

1/25/2026

# الملف التعريفي

شركة مدى للتجارة والتسويق  
Mada Trading & Marketing Co.



الجمهورية اليمنية – سلطنة عمان

## شركة مدى للتجارة والتسويق والخدمات اللوجستية



المدير التنفيذي

أ. عمر الجيلاني

شركة مدى للتجارة والتسويق والخدمات اللوجستية





## المقدمة

### حيث تتحول الأسواق إلى فرص، والرؤية إلى قيمة

في عالم تتسارع فيه الأسواق وتزايد فيه التحديات، لم يعد النجاح قائماً على المنتج وحده، ولا على التسويق التقليدي، بل على القدرة على فهم السوق، إدارة سلاسل القيمة، وبناء حضور ذكي ومستدام.

هذا الملف يقدم لكم مدى للتجارة والتسويق والخدمات اللوجستية بوصفها أكثر من مؤسسة متعددة الأنشطة؛ يقدمها كمنصة إقليمية متكاملة صُممت لتمكين التجار، المستثمرين، والعلامات التجارية من التوسع بثقة، والدخول إلى الأسواق بقرارات مدروسة، وتنمية أعمالهم ضمن منظومة تجمع بين المعرفة، التنفيذ، والنتائج.

### في الصفحات التالية، ستتعرفون على:

- فلسفة مدى في إدارة الأسواق والتوسع الذكي
- أندر عها المتخصصة التي تغطي قطاعات حيوية عالية الطلب
- منهجيتها في تحويل الفرص إلى مشاريع قابلة للنمو
- رؤيتها لبناء شراكات طويلة الأمد ذات أثر اقتصادي حقيقي

### هذا الملف موجه لكل من:

- يبحث عن شريك استراتيجي لا مجرد مزود خدمات
- يسعى إلى التوسع الإقليمي دون مغامرة غير محسوبة
- يؤمن أن النمو الحقيقي يُبنى بالتحليل، التكامل، والتنفيذ العميق

ندعوكم لقراءة هذا الملف بعين الشريك، لا المتلقي، فقد يكون هذا هو المدخل الصحيح لمرحلة نمو جديدة.



+968-77151178  
+968-76078945



www.mada.business  
info@mada.business



سلطنة عمان - مدينة صلالة



## شريك الاستراتيجي للنمو، التوسع، وبناء القيمة المستدامة

### مدى في سطور

مدى للتجارة والتسويق والخدمات اللوجستية هي مؤسسة متعددة الأنشطة، أسست لتكون منصة متكاملة تربط بين التسويق الفعال، التجارة الذكية، والحلول اللوجستية المرنة، بما يمكن الشركات من الوصول إلى أسواقها المستهدفة بكفاءة أعلى، وتكلفة أقل، وتأثير أقوى.

نؤمن في مدى أن نجاح العلامات التجارية لا يتحقق بالحلول التقليدية، بل عبر فهم عميق للأسواق، سلوك المستهلك، وسلاسل القيمة. لذلك نعمل على تصميم حلول مخصصة تخدم احتياجات الشركات بمختلف مراحلها، من الشركات الناشئة إلى الكيانات الكبرى، ومن المنتجات البسيطة إلى الصناعات المعقدة.

تتمركز عملياتنا التشغيلية في الجمهورية اليمنية وسلطنة عُمان، مع رؤية توسعية واضحة نحو الأسواق الخليجية والإقليمية، ضمن استراتيجية مدروسة تهدف إلى

- بناء حضور إقليمي قوي ومستدام
- ربط الأسواق المحلية بالإقليمية والدولية
- دعم الشركات في التوسع، النفاذ للأسواق، وتعزيز تنافسيتها

يعتمد نموذج عمل مدى على تكامل الخبرات البشرية مع أحدث أدوات التسويق والتحليل التجاري، حيث يضم فريقنا نخبة من الكفاءات المتخصصة في

- التسويق الاستراتيجي وبناء العلامات التجارية
- التحليل التجاري ودراسات السوق
- إدارة سلاسل الإمداد والخدمات اللوجستية
- تطوير القنوات البيعية والتوسع الإقليمي

كما تضم المؤسسة عدة أذرع تشغيلية متخصصة، من أبرزها قسم الخانات السمكية، الذي يُعد أحد ركائزنا الأساسية في قطاع الأغذية البحرية، حيث نوفّر حلولاً متكاملة تشمل التوريد، التشغيل، التسويق، وضمان الجودة، وفق أعلى المعايير المعتمدة، لتلبية متطلبات الأسواق المحلية والإقليمية بكفاءة وموثوقية.

