

• RCD •

VIA A'ZR

MEDIA GROUP

In Saudi Arabia

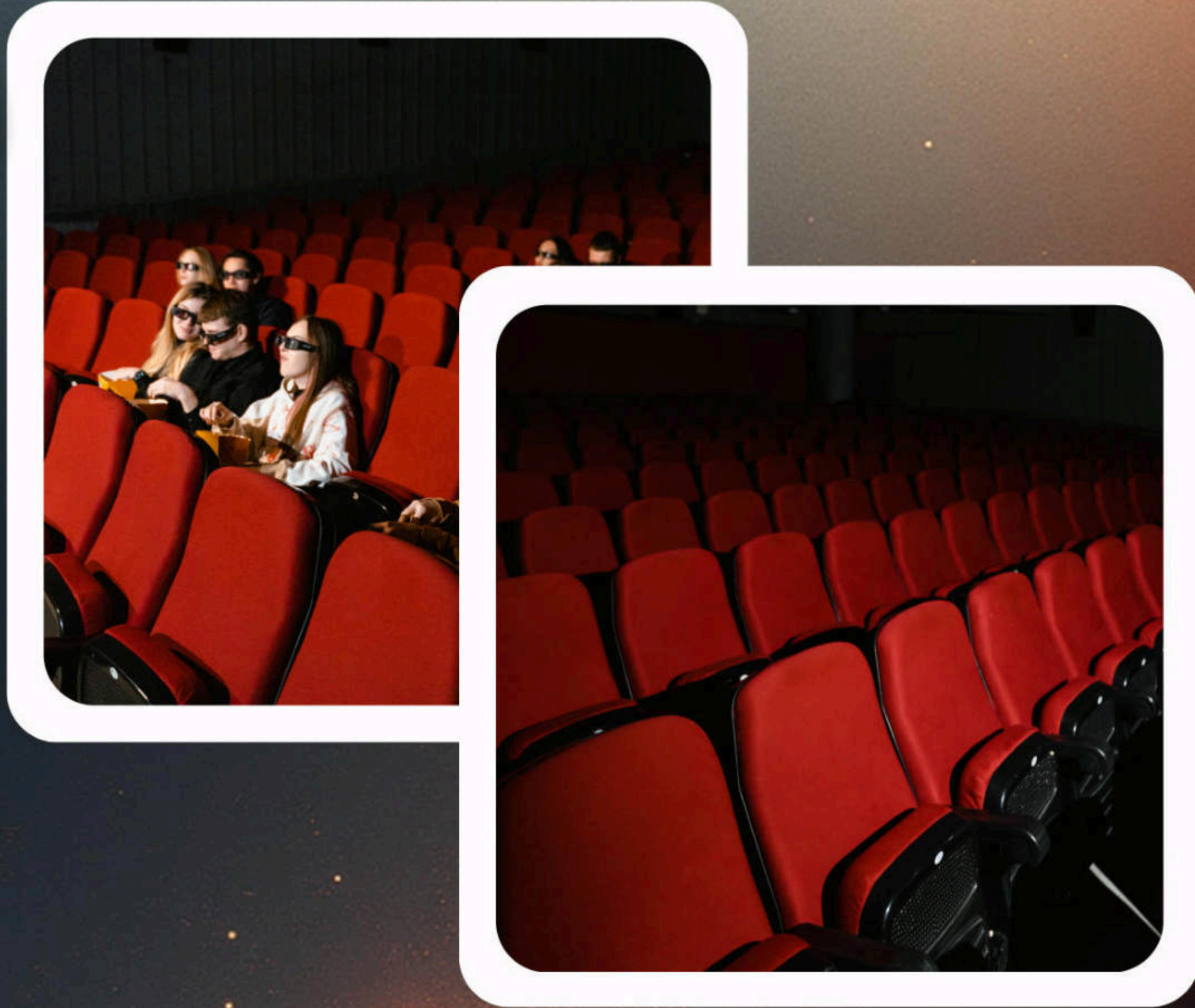
!MPRESSIONS

seamantis
creatives

inQ
INQ FILMS

RUM PICTURES

RUM PICTURES
Training Academy



ABOUT RCD

The Reference for Cinema and Digital Production “RCD Media Was established in 2018 in the capital of Jordan, Amman, and then in Qatar in 2025. It comprises a group of specialised brands providing a diverse and comprehensive range of media, film production, post-production, animation and digital marketing services. RCD was founded to bridge the gap in the regional market, supported by the founders’ 22 years of experience in the film and TV production field in the United Kingdom.

