Carbon Blue Solutions Ltd.
+44 737 814 7735
Info@CarbonBlueSolutions.net
www.CarbonBlueSolutions.net

HomesInMorocco.com Operating Partner Opportunity

Executive Summary & Draft Term Sheet

فرصة شريك تشغيل HomesInMorocco.com

ملخص تنفيذي ومسودة شروط

ENGLISH VERSION

1. Purpose

Carbon Blue Solutions Limited LLC ("CBS") has developed HomesInMorocco.com ("HIM"), a live Morocco property and services platform supported by IKWAGO™, CBS's AI-powered customer intake and listing preparation system.

The purpose of this opportunity is to appoint a commercial operating partner to build HIM into a revenue-generating Morocco property and services platform by recruiting verified real estate listings, professional real estate accounts, service providers, and paid visibility packages.

This is not simply a listing-collection project. The objective is to build a real operating business around Moroccan real estate, professional agents, private sellers, service providers, and AI-assisted intake.

---

2. Proposed Structure

CBS will form, or cause to be formed, a separate U.S. limited liability company for the HIM operating business.

Working name:

Homes In Morocco Operating LLC

or another agreed name.

This new operating LLC will manage the commercial operation of HomesInMorocco.com, including agent onboarding, service-provider listings, paid packages, featured placements, and commercial development.

CBS will retain ownership of the underlying brands, technology, IKWAGO™ system, domain infrastructure, software workflows, and intellectual property unless separately agreed in writing.

The new operating LLC will receive a commercial operating licence from CBS to use the HIM platform, IKWAGO™ intake system, brand materials, and related infrastructure for the Morocco property/services business.

---

3. CBS Contribution

CBS will contribute:

1. Existing HomesInMorocco.com website and platform access.
2. Existing IKWAGO™ intake and listing-preparation system.
3. Existing U.S. company infrastructure and commercial credibility.
4. Existing payment-processing capability.
5. Existing website, domain, email, and technical setup.
6. Technical support and platform maintenance.
7. Brand, copy, positioning, and business materials.
8. Initial operating framework and fee structure.
9. Ability to support AI-assisted listing intake, multilingual records, and structured submissions.

CBS is not providing a salary, guaranteed marketing budget, guaranteed leads, or guaranteed revenue.

---

4. Operating Partner Role

The operating partner will be responsible for building commercial traction.

Responsibilities include:

1. Recruiting verified real estate listings.
2. Recruiting real estate agents and agencies.
3. Recruiting private property sellers.
4. Recruiting relevant service providers.
5. Promoting HIM to Moroccan, UK, European, and diaspora audiences.

6. Developing agent relationships.
7. Encouraging paid annual account subscriptions.
8. Selling featured placements and promotional options.
9. Supporting listing quality and verification standards.
10. Helping HIM become a trusted Morocco property/services platform.

The operating partner is expected to act as a commercial builder, not a passive shareholder.

---

5. First Commercial Goal and Time Limit

The first commercial goal is to build HIM to a credible launch inventory threshold within **six months** of the operating agreement start date.

The first threshold may be achieved in either of the following ways:

Option A:
1,000 verified real estate listings.

Option B:
500 verified real estate listings plus 200 verified service-provider listings.

The preferred target is Option B because it creates a broader Morocco property ecosystem, including real estate agents, private sellers, lawyers, notaries, cleaners, property managers, photographers, decorators, maintenance providers, relocation support, and other relevant service providers.

During this first six-month intake phase, listings may be offered free in order to build platform supply, credibility, search visibility, and market adoption.

The purpose of the free-intake phase is not immediate revenue. The purpose is to create a real, visible, useful marketplace asset that can support paid professional accounts, featured placements, service-provider listings, and recurring platform revenue.

If the operating partner does not achieve the first inventory threshold within six months, CBS may review, amend, suspend, or terminate the operating arrangement.

---

6. Commercial Conversion After Free Intake Phase

After the first inventory threshold is achieved, the operating LLC may begin introducing paid account structures.

The proposed core commercial model is:

Realtor / Agency Annual Account

$399 per year
Includes up to 30 active or annual property listings.

Private Seller Listings

Private seller listings may remain free or limited-free, subject to quality controls, listing caps, and platform policy.

Featured Property Placement

$29–$49 per month per featured property

Service Provider Annual Listing

$199 per year

Featured Service Provider Placement

$29–$49 per month

The platform should avoid relying on small per-listing fees as its main business model. The stronger model is annual recurring revenue from professional accounts, featured visibility, and service-provider participation.

