

01 الحوكمة المؤسسية



02 رفع القيمة السوقية



03 طرح الشركة للبيع



04 دراسة الفرص الاستثمارية



06 الاندماج والاستحواذ



07 تأسيس الشركات وبناء نماذج الأعمال



08 الشراكات الاستراتيجية



09 إدارة الشركات المستثمر فيها



10 إعادة الهيكلة والتعافي



دليل الخدمات · 2026

خدمات ممتلكات لصناعة قيمة الشركات

تسع خدمات، لكلٍّ منها ثمانية منتجات، من فكرة المشروع إلى بيع الشركة.

72 منتجاً

9 خدمات

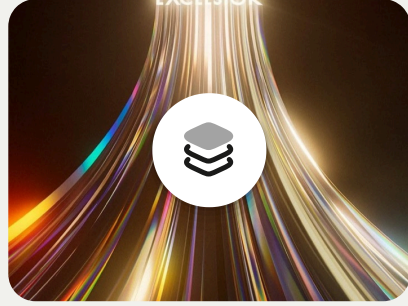
من أول لقاء إلى النتيجة

خطوات واضحة، ومخرجات مكتوبة تحتفظ بها، وفريق يتابع حتى التسليم.



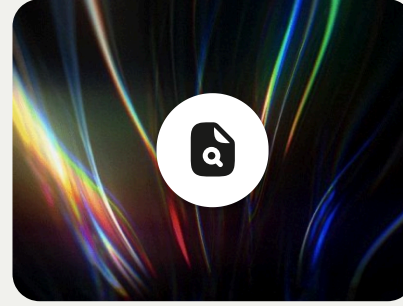
4 . برامج ومتابعة

للتحول الشامل نصمّم برنامجاً بعرض سعر، أو متابعة شهرية تقيس النتائج.



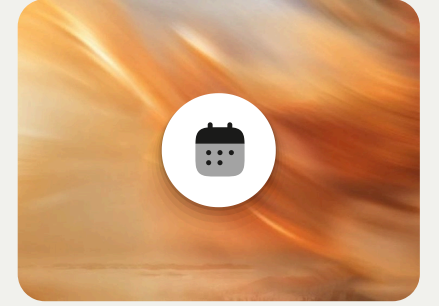
3 . منتجات واضحة

تختار ما تحتاجه من اثنين وسبعين منتجاً، لكلّ منها نطاق ومخرجات ومدة محددة.



2 . تشخيص مكتوب

تقرير قصير يحدّد أين تقف شركتك وما الأولوية، ويحتسب سعره من أي منتج أكبر.



1 . لقاء تعريفى

نفهم هدفك ونقترح المنتج المناسب. ثلاثون دقيقة، حضورياً أو عن بُعد، بلا مقابل.

قبل أن تبدأ: يُحدّد نطاق العمل والمدة والأتعاب كتابةً قبل أي التزام حسب حجم منشأتك وما تحتاجه.

خدمة لكل مرحلة من عمر الشركة

اعرف مرحلة شركتك، وتجد الخدمة التي تناسبها.



الحوكمة المؤسسية

الشركات العائلية والمتوسطة التي تنمو أسرع من إدارتها.



6

القياس والتسليم

مراجعة النتائج والتسليم واعتماد خطة المتابعة.



5

التطبيق

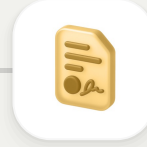
تفعيل الحل مع فريق العميل وتدريب المسؤولين.



4

التصميم

إعداد الحلول والنماذج والوثائق المناسبة.



3

التشخيص

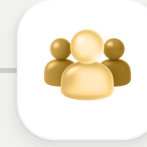
جمع البيانات وإجراء المقابلات وتقييم الواقع.



2

العرض والتعاقد

تحديد النطاق والمخرجات والمدة والأتعاب والمسؤوليات.