في مدى لا نقدّم خدمات منفصلة، بل نعمل كشريك طويل الأمد، نشترك عملاءنا الرؤية، التحديات، والطموح، ونساهم معهم في تحويل الفرص إلى نتائج ملموسة، وبناء أعمال قادرة على النمو والاستمرار في بيئة تنافسية متغيرة

### أهداف مدى

نسعى في مدى للتجارة والتسويق والخدمات اللوجستية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الاستراتيجية التي تعكس رؤيتنا وتوجّه أعمالنا



## 1 الريادة التسويقية

العمل على تقديم حلول تسويقية مبتكرة قائمة على البيانات والتحليل، بما يضمن تحقيق تأثير فعال وبناء حضور قوي للعلامات التجارية في الأسواق المستهدفة.

## 2 دعم العلامات التجارية

تمكين العلامات التجارية من النمو والتوسع عبر استراتيجيات مدروسة تشمل بناء الهوية، تطوير القنوات البيعية، وتعزيز التفاعل مع العملاء.

## 3 جسر تجاري إقليمي

القيام بدور حلقة الوصل بين الأسواق المحلية والإقليمية والدولية، وتسهيل حركة التجارة والشراكات بما يعزز التكامل الاقتصادي.

## 4 التميز القطاعي

تطوير وإدارة قطاعات متخصصة وفق أعلى المعايير التشغيلية، مع التركيز على تقديم حلول عميقة تلبي خصوصية كل قطاع.

## 5 التحليل والدراسات

الاعتماد على الدراسات السوقية والتحليل التجاري في اتخاذ القرارات، لضمان تقليل المخاطر وتعظيم فرص النجاح لعملائنا وشركائنا.

## 6 التنوع والنمو المستدام

تنويع مجالات العمل والاستثمار بما يحقق نموًا متوازنًا ومستدامًا، ويعزز قدرة المؤسسة على التكيف مع متغيرات السوق.

## رؤية مدى المستقبلية

أن تكون مدى قوة إقليمية مؤثرة تعيد تعريف مفاهيم التسويق والتجارة الذكية، وتقود تحولاً اقتصادياً قائماً على المعرفة والابتكار، عبر بناء منظومة متكاملة تربط الأسواق، وتكسر الحواجز بين الثقافات، وتخلق فرص استثمار مستدامة ذات قيمة حقيقية للاقتصاد والمجتمع.

## كيف تعمل مدى؟

### (منهجية العمل في مدى)

نعمل في مدى وفق منهجية متكاملة تبدأ بالفهم قبل التنفيذ، وتعتمد على التحليل قبل القرار، وتقوم على الشراكة قبل تقديم الخدمة.



+968-77151178  
+968-76078945



www.mada.business  
info@mada.business



سلطنة عمان - مدينة صلالة



نبدأ بدراسة دقيقة للسوق والقطاع المستهدف، وتحليل احتياجات العميل وسلاسل القيمة المرتبطة به، ثم نقوم بتصميم حلول مخصصة تجمع بين التسويق الذكي، الإدارة التجارية، والحلول اللوجستية، بما يضمن تحقيق نتائج قابلة للقياس ومستدامة. تعتمد طريقة عملنا على التكامل بين فرق متعددة التخصصات، واستخدام أدوات تحليل حديثة، ومتابعة مستمرة للأداء، مع مرونة عالية للتكيف مع تغيرات السوق، لضمان تحقيق أفضل النتائج في بيئات تنافسية ومتغيرة.

### لماذا نختار دون غيرنا؟

#### (منظور الشريك لا المزود)

تُختار مدى لأنها لا تقدم حلولاً جاهزة، ولا تعمل بمنطق الخدمة قصيرة الأمد، بل تبني شراكات استراتيجية قائمة على فهم عميق للأعمال والأسواق.

نتميز بقدرتنا على ربط الرؤية بالنتائج، وتحويل الأهداف التجارية إلى خطط تنفيذية واضحة، مدعومة بالتحليل والمعرفة والخبرة الميدانية.

اختيار مدى يعني العمل مع جهة تتحمل مسؤولية النجاح، وتتعامل مع مشاريع عملائها وكأنها جزء من منظومتها.