---

7. Annual Recurring Revenue Projections

The following projections are illustrative and based on annual recurring revenue from paid professional accounts and add-on visibility products.

These projections are gross recurring revenue projections and do not represent guaranteed profit. Profit distributions would apply only after payment processing fees, refunds, approved operating expenses, CBS fixed administrative/platform overhead, taxes, compliance costs, and any other agreed costs.

Scenario 1 — Viable Small Business

250 paying realtor/agency accounts at $399/year:

250 × $399 = $99,750 ARR

100 featured listings at $39/month:

100 × $39 × 12 = $46,800 ARR

100 service-provider listings at $199/year:

100 × $199 = $19,900 ARR

Estimated total ARR:

$166,450 per year

Estimated 30% operating partner share, if fully vested:

$49,935 per year before deductions

Scenario 2 — Stronger Operating Company

500 paying realtor/agency accounts at $399/year:

500 × $399 = $199,500 ARR

200 featured listings at $39/month:

200 × $39 × 12 = $93,600 ARR

200 service-provider listings at $199/year:

200 × $199 = $39,800 ARR

Estimated total ARR:

$332,900 per year

Estimated 30% operating partner share, if fully vested:

$99,870 per year before deductions

Scenario 3 — Strong Niche Platform

1,000 paying realtor/agency accounts at $399/year:

1,000 × $399 = $399,000 ARR

400 featured listings at $39/month:

400 × $39 × 12 = $187,200 ARR

400 service-provider listings at $199/year:

400 × $199 = $79,600 ARR

Estimated total ARR:

$665,800 per year

Estimated 30% operating partner share, if fully vested:

$199,740 per year before deductions

---

8. Fixed Administrative / Platform Overhead

Before any profit sharing, the operating LLC will pay CBS a fixed administrative and platform overhead fee of:

$1,500 per month

Equivalent annual amount:

$18,000 per year

This fixed monthly amount covers:

1. Use of HIM platform infrastructure.
2. Access to IKWAGO™ intake capability.
3. Technical maintenance.
4. Hosting/site administration.
5. Payment infrastructure.
6. System monitoring.
7. Platform support.
8. Brand and commercial framework support.
9. General administrative burden carried by CBS.
10. Continued availability of the underlying technology and operating framework.

This amount is payable before profit distributions.

9. Traffic and Scaling Costs

The $1,500/month fixed overhead assumes normal early-stage and growth-stage usage.

If traffic, storage, bandwidth, API use, AI processing, database volume, media handling, or support demands increase materially, the administrative/platform overhead may be adjusted upward in a commercially reasonable way.

For example, if HIM reached very high traffic such as hundreds of thousands or one million monthly views, direct website hosting cost may remain manageable, but operational costs may rise because of:

1. Larger media libraries.
2. More database records.
3. More site queries.
4. Higher support demand.
5. More IKWAGO™ intake processing.
6. More AI/API usage.
7. More human review.
8. More security, monitoring, and backup needs.
9. More paid apps or platform extensions.
10. Possible need for enterprise support or technical restructuring.

Any increase in fixed overhead should be tied to actual platform burden, not arbitrary increases.

Suggested rule:

The $1,500/month platform overhead remains fixed until the business exceeds one or more of the following:

- 5,000 IKWAGO™ intakes per year.
- 100,000 monthly website visits.
- 25,000 active listings or records.
- Material paid API/AI/transcription/media costs.

- Need for additional paid technical infrastructure.
- Need for dedicated support staff or technical contractors.

Above those thresholds, CBS and the operating LLC may agree a revised monthly platform/administrative cost.

---

10. IKWAGO™ Intake Allowance

The initial operating structure may include up to:

5,000 IKWAGO™ intakes per year

This equals approximately:

417 intakes per month

For the initial phase, this should be sufficient for listing intake, service-provider intake, and selected customer workflows.

If intake volume exceeds 5,000 per year, additional intake fees or a revised platform overhead may apply.

Suggested excess intake rate:

$0.10–$0.25 per additional processed intake, depending on complexity.

Higher-complexity intake involving voice notes, multiple images, manual review, custom fields, or special integrations may be priced separately.

---

11. Equity Offer

The operating partner may earn up to:

30% equity in the new HIM operating LLC

This equity is earned through performance milestones, not granted upfront.

No equity is granted upfront.