1

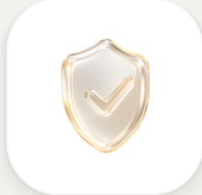
الاستكشاف

فهم مشكلة العميل وأهدافه وتحديد الحاجة الحقيقية.

ابدأ ▶

تشخيص الحوكمة

تقرير مكتوب يحدد أين تقف وما الأولوية، ويحتسب من أي منتج أكبر في الخدمة.



المنتجات الثمانية

الصلاحيات والقرارات

الهيكل التنظيمي

تشخيص الحوكمة

الرقابة والمخاطر

إدارة الأداء

المجالس واللجان

السياسات والإجراءات

الحوكمة المتكاملة

رفع القيمة السوقية

الشركات التي تريد أرباحاً أعلى وقيمة أكبر قبل بيع أو شراكة.



5

قياس الأثر

مقارنة النتائج بخط الأساس وتوثيق ما تحقق وما لم يتحقق.



4

التنفيذ والمتابعة

قيادة الخبراء ومتابعة الأعمال أسبوعيًا وإزالة العوائق.



3

اعتماد الخطة

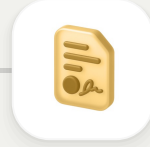
تحديد المدة والتكلفة والمالكين والمستهدفات.



2

تحديد الأولويات

اختيار مبادرات ذات أثر واضح وقابلة للتنفيذ.



1

التشخيص

تحديد خط الأساس والفرص والتحديات من بيانات الشركة.

المنتجات الثمانية

ابدأ ▶

تشخيص فرص رفع القيمة

تقرير مكتوب يحدد أين تقف وما الأولوية، ويُحتسب من أي منتج أكبر في الخدمة.



تحسين الربحية

تنمية الإيرادات

تشخيص فرص رفع القيمة

التوسع والنمو

الإدارة بالأداء

تطوير نموذج الأعمال

رفع كفاءة التشغيل

برنامج رفع القيمة المتكامل

طرح الشركة للبيع

الملاك الذين يريدون بيع شركتهم بسعر عادل وبسريرة.



5

التفاوض والإغلاق

متابعة الموافقات والعقود والإجراءات مع المستشارين المعنيين.



4

إدارة العروض والفحص

مقارنة العروض وتنسيق الفحص والاستفسارات مع المختصين.



3

استقطاب المشترين

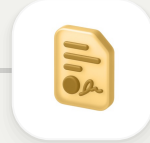
استهداف وتأهيل المشترين المناسبين وتنظيم اللقاءات.



2

بناء ملف الطرح

إعداد المعلومات المعتمدة والمواد التسويقية وإدارة السرية.



1

التشخيص والتجهيز

فهم أهداف المالك وتقييم الجاهزية واستكمال البيانات.

ابدأ ▶

جاهزية الطرح

تقرير مكتوب يحدد أين تقف وما الأولوية، ويحتسب من أي منتج أكبر في الخدمة.



المنتجات الثمانية

تسويق الشركة

تجهيز ملف الطرح

تقييم الشركة

جاهزية الطرح

إعادة الطرح

إدارة الصفقة

إدارة العروض

مطابقة المشترين

دراسة الفرص الاستثمارية

المشترون الذين يريدون قراراً مدروساً قبل الشراء.



5

عرض البدائل والقرار

تقديم مذكرة تنفيذية وأسئلة وشروط لاستكمال الفحص.



4

تقدير القيمة والمخاطر

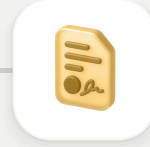
اختبار السيناريوهات وتحديد القضايا المؤثرة في الصفقة.



3

جمع الأدلة والتحليل

طلب المستندات وإجراء المقابلات والدراسات المتخصصة.



2

اكتشاف وفرز الفرص

تكوين قائمة قصيرة واستبعاد غير المناسب مبكراً.



1

تعريف معايير المستثمر

تحديد القطاعات والحجم والعائد المقبول والمخاطر والقيود.

