



المركز الوطني للبحوث الزراعية
National Agricultural Research Center

نموذج استدراج اسعار

التاريخ :

١٥٧ / ١٤٤٣ هـ

طابق عكاشه

مديرية اللوازم والعطاءات

خارج الموازنه الرئيس

الرقم	قائمة اللوازم	المطلوب		المواصفات	السعر الافرادي	السعر الاجمالي
		الوحدة	الكمية			
١	شراء خدمات تدريب ريادة الاعمال	جلسة تدريبية	٤٥	١. ان يكون التدريب عبر الانترنت ٢. عدد المتدربين واحد لكل جلسة تدريبية ٣. مدة الجلسة التدريبية ساعتان ٤. ان تكون الجلسة مسجلة على وحدة تخزين خارجية و ان يتم ارسالها لمنسق المشروع ٥. لكل متدرب ٣ جلسات كل شهر جلسة واحدة ٦. موعد التدريب خلال شهر ٧ ولغاية شهر ١٠ ٧. توفير المادة التدريبية باللغتين العربية و الانجليزية الكترونيا قبل اسبوع من بدء التدريب المواضيع المراد التدريب عليها كما هو موضح بالمرفق		

المجموع :- النهائي رقما () كتابة ()

.(

اسم و توقيع المورد:

ختم المورد :

التاريخ:

عطاء تدريب ريادة الأعمال

1. ان يكون التدريب عبر الإنترنت
2. عدد المتدربين واحد لكل جلسة تدريبية
3. مدة الجلسة التدريبية ساعتان
4. ان تكون الجلسة مسجلة و ان يتم ارسالها لمنسق المشروع
5. موعد التدريب خلال شهر 7 ولغاية شهر 10
6. المواضيع المراد التدريب عليها كما هو موضح بالجدول التالي :

الرقم	التدريب باللغة العربية	التدريب باللغة الانجليزية	عدد الجلسات
1	• تطوير وتوسيع المنصات الرقمية - دعم المواقع الإلكترونية والتطبيقات، بما في ذلك استراتيجيات توسيع المنصات إلى أسواق جديدة (السودان، مصر، سوريا).	• Digital Platform Development & Expansion - Support for websites and applications, including strategies for expanding platforms to new markets (Sudan, Egypt, Syria).	1
2	• التسويق والعلاقات العامة والتفاعل مع العملاء - الترويج الفعال، والوصول إلى الجمهور المناسب، واستراتيجيات العلاقات العامة، وتقسيم العملاء.	• Marketing, PR, and Customer Engagement - Effective promotion, reaching the right audience, public relations strategies, and customer segmentation.	1
3	• العمليات والتوسع - إدارة النمو، وتحسين سلاسل التوريد، والكفاءة التشغيلية.	• Operations & Scaling - Managing growth, optimizing supply chains, and operational efficiency.	1
4	• تحليل شرائح العملاء والسوق المستهدفة - فهم شرائح العملاء المختلفة	• Customer Segmentation & Target Market Analysis - Understanding different customer segments, their	1

22 June 1961

	needs, and how to tailor products accordingly.	واحتياجاتهم وكيفية تصميم المنتجات وفقا لذلك.	
1	• Brand Identity & Product Positioning Building a strong brand, defining a unique value proposition, and positioning in the market.	• هوية العلامة التجارية وتحديد موقع المنتج بناء علامة تجارية قوية، وتحديد قيمة فريدة، وتحديد موقع في السوق.	5
1	• Marketing & PR Strategies for Food Products Creating effective marketing campaigns, digital strategies, and leveraging PR for brand visibility.	• استراتيجيات التسويق والعلاقات العامة للمنتجات الغذائية إنشاء حملات تسويقية فعالة، واستراتيجيات رقمية، والاستفادة من العلاقات العامة لتعزيز حضور العلامة التجارية.	6
1	• Sales & Digital Marketing for IoT Solutions Optimizing digital marketing, B2B/B2C sales strategies, and customer acquisition techniques.	• المبيعات والتسويق الرقمي لحلول إنترنت الأشياء تحسين التسويق الرقمي، واستراتيجيات المبيعات بين الشركات (B2B) والمستهلكين (B2C)، وتقنيات اكتساب العملاء.	7
1	• Business Model Optimization Refining revenue models, and optimizing business model.	• تحسين نموذج الأعمال تحسين نماذج الإيرادات، وتحسين نموذج الأعمال.	8
1	• Product Development & User Adoption Enhancing product-market fit, overcoming farmer hesitations, and implementing user feedback for continuous improvement.	• تطوير المنتجات وتبنيها من قبل المستخدمين تعزيز ملاءمة المنتج للسوق، والتغلب على تردد المزارعين، وتطبيق آراء المستخدمين للتحسين المستمر.	9
1	• Customer Research & Segmentation Identifying target customers, refining	• أبحاث العملاء وتقسيمهم تحديد العملاء المستهدفين، وتحسين عملية تقسيمهم، والتكيف مع	10