475+

PROJECTS

2,800+

MINUTES OF ANIMATION





ABOUT AAZR

Aazr is a Growth Operating System (Growth OS) designed to accelerate business expansion by identifying and developing opportunities, or by transforming existing challenges into growth potential. We start by uncovering the right approach—and we end with measurable growth.





فهمنا للمشروع

نفهم أن المشروع هو انتقال RCD من بيع خدماتها في السعودية عن بُعد وبشكل غير منظم، إلى تأسيس حضور رسمي وفَعَّال في السوق السعودي عبر شركة سعودية مملوكة للمجموعة في السنة الأولى، تُدار محليًا من خلال آزر كشريك حصري. الهدف هو تحويل الطلب المتناثر الحالي إلى بايلاين ثابت من المشاريع مع جهات حكومية وتجارية ومنصات محتوى سعودية، مع الاستفادة من قدرات الإنتاج والبوست في الأردن وقطر لرفع جودة الخدمة وتعظيم الربحية.

كيف نرى المشروع (North Star)

نرى هذا المشروع كخطوة تحويلية لـ RCD من "لاعب إقليمي قوي" إلى شريك محتوى استراتيجي دائم في السعودية. نجمة الشمال التي نتحرك باتجاهها هي بناء RCD KSA كمنصة محتوى متكاملة، تحقق دخلًا سنويًا مستدامًا من السوق السعودي لا يقل عن مليون دولار في السنة الأولى، مع نمو تدريجي، وفي نفس الوقت تُصبح الجهة التي تُفكر فيها أولًا عند أي جهة سعودية تحتاج إنتاجًا عالي الجودة أو بوست أو حلول محتوى متكاملة.





التموضع في السوق السعودي

بالاستناد إلى أعمال RCD الحالية في الإنتاج، والبوست، والأنيميشن، والتسويق الرقمي، نرى أن التموضع الأمثل في السعودية هو كـ "شريك محتوى متكامل للحكومة والقطاع الخاص": شركة إقليمية ذات سجل حافل، ولكن بحضور محلي كامل في الرياض، قادرة على تقديم حلول end-to-end من الفكرة إلى البث، وبأسعار وكفاءة تشغيلية مدعومة بفرق الأردن وقطر. هذا التموضع يمنح RCD مساحة مميزة بين شركات الإنتاج المحلية البحتة، وبين الشبكات العالمية المكلفة، ويستفيد من زخم رؤية 2030 ومشاريعها التي تحتاج لاعبين جادين في المحتوى.

تأثير المشروع على RCD الأم

دخول السعودية بهذا الشكل المنظم يضيف لـ RCD الأم ذراعًا سعودية رسمية في أكبر سوق إعلاني وإنتاجي في المنطقة، مع إيرادات متوقعة وقابلة للتكرار، مما يرفع من القيمة السوقية للمجموعة ويجعلها أكثر جاذبية للشركاء والمستثمرين على المدى المتوسط. كما أن بناء قصص نجاح مع جهات سعودية كبرى يعزز قيمة العلامة التجارية (Brand Equity) للمجموعة في كامل المنطقة، ويُرسخ صورة RCD كشبكة إقليمية لها حضور محلي حقيقي في العواصم الرئيسية، وليس مجرد مزود خدمات عبر الحدود.



من مهام آزر



01 تأسيس وتشغيل الوجود المحلي لـ RCD في السعودية

- دعم إنشاء شركة سعودية باسم RCD من اليوم الأول.
- صلاحية التوقيع والتمثيل القانوني في السعودية تكون لدينا بحسب ما يُنص عليه في العقد.

02 تطوير الأعمال والمبيعات (Business Development & Sales)

- التسويق لكل خدمات المجموعة في السوق السعودي (إنتاج - بوست - أنيميشن - ديجيتال... إلخ).
- التركيز في أول سنتين على:
 - الجهات الحكومية وشبه الحكومية.
 - الشركات التجارية الكبرى.
 - المنصات والقنوات السعودية كمرحلة تالية.
- إدارة كامل دورة البيع من فتح العلاقة إلى توقيع العقد.

