

المؤسسة الخيرية
لرعاية الأيتام



تأسست بقرار مجلس الوزراء المؤقت رقم (14) بتاريخ 14/1/1424هـ
مسجلة في وزارة العمل والتنمية الاجتماعية برقم (35)

الدليل الإرشادي للمسوق

بدعمكم نرعاهم

5097



- أرسل رسالة فارغة للتبرع بمبلغ 10 ريال
- أرسل الرقم 1 للتبرع بمبلغ 12 ريال شهرياً

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المحتويات

7	المقدمة
8	مصطلحات الدليل
11	أولاً: منتجات إخاء
15	ثانياً: تعريف الجهات الداعمة
16	ثالثاً: الداعمون
18	الدليل الإرشادي:
19	أولاً: الهدف من الدليل
19	ثانياً: المستهدفون من الدليل
20	ثالثاً: ضوابط المسوق العامة
21	رابعاً: الشروط الواجب توافرها في المسوق
22	خامساً: مراحل مهام عمل المسوق
23	المرفقات

المقدمة

عملت المؤسسة الخيرية لرعاية الأيتام «إخاء» للنهوض بقدراتها مرتكزة على رؤية المملكة 2030، حيث بادرت «إخاء» إلى تحديد رؤيتها، ورسالتها، والقيم التي تتبناها، والأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، وبنيت على ضوءها خطتها الاستراتيجية، المتضمنة منظومة من المبادرات، والبرامج، والمشاريع، التي تعزز التحول من «الرعاية» إلى «التنموية»، ولا شك أن تلك المنظومة تتطلب خبرة، ومعرفة متخصصة شاملة في مجال رعاية الأيتام، وفي مجال قيادة العمل الخيري، وهو ما تسعى إليه «إخاء» لتكون رائدة على المستوى الإقليمي، وكان من بين مبادراتها الاستراتيجية، مبادرة «المؤسسة المتعلمة» التي تهدف إلى الآتي:

- تهيئة البيئة التنظيمية الداعمة للتحول إلى مؤسسة متعلمة.
- التأسيس لثقافة التأزر والتعاون المهني، وترسيخ ثقافة التعلم المستمر.
- ترسيخ ثقافة التعلم المنظم، وتشجيع الابتكار والإنتاج المعرفي المتخصص.
- الإسهام في بناء علاقات مهنية إيجابية، وتهيئة قنوات اتصال فعّالة.
- بناء أدوات التعلم الذاتي، والتشاركي، وتوفير أوعية وقنوات تبادل المعرفة، ونشرها.

ويأتي هذا الدليل أحد مخرجات مبادرة  نادوة لنشر الأصول المعرفية وتصديرها للمجتمع ومؤسساته لتعزيز ثقافة التأزر والتعاون وترسيخ ثقافة التعلم المستمر.

مصطلحات الدليل

يقصد بالألفاظ والعبارات الآتية أينما وردت في هذا الدليل المعاني المبينة أمامها، ما لم يقتضي السياق خلاف ذلك:

1. المؤسسة:

المؤسسة الخيرية لرعاية الأيتام «إخاء».

2. فرع «إخاء»:

أحد فروع «إخاء» العشرة والمنتشرة بالمملكة.

3. الأبناء (الابن)و المشمولات:

هم الاشخاص من ذكور و إناث الذين تقوم المؤسسة برعايتهم و الإشراف على جودة حياتهم.

4. قطاع الاتصال والشراكات:

هو القطاع المدرج ضمن هيكله مؤسسة «إخاء»، والمسؤول عن إيجاد قنوات الدعم لتنفيذ برامج ومشاريع المؤسسة.

5. المسوق:

هو الشخص الذي يسوق خدمات ومنتجات مؤسسة «إخاء» والمنفذة من خلال برامجها ومشاريعها، بتكليف من المؤسسة لطلب الدعم من الجهات أو الأفراد (وهو نوعان: المسوق المختص، والمسوق المتعاون).

6. المسوق المختص:

هو الموظف المتفرغ في قطاع الاتصال والشراكات بمؤسسة «إخاء» أو فروعها ومكلف بتسويق منتجات المؤسسة للجهات الداعمة.

7. المسوق المتعاون:

هو الفرد المتعاقد معه وغير المتفرغ (عمل جزئي) في قطاع الاتصال والشراكات بمؤسسة «إخاء» أو فروعها ومكلف ضمن مهامه بتسويق منتجات المؤسسة للجهات الداعمة، وقد يعمل في الأركان التعريفية لاستلام التبرعات عبر الشبكة (مدى).