	segmentation, and adapting to customer needs.	احتياجاتهم.	
4	• Sales Strategy & Customer Acquisition Developing sales techniques, identifying sales channels, and converting leads into customers.	• استراتيجية المبيعات واستقطاب العملاء تطوير أساليب المبيعات، وتحديد قنوات البيع، وتحويل العملاء المحتملين إلى عملاء فعليين.	11
1	• Marketing & Positioning Crafting effective marketing strategies, digital campaigns, and brand positioning.	• التسويق وتحديد المواقع صياغة استراتيجيات تسويقية فعالة، وحملات رقمية، وتحديد مواقع العلامة التجارية.	12
1	• Customer Segmentation & Market & Competitor Research Refining customer profiles, understanding market demand, and optimizing marketing approaches – Analyzing industry trends, competitor positioning, and identifying growth opportunities.	• تقسيم العملاء وأبحاث السوق والمنافسين تحسين ملفات تعريف العملاء وفهم الطلب في السوق وتحسين أساليب التسويق - تحليل اتجاهات الصناعة وموقع المنافسين وتحديد فرص النمو.	13
2	• Technical Support for Platform Development & Digital Presence Building and optimizing the digital platform, integrating e-marketing strategies, and digital advertising for Agri-tech solutions.	• الدعم الفني لتطوير المنصة والتواجد الرقمي بناء المنصة الرقمية وتحسينها، ودمج استراتيجيات التسويق الإلكتروني، والإعلان الرقمي لحلول التكنولوجيا الزراعية.	14
1	• Marketing Digital Strategies for Growth Using digital marketing tools (social media, SEO,	• استراتيجيات التسويق الرقمي للنمو استخدام أدوات التسويق الرقمي	15

	content marketing) to drive user engagement and platform adoption.	(وسائل التواصل الاجتماعي، وتحسين محركات البحث، وتسويق المحتوى) لتعزيز تفاعل المستخدمين وتبني المنصة.	
1	• Improving Digital Infrastructure & Platform Features Enhancing platform features based on user feedback to improve functionality and service delivery.	• تحسين البنية التحتية الرقمية وميزات المنصة تحسين ميزات المنصة بناءً على ملاحظات المستخدمين لتحسين الأداء وتقديم الخدمات.	16
1	• Market Analysis & Customer Segmentation Conduct in-depth market research, identify customer needs, and understand market trends for strategic business planning.	• تحليل السوق وتقسيم العملاء إجراء أبحاث متعمقة في السوق، وتحديد احتياجات العملاء، وفهم اتجاهات السوق للتخطيط الاستراتيجي للأعمال.	17
1	• Advertising & Marketing Strategies Best practices for advertising, creating effective marketing campaigns, and leveraging digital tools to grow the brand.	• استراتيجيات الإعلان والتسويق أفضل الممارسات للإعلان، وإنشاء حملات تسويقية فعالة، والاستفادة من الأدوات الرقمية لتنمية العلامة التجارية.	18
1	• Delegation & Team Management Optimize team productivity through effective delegation and task allocation.	• التفويض وإدارة الفريق تحسين إنتاجية الفريق من خلال التفويض الفعال وتوزيع المهام.	19
1	• Customer Segmentation & Market Access	• تقسيم العملاء والوصول إلى السوق تحديد احتياجات العملاء، وتقسيم	20