### ثالثاً: ما الذي يميز مدى عملياً؟ (التميز التنفيذي الحقيقي)

- نموذج عمل متكامل يجمع بين التسويق، التجارة، والخدمات اللوجستية تحت مظلة واحدة
- قرارات مبنية على البيانات والتحليل لا على التوقعات
- خبرة عملية في أسواق متعددة (اليمن، عُمان، والخليج)
- فرق عمل متعددة التخصصات بخبرة تشغيلية حقيقية
- قدرة على إدارة قطاعات متخصصة بعمق، مثل قطاع الأغذية البحرية
- مرونة عالية في تصميم الحلول بما يتناسب مع كل عميل وكل سوق

### رابعاً: كيف نحقق هذه الرؤية على أرض الواقع؟ (من الرؤية إلى التنفيذ)

#### نحول رؤية مدى إلى واقع من خلال

- بناء استراتيجيات توسع مدروسة وقابلة للتنفيذ
- تطوير منظومات تشغيلية مرنة وقابلة للنمو
- الاستثمار في المعرفة، التحليل، وبناء القدرات البشرية
- إقامة شراكات إقليمية ودولية فاعلة
- التوسع في قطاعات واعدة تحقق قيمة اقتصادية مستدامة
- كل مشروع نعمل عليه هو خطوة عملية نحو تحقيق رؤيتنا في أن نكون قوة إقليمية مؤثرة، لا من خلال الشعارات، بل عبر نتائج ملموسة وأثر اقتصادي حقيقي.



## أذرع مدى الاستثمارية (الخانات السمكية) (Fish Slots) Investment Range Arms

### الخانات السمكية الاستثمارية

#### منصة ذكية للاستثمار في قطاع الأغذية البحرية

تُعد الخانات السمكية الاستثمارية إحدى المبادرات الاستراتيجية التابعة لمدى للتجارة والتسويق والخدمات اللوجستية، وتهدف إلى بناء منصة تكاملية تربط بين المخزون السمكي الغني في المنطقة، وسلاسل الإمداد، وقنوات التسويق المحلية والدولية، بما يساهم في رفع كفاءة سلسلة القيمة وتحقيق عوائد اقتصادية مستدامة.

#### تمثل الخانات السمكية نموذجًا مبتكرًا في الاستثمار والتشغيل، يعزز الشراكات مع

- الصيادين المحليين
- شركات التوزيع
- الجهات التنظيمية

لتقديم منتجات بحرية عالية الجودة تلبي الطلب المتزايد في الأسواق الإقليمية والدولية، وتدعم الاقتصاد .

#### ❑ فرص استثمار مدروسة ومحمية

إتاحة الدخول الآمن إلى قطاع الصيد البحري والتصدير عبر نموذج استثماري منظم، مدعوم بدراسات جدوى وتشغيلية.

#### ❑ ربط مباشر بسلاسل الإمداد

الوصول إلى مخزون سمكي عالي الجودة من اليمن وسلطنة عُمان، عبر شراكات موثوقة مع الصيادين والبنية اللوجستية.

#### ❑ بنية تصدير احترافية

الاستفادة من شبكات تسويق وتصدير قائمة نحو أسواق الخليج، أوروبا، وشرق آسيا، دون الحاجة إلى بناء هذه القنوات

#### ❑ خدمات تشغيل متكاملة

توفير حلول شاملة تشمل التخزين المبرد، التعبئة، النقل، والتوثيق الجمركي، بما يخفف الأعباء التشغيلية والإدارية.

#### ❑ علامة تجارية موثوقة

الانتماء إلى كيان تجاري يتمتع بمصداقية عالية وسمعة مهنية قوية في السوق الإقليمي.

#### ❑ مرونة في الهيكل الاستثماري

إمكانية تخصيص حجم الاستثمار والتوسع التدريجي وفق نمو الأعمال واحتياجات المستثمر.

#### ❑ دعم فني وتسويقي مستمر

تقديم استشارات تسويقية، تقارير سوقية، وتحليلات دورية تساهم في تحسين الأداء وتعزيز التنافسية



### استراتيجيات مدى للخانات السمكية

تعتمد مدى في تطوير الخانات السمكية على مجموعة من الاستراتيجيات، من أبرزها:

- بناء نموذج استثماري آمن وشفاف
- تفعيل شبكة تصدير دولية جاهزة
- تقديم دعم تشغيلي ولوجستي متكامل
- الربط الذكي بين الإنتاج والتسويق
- دعم فني وتسويقي قائم على التحليل والمعرفة

### الخلاصة الاستراتيجية

الخانات السمكية ليست مجرد مشروع تشغيلي، بل منصة استثمارية ذكية، تمكن الشركات والمستثمرين من الدخول إلى قطاع الأغذية البحرية بثقة، واحترافية، ونمو مستدام، ضمن منظومة متكاملة تقودها مدى.