8. الشبكة (مدى):

الشبكة الإلكترونية في المملكة تقدم خدمات الإيداع مباشرة في حسابات إخاء عبر أجهزة الصرف الآلي أو أجهزة محمولة تحت إشراف مؤسسة النقد.

9. الداعمون:

هم الجهات أو الأفراد المستهدفون من خطة التسويق والذين يقدموا الدعم للمؤسسة لتمكينها من تقديم خدماتها لرعاية ابنائها.

10. الدليل الإرشادي:

الدليل الموضح بنوده في هذه الوثيقة والذي يقدم الإجراءات والخطوات العملية المتعلقة بالمسوق.

11. منتجات:

كل برنامج او مشروع يمكنه جلب موارد مالية للمؤسسة .

12. الحقيقية التسويقية:

هي حقيقة تشمل كافة متطلبات التسويق (برشورات، أدلة، كرت تعريفية).

منتجاتنا

أولاً: منتجات "إخاء"

تقدم إخاء مجموعة من المنتجات لتوفير كافة احتياجات الأبناء والمشمولات، والتي يمكن إيرادها بما يأتي (لمزيد من التفاصيل عن المشاريع يرجى مراجعة دليل دعم البرامج ضمن حقيبة المسوق):



الزواج



راقبي



طعام يتيم



الوقف



سهمك



مكّن



تفريغ كربة



الحج والعمرة



سيارات



سجين



نجوم إخاء



مسارات

برنامج راقبي



برنامج يدعم أيتام إزاء، حيث يقوم بتغطية تكاليف الدراسة والمكافأة الدراسية للأبناء والفتيات على مستوى المملكة بما يحقق الأهداف العامة لاستدامة التعليم.

مسارات



يهدف البرنامج إلى تدريب عدد من الأيتام على برامج مؤهلة إلى سوق العمل وريادة الأعمال.

نجوم إزاء



برنامج يسعى لدعم مواهب الأيتام وتوفير كافة الاحتياجات اللازمة لتطوير مواهبهم.

الحج والعمرة



مساعدة الأبناء والفتيات على أداء مناسك الحج والعمرة وزيارة المسجد النبوي.

مكن



يسعى لمنح الأبناء والمشمولات مشروع مكن على تأمين السكن الملائم للأيتام من ذوي الظروف الخاصة (المتزوجين - الأامل - المطلقات) بهدف دعم استقرار حياتهم الاسرية وتمكينهم من النجاح في الحياة، وذلك بالشراكة مع الجهات المانحة أو رجال الأعمال.

طعام يتيم



برنامج موجه لقطاع الأفراد ورجال الأعمال يهدف إلى الحصول على دعم مالي من المتبرع لتقديم عدد ٣ وجبات طعام يومية.

الزواج



برنامج يسعى لتفريج الكرب عن المعسرّين من أبناء وفتيات إزاء.

سجين



برنامج يسعى لمساعدة السجناء من أبناء وفتيات إزاء وذلك لسداد دين عام وفك أسرهم.

برنامج سهفك



برنامج يحتوي على حزمة من البرامج التي تقدم لصالح أبناء وفتيات إزاء بهدف تسهيل عملية التبرع وهي عبارة عن ١٠ أسهم بقيمة ١٠ ريال لكل سهم.

برنامج الوقف



وقف المحسنين هو وقف خيرى يتمثل بتأجير مبنى تجارى يتكون من ثلاث صالات وميزانين ومكاتب إدارية على شارع تجارى و استثمارى، ويكون عائد الاستثمار لصالح المؤسسة.

برنامج السيارات



برنامج يسعى لمساعدة أبناء إزاء الدارسين، وذلك بتوفير لهم وسيلة نقل تساعدهم على التنقل بين السكن ومراكز التدريس.

برنامج تفريج كربة



برنامج يسعى لتفريج الكرب عن المعسررين من أبناء وفتيات إزاء.

ثانياً: تعريف الجهات الداعمة

تسعى وحدة الشراكات إلى تنويع مصادر التبرعات بالتواصل مع الجهات والمؤسسات ورجال الأعمال وأفراد المجتمع عامة لأجل الاستفادة من مصادر التبرعات المتاحة وهي:

رجال الأعمال

هم أصحاب المال المهتمين
بتقديم الدعم والرعاية
للفئات المحتاجة.

الشركات

التي تتبنى مفهوم المسؤولية الاجتماعية
ضمن أهدافها وتنقسم الى ثلاثة أقسام:
الشركات الكبرى، الوسطى، والصغرى

الجهات المانحة

الجهات الخيرية التي تمنح
التبرعات وتدعم البرامج وفق
سياسات وإجراءات خاصة بها.

البنوك المحلية

البنوك المرخص لها بالعمل داخل
المملكة من مؤسسة النقد
السعودي.