03 إدارة العلاقات مع العملاء في السعودية

- التواصل مع العملاء قبل المشروع، وأثناء الإعداد، وبعد التسليم في حال وجود أي ملاحظات أو إشكالات.
- نكون الواجهة الوحيدة لـ RCD في السعودية؛ لا يكون هناك تواصل مباشر مع الأردن أو قطر في ما يخص السعودية إلا عبر RCD KSA.

04 التواجد الفعلي والتشغيلي في السعودية

- اختيار مقر الشركة في الرياض وتجهيزه وتأثيثه ومتابعة تشغيله اليومي.
- إدارة المكتب (استقبال، اجتماعات، تنسيق زيارات الفرق القادمة من الأردن/قطر).
- المساهمة في تعيين الفريق المحلي (حتى الاستقلال التشغيلي خلال ~6 أشهر).

05 العلاقات الحكومية والتنظيمية

- تمثيل الشركة أمام الجهات الحكومية والهيئات في السعودية.
- متابعة ما يلزم من تراخيص/اشتراكات/تنظيمات تخص نشاط الميديا والإنتاج.

06 التدريب والتأهيل

- تنظيم وإدارة عمليات تدريب الفريق المحلي على منهجية RCD وجودة العمل.

07 توزيع الوقت (سنة أولى تقريبًا):

- أول ربعين: 80% مبيعات وعلاقات، 10% تشغيل، 10% إدارة استراتيجية مع RCD.
- بعد الاستقرار: 40% تشغيل، 40% إدارة استراتيجية، 20% مبيعات (مع وجود فريق يساعد).



ما يبقى تحت مسؤولية RCD



1

التنفيذ الكامل للمشاريع

- الإبداع والكتابة وال Concept.
- إدارة الإنتاج (Production) والبوست (Post) والأنيميشن.
- إدارة الجودة على مستوى المجموعة.

2

حساب تكلفة المشاريع وتسعيرها

- بناء جداول التكلفة بالتفصيل.
- اعتماد الـ Rate Cards النهائية.
- تحمل مسؤولية الـ P&L الكاملة للمشاريع على مستوى المجموعة.

3

المالية والـ Finance المركزي

- إدارة الحسابات العامة للمجموعة.
- إدارة التدفقات النقدية خارج السعودية.
- التكفل بالتكاليف الاضافية

4

مسمى الدور

- Partner & Business Development Lead - RCD KSA

التنفيذ

العقود

التكلفة

Leads



RCD تنفذ المشروع وتديره
وفي حال وجود اي إشكالية نتدخل

العقود تُوقَّع باسم الشركة السعودية
RCD، وبصلاحية توقيع لدينا.

RCD تحسب الكلفة بدقة
وتُقر التسعير النهائي.

نحن نرفع الـ Leads ونقترح نطاق
وسعر مناسب للسوق السعودي.

خطة 12 شهر من تاريخ توقيع الاتفاق - للوصول إلى 1,000,000 دولار دخل من السعودية

ملاحظة:

تُطبَّق هذه الخطة على "السنة الأولى من التشغيل الكامل"، سواء بدأت في 2025 أو 2026 حسب تاريخ توقيع الاتفاق

AHMED ALHARBI

Q1 - تأسيس وبناء الأساس

- تسجيل شركة RCD KSA في السعودية (مملوكة 100% لـ RCD J في السنة الأولى).
- فتح حسابات بنكية للشركة وترتيب المتطلبات الضريبية والـ VAT.
- اختيار مقر في الرياض، بدء إجراءات التعاقد مع المالك، وتصميم خطة التجهيز.
- رسم خريطة السوق السعودي:
 - أهم الجهات الحكومية وشبه الحكومية.
 - أهم الشركات التجارية الكبرى.
- التركيز على تقديم RCD كشريك إقليمي قوي في:
 - الإنتاج والبوست كأولوية أولى.
- بناء بايبلان مبدئي من العملاء المحتملين (30 اجتماع نوعي على الأقل).
- توقيع عقد إنتاجي لرمضان

Q2 - الحصول على مشاريع مرجعية وتثبيت الحضور

- إقفال أول مجموعة من العقود (Hero Projects) في قطاعات:
 - الجهات الحكومية.
 - الشركات التجارية الكبرى.
- تنفيذ مشاريع إنتاج وبوست مع فرق RCD في الأردن للاستفادة من ميزات التكلفة.
- بدء تجهيز المكتب وتشغيله بشكل جزئي (Meeting-Ready).
- تعيين 1-2 موظفين محليين (تنسيق مشاريع + Office/Admin).
- بدء ضم مدير تشغيل من طرف RCD متواجد في الرياض مع أول عقد كبير.



