**شركة جديدة لتصدير المنتجات المصرية**

**تأسيس «إيجي زون للمنصات الرقمية» برأس مال مصري كويتي لمساعدة الشركات المصرية والعربية علي التصدير**

تستهدف شركة إيجي زون للمنصات الرقمية (الناشئة) فتح أسواق تصديرية جديدة امام المنتجات المصرية والعربية عالية الجودة، في كافة القطاعات، حيث تعمل الشركة كوسيط تجاري لتسهيل تصدير المنتج المصري.

وقال مساعد الخرافى مدير عام شركة إيجي زون، إن شركته تم تأسيسيها منذ عدة أشهر بغرض تصدير المنتجات المصرية إلى الأسواق الخارجية، من خلال فتح أسواق جديدة أمام أى منتج مصرى ذو جودة عالية، موضحًا أن الصناعة المصرية والتكنولوجيا المستخدمة فيها، جلعت المنتج المصري يضاهى نظيره الأوربي ويتفوق عليه في كثير من الأوقات.

وأضاف "الخرافى" فى حواره مع وكالة الانباء العربية البرازيلية، أن شركته تسعى لتسويق المنتجات المصرية فى الخارج ومساعدة الشركات والكيانات المصرية على التواصل مع شركات فى الخارج، ما يساعدها على فتح أسواق جديدة والتواصل مع عملاء جدد.

أضاف أن "إيجى زون" قامت بتأسيس تطبيق على الموبيل لمساعدة الشركات على التواصل مع المستهلكين بشكل مباشر «B2C» Business-to-Consumer ، حيث يكون باستطاعتها طرح وبيع منتجاتها لعملاءه بشكل مباشر.

وأستطرد : الجزء الأخير من نشاط الشركة قائم على تنظيم معارض دولية للمصنعين أو الشركات أو الحرفيين المصريين فى مناطق تجارية حيوية لمساعدتهم على التواصل مع عدد أكبر من العملاء وتوقيع عقود طويلة الأمد".

وعن أبرز القطاعات الاقتصاية التى تستهدف الشركات التعامل معها، أكد أن الكثير من القطاعات الاقتصادية المصرية المختلفة أصبحت تمتلك منتجات ذات جودة عالية وكل ما ينقصها فقط هو معرفة آليات التصدير والإجراءات المتبعة فى هذا الشأن، لذا نحن لا نستهدف قطاع معين فى السوق المصرى ولكن نبحث عن المميز فى كافة القطاعات المختلفة ونعمل على فتح أسواق لها.

وأوضح أن شركته بدأت بالأسواق التى تربطها بمصر علاقات واتفاقات تجارية تاريخية وتمنح المنتج المصرى تستهيلات جمركية مثل الاتحاد الاوروبى، وكذلك نستهدف العمل بقوة داخل السوق البرازيلى من خلال فتح مجال للمنتجات الإلكترونية والزراعية والحرف اليديوية المصرية للتواجد فى هذا السوق المميز والقوى والشبيه بالسوق المصري.

وشدد على أن شركته لا تسعى للاهتمام والتركيز على الشركات الكبيرة فقط وأنما تحرص على اقحام الشركات الصغيرة واصحاب الحرف اليديوية فى منظومة العمل والتصدير إلى الخارج من خلال مساعدته وتقديم الدعم الفنى له خطوة بخطوة حتى ينجح فى التصدير إلى الخارج.

وأوضح أحمد نصر مدير وشريك فى شركة إيجى زون، أن الشركة هى منصة تجارية متكاملة تحتوى على قاعدة بيانات للشركات المصرية والعربية التى تمتلك منتجات عالية الجودة، كما أنها تقدم كافة الخدمات الاستشارية لعملاءها مصريين كانوا أو أجانب، إضافة إلى أنها تساعد الشركات الأجنبية على الإطلاع والتواصل مع نظيرتها ومعرفة مستوى تقييم العملاء السابقين لها.