الأفراد

كافة أفراد المجتمع التي يتم
تلقي الدعم من خلال (الرسائل
النصية ، الشبكة ، الحولات المالية).

ثالثاً: الداعمون :

تستهدف إزاء عدد من الشركات والمؤسسات لاستقطاب الدعم وفيما يلي بعض الأمثلة:

الشركات الكبرى



مجموعة الفيصلية
Al Faisaliah Group

أرامكو السعودية
Saudi Aramco



سابك
عنابة

الشركات الوسطى



المراكز العربية
Arabian Centres

أكسترا
extra

كارفور
Carrefour

الشركات الصغرى



البنوك المحلية

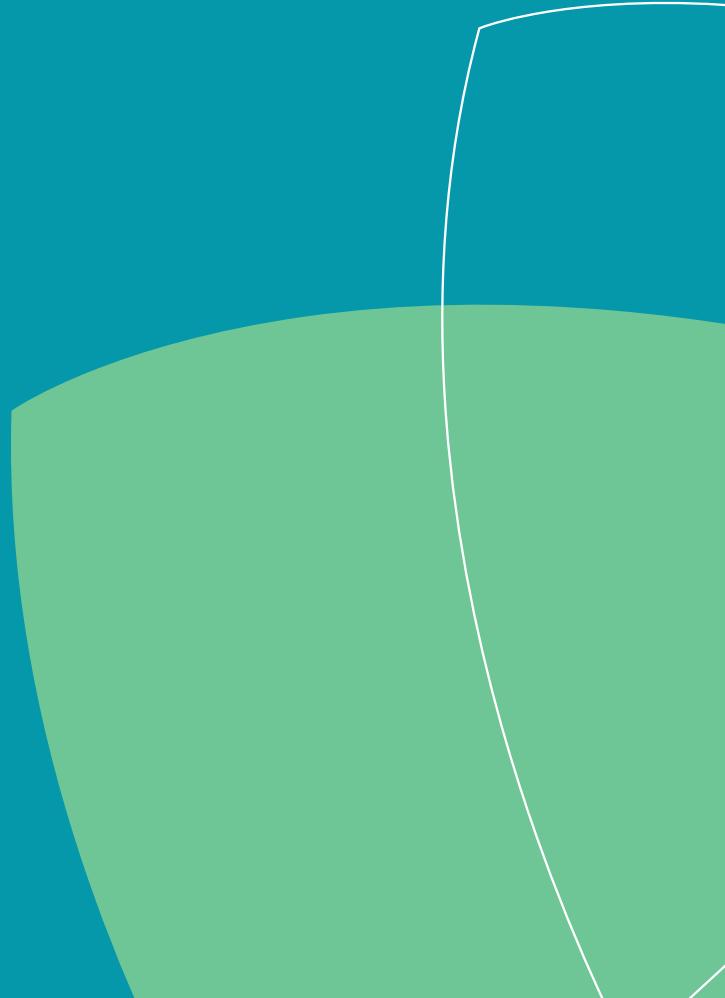


المؤسسة الخيرية المانحة



رجال الأعمال

الدليل الإرشادي



أولاً: الهدف من الدليل

تزويد المسوقين في قطاع الاتصال والشراكات بالإرشادات والمهام التسويقية اللازمة لأداء أعمالهم بكفاءة وفاعلية.

ثانياً: المستهدفون من الدليل

المسوقون المتعاونون
المصرح لهم من
قطاع الاتصال والشراكات

02

المسوقون المختصون
في قطاع الاتصال
والشراكات

01

كل من لديه رغبة
من أعضاء المؤسسة
في تسويق المنتجات

03

ثالثاً: ضوابط المسوق العامة



تنبيه:

أخذ الإذن من وحدة الشراكات
في حالة رغبة الفروع أو موظفي
إخاء تنفيذ زيارة لطلب الدعم



ووضع البطاقة
التعريفية



يمنع منعاً باتاً استلام
التبرعات النقدية

استخدام حقيبة المسوق وتحتوي:

- الكتيب التعريفي
- المطوية
- المنتجات

رابعاً: الشروط الواجب توافرها في المسوق

المسوق المختص:

- 1 - حاصل على مؤهل علمي في مجال الإدارة (ويفضل في مجال التسويق)
- 2 - ملم بجميع خدمات المؤسسة.
- 3 - حسن المظهر.
- 4 - قدرات عالية على الإقناع والتأثير.
- 5 - اجتياز دورة تدريبية برامج المسؤولية المجتمعية في الشركات والمؤسسات.

المسوق المتعاون:

- 1 - حسن المظهر
- 2 - قدرات عالية على الإقناع والتأثير.