خطة 12 شهر من تاريخ توقيع الاتفاق - للوصول إلى 1,000,000 دولار دخل من السعودية

ملاحظة :

تُطبَّق هذه الخطة على "السنة الأولى من التشغيل الكامل"، سواء بدأت في 2025 أو 2026 حسب تاريخ توقيع الاتفاق

AHMED ALHARBI

Q3 - التوسع في الخدمات والقطاعات

- الاستمرار في التركيز على الإنتاج والبوست، مع إدخال:
- خدمات الأنيميشن.
- التسويق الرقمي (Impressions Digital) حسب الفرص.
- فتح قنوات مع:
 - القنوات التلفزيونية والمنصات السعودية.
 - منصات المحتوى الرقمي.
- إطلاق باقات/عروض مخصصة للسوق السعودي (/ Government Packages Corporate Content Packages).
- رفع عدد المشاريع النشطة وزيادة متوسط قيمة العقد.

Q4 - تعزيز الإيرادات وتحقيق الهدف السنوي

- مضاعفة التركيز على:
 - Upsell و Cross-sell للعملاء الحاليين.
 - تجديد العقود السنوية مع الجهات الحكومية والتجارية.
- الوصول إلى دخل سنوي لا يقل عن 1,000,000 دولار من السعودية (كل خدمات المجموعة).
- وضع خطة سنة ثانية للوصول 2,000,000 دولار بما يتماشى مع مستهدف RCD الأصلي.
- مراجعة أداء الشراكة في الشهر التاسع، وتعديل أي آليات بالتراضي.



الخيار الأول

العرض المالي

المستهدف المالي:

تحقيق دخل سنوي من السعودية لا يقل عن 1,000,000 دولار في السنة الأولى من التشغيل الكامل (مع هدف توسعي للوصول إلى 1,200,000 دولار).

الحصة في الشركة السعودية (RCD KSA):

- عند تحقيق المستهدف السنوي المتفق عليه (1M دولار دخل):
 - 30% من ملكية الشركة السعودية تنتقل لآزر.
- في حال عدم تحقيق الـ 1M بالكامل:
 - تبقى الحصة لكن بنسب أقل (تُحدّد شرائحها في العقد - مثال: حصة مخفضة مرتبطة بنسبة تحقيق الهدف)
 - لا تُلغى الحصة تمامًا، بل تُعاد معاييرها حسب مستوى الإنجاز.

المبلغ الشهري:

- 30,000 دولار شهريًا لمدة سنة.
- يُدفع من RCD من اليوم الأول (من الأردن)، ويُستخدم لتغطية أتعاب آزر وفريقها فقط.
- بعد مرور 6 أشهر، تبدأ تغطية هذا المبلغ من دخل السعودية قدر الإمكان.

نسبة من المبيعات / الأرباح:

- الشراكة تُبنى أساسًا على تحقيق دخل (Revenue) من السعودية.
- عند احتساب الأرباح من السعودية:
 - صافي الربح = إيرادات مشاريع السعودية
 - - تكاليف التنفيذ (Production/Post/Animation)
 - - الرواتب المحلية
 - - مصاريف السفر والتمثيل المتصلة بهذه المشاريع
 - في أول 6 أشهر لا تُحَقَل مصاريف المكتب السعودي بالكامل على صافي الربح، وبعد 6 أشهر تُدرج ضمن التكاليف.
- نسبة آزر من صافي الربح من السعودية: 50%.

الخيار الثاني

العرض المالي

المستهدف المالي:

تحقيق دخل سنوي من السعودية لا يقل عن 1,000,000 دولار في السنة الأولى من التشغيل الكامل (مع هدف توسعي للوصول إلى 1,200,000 دولار).