+968-77151178  
+968-76078945



www.mada.business  
info@mada.business



سلطنة عمان - مدينة صلالة





## التسويق المتخصص للمواد الغذائية

### نظرة عامة

يمثل ذراع مدى التسويقي للمواد الغذائية أحد الأذرع الاستراتيجية للمؤسسة، ويهدف إلى تمكين الشركات الغذائية من بناء حضور قوي في الأسواق المحلية والإقليمية، وتعزيز قدرتها التنافسية عبر حلول تسويقية متكاملة تجمع بين الفهم العميق للمنتج، السوق، وسلوك المستهلك.

يعتمد هذا الذراع على تقديم صورة تسويقية شاملة واحترافية للمنتجات الغذائية، تشمل بناء الهوية، تطوير الرسائل التسويقية، وإدارة قنوات الوصول إلى المستهلك، بما يضمن وضوح القيمة، الثقة، والاستمرارية في السوق.

### ما الذي يميز تسويق المواد الغذائية في مدى؟

نُدرِك في مدى أن تسويق المنتجات الغذائية يختلف جذرياً عن غيره من القطاعات، لارتباطه المباشر بثقة المستهلك، الجودة، والسلامة لذلك نعتد على

- فهم عميق لطبيعة المنتجات الغذائية ومتطلباتها التنظيمية
- مراعاة العادات الاستهلاكية والثقافية في كل سوق
- بناء رسائل تسويقية قائمة على القيمة والجودة لا المبالغة
- الربط بين التسويق والتوزيع لضمان توفر المنتج في المكان والوقت المناسب

### نطاق العمل – المرحلة الأولى (الصورة الشاملة)

#### في هذه المرحلة، يركز ذراع مدى التسويقي على

- بناء وتطوير الهوية التسويقية للعلامات الغذائية
- إعداد الاستراتيجية التسويقية الشاملة
- تصميم المحتوى التسويقي الاحترافي وإدارة الحضور الرقمي وقنوات التواصل
- دعم إطلاق المنتجات الجديدة ودخول الأسواق
- مواءمة الرسائل التسويقية مع القنوات البيعية

الهدف: بناء أساس تسويقي قوي قابل للتوسع والتخصص لاحقاً

### الفئة المستهدفة

- شركات المواد الغذائية - مصانع الأغذية
- العلامات التجارية الغذائية الناشئة
- مستوردو ومصدرو المنتجات الغذائية
- المشاريع الاستثمارية الغذائية

**الخلاصة الاستراتيجية ذراع مدى التسويقي للمواد الغذائية ليس حملة مؤقتة، بل منصة بناء علامات غذائية قادرة على**

**المنافسة والنمو، تمهّد لمرحلة تخصصية أعمق تُبنى على خبرة حقيقية ونتائج ملموسة.**





## ذراع مدى لتطوير الأسواق الغذائية الاستراتيجية

### A Reach Arm for Developing Strategic Food Markets

#### ذراع مدى لتسويق السلع الغذائية الاستراتيجية

##### الدقيق ومشتقاته نموذجا

يمثل ذراع مدى لتسويق السلع الغذائية الاستراتيجية أحد الأذرع المتقدمة للمؤسسة، ويُعنى بتطوير وتسويق المنتجات الغذائية الأساسية، وعلى رأسها الدقيق ومشتقاته، من خلال بناء حضور سوقي قوي، وتوسيع نطاق الانتشار، وفتح أسواق جديدة بطريقة منهجية ومدروسة.

يركّز هذا الذراع على تنسيق الجهود التسويقية والتجارية بين الشركة المنتجة، الوكلاء التجاريين، وقنوات التوزيع، بما يضمن تعظيم الحصة السوقية، وتعزيز استدامة العلامة التجارية في أسواق متعددة تشمل السعودية، دول الخليج، واليمن.

#### كيف تعمل مدى حتى مع وجود وكيل تجاري؟ (النقطة الحساسة)

##### ◆ المبدأ الأساسي

مدى لا تحل محل الوكيل، بل ترفع كفاءته السوقية.