خامساً: مراحل مهام عمل المسوق

- 1- إعداد خطة زيارة لطلب دعم لمؤسسة "إخاء". نموذج (1): نموذج خطة زيارة لطلب دعم لمؤسسة "إخاء"
- 2- اعتماد خطة العمل من مسؤول وحدة الشراكات.
- 3- الاطلاع على "الدليل الإرشادي للمسوق".

مهام
قبل
الزيارة

- 1- الالتزام بالزي الرسمي السعودي.
- 2- حمل البطاقة الرسمية الخاصة بمؤسسة «إخاء» على الصدر.
- 3- تقديم الكرت التعريفي.
- 4- حمل الحقيبة الخاصة بالمسوق تحتوي على: برشور تعريفي عن المؤسسة، الكرت التعريفي، كتيب دليل البرامج.

أثناء
الزيارة

استلام التبرعات من خلال:

- شيك باسم (المؤسسة الخيرية لرعاية الأيتام)
- إيداع المبلغ لحسابات (المؤسسة الخيرية لرعاية الأيتام).
- نموذج (2): حسابات المؤسسة الخيرية لرعاية الأيتام

التحصيل

- 1- اعداد تقرير لتنفيذ زيارة بعد الانتهاء، وإرساله الى (وحدة الشراكات) . نموذج (3)
- 2- تفرغ الزيارات الفردية في تقرير الإنجاز شهرياً. نموذج (4)
- 3- ارسال خطاب شكر للجهة أو الفرد الداعم (التواصل مع مسؤول وحدة الشراكات)
- 4- نشر خبر الدعم وشكر الداعم (التواصل مع مسؤول العلاقات بالفرع لنشر خبر الدعم وشكر الداعم).
- 5- تكريم الداعم في المناسبات والمحافل (ينسق المختص أو المتعاون مع مدير الفرع).

بعد
الزيارة

المرفقات

مرفق «1»: نموذج خطة زيارة لطلب دعم لمؤسسة "إخاء"

نموذج «2»: حسابات المؤسسة الخيرية لرعاية الأيتام

مرفق «3»: نموذج تقرير تنفيذ زيارة.

مرفق «4»: نموذج تقرير الإنجاز الشهري

مرفق «1»

نموذج خطة زيارة لطلب دعم لمؤسسة "إخاء"

اسم الجهة / الفرد المراد زيارته		
الفرع		
مكان الزيارة	تاريخ الزيارة	
اسم الموظف		
البرامج المراد تنفيذها		
التكلفة		
<input type="radio"/> موافق	<input type="radio"/> موافق	<input type="radio"/> موافقة مسؤول وحدة الشراكات
<input type="radio"/> غير موافق		

مرفق «2»

حسابات المؤسسة الخيرية لرعاية الأيتام

اسم البنك	نوع الحساب	رقم الحساب
مصرف الراجحي	صدقات	SA8480000 204608010000952
مصرف الراجحي	زكاة	SA6280000 204608010000960
مصرف الراجحي	وقف	SA6780000 204608010811887
البنك الأهلي	صدقات	SA57100000 23554000000200
البنك الأهلي	زكاة	SA84100000 23554000000102
بنك الجزيرة	صدقات	SA896000000 16519033001
البنك السعودي الفرنسي	صدقات	SA56550000000 88485300133
البنك الأول	صدقات	SA68500000000 10582507005

مرفق «3»

نموذج تقرير تنفيذ زيارة

		اسم الجهة / الفرد المراد زيارته
		الفرع
تاريخ الزيارة		مكان الزيارة
مدة الزيارة		وقت الزيارة
		مخرجات الزيارة (نوع الدعم ، قيمة الدعم)
		التزامات المؤسسة تجاه الجهة أو الفرد
		مقترحات وملاحظات
		هل تنصح بزيارته مره أخرى؟
		<input type="radio"/> نعم <input type="radio"/> لا لماذا؟

معد التقرير

التوقيع

مرفق «4»

نموذج تقرير الإنجاز الشهري

م	الفرع	الموظف	الجهات التي تم زيارتها	مخرجات الزيارة
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				



بإدارة تطلقها إزاء لنشر الأصول المعرفية
وتصديرتها للمجتمع ومؤسساته لتعزيز ثقافة الأثر والتعاون
وترسيخ ثقافة التعلم المستمر

لتصلك إصداراتنا المعرفية أرسل إشتراك

knowledge.dept@ekhaa.org.sa



0550911939



المؤسسة الخيرية
لرعاية الأيتام



الرقم الموحد 920011939

do@ekhaa.org.sa

www.ekhaa.org.sa



ekhaa_sa



ekhaa_ksa



ekhaa_sa



Ekhaapr