Suggested vesting structure:

Milestone	Time / Condition	Equity Earned
500 verified real estate listings	Within 6 months	5%
1,000 verified real estate listings OR 500 property + 200 service listings	Within 6 months	5%
50 paying realtor/agency accounts	After free-intake phase	5%
100 paying realtor/agency accounts	After free-intake phase	5%
$100,000 annual recurring revenue run-rate	Collected/contracted revenue	5%
$200,000 annual recurring revenue run-rate	Collected/contracted revenue	5%
Total possible	—	**30%**

Listings must be real, verified, non-duplicative, non-scraped, and commercially usable.

Paid account milestones must be based on actual paying professionals, not verbal interest or free accounts.

Revenue milestones must be based on collected or contractually committed recurring revenue, not projections.

---

12. Profit Sharing

Profit distributions will only apply after:

1. Payment processing fees.
2. Refunds and chargebacks.
3. Direct platform costs.
4. Approved operating expenses.
5. The fixed CBS administrative/platform overhead of $1,500/month.
6. Any agreed taxes, accounting, compliance, or legal costs.
7. Any approved marketing or contractor costs.

After these deductions, distributable profit may be shared according to the ownership percentages of the operating LLC.

Example:

If the operating partner has vested 30%, then profit distributions would be:

- CBS / CBS-controlled interest: 70%
- Operating partner: 30%

Until equity vests, profit share may be lower or withheld according to the milestones reached.

---

13. Control and Reserved Rights

CBS should retain control over:

1. Core intellectual property.
2. IKWAGO™ system.
3. Brand usage.
4. Domain ownership.
5. Platform architecture.
6. Legal terms.
7. Payment infrastructure approval.
8. Public-facing claims.
9. Data/privacy policy.
10. Any sale, transfer, merger, or licensing of the underlying technology.

The operating partner's rights should be limited to the new HIM operating LLC and should not extend to CBS, IKWAGO™, EcoAppraise.com, OasisCone, or other CBS assets.

---

14. Quality Standards

Listings must be real, consented, accurate, and commercially usable.

The operating partner must not upload scraped, unauthorized, fake, misleading, expired, or duplicated listings.

Listings should ideally include:

1. Location.
2. Property type.
3. Price or POA.
4. Photos.
5. Contact method.
6. Seller/agent status.
7. Basic description.
8. Availability status.
9. Required legal/ownership disclaimers where appropriate.

CBS may remove listings that fail quality or legal standards.

---

15. Initial Term

Suggested initial operating term:

12 months

During the first 12 months, the operator's performance will be reviewed against milestones.

If meaningful progress is not achieved within agreed periods, CBS may terminate the operating arrangement or restructure the opportunity.

Suggested review points:

- 90 days.
- 180 days.
- 12 months.

---

16. Non-Exclusivity Before Performance

No exclusive territory or permanent rights should be granted until meaningful milestones are achieved.

CBS may continue to market IKWAGO™, HIM, and related services unless the operating partner has met agreed exclusivity thresholds.

Suggested exclusivity threshold:

Exclusivity for the Morocco HIM operating business may begin only after:

- 1,000 verified listings; and
- 100 paying professional accounts; and
- at least $50,000 in collected gross revenue.

---

17. Summary of Offer

The opportunity is to earn up to **30% of a newly formed U.S. operating LLC** by building HomesInMorocco.com into a real Morocco property and services platform.

The first six-month goal is to build the free inventory base:

1,000 verified real estate listings

or

500 verified real estate listings plus 200 verified service-provider listings.

Once the launch inventory threshold is reached, the business will transition toward paid annual accounts, featured placements, service-provider listings, and recurring revenue.

At 250 paying professional accounts plus featured placements and service-provider listings, the platform could target approximately **$166,450 in annual recurring revenue**, with a fully vested 30% operating partner position representing approximately **$49,935 per year before deductions**.

At 500 paying professional accounts plus related add-ons, the platform could target approximately **$332,900 in annual recurring revenue**, with a fully vested 30% operating partner position representing approximately **$99,870 per year before deductions**.

At 1,000 paying professional accounts plus related add-ons, the platform could target approximately **$665,800 in annual recurring revenue**, with a fully vested 30% operating partner position representing approximately **$199,740 per year before deductions**.

The principle is simple:

CBS provides the platform, infrastructure, IKWAGO™ technology, U.S. company framework, and support. The operating partner earns ownership by building verified supply, paid accounts, and recurring revenue.

النسخة العربية

1. الهدف

بتطوير منصة **CBS** ويشار إليها في هذه الوثيقة باسم **Carbon Blue Solutions Limited LLC** قامت شركة **HomesInMorocco.com** وهي منصة قائمة للعقارات والخدمات في المغرب، مدعومة بنظام **HIM**، ويشار إليها باسم **IKWAGO™**، يعتمد على الذكاء الاصطناعي لتنظيم بيانات العملاء وتحويلها إلى سجلات وقوائم CBS وهو نظام تابع لـ منظمة.