المنتجات الثمانية

ابدأ ▶

الفحص الأولي للفرصة

تقرير مكتوب يحدد أين تقف وما الأولوية، ويحتسب من أي منتج أكبر في الخدمة.



دراسة السوق والقطاع

الفحص الأولي للفرصة

اكتشاف الفرص الاستثمارية

تحليل المخاطر

تقييم الشركة

الدراسة المالية

دراسة نموذج الأعمال

مذكرة القرار الاستثماري

الاندماج والاستحواذ

الشركات التي تريد النمو بالاستحواذ على شركة أخرى أو الاندماج معها.



5

الدمج وقياس الأثر

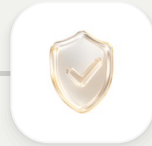
خطة 100 يوم وقياس المنافع بعد الإغلاق.



4

التفاوض والإغلاق

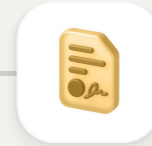
إدارة المتطلبات والقرارات حتى إتمام الصفقة.



3

الفحص والهيكلية

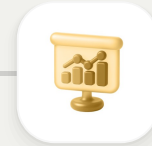
تنسيق المختصين ومراجعة المخاطر وبناء البدائل.



2

البحث والتقييم

اختيار المرشحين وفحص الملاءمة والقيمة الأولية.



1

تحديد الهدف

أهداف الصفقة ومعايير اختيار الشركات.

ابدأ ▶

التقييم الأولي للشركات

تقرير مكتوب يحدد أين تقف وما الأولوية، ويحتسب من أي منتج أكبر في الخدمة.



المنتجات الثمانية

البحث عن الشركات المستهدفة

استراتيجية الاندماج والاستحواذ

هيكلية الصفقة

الفحص النافي للجهالة

التقييم الأولي للشركات

قياس نتائج الاستحواذ

خطة الدمج بعد الاستحواذ

دعم التفاوض وإدارة الصفقة

تأسيس الشركات وبناء نماذج الأعمال

رؤاد الأعمال قبل تأسيس شركة جديدة أو إطلاق نشاط.



5

الإطلاق والمتابعة

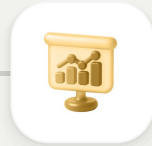
المساعدة في تنفيذ خطة الإطلاق وقياس الأداء إن شملها العقد.



4

اعتماد المخرجات

مناقشة النتائج وتوثيق الافتراضات والتعديلات.



3

التحليل والتصميم

إعداد الدراسات ونموذج الأعمال والخطط والمراجعات.



2

جمع المعلومات

الحصول على البيانات وإجراء المقابلات والبحث المتفق عليه.



1

اكتشاف الاحتياج

جلسة مع العميل لتحديد هدف التأسيس ونطاق العمل.

ابدأ ▶

دراسة فكرة المشروع

تقرير مكتوب يحدد أين تقف وما الأولوية، ويحتسب من أي منتج أكبر في الخدمة.



المنتجات الثمانية

دراسة السوق والعملاء

تصميم نموذج الأعمال

دراسة فكرة المشروع

تصميم الهيكل التشغيلي

بناء الخطة الاستراتيجية

دراسة الجدوى الاقتصادية

متابعة الأداء بعد الإطلاق

خطة التأسيس والإطلاق

الشراكات الاستراتيجية

الشركات التي تريد التوسع بشريك في السوق أو التقنية أو التشغيل.



5

قياس الأثر

مراجعة النتائج والتوصية بالتطوير أو التعديل.



4

التشغيل

إطلاق خطة عمل وتوزيع مسؤوليات الطرفين.



3

التصميم والاتفاق

تحديد الأدوار والمؤشرات وإطار التفاهم التجاري.



2

البحث والتقييم

اختيار الشركاء المرشحين والتحقق من الملاءمة.



1

التشخيص

تحديد الحاجة التجارية والمشكلة التي تحلها الشراكة.

ابدأ ▶

تشخيص احتياجات الشراكات

تقرير مكتوب يحدّد أين تقف وما الأولوية، ويُحتسب من أي منتج أكبر في الخدمة.



