكات الشهرية وتحويلها إلى عروض أسعار مكتوبة واضحة
- كسب حسابات الشركات والجهات العامة والمحافظة عليها عبر العروض التقديمية والرد على المناقصات وسابقة الأعمال والتسويق بالإحالة
- ضبط العربون ومدفوعات الموردين وفجوات السيولة مع ترتيب البرمجيات والتوظيف ومراحل النمو لوكالة ناشئة

الفئة المستهدفة:

- المؤسسون الطامحون الذين يستعدون لافتتاح وكالة فعاليات أو وكالة إنتاج للتجارب التفاعلية
- المنظمون والمنسقون المستقلون الذين يحولون عملهم إلى شركة مسجلة
- ملاك وكالات الفعاليات وشركاؤها الإداريون في سنوات عملها الأولى
- موردو القاعات والضيافة والصوتيات والمرئيات والديكور الذين يضيفون خدمات متكاملة إلى عروضهم
- مسؤولو تطوير الأعمال المكلفون بتوسيع قاعدة عملاء وكالة صغيرة

محاور الدورة:

اليوم 1: شرائح صناعة الفعاليات وتخصصاتها وهياكل التشغيل

- خريطة شرائح MICE الاجتماعات والحوافز والمؤتمرات والمعارض والمناسبات الاجتماعية والعامة وتفعيل العلامات التجارية
- مقارنة هياكل التشغيل: الوكالة المتكاملة وشركة إدارة الوجهات ودار الإنتاج والمنظم المستقل
- مصفوفة اختيار التخصص: الطلب والهامش والموسمية وخبرة المؤسس
- مسح المشهد التنافسي للوكالات والموردين المحليين
- التقييم الذاتي لجاهزية المؤسس ورأس المال المطلوب للانطلاق

اليوم 2: التموضع وتصميم الإيرادات وتأسيس الشركة

- Business Model Canvas مخطط نموذج العمل لوكالة الفعاليات: العملاء والخدمات والشركاء ومصادر الإيراد
- بيان التموضع وقائمة الخدمات لعلامة وكالة ناشئة
- قائمة تحقق الشكل القانوني والتصاريح التجارية وتسجيل الشركة
- خريطة التغطية التأمينية: المسؤولية تجاه الغير والمسؤولية المهنية والمعدات والإلغاء
- أساسيات نموذج اتفاقية خدمة العميل وشروط التعامل مع الموردين

اليوم 3: قوائم الموردين والرسوم وعروض الأسعار

- قائمة القاعات والموردين وطواقم العمل المستقلة مع معايير التأهيل
- التفاوض على الأسعار التفضيلية وترتيبات العمولة مع الشركاء
- هياكل الرسوم: رسوم الإدارة وهامش الربح على التكلفة والعمولة والاشتراك الشهري
- تشريح عرض السعر: البنود والهوامش ومدة الصلاحية والإضافات الاختيارية
- هيكل وثيقة العرض مع الفكرة الإبداعية والملخص التجاري

اليوم 4: كسب الحسابات والسيولة ومخاطر النمو

- مسار العرض التقديمي لمشتري الشركات وحزمة الرد على المناقصات العامة
- تقويم تسويقي يعتمد على سابقة الأعمال وشهادات العملاء والإثبات الاجتماعي
- جدول العربون وشروط الدفع للموردين وتوقع السيولة لثلاثة عشر أسبوعا
- منظومة برمجيات الوكالة: إدارة علاقات العملاء ومتابعة المهام وأدوات التذاكر وقوائم التحقق المشتركة
- خارطة التوظيف وقائمة المستقلين الاحتياطية وسجل مخاطر السمعة

اليوم 5: المشروع الختامي: خارطة إطلاق الوكالة وحاسبة الرسوم

- موجز المشروع الختامي: وكالة فعاليات مؤسسية جديدة تدخل سوق مدينة شديدة المنافسة
- قائمة خدمات المشروع الختامي وقائمة الحسابات المستهدفة
- جدول حاسبة الرسوم: الرسوم والهوامش ونقطة التعادل والهامش لكل مهمة
- خارطة السيولة والتوظيف للسنة الأولى
- عرض خارطة إطلاق الوكالة أمام لجنة من المستثمرين والعملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- تقسيم سوق الفعاليات إلى شرائح
- تصميم هيكل تشغيل الوكالة
- تطوير قوائم الموردين
- تحديد الرسوم وهوامش الربح
- كتابة عروض الأسعار والعروض الفنية
- إعداد المناقصات والعروض التقديمية
- توقع سيولة الوكالة
- ترتيب مراحل نمو الوكالة

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخارطة إطلاق الوكالة وحاسبة الرسوم لشركة نموذجية بعد مناقشتهما مع لجنة عملاء تجريبية
- التوقف عن التسعير المنخفض بتسعير كل مهمة وفق هيكل رسوم وهوامش مجرب
- تجنب دفع عربون الموردين من المدخرات الشخصية بجدول عربون وتوقع سيولة واضح
- مقارنة قرارات الإطلاق مع مؤسسين ومستقلين وموردين من قطاعات ودول مختلفة

الخاتمة:

تبني وكالة الفعاليات مستقبلها على الأرقام والعلاقات التي تقف خلف كل مهمة، لا على يوم التنفيذ وحده. تنتقل الدورة من شرائح الصناعة والتخصصات وهياكل التشغيل، إلى التموضع وتأسيس الشركة والتأمين والاتفاقيات، ثم إلى قوائم الموردين وهياكل الرسوم وعروض الأسعار، وصولا إلى كسب حسابات الشركات والجهات العامة وإدارة العربون والسيولة والبرمجيات والتوظيف ومخاطر السمعة. ويجمع اليوم الأخير ذلك كله في خارطة إطلاق الوكالة وحاسبة الرسوم الجاهزتين لتوجيه قرارات الانطلاق أو التوسع.