كمنصة عقارية وخدمية مدرة للدخل في المغرب، وذلك من HIM الهدف من هذه الفرصة هو تعيين شريك تشغيلي تجاري لبناء خلال استقطاب قوائم عقارية موثقة، وحسابات مهنية لوكلاء وشركات العقار، ومقدمي خدمات، وباقات ظهور مدفوعة.

هذه ليست مجرد مهمة لجمع الإعلانات. الهدف هو بناء عمل تشغيلي حقيقي حول العقارات المغربية، والوكلاء المحترفين، والبائعين الأفراد، ومقدمي الخدمات، ونظام إدخال بيانات مدعوم بالذكاء الاصطناعي.

---

2. الهيكل المقترح

ستقوم CBS بتأسيس، أو التسبب في تأسيس، شركة أمريكية ذات مسؤولية محدودة منفصلة لتشغيل نشاط HIM.

الاسم المبدئي:

Homes In Morocco Operating LLC

أو أي اسم آخر يتم الاتفاق عليه.

ستدير هذه الشركة الجديدة التشغيل التجاري لمنصة HomesInMorocco.com، بما في ذلك ضم الوكلاء، وقوائم مقدمي الخدمات، والباقات المدفوعة، والظهور المميز، والتطوير التجاري.

ستحتفظ CBS بملكية العلامات التجارية الأساسية، والتكنولوجيا، ونظام IKWAGO™، والبنية التحتية للنطاقات، وسير العمل البرمجي، والملكية الفكرية، ما لم يتم الاتفاق كتابيًا على خلاف ذلك.

ستحصل الشركة التشغيلية الجديدة على ترخيص تجاري من CBS لاستخدام منصة HIM، ونظام إدخال IKWAGO™، والمواد التجارية، والبنية التحتية ذات الصلة في نشاط العقارات والخدمات في المغرب.

---

3. مساهمة CBS

ستساهم CBS بما يلي:

1. الوصول إلى منصة وموقع HomesInMorocco.com القائم.
2. نظام IKWAGO™ القائم لإدخال وتحضير القوائم.
3. البنية التجارية الأمريكية والسمعة التجارية الحالية.
4. إمكانية معالجة المدفوعات.
5. الموقع الإلكتروني والنطاق والبريد الإلكتروني والإعداد التقني القائم.
6. الدعم التقني وصيانة المنصة.
7. العلامة التجارية، والنصوص، والتموضع التجاري، ومواد العمل.
8. الإطار التشغيلي الأولي وهيكل الرسوم.
9. القدرة على دعم إدخال القوائم بمساعدة الذكاء الاصطناعي، والسجلات متعددة اللغات، والبيانات المنظمة.

لا تقدم CBS راتبًا، ولا ميزانية تسويق مضمونة، ولا عملاء محتملين مضمونين، ولا إيرادات مضمونة.

---

4. دور الشريك التشغيلي

سيكون الشريك التشغيلي مسؤولًا عن بناء الزخم التجاري.

تشمل المسؤوليات:

1. استقطاب قوائم عقارية موثقة.
2. استقطاب وكلاء وشركات عقارية.
3. استقطاب بائعين أفراد.
4. استقطاب مقدمي خدمات مرتبطين بالقطاع.
5. الترويج لـ HIM لدى الجماهير المغربية والبريطانية والأوروبية والمغتربين.
6. تطوير العلاقات مع الوكلاء.
7. تشجيع الاشتراكات السنوية المدفوعة.
8. بيع الظهور المميز والخيارات الترويجية.
9. دعم جودة القوائم ومعايير التحقق.
10. مساعدة HIM على أن تصبح منصة موثوقة للعقارات والخدمات في المغرب.

من المتوقع أن يكون الشريك التشغيلي بانيًا تجاريًا فعليًا، وليس مساهمًا سلبيًا.

---

5. الهدف التجاري الأول والمهلة الزمنية

الهدف التجاري الأول هو بناء HIM إلى حد إطلاق موثوق من حيث عدد القوائم خلال **ستة أشهر** من تاريخ بدء اتفاق التشغيل.

يمكن تحقيق الحد الأول بإحدى الطريقتين التاليتين:

الخيار أ:
1,000 قائمة عقارية موثقة.

الخيار ب:
500 قائمة عقارية موثقة بالإضافة إلى 200 قائمة موثقة لمقدمي خدمات.