الحصة في الشركة السعودية (RCD KSA):

- عند تحقيق المستهدف السنوي (1M دولار دخل أو أكثر):
 - 51% من ملكية الشركة السعودية تنتقل لأزر.
- سنة أولى تكون الشركة مملوكة بالكامل لـ RCD، وبعد التحقق من الأرقام تُنقل الملكية حسب الخيار المتفق عليه.
- في حالة عدم تحقيق الهدف، يتم تخفيض الحصة (دون إلغائها) وفق آلية تُحدد في العقد.

المبلغ الشهري:

- 20,000 دولار شهريًا لمدة سنة.
- يغطي فقط أتعاب أزر وفريقها.

نسبة من المبيعات / الأرباح:

- نفس تعريف صافي الربح السابق.
- نسبة أزر من صافي الربح من السعودية: 30%.

مدة الاتفاق ومراجعتة

- مدة الاتفاق: سنة واحدة، قابلة للتجديد بالتراضي.
- إلا في حال الحصول على النسبة من الشركة ينتقل إلى عمل تجاري يتم من خلاله اندماج فريق أزر مع RCD ويتم صرف رواتب لهم شهرية وتوزيعات أرباح حسب السياسات.
- مراجعة بعد 9 أشهر:
- مراجعة KPIs (الإيرادات، عدد العملاء، جودة التنفيذ، رضا العملاء).
- إمكانية تعديل بنود الشراكة (Retainer / نسب أرباح / مصاريف) بالاتفاق.

المصاريف الإضافية المتوقعة في السعودية (خارج أتعاب آزر)

١) تأسيس وتشغيل المكتب في الرياض

- المدينة: الرياض.
 - ميزانية سنة أولى تقريبية للمكتب (إيجار + تأسيس + تشغيل أساسي):
 - حوالي 500,000 ريال سعودي للسنة الأولى تشمل:
 - إيجار مكتب بمستوى يناسب هوية المجموعة.
 - أثاث وتجهيز (Meeting Rooms, Workstations, Reception).
 - خدمات أساسية (إنترنت، كهرباء، نظافة، إلخ).
- الرقم تفصيليًا يُضبط بعد اختيار الموقع والحصول على عروض من الملاك والموردين.

٢) التوظيف المحلي (خلال أول 6 أشهر)

- حتى الاستقلال التشغيلي المتوقع خلال 6 أشهر:
 - حتى 2 موظفين محليين كحد أقصى (مثلًا):
 - منسق مشاريع / Accounts Coordinator
 - (Office/Admin Support).
 - ميزانية رواتب شهرية تقريبية: حوالي 8,000 دولار شهريًا للوظيفتين معًا (يمكن تعديلها حسب مستوى المرشحين).

٣) مدير التشغيل من طرف RCD

- المصدر: من فريق RCD (الأردن / قطر).
- التوقيت: من أول عقد رئيسي في السعودية.
- الدور:
 - إدارة يومية للتنفيذ مع فرق الأردن/قطر.
 - ضمان جودة التسليم وجدولة الفرق.
- التكلفة: يبقى على Payroll RCD، وليس ضمن مبلغ آزر الشهري.

٤) السفر والتمثيل

- رحلات بين الأردن/قطر والسعودية ل:
 - تصوير المشاريع.
 - الاجتماعات الاستراتيجية.
- الميزانية تُحدّد سنويًا حسب حجم المشاريع (يمكن وضع Range عام في العقد، وتفصيله في Budget سنوي مشترك).

جميع البنود والمصاريف تسقط في حال توفرها من قبل RCD بشكل مباشر بعد اعتماد البنود من قبل فريق التطوير

ملخص إجابات أسئلة RCD

1) الأدوار والمسؤوليات ومسمياتكم؟

آزر: شريك محلي ومدير تطوير الأعمال في السعودية - RCD KSA - Partner & Business Development Lead. مسؤوليات آزر: التسويق، تطوير الأعمال، إدارة العلاقات مع العملاء، اختيار وتجهيز المكتب، تمثيل الشركة أمام الجهات الحكومية، متابعة العقود محليًا، والمساهمة في بناء وتدريب الفريق المحلي.

RCD (الأردن/قطر): التنفيذ الكامل، الإبداع، حساب التكاليف، التسعير النهائي، الجودة، ال Finance وال HR خارج السعودية. (2) قيمة/نسبة البنود الثلاثة (مبلغ شهري - نسبة من المبيعات - حصة من الفرع السعودي):

الخيار 1:

مبلغ شهري: 30,000 دولار لمدة سنة.

