



الفرص الواعدة وبناء الشراكات مع السوق الصيني

لقاء حوارى مع سيدات الأعمال

محمد الحربي | شركة تراس



فرص حقيقية



شراكات مستدامة



مستقبل مشترك



مهاور اللقاء

إطار الحوار الرئيسي

الفرص الواعدة في السوق الصيني



1

بناء الصفقات الذكية



2

الشراكات والتحالفات بين سيدات الأعمال



3

إدارة المخاطر والتوسع



4

مستقبل التعاون الاقتصادي بين السعودية والصين



5

2



المحور الأول: الفرص الواعدة في السوق الصيني

أين توجد الفرص الحقيقية لسيدات الأعمال السعوديات في التجارة مع الصين؟



بناء علامة تجارية ناجحة
قيمة مضافة، هوية مميزة،
وثقة في السوق



اختيار المنتج المناسب
منتجات مطلوبة، جودة
تنافسية، وقابلة للتصدير



القطاعات الواعدة
نمو مرتفع وطلب متزايد

المحور الثاني: بناء الصفقات الذكية

كيف نبني صفقة رابحة ومستدامة، وليس مجرد صفقة بأقل سعر؟

جودة أساسية

جودة متميزة

VS



اختيار
المورد المناسب



الأخطاء الشائعة
في الاستيراد



التكلفة الشاملة
والربحية

مثال تفاعلي أي مورد تختارين؟

المورد ج

سعر أعلى



جودة ممتازة



لفتة محددة



المورد ب

سعر متوسط



جودة جيدة



خيار متوازن



المورد أ

سعر منخفض



جودة ضعيفة



مخاطر أعلى



العبرة: القرار لا يُبنى على السعر فقط



المحور الثالث: الشراكات والتحالفات بين سيدات الأعمال

كيف ننتقل من الاستيراد إلى شراكات استراتيجية مستدامة؟



فرص التعاون بين
السعوديات والصينيات



الوصول إلى الشركاء
والمستثمرين



دور الغرف التجارية
والوفود الاقتصادية

المحور الرابع: إدارة المخاطر والتوسع

كيف نحمي المشروع اليوم ونهيئه للتوسع غداً؟



التفاوض والعقود
ووسائل الدفع



التحقق من المورد



فحص الجودة
قبل الشحن



من الاستيراد إلى
التصنيع المشترك

المحور الخامس: مستقبل التعاون الاقتصادي بين السعودية والصين

ما مستقبل التعاون السعودي الصيني خلال السنوات القادمة؟



ثلاث نصائح
عملية للبدء



أثر رؤية
السعودية 2030



الفرص القادمة
لرائدات الأعمال



الخلاصة والرسائل الرئيسية



ابدئي من حاجة السوق

1



اختاري الشريك المناسب

2



اختبري المشروع ثم توسعي

3

شكراً لكم

شركة تراس



حمّلي دليل تراس المجاني

وامسحي رمز QR لطلب التقييم الأولي للمشروع



لتحميل الدليل والتواصل مع فريق تراس