الخيار المفضل هو الخيار ب لأنه ينشئ منظومة أوسع للعقارات والخدمات في المغرب، تشمل الوكلاء العقاريين، والبائعين الأفراد، والمحامين، والموثقين، وشركات التنظيف، ومديري العقارات، والمصورين، ومصممي الديكور، ومقدمي الصيانة، وخدمات الانتقال، وغيرهم من مقدمي الخدمات ذات الصلة.

خلال مرحلة الإدخال المجاني الأولى ومدتها ستة أشهر، يمكن تقديم القوائم مجانًا من أجل بناء المعروض، والمصداقية، والظهور في محركات البحث، وقبول السوق.

الهدف من مرحلة الإدخال المجاني ليس تحقيق إيرادات فورية. الهدف هو إنشاء أصل سوقي حقيقي ومرئي ومفيد يمكنه دعم الحسابات المهنية المدفوعة، والظهور المميز، وقوائم مقدمي الخدمات، والإيرادات المتكررة.

إذا لم يحقق الشريك التشغيلي الحد الأول من القوائم خلال ستة أشهر، يجوز لـ CBS مراجعة أو تعديل أو تعليق أو إنهاء الترتيب التشغيلي.

---

6. التحول التجاري بعد مرحلة الإدخال المجاني

بعد تحقيق الحد الأول من القوائم، يمكن للشركة التشغيلية البدء في إدخال هياكل حسابات مدفوعة.

النموذج التجاري الأساسي المقترح هو:

حساب سنوي للوكيل أو الشركة العقارية

399 دولارًا سنويًا
يشمل ما يصل إلى 30 قائمة عقارية نشطة أو سنوية.

قوائم البائعين الأفراد

يمكن أن تظل قوائم البائعين الأفراد مجانية أو محدودة المجانية، وفقًا لمعايير الجودة، وحدود القوائم، وسياسة المنصة.

الظهور المميز للعقار

29 إلى 49 دولارًا شهريًا لكل عقار مميز

قائمة سنوية لمقدم الخدمة

دولارًا سنويًا 199

ظهور مميز لمقدم الخدمة

إلى 49 دولارًا شهريًا 29

يجب على المنصة ألا تعتمد على رسوم صغيرة لكل قائمة كنموذج عمل رئيسي. النموذج الأقوى هو الإيرادات السنوية المتكررة من الحسابات المهنية، والظهور المميز، ومشاركة مقدمي الخدمات.

---

7. توقعات الإيرادات السنوية المتكررة

التوقعات التالية توضيحية وتستند إلى الإيرادات السنوية المتكررة من الحسابات المهنية المدفوعة ومنتجات الظهور الإضافية.

هذه التوقعات تمثل إيرادات متكررة إجمالية، ولا تمثل ربحًا مضمونًا. لا يتم توزيع الأرباح إلا بعد رسوم معالجة المدفوعات، والضرائب، وتكاليف CBS، والمبالغ المستردة، والمصروفات التشغيلية المعتمدة، والرسوم الإدارية/المنصية الثابتة المستحقة لـ الامتثال، وأي تكاليف أخرى متفق عليها.

السيناريو 1 — شركة صغيرة قابلة للاستمرار

حسابًا مدفوعًا لوكلاء أو شركات عقارية بسعر 399 دولارًا سنويًا 250:

250 × 399 = 99,750 دولارًا إيرادات سنوية متكررة دولارًا

قائمة مميزة بسعر 39 دولارًا شهريًا 100:

100 × 39 × 12 = 46,800 دولارًا إيرادات سنوية متكررة دولارًا

قائمة لمقدمي خدمات بسعر 199 دولارًا سنويًا 100:

100 × 199 = 19,900 دولارًا إيرادات سنوية متكررة دولارًا

إجمالي الإيرادات السنوية المتكررة التقديري:

دولارًا سنويًا 166,450

الحصة التقديرية للشريك التشغيلي بنسبة 30%، إذا تم استحقاقها بالكامل:

دولارًا سنويًا قبل الخصومات 49,935

السيناريو 2 — شركة تشغيلية أقوى

حساب مدفوع لوكلاء أو شركات عقارية بسعر 399 دولارًا سنويًا 500:

500 × 399 = 199,500 دولارًا إيرادات سنوية متكررة دولارًا

قائمة مميزة بسعر 39 دولارًا شهريًا 200:

دولارًا × 12 = 93,600 دولارًا إيرادات سنوية متكررة 39 × 200

قائمة لمقدمي خدمات بسعر 199 دولارًا سنويًا 200:

دولارًا = 39,800 دولارًا إيرادات سنوية متكررة 199 × 200

إجمالي الإيرادات السنوية المتكررة التقديري:

دولارًا سنويًا 332,900

الحصة التقديرية للشريك التشغيلي بنسبة 30%، إذا تم استحقاقها بالكامل:

دولارًا سنويًا قبل الخصومات 99,870

السيناريو 3 — منصة متخصصة قوية

حساب مدفوع لوكلاء أو شركات عقارية بسعر 399 دولارًا سنويًا 1,000:

دولارًا = 399,000 دولارًا إيرادات سنوية متكررة 399 × 1,000

قائمة مميزة بسعر 39 دولارًا شهريًا 400:

دولارًا × 12 = 187,200 دولارًا إيرادات سنوية متكررة 39 × 400

قائمة لمقدمي خدمات بسعر 199 دولارًا سنويًا 400:

دولارًا = 79,600 دولارًا إيرادات سنوية متكررة 199 × 400

إجمالي الإيرادات السنوية المتكررة التقديري:

دولارًا سنويًا 665,800

الحصة التقديرية للشريك التشغيلي بنسبة 30%، إذا تم استحقاقها بالكامل:

دولارًا سنويًا قبل الخصومات 199,740

---

8. الرسوم الإدارية والمنصية الثابتة

رسومًا إدارية ومنصية ثابتة مقدارها CBS قبل أي توزيع للأرباح، ستدفع الشركة التشغيلية إلى:

دولار شهريًا 1,500

ما يعادل:

دولار سنويًا 18,000

يغطي هذا المبلغ الشهري الثابت:

1. استخدام البنية التحتية لمنصة HIM.
2. الوصول إلى قدرات إدخال IKWAGO™.
3. الصيانة التقنية.
4. إدارة الاستضافة والموقع.
5. بنية معالجة المدفوعات.
6. مراقبة النظام.
7. دعم المنصة.
8. دعم العلامة والإطار التجاري.
9. العبء الإداري العام الذي تتحمله CBS.
10. استمرار توفر التكنولوجيا والإطار التشغيلي الأساسي.

هذا المبلغ مستحق قبل توزيع الأرباح.

---

9. تكاليف الزيارات والتوسع

تفترض الرسوم الثابتة البالغة 1,500 دولار شهريًا الاستخدام الطبيعي في مراحل البداية والنمو.

إذا زادت الزيارات، أو التخزين، أو استخدام النطاق الترددي، أو واجهات البرمجة، أو معالجة الذكاء الاصطناعي، أو حجم قاعدة البيانات، أو التعامل مع الوسائط، أو متطلبات الدعم بشكل مادي، فيمكن تعديل الرسوم الإدارية/المنصية إلى مستوى أعلى بطريقة تجارية معقولة.

إلى حركة مرور عالية جدًا، مثل مئات الآلاف أو مليون زيارة شهرية، فقد تبقى تكلفة HIM على سبيل المثال، إذا وصلت الاستضافة المباشرة قابلة للإدارة، لكن التكاليف التشغيلية قد ترتفع بسبب:

1. مكتبات وسائط أكبر.
2. سجلات قاعدة بيانات أكثر.
3. استعلامات أكثر على الموقع.
4. زيادة الطلب على الدعم.
5. معالجة أكثر عبر IKWAGO™.
6. استخدام أكبر للذكاء الاصطناعي وواجهات البرمجة.
7. مراجعة بشرية أكثر.

8. احتياجات أمن ومراقبة ونسخ احتياطي أكبر.
9. تطبيقات أو إضافات مدفوعة أكثر.
10. احتمال الحاجة إلى دعم مؤسسي أو إعادة هيكلة تقنية.

يجب أن يكون أي ارتفاع في الرسوم الثابتة مرتبطًا بالعبء الفعلي على المنصة، وليس بزيادات عشوائية.

قاعدة مقترحة:

تبقى الرسوم المنصية البالغة 1,500 دولار شهريًا ثابتة حتى يتجاوز النشاط واحدًا أو أكثر من الحدود التالية:

- 5,000 إدخال IKWAGO™ سنويًا.
- 100,000 زيارة شهرية للموقع.
- 25,000 قائمة أو سجل نشط.
- تكاليف مادية مدفوعة للذكاء الاصطناعي أو واجهات البرمجة أو التفريغ الصوتي أو الوسائط.
- الحاجة إلى بنية تقنية إضافية مدفوعة.
- الحاجة إلى موظفي دعم أو متعاقدين تقنيين مخصصين.

والشركة التشغيلية الاتفاق على تكلفة شهرية منصية/إدارية معدلة CBS بعد تجاوز هذه الحدود، يمكن لـ.