نسبة من صافي الربح من مشاريع السعودية: 50%.

حصة من الشركة السعودية: 30% عند تحقيق الهدف (مع آلية تخفيض تدريجي في حالة عدم تحقيقه).

الخيار 2:

مبلغ شهري: 20,000 دولار لمدة سنة.

نسبة من صافي الربح من مشاريع السعودية: 30%.

حصة من الشركة السعودية: 51% عند تحقيق الهدف (مع آلية تخفيض تدريجي في حالة عدم تحقيقه).

3) مدة الاتفاق وقيمة المبيعات المستهدفة؟

المدة: سنة واحدة قابلة للتجديد.

مراجعة في الشهر التاسع.

المستهدف:

هدف تعاقدى واضح: 1,000,000 دولار دخل سنوي من السعودية في السنة الأولى.

هدف توسعي داخلي: الاقتراب من 1,200,000 دولار في السنة التالية.

4) هل ستعملوا على تسويق كل خدمات المجموعة؟ أم خدمات محددة؟

في أول ربعين: التركيز العملي على الإنتاج والبوست (Rum + البوست).

مع مرور الوقت: تسويق كل خدمات المجموعة (أنيميشن، ديجيتال،...)، مع تنفيذ أي فرصة تظهر لأي من شركات المجموعة.

نسب الأرباح والحصة تُحسب على كل إيرادات RCD من السعودية دون استثناء.

5) مصير حصّتكم إذا لم تتحقق قيمة المبيعات المتفق عليها؟

لا تُلغى الحصة بالكامل.

تُخفّض تدريجيًا حسب نسبة تحقيق الهدف، ضمن شرائح تُحدد تفصيلًا في العقد (مثلًا حصة رمزية عند تحقيق نسب أقل من الهدف، وحصة كاملة عند تحقيقه أو تجاوزه).

ملخص إجابات أسئلة RCD

6) هل ستسوقوا باسم شركتكم أم باسم RCD؟
التسويق والعمل في السوق السعودي سيكون تحت اسم:
RCD KSA

آزر تكون الشريك المحلي والمنفذ الحصري داخل السعودية، لكن البراند الأساسي في السوق هو RCD.

7) ما المصاريف الأخرى المتوقعة بجانب المبلغ الشهري؟

تأسيس وتشغيل مكتب الرياض (إيجار + تأسيس + خدمات) - تقدير سنة أولى: حوالي 500,000 ريال.
توظيف حتى 2 موظفين محليين خلال أول 6 أشهر - ميزانية تقريبية: 8,000 دولار شهريًا.
مدير تشغيل من طرف RCD متواجد في الرياض مع أول عقد كبير (على حساب RCD).
ميزانية سفر وتمثيل تُحدد سنويًا حسب حجم المشاريع.

8) هل سنسجل RCD كشركة سعودية؟ وإذا لا، باسم من تُوقع العقود؟

نعم، من اليوم الأول يتم تسجيل شركة سعودية باسم RCD.
في السنة الأولى تكون ملكية الشركة 100% لـ RCD، مع منح آزر صلاحية التوقيع والتمثيل في السعودية.
بعد تحقيق المستهدف، تُنقل نسبة ملكية لآزر حسب الخيار المالي المتفق عليه (30% أو 51%).

9) هل تحتاجوا تواجد أحد من طاقم المجموعة في الرياض؟ وما دوره؟

نعم، يُفضّل تواجد مدير تشغيل من طرف RCD في الرياض من أول عقد رئيسي.
دوره: التنسيق اليومي بين فرق الأردن/قطر والسعودية، وضمان جودة وسلم التنفيذ.

10) ما آلية تسعير المشاريع ومن صاحب القرار النهائي؟

آزر:

تقترح نطاق سعر يناسب السوق السعودي وتضع تصور القيمة للعميل.
RCD:

تحسب التكلفة التفصيلية وتُحدّد هامش الربح وتُقر السعر النهائي.

التوقيع على العقود يكون بعد موافقة مالية نهائية من RCD، مع صلاحية توقيع محلية لآزر باسم الشركة السعودي



شكراً لكم

!IMPRESSIONS

seamantis
creatives

inq
INQ FILMS

RUM PICTURES

RUM PICTURES
Training Academy