

REALTYLYNC PARTNERS

حاسبة العائد الشهري المتكرر (MRR)

أداة التخطيط المالي وتوقعات الأرباح للشركاء

النسخة النهائية 3.0

رمز الشريك: LYNC-AR-2025

أ. هيكل العمولات

يعتمد نموذج الأرباح على عمولة ثابتة بنسبة 20% من رسوم الاشتراك الشهرية طوال فترة حياة العميل.

المنتج	السعر الشهري	عمولتك الشهرية	القيمة السنوية
باقة الفريق (Team Pro)	\$249.00	\$49.80	
	\$597.60		
باقة الوساطة (Brokerage)	\$799.00	\$159.80	
	\$1,917.60		

المعادلات الحسابية

$$\begin{aligned} \text{العمولة الشهرية} &= (\text{عدد العملاء}) \times (\text{سعر الباقة}) \times 20\% \\ \text{الإيراد السنوي (ARR)} &= (\text{إجمالي العمولات الشهرية}) \times 12 \\ \text{قيمة العميل} &= (\text{العمولة الشهرية}) \times (\text{متوسط أشهر الاشتراك}) \end{aligned}$$

٢. سيناريوهات الأهداف

مسارات نمو مقترحة لمساعدتك على تحديد أهدافك المالية.

النمو

10 عملاء باقة الفريق;
2 عملاء باقة الوساطة;

الدخل الشهري المتوقع

\$817.60

البداية

5 عملاء باقة الفريق;
1 عملاء باقة الوساطة;

الدخل الشهري المتوقع

\$408.80

النخبة

50 عملاء باقة الفريق;
10 عملاء باقة الوساطة;

الدخل الشهري المتوقع

\$4,088.00

الاحتراف

20 عملاء باقة الفريق;
5 عملاء باقة الوساطة;

الدخل الشهري المتوقع

\$1,795.00

٣. الحاسبة التفاعلية

قم بتعبئة الحقول أدناه لتقدير أرباحك الخاصة.

أدخل الرقم...	عدد عملاء "الفريق" المستهدف:
أدخل الرقم...	عدد عملاء "الوساطة" المستهدف:
\$0.00	النتيجة المتوقعة (MRR):

٤. خطة العمل

المرحلة 1: التأسيس (شهر 1-3)

- تأمين 5 عملاء للفريق
- إكمال التدريب على المنتج
- إعداد نظام الإحالات

المرحلة 2: التوسع (شهر 4-9)

- الوصول لـ 15 عميل
- إضافة عملاء وساطة
- بناء دراسات حالة

المرحلة 3: الهيمنة (شهر 10+)

- بناء فريق مبيعات
- استهداف \$3,000 شهرياً
- التوسع الجغرافي