---

10. حصة إدخالات IKWAGO™

قد يتضمن الهيكل التشغيلي الأولي ما يصل إلى:

5,000 إدخال IKWAGO™ سنويًا

وهذا يعادل تقريبًا:

417 إدخالًا شهريًا

في المرحلة الأولى، يجب أن يكون ذلك كافيًا لإدخال القوائم، وإدخال مقدمي الخدمات، وبعض سير عمل العملاء المختارة.

إذا تجاوز حجم الإدخال 5,000 سنويًا، فقد تنطبق رسوم إدخال إضافية أو رسوم منصية معدلة.

معدل الإدخال الإضافي المقترح:

0.10 حسب التعقيد، **0.25 دولار لكل إدخال إضافي معالج** إلى.

قد يتم تسعير الإدخالات الأعلى تعقيدًا، مثل الملاحظات الصوتية، أو الصور المتعددة، أو المراجعة اليدوية، أو الحقول المخصصة، أو التكاملات الخاصة، بشكل منفصل.

---

11. عرض الملكية

يمكن للشريك التشغيلي أن يستحق ما يصل إلى:

30% من ملكية شركة HIM الجديدة التشغيلية

تُستحق هذه الملكية من خلال تحقيق مؤشرات أداء، ولا تُمنح مقدمًا.

لا يتم منح أي ملكية مقدمًا.

هيكل الاستحقاق المقترح:

الملكية المستحقة	الوقت / الشرط	المؤشر
5%	خلال 6 أشهر	قائمة عقارية موثقة 500
5%	خلال 6 أشهر	قائمة عقارية موثقة أو 500 عقار + 200 خدمة 1,000
5%	بعد مرحلة الإدخال المجاني	حسابًا مدفوعًا لوكلاء/شركات عقارية 50
5%	بعد مرحلة الإدخال المجاني	حساب مدفوع لوكلاء/شركات عقارية 100
5%	إيرادات محصلة أو متعاقد عليها	معدل إيرادات سنوية متكررة قدره 100,000 دولار
5%	إيرادات محصلة أو متعاقد عليها	معدل إيرادات سنوية متكررة قدره 200,000 دولار
30%	—	**الإجمالي الممكن**

يجب أن تكون القوائم حقيقية، وموثقة، وغير مكررة، وغير مأخوذة بدون إذن، وقابلة للاستخدام التجاري.

يجب أن تستند مؤشرات الحسابات المدفوعة إلى مهنيين يدفعون فعليًا، وليس إلى اهتمام شفهي أو حسابات مجانية.

يجب أن تستند مؤشرات الإيرادات إلى إيرادات محصلة أو متعاقد عليها، وليس إلى توقعات.

---

12. تقاسم الأرباح

لا تطبق توزيعات الأرباح إلا بعد:

1. رسوم معالجة المدفوعات.
2. المبالغ المستردة وعمليات رد المدفوعات.
3. التكاليف المباشرة للمنصة.
4. المصروفات التشغيلية المعتمدة.
5. الرسوم الإدارية/المنصية الثابتة لـ CBS والبالغة 1,500 دولار شهريًا.

6. أي ضرائب أو تكاليف محاسبية أو امتثال أو قانونية متفق عليها.
7. أي تكاليف تسويق أو متعاقدين معتمدة.

بعد هذه الخصومات، يمكن توزيع الربح القابل للتوزيع وفقًا لنسب الملكية في الشركة التشغيلية.

مثال:

إذا استحق الشريك التشغيلي نسبة 30% بالكامل، فتكون توزيعات الأرباح:

- CBS: 70% الحصة المسيطر عليها من CBS /
- الشريك التشغيلي: 30%

إلى أن يتم استحقاق الملكية، يمكن أن تكون حصة الأرباح أقل أو مؤجلة وفقًا للمؤشرات التي تم تحقيقها.

---

13. السيطرة والحقوق المحفوظة

يجب أن تحتفظ CBS على السيطرة بـ:

1. الملكية الفكرية الأساسية.
2. نظام IKWAGO™.
3. استخدام العلامة التجارية.
4. ملكية النطاق.
5. بنية المنصة.
6. الشروط القانونية.
7. الموافقة على بنية الدفع.
8. الادعاءات العامة والتسويقية.
9. سياسة البيانات والخصوصية.
10. أي بيع أو نقل أو اندماج أو ترخيص للتكنولوجيا الأساسية.

يجب أن تقتصر حقوق الشريك التشغيلي على شركة CBS التشغيلية الجديدة، وألا تمتد إلى HIM أو IKWAGO™ أو OasisCone أو EcoAppraise.com أو أي أصول أخرى تابعة لـ CBS.