##### ◆ دور مدى (واضح وقانوني)

- تطوير الاستراتيجية التسويقية الإقليمية
- بناء الصورة الذهنية للعلامة التجارية
- دراسة الأسواق وتحديد فرص التوسع
- دعم الوكيل بالأدوات التسويقية والتحليلية
- فتح قنوات طلب جديدة (B2B - مؤسسات - مصانع - تجار كبار)
- مواءمة المنتج مع متطلبات كل سوق

البيع والتوزيع يبقى عبر الوكيل

لكن خلق الطلب وتوسيع السوق تقوده مدى

#### آلية فتح سوق أوسع (نموذج عملي ذكي)

##### المرحلة الأولى: التشخيص والتحليل

- تحليل سوق الدقيق في كل دولة
- دراسة المنافسين والأسعار
- فهم القنوات الاستهلاكية (مخابز - مصانع - تجزئة)
- تقييم أداء الوكيل الحالي (دون صدام)



المرحلة الثانية: بناء العرض السوقي

- إعادة صياغة القيمة التسويقية للمنتج
- تحديد الفئات المستهدفة بدقة
- تكييف الرسائل التسويقية حسب السوق
- إعداد مواد تسويقية احترافية موحدة

المرحلة الثالثة: خلق الطلب (وليس البيع المباشر)

- حملات توعوية مهنية (B2B)
- التواصل مع كبار المستهلكين (سلاسل مخازن - مصانع غذاء)
- فتح فرص عقود توريد
- إحالة الطلبات للوكيل المعتمد

المرحلة الرابعة: التوسع الإقليمي المنظم

- السعودية: تركيز على الجودة، الاستمرارية، الاعتماد
- الخليج: عقود توريد + علامات خاصة (Private Label)
- اليمن: انتشار مدروس + شركات محلية





## ذراع مدى لتسويق السلع الغذائية الأساسية

الزيوت، السكر، البقوليات، المرطبات والعصائر

### نظرة عامة

يمثل ذراع مدى لتسويق السلع الغذائية الأساسية أحد الأذرع الاستراتيجية لشركة مدى للتجارة والتسويق والخدمات اللوجستية، ويختص بتطوير وتسويق مجموعة واسعة من المنتجات الغذائية ذات الطلب العالي والاستهلاك اليومي، تشمل الزيوت، السكر، البقوليات، المرطبات، والعصائر بكافة أنواعها.

يهدف هذا الذراع إلى تمكين الشركات المنتجة والمستوردة من بناء حضور قوي ومستدام في الأسواق المحلية والإقليمية، عبر حلول تسويقية متكاملة تراعي خصوصية السلع الغذائية الأساسية، وطبيعة المنافسة السعرية، وسلوك المستهلك في كل سوق.

### فلسفة العمل في تسويق السلع الغذائية الأساسية

نؤمن في مدى أن تسويق السلع الغذائية الأساسية لا يعتمد فقط على الإعلان، بل على:

- إدارة القيمة مقابل السعر
  - بناء الثقة والاستمرارية
  - ضمان التوفر والانتشار
  - التنسيق الذكي بين التسويق والتوزيع
- لذلك نعمل على خلق طلب حقيقي ومستدام، وليس مجرد حملات قصيرة الأمد.

### نطاق عمل الذراع (المرحلة الشاملة)

في هذه المرحلة، يقدم ذراع مدى للتسويق الغذائي حلولاً تشمل:

- بناء الصورة التسويقية الشاملة للمنتج
- تطوير الرسائل التسويقية المناسبة لكل فئة
- دعم إطلاق المنتجات ودخول أسواق جديدة
- تصميم الحملات الترويجية والتجارية
- إدارة الحضور الرقمي والتجاري للعلامات الغذائية
- التنسيق مع الوكلاء والموزعين لتعزيز الانتشار



### الأسواق المستهدفة

- المملكة العربية السعودية - دول مجلس التعاون الخليجي - الجمهورية اليمنية
- أسواق إقليمية مختارة حسب طبيعة المنتج

### آلية العمل مع وجود وكيل تجاري

#### يعمل هذا النزاع وفق نموذج تطور السوق دون تعرض، حيث:

- يبقى التوزيع والبيع عبر الوكيل المعتمد
- تتولى مدى بناء الطلب وتوسيع السوق
- يتم دعم الوكيل بالتحليل، المواد التسويقية، وفرص البيع
- تُدار العلاقة بشفافية وشراكة ثلاثية (منتج - وكيل - مدى)

### امتيازات مدى في تسويق السلع الغذائية

- خبرة عملية في السلع الاستهلاكية سريعة الدوران (FMCG)
- فهم عميق للأسواق الخليجية واليمنية
- قدرة على تسويق منتجات تنافسية السعر
- حلول مرنة قابلة للتوسع والتخصص
- تكامل مع الأذرع اللوجستية والتجارية

### قابلية التخصص مستقبلاً

#### تم تصميم هذا النزاع ليكون مظلة استراتيجية، يمكن لاحقاً تقسيمها إلى وحدات متخصصة مثل:

- وحدة تسويق الزيوت - وحدة تسويق السكر
- وحدة تسويق البقوليات
- وحدة المرطبات والعصائر

دون الحاجة لإعادة بناء الهوية من جديد.