	Identify customer needs, segment the market effectively, and create personalized solutions.	السوق بفعالية، وإنشاء حلول مخصصة.	
1	Platform Validation & User Feedback Integration Validate platform updates, collect user feedback, and improve the platform with real-world data.	التحقق من صحة المنصة ودمج ملاحظات المستخدمين التحقق من صحة تحديثات المنصة، وجمع ملاحظات المستخدمين، وتحسين المنصة باستخدام بيانات واقعية.	21
3	Marketing Strategy & Brand Awareness Develop marketing strategies to raise awareness and improve platform visibility.	استراتيجية التسويق والتوعية بالعلامة التجارية تطوير استراتيجيات تسويقية لرفع مستوى الوعي وتحسين ظهور المنصة.	22
3	Market Entry & Customer Acquisition Strategies to build relationships with farmers, retailers, and B2B clients while positioning the brand effectively.	دخول السوق واكتساب العملاء استراتيجيات لبناء علاقات مع المزارعين وتجار التجزئة وعملاء الشركات مع تعزيز مكانة العلامة التجارية بشكل فعال.	23
2	Customer Segmentation & Identifying Market Needs Overcoming challenges in customer segmentation and aligning offerings with their needs.	تقسيم العملاء وتحديد احتياجات السوق التغلب على تحديات تقسيم العملاء ومواءمة العروض مع احتياجاتهم.	24
1	Marketing & Platform Building Strategies for building an online presence, promoting the platform, and utilizing	التسويق وبناء المنصات استراتيجيات لبناء حضور إلكتروني، والترويج للمنصة، واستخدام الأدوات الرقمية.	25

	digital tools.		
1	• Business Strategy Development Crafting a business strategy aligned with market needs and growth potential.	• تطوير استراتيجية الأعمال صياغة استراتيجية أعمال تتوافق مع احتياجات السوق وإمكانات النمو.	26
1	• Digital Marketing Strategies Best practices for leveraging digital marketing channels to grow the brand.	• استراتيجيات التسويق الرقمي أفضل الممارسات للاستفادة من قنوات التسويق الرقمي لتنمية العلامة التجارية.	27
1	• How to Create a Brand Steps to develop a strong, unique brand identity.	• كيفية بناء علامة تجارية خطوات لبناء هوية علامة تجارية قوية وفريدة.	28
1	• Building and Customizing the Platform Guidance on creating a user-friendly, scalable, and customizable platform.	• بناء وتخصيص المنصة إرشادات حول إنشاء منصة سهلة الاستخدام وقابلة للتطوير والتخصيص.	29
1	• Effective Marketing Strategies Best practices for marketing, including digital tools, social media, and content creation.	• استراتيجيات تسويقية فعالة أفضل ممارسات التسويق، بما في ذلك الأدوات الرقمية، ووسائل التواصل الاجتماعي، وإنشاء المحتوى.	30
1	• Optimizing Business Model Methods to refine business models, revenue streams, and competitive strategies.	• تحسين نماذج الأعمال طرق تحسين نماذج الأعمال، ومصادر الإيرادات، والاستراتيجيات التنافسية.	31
1	• Go-to-Market Strategies Developing strategies for product launch, defining key differentiators, and	• استراتيجيات طرح المنتج في السوق تطوير استراتيجيات لإطلاق المنتج، وتحديد العوامل المميزة	32

	selecting distribution channels.	الرئيسية، واختيار قنوات التوزيع.	
1	• Optimizing Platform Enhancing platform performance, improving UX, and ensuring scalability.	• تحسين المنصة تحسين أداء المنصة، وتحسين تجربة المستخدم، وضمان قابلية التوسع.	33
1	• Business Model Development & Value Proposition Defining the platform's business model and aligning it with customer needs.	• تطوير نموذج الأعمال وعرض القيمة تحديد نموذج أعمال المنصة ومواءمته مع احتياجات العملاء.	34
1	• Go-to-Market Strategy & Market Penetration Strategies for launching the platform successfully and reaching target users.	• استراتيجية دخول السوق واختراقه استراتيجيات لإطلاق المنصة بنجاح والوصول إلى المستخدمين المستهدفين.	35
1	• Customer Acquisition & Retention Strategies Attracting farmers, building trust, and implementing retention strategies.	• استراتيجيات جذب العملاء والاحتفاظ بهم جذب المزارعين وبناء الثقة وتنفيذ استراتيجيات الاحتفاظ بهم.	36


 د. طارق عبد الله