المنتجات الثمانية

إعداد استراتيجيات الشراكات

تشخيص احتياجات الشراكات

تصميم نموذج الشراكة

تقييم الشركاء

البحث عن الشركاء المناسبين

قياس أداء الشراكات

خطة تشغيل الشراكة

دعم التفاوض وإطار الاتفاق

إدارة الشركات المستثمر فيها

الملاك والشركات القابضة بعد شراء حصة في شركة.



6

التسليم والاستمرار

تسليم النتائج وخطة المتابعة بعد انتهاء المشروع.



5

قياس الأثر

مقارنة النتائج بخط الأساس وتفسير الانحرافات.



4

التنفيذ والمتابعة

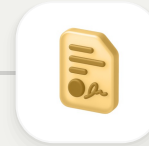
قيادة الخبراء، ومتابعة الجودة والوقت والتكلفة.



3

خطة العمل

اعتماد المبادرات ومؤشرات خط الأساس والمستهدفات.



2

تحديد النطاق

تحديد المخرجات والمدة والميزانية والمسؤوليات.



1

الاستقبال والتشخيص

فهم أهداف المستثمر والوضع الحالي للشركة.

ابدأ ▶

تقييم الوضع بعد الاستثمار

تقرير مكتوب يحدد أين تقف وما الأولوية، ويحتسب من أي منتج أكبر في الخدمة.



المنتجات الثمانية

تطوير الحوكمة والإدارة

بناء خطة المئة يوم

تقييم الوضع بعد الاستثمار

إدارة الأداء والمؤشرات

إعداد الموازنات والخطط التشغيلية

إعداد تقارير المستثمرين

متابعة المبادرات الاستراتيجية

تطوير القيمة والاستعداد للتخارج

إعادة الهيكلة والتعافي

الشركات التي تواجه تراجع الأرباح أو ضغط السيولة.



4

تثبيت النتائج

التحقق من الأثر ونقل أدوات المتابعة للإدارة وإغلاق المشروع.



3

تنفيذ التحسين

تفعيل مبادرات الربحية والتشغيل والحوكمة ومتابعة نتائجها أسبوعيًا.



2

استقرار عاجل

اعتماد أولويات السيولة واستمرارية العمليات وتوزيع المسؤوليات.



1

تشخيص موثق

تحديد خط الأساس المالي والتشغيلي، وحصر الأسباب الجذرية والمخاطر.

المنتجات الثمانية

ابدأ ▶

تشخيص أسباب التعثر

تقرير مكتوب يحدد أين تقف وما الأولوية، ويُحتسب من أي منتج أكبر في الخدمة.



خطة استقرار الأعمال

تحليل التدفقات النقدية والالتزامات

تشخيص أسباب التعثر

خطة تحسين التكاليف والربحية

إعادة الهيكلة التنظيمية

إعادة الهيكلة التشغيلية

متابعة الاستدامة بعد التعافي

تنفيذ برنامج التعافي

نربط الفرص.. نصنع القيمة.

زيارة الموقع

احجز اجتماعاً تعريفياً

من ينفّذ؟

مديرة تنفيذ المشاريع

تضع الخطة، وتكّلف الخبراء، وتتابع المواعيد والتقارير.



ممتلكات

تفهم احتياجاتك، وتصمّم نطاق العمل، وتتابع الجودة حتى التسليم.



جهات مرخّصة

التقييم المعتمد والفحص القانوني ينفّذهما أصحاب الاختصاص والترخيص.



خبراء متخصصون

في المالية والحوكمة والتشغيل والأسواق، حسب حاجة كل مشروع.



ممتلكات · سوق الشركات وصناعة القيمة. نصمّم نطاق العمل، ونقود التنفيذ مع مختصين، ونقيس النتائج.

mumtalakat.sa

احجز اجتماعاً تعريفياً

support@mumtalakat.sa

امسح الرمز لزيارة الموقع