### الخلاصة الاستراتيجية

ذراع مدى لتسويق السلع الغذائية الأساسية هو منصة إقليمية لبناء الانتشار والثقة والحصة السوقية. تمكّن العلامات الغذائية من المنافسة والنمو في أسواق متعددة بكفاءة واستدامة.



## ذراع مدى لتسويق المنتجات البلاستيكية

### حلول تسويقية للمواد البلاستيكية بمختلف أنواعها وأحجامها

#### نظرة عامة

يمثل ذراع مدى لتسويق المنتجات البلاستيكية أحد الأذرع الاستراتيجية المتقدمة لمؤسسة مدى للتجارة والتسويق والخدمات اللوجستية، ويختص بتسويق وتطوير حضور المنتجات البلاستيكية بمختلف أنواعها وأحجامها، سواء كانت مواد خام، منتجات نصف مصنعة، أو منتجات نهائية موجهة للاستخدامات الصناعية، التجارية، أو الاستهلاكية.

يهدف هذا الذراع إلى تمكين المصانع والمنتجين من الوصول إلى أسواق أوسع، وبناء قنوات طلب مستدامة، وتعزيز التنافسية في بيئات تتسم بالحساسية السعرية والمتطلبات الفنية المتنوعة.

#### فلسفة مدى في تسويق البلاستيك

نُدرِك مدى أن تسويق المنتجات البلاستيكية لا يعتمد فقط على السعر، بل على:

- فهم التطبيقات الصناعية والاستخدامات النهائية
- مواءمة المواصفات الفنية مع احتياجات السوق
- بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء الصناعيين
- الربط الذكي بين التسويق، التوزيع، واللوجستيات

لذلك نعمل على خلق طلب فعلي قائم على الحلول، لا مجرد عرض منتج.

#### نطاق العمل – المرحلة الشاملة

في المرحلة الحالية، يقدم ذراع مدى لتسويق البلاستيك خدمات تشمل:

- بناء الصورة السوقية للمنتجات البلاستيكية
- إعداد الاستراتيجية التسويقية والتجارية
- تحديد الأسواق المستهدفة والتطبيقات المناسبة
- دعم دخول الأسواق الإقليمية
- تنسيق الجهود التسويقية مع الوكلاء والموزعين
- ربط المنتجين بالعملاء الصناعيين والتجارين



### المنتجات التي يشملها الذراع

- البلاستيك الخام (حبيبات - مواد أولية)
- منتجات التعبئة والتغليف البلاستيكية
- البلاستيك الزراعي
- البلاستيك الصناعي
- المنتجات البلاستيكية الاستهلاكية
- حلول بلاستيكية مخصصة حسب الطلب

### الأسواق المستهدفة

- المملكة العربية السعودية
- دول مجلس التعاون الخليجي
- الجمهورية اليمنية
- أسواق إقليمية مختارة حسب نوع المنتج

### آلية العمل مع وجود وكيل أو موزع

#### يعمل هذا الذراع وفق نموذج تطوير السوق دون تعرض:

- يبقى البيع والتوزيع عبر الوكلاء المعتمدين
- تتولى مدى بناء الطلب، فتح الحسابات، ودعم التسويق
- تقديم التحليل السوقي والمواد الفنية للوكيل
- تنسيق ثلاثي (منتج - وكيل - مدى) لتحقيق نمو مشترك

### امتيازات مدى في تسويق البلاستيك

- فهم عميق لأسواق المنتجات الصناعية والاستهلاكية
- قدرة على تسويق منتجات حساسة للسعر والمواصفات
- خبرة في ربط المنتج بالتطبيق النهائي
- تكامل مع الذراع اللوجستي وسلاسل الإمداد
- مرونة عالية في التعامل مع منتجات وأحجام مختلفة





**قابلية التخصص مستقبلاً**

يمكن لاحقاً تقسيم هذا النراع إلى وحدات تخصصية مثل:

- وحدة البلاستيك الصناعي
- وحدة التعبئة والتغليف
- وحدة البلاستيك الزراعي
- وحدة الحلول البلاستيكية المخصصة

**الخلاصة الاستراتيجية**

ذراع مدى لتسويق المنتجات البلاستيكية ليس مجرد نشاط تسويقي، بل منصة ربط صناعي وتجاري تفتح الأسواق، تبني الطلب، وتخلق شراكات مستدامة بين المنتجين والعملاء.