وأشار إلي شركته تتواجد بقوة فى دول الاتحاد الأوروبى وبالاخص فى هولندا وبلغاريا كما تتواجد فى السوق البرازيلي وتمتلك علاقات متشعبة تساعدها على تنظيم المعارض الدولية والتى تكون فرصة لزيادة حجم أعمال الشركات المصرية بالأسواق المختلفة.

وعن طبيعة الخدمات التى تقدمها شركته للمصدرين، أشار إلى أن "إيجى زون" توفر مجموعة من الخدمات المتنوعة لصالح المصنع أو المنتج منها على سبيل المثال وليس الحصر، أنها تقدم له تحليل وقراءه واضحة للسوق الأنسب لمنتجه وتحديد احتياجات هذا السوق والشروط والاجراءات المتبعة فى التصدير إليه والاشكال الخاصة بالجودة والتعبئة والتغليف للمنتجات المصدرة إلية.

وأوضح أن الشركة تقوم بتأهيل وتنمية المواد البشرية لدى المصنع المصرى للتعامل مع هذه الأسواق على النحو الصحيح من خلال برامج تدريبية وورش عمل مكثفة تساعده فى التعامل بسهولة ويسر مع المستوردين فى هذه الأسواق الجديدة.

وعن رؤيته شركته لفتح أسواق جديدة، قال نمتلك فريق عمل يحظى بخبرات تراكمية عريضة وسابقة أعمال فى هذا المجال تؤهله لمد يد العون لكافة الكيانات المصرية ومساعدتها على مضاعفة على التصدير، مشيرًا إلى أن شركته تستعى للتوافق مع خطة الدولة المصرية الرامية لمضاعفة ودعم الصادرات وذلك من خلال دعم المنتجات المصرية ومساعدة الشركات على فتح أسواق جديدة وتأهيل ما تمتلكه من موارد بشرية للمساهمة فى مضاعفة صادراتها.

وعن إمكانية تمويل الشركات المصرية الصغيرة لمساعدتها على التصدير، أكد "نصر" أن شركته لا تقوم بتمويل الشركات صغيرة كانت أو كبيرة وتكتف بتقديم حزمة من الخدمات المجانية أو منخفضة التكلفة لمساعدة الشركات على التصدير بسهولة ومنها تنظيم الدورات التدريبية لمساعدة الشركات على البدء فى التصدير بشكل بسيط وعاجل، وتابع " نقدم بعض الخدمات التى تخفض تكلفة التصدير على الشركات الصغيرة ومنها على سبيل المثال استخدم تحالفات فى الشحن تساعد المصدر الصغير على التوسع فى التصدير".

 وعن الضمانات التى تقدمها شركته لعملاءها سواء مصدرين أو مستوردين، أكد أن الضمان الحقيقى هو انتقاء المسجلين على المنصة بشكل دقيق والتأكد من جاهزية كل شركة وسلامة أوراقها القانونية بشكل يضمن للعملاء سلامة التعامل معها, موضحًا أن الشركات المصرية التى ترغب فى التسجيل على المنصة تقوم بإرسال سجلها التجارى والبطاقة الضريبية والقمية المضافة وصور اثبات الشخصية للقائمين على الشركة ليتم مراجعتها من جانب المختصين فى الشركة ومن بعدها يمكنها أن تقوم بارفاق صور منتجاتها عبر المنصة وتقاريرها المالية وسابقة اعمالها للمساعدة فى تنشيط وزيادة حجم اعمالها، هذا بالاضافة الى حقها فى عرض منتجاتها للبيع المباشر عبر المنصة للمستهلكين.

**الطموحات المستقبلية**

وعن طموحات شركته المستقبلية، كشف أن "إيجى زون" تستهدف الوصول بعدد عملاءها إلى 500 شركة قبل نهاية العام الجارى والعمل على مضاعفة هذا الرقم خلال 2023 ، من خلال العمل على استقطاب الشركات التى تنوى العمل والاستثمار فى السوق المصرى، وأشار إلى أن "إيجي زون" هى علامة تجارية جار تسجيلها وتستهدف فتح مكاتب لها فى الخارج خلال الفترة المقبلة ونستهدف التواجد فى السوق الافريقى بقوة خلال 2023 .