---

14. معايير الجودة

يجب أن تكون القوائم حقيقية، وموافقًا عليها، ودقيقة، وقابلة للاستخدام التجاري.

لا يجوز للشريك التشغيلي تحميل قوائم مأخوذة بدون إذن، أو غير مصرح بها، أو مزيفة، أو مضللة، أو منتهية، أو مكررة.

يفضل أن تشمل القوائم:

1. الموقع.
2. نوع العقار.
3. السعر أو السعر عند الطلب.
4. الصور.
5. طريقة التواصل.
6. حالة البائع أو الوكيل.
7. وصفًا أساسيًا.
8. حالة التوفر.
9. إخلاءات المسؤولية القانونية أو الخاصة بالملكية عند الحاجة.

يجوز لـ CBS إزالة القوائم التي لا تستوفي معايير الجودة أو المعايير القانونية.

---

15. المدة الأولية

المدة التشغيلية الأولية المقترحة:

12 شهرًا

خلال أول 12 شهرًا، سيتم تقييم أداء الشريك التشغيلي وفقًا للمؤشرات المتفق عليها.

إذا لم يتم تحقيق تقدم ملموس خلال الفترات المتفق عليها، يجوز لـ CBS إنهاء الترتيب التشغيلي أو إعادة هيكلته.

نقاط المراجعة المقترحة:

- 90 يومًا.
- 180 يومًا.
- 12 شهرًا.

---

16. عدم الحصرية قبل الأداء

لا ينبغي منح أي حصرية إقليمية أو حقوق دائمة حتى يتم تحقيق مؤشرات أداء ملموسة.

والخدمات ذات الصلة ما لم يكن الشريك التشغيلي قد حقق حدود HIMو IKWAGO™ الاستمرار في تسويق CBS يجوز لـ الحصرية المتفق عليها.

حد الحصرية المقترح:

في المغرب فقط بعد تحقيق HIM يمكن أن تبدأ الحصرية لنشاط:

- قائمة موثقة؛ و 1,000
- حساب مهني مدفوع؛ و 100
- ما لا يقل عن 50,000 دولار من إجمالي الإيرادات المحصلة.

---

17. ملخص العرض

HomesInMorocco.com الفرصة هي استحقاق ما يصل إلى **30% من شركة تشغيل أمريكية جديدة** من خلال بناء كمنصة حقيقية للعقارات والخدمات في المغرب.

الهدف الأول خلال ستة أشهر هو بناء قاعدة القوائم المجانية:

قائمة عقارية موثقة 1,000

أو

قائمة عقارية موثقة بالإضافة إلى 200 قائمة موثقة لمقدمي خدمات 500.

بعد الوصول إلى حد الإطلاق، سينتقل النشاط إلى الحسابات السنوية المدفوعة، والظهور المميز، وقوائم مقدمي الخدمات، والإيرادات المتكررة.

عند الوصول إلى 250 حسابًا مهنيًا مدفوعًا بالإضافة إلى الظهور المميز وقوائم مقدمي الخدمات، يمكن للمنصة أن تستهدف حوالي **166,450 دولارًا من الإيرادات السنوية المتكررة**، ومع استحقاق كامل بنسبة 30%، قد تمثل حصة الشريك التشغيلي حوالي **49,935 دولارًا سنويًا قبل الخصومات**.

عند الوصول إلى 500 حساب مهني مدفوع بالإضافة إلى الإضافات ذات الصلة، يمكن للمنصة أن تستهدف حوالي **332,900 دولارًا من الإيرادات السنوية المتكررة**، ومع استحقاق كامل بنسبة 30%، قد تمثل حصة الشريك التشغيلي حوالي **99,870 دولارًا سنويًا قبل الخصومات**.

عند الوصول إلى 1,000 حساب مهني مدفوع بالإضافة إلى الإضافات ذات الصلة، يمكن للمنصة أن تستهدف حوالي **665,800 دولارًا من الإيرادات السنوية المتكررة**، ومع استحقاق كامل بنسبة 30%، قد تمثل حصة الشريك التشغيلي حوالي **199,740 دولارًا سنويًا قبل الخصومات**.

المبدأ بسيط:

والإطار الأمريكي للشركة، والدعم. ويستحق الشريك التشغيلي، IKWAGO™ المنصة، والبنية التحتية، وتقنية CBS توفر الملكية من خلال بناء المعروض الموثق، والحسابات المدفوعة، والإيرادات المتكررة.