+968-77151178  
+968-76078945



www.mada.business  
info@mada.business



سلطنة عمان - مدينة صلالة





## ذراع مدى لتسويق المنظفات والعطور والبخور

### تحويل المنتج إلى تجربة، والعلامة إلى ثقة

يمثل ذراع مدى لتسويق المنظفات والعطور والبخور منصة متخصصة في بناء القيمة السوقية للمنتجات المرتبطة بالنظافة والعناية والروائح، من خلال الجمع بين الفهم الحسي للمنتج والتحليل السلوكي للمستهلك، بما يخلق حضورًا مؤثرًا يتجاوز السعر إلى الانطباع والثقة.

### ما الذي تقدمه مدى بشكل مميز في هذا الذراع؟

#### 1. ترجمة الجودة إلى إحساس ملموس

لا نكتفي بوصف المنتج، بل نعمل على تحويل خصائصه (القوة، النعومة، الثبات، الرائحة) إلى رسائل تسويقية يشعر بها المستهلك ويتفاعل معها، مما يعزز قرار الشراء ويخلق ولاءً طويل الأمد.

#### 2. بناء صورة ذهنية نظيفة وواثقة

نصمم هوية ورسائل تعكس النقاء، الأمان، والفخامة حسب فئة المنتج، بما يرفع من قيمة العلامة ويجعلها خيارًا موثوقًا في الاستخدام اليومي.

#### 3. تسويق قائم على الذائقة والثقافة

نراعي الخصوصية الثقافية والذوق المحلي في تسويق العطور والبخور، ونكيّف الخطاب التسويقي ليتناغم مع العادات، المناسبات، وأنماط الاستخدام في كل سوق.

#### 4. ربط التسويق بسلوك الاستخدام الفعلي

نبني رسائلنا حول كيف ولماذا ومتى يُستخدم المنتج، مما يجعل التسويق واقعيًا، مقنعًا، وقريبًا من حياة المستهلك.

#### 5. تعزيز التميز في سوق مزدحم

في قطاعات تتشابه فيها المنتجات، نُبرز الفروق الدقيقة التي تصنع القرار، ونحوّلها إلى عناصر تفوق واضحة تميّز العلامة عن المنافسين.



### الأثر الذي نخلقه

- ثقة أعلى بالعلامة التجارية
- زيادة قابلية التجربة والشراء
- حضور أقوى في نقاط البيع
- انتقال المنتج من خيار ثانوي إلى خيار مفضّل

### **الخلاصة الاستراتيجية**

ذراع مدى لتسويق المنظفات والعطور والبخور لا يروج منتجاً فقط، بل يبني تجربة حسية متكاملة تجعل العلامة حاضرة في ذهن المستهلك، ومفضّلة في قراره.



+968-77151178  
+968-76078945



www.mada.business  
info@mada.business



سلطنة عمان - مدينة صلالة



## أولاً أذرع عالية التأثير (Strategic Power Arms)

### 1- ذراع تطوير الأسواق والدخول الإقليمي

#### (Market Entry & Expansion)

- فتح أسواق جديدة للشركات
- دراسة القوانين، القنوات، وسلوك السوق
- تمثيل الشركات في مراحل الدخول الأولى
- هذا الذراع يجعل مدى "بوابة الأسواق" في الخليج واليمن.

### 2- ذراع بناء العلامات التجارية الإقليمية

#### (Regional Brand Builder)

- تحويل المنتجات المحلية إلى علامات إقليمية
- إعادة تموضع العلامات الحالية
- إدارة الهوية عبر عدة أسواق
- ذراع نفوذ لا يُنافس بسهولة.

### 3- ذراع التحليل والذكاء التجاري

#### (Business Intelligence & Market Insights)

- دراسات سوق معمقة
- تحليل الطلب والتسعير
- دعم القرار الاستثماري

هذا الذراع هو "العقل" خلف كل الأذرع الأخرى





## ثانياً: أذرع اقتصادية وتجارية ذكية (أذرع تخلق دخلاً + نفوذاً + شراكات).

### 4- ذراع إدارة القنوات البيعية (B2B / B2G)

- التعاقد مع كبار العملاء
- إدارة الحسابات الاستراتيجية
- ربط المصانع بالمشتريين الكبار

### 5- ذراع التجارة الإقليمية والتوريد الذكي

- إدارة عقود التوريد
- تجميع الطلب (Bulk Trading)
- الربط بين المنتجين والمستوردين

### 6- ذراع العلامات الخاصة (Private Label)

- إطلاق علامات خاصة لمدى أو لشركائها
- خصوصاً في الغذاء، المنظفات، البلاستيك

هذا الذراع يخلق ملكية حقيقية للعلامة.

## ثالثاً: أذرع استثمارية مستقبلية (Growth & Legacy)

## هذه تُبنى تدريجياً لكنها تصنع × مدى المستقبل.

### 7- ذراع الاستثمار في المشاريع التشغيلية

- الدخول كشريك لا كعمول فقط
- مشاريع غذائية، صناعية، لوجستي

### 8- ذراع الاستدامة وسلاسل القيمة

- كفاءة الموارد - تقليل الهدر
- حلول تعبئة وتغليف مستدامة

يعزز صورة مدى أمام الجهات الدولي

### 9- ذراع المنصات الرقمية والتجارة الذكية

- منصات طلب B2B
- حلول رقمية للتسويق والتوزيع
- ربط الموردين بالمشتريين رقمياً



## ذراع مدى لمواد البناء والحلول الصناعية

### تمكين المشاريع عبر حلول موثوقة وسلاسل توريد ذكية

يمثل ذراع مدى لمواد البناء والحلول الصناعية أحد الأذرع الاستراتيجية التي تركز على دعم القطاعات الإنشائية والصناعية عبر تسويق وتطوير حلول متكاملة تشمل مواد البناء والمنتجات الصناعية المساندة، بما يضمن كفاءة التوريد، استقرار الجودة، واستدامة التشغيل.

يرتكز هذا الذراع على فهم عميق لاحتياجات المشاريع، وديناميكيات الطلب في الأسواق الإقليمية، مع ربط المنتجات بسلاسل إمداد مرنة وقنوات توزيع فعّالة، تُمكن الشركات والمشاريع من الوصول إلى حلول موثوقة تدعم التنفيذ وتقلل المخاطر التشغيلية.

### القيمة التي تقدمها مدى في هذا الذراع

- بناء حضور سوقي قوي للمنتجات الصناعية ومواد البناء
- ربط المنتجين بالمشاريع والجهات المنفذة بفعالية
- تسويق قائم على التطبيق الفعلي لا الوصف النظري
- تكامل بين التسويق، التوريد، والخدمات اللوجستية
- دعم الاستقرار والجودة في بيئات تشغيلية عالية المتطلبات

### الخلاصة

هذا الذراع يعزّز مكانة مدى كشريك موثوق للمشاريع الصناعية والإنشائية، ويمنحها قدرة حقيقية على إدارة الطلب وربط الأسواق ضمن منظومة متكاملة.



## الخلاصة الاستراتيجية لمدى

### منصة واحدة... أذرع متعددة... رؤية موحدة

في مدى للتجارة والتسويق والخدمات اللوجستية، لا نعمل بمنطق القطاعات المنفصلة، بل بمنهجية المنظومة المتكاملة التي تدير الأسواق، وتربط سلاسل القيمة، وتحول المنتجات والخدمات إلى فرص نمو حقيقية ومستدامة.

تأتي أذرع مدى المختلفة — في الغذاء، الخانات السمكية، المنظفات والعطور، البلاستيك، ومواد البناء والحلول الصناعية — كامتداد لرؤية واحدة تقوم على:

- فهم عميق للأسواق وسلوك الطلب
- تكامل ذكي بين التسويق، التجارة، واللوجستيات
- بناء قيمة طويلة الأمد للعلامات والشركاء
- إدارة النمو لا ملاحقته

نؤمن أن القوة الحقيقية لا تكمن في التوسع السريع، بل في التوسع المدروس، ولا في تنوع الأنشطة، بل في ترابطها وتكاملها. لذلك صُممت أذرع مدى لتعمل معًا ضمن منظومة واحدة، تُعزز الكفاءة، تقلل المخاطر، وتفتح آفاقًا جديدة للنمو الإقليمي.

مدى ليست مزود خدمات، ولا وسيطًا تجاريًا، بل شريك استراتيجي يشارك عملاءه وشركاءه الرؤية، ويحول الإمكانيات إلى نتائج، والطموح إلى أثر اقتصادي ملموس.

ومن خلال هذا النهج، تمضي مدى بثبات نحو بناء حضور إقليمي مؤثر، قادر على ربط الأسواق، دعم الاستثمار، وخلق قيمة مستدامة تخدم الاقتصاد والمجتمع على حد سواء

والله ولي التوفيق,,,



+968-77151178  
+968-76078945



www.mada.business  
info@mada.business



سلطنة عمان - مدينة صلالة