



# مجموعة العقارية Al Aquria Group

للسيراميك والمواد الصحية

## Request For Proposal Al-Aquria ERP (English Version)

Project Name	:	<b>Al-Aquria ERP.</b>
Company Name	:	Alaquria For Ceramic And Sanitary Ware.
Address	:	Al-Kremiah Road, Angellah - Greater Tripoli District , Libya.
Contact Person	:	<b>Abdulhafid S. el-Fooghi</b>
Telephone No. of CP	:	+218-91-390-6220
Email Address of CP	:	<a href="mailto:a.elfooghi@alaquria.ly">a.elfooghi@alaquria.ly</a>
Fax Number of CP	:	<b>+218-21-486-3565</b>

# RFP Details: -

<p>1. Background/Introduction</p>	<p>الشركة العقارية للسيراميك والمواد الصحية Al-Aquria For Ceramic And Sanitary Ware</p> <p>Founded in 2000, it is one of the leading companies in the trade of ceramics, sanitary materials, porcelain, tile glazes, building materials, and all types of red-bricks, and represents one of the largest companies producing these products. The company is spread all over Libya through many exhibitions and points of sale through an integrated network of partners and marketers.</p> <p>The company is characterized by its own financial ability, without the need for bank financing, in the importation of all its needs of porcelain - ceramics - sanitary materials - tiles, cement and other materials from around the world and through our international partners and manufacturers in: Italy - Spain - Tunisia - China - Germany - Egypt.</p> <p>For more information about the company, its products and its global partners, please visit the company website at the following link (<a href="http://www.alaquria.ly">www.alaquria.ly</a>).</p>
<p>2. Project Goals and Scope of Work</p>	<p>Alaquria's main goal is to successfully implement a web based integrated ERP system, preferably open-source ERP Odoo. The new proposed system must be easily administrated and should be able to create users with specific users privileges at any given time.</p> <p>Alaquria is open to other options rather than Odoo, should it provide competitive features.</p> <p>The targeted modules are:</p>

## **Accounting**

Alaquria is willing to adopt a best practice implementation may be proposed by the respondents, as long as it covers, but not limited to, the following functions: (General Ledger; Chart of Accounts Creation; Accounts Payable Transactions; Accounts Receivable Transactions; Voucher Entry; Credit/ Debit entry; Cash/ Bank receipts; Cash/ Bank Payment; Bank Reconciliation statements; Bill verification; Cost Centers; Budgeting; Enterprise Expenses and Income; Assets:- Asset Category, Asset Repair, Asset Depreciation Ledger, Asset Depreciations and Balances Asset Movement).

## **HR**

Alaquria is willing to adopt a best practice implementation may be proposed by the respondents, as long as it covers, but not limited to, the following functions: (maintain personnel records; leaves; payroll; produce paychecks; timesheet; promotions and awards; yearly evaluations; talent management and training proposals; must include local corporate policy and corporate structure).

## **Inventory**

Alaquria is willing to adopt a best practice implementation may be proposed by the respondents, as long as it covers, but not limited to, the following functions: (Online status of item quantity in terms of on-hand, available, reserved, ordered, to order, rejected; Multiple levels of classification of items; Min/Max qty for stock location; Stock can be transferred between locations; Handling Material Rejections; Rejected Material dispatch to exhibitors and marketers; Linking PO and Invoice; Linking Sale order and

Invoice; Gate pass – returnable/non-returnable; Analysis report which helps in maintaining optimum stock levels; Physical verification of stock; Physical Inventory processing; Capability for RF inventory scanning module; Stock items serialization, LOT control and expire date controlled items; Location and reallocation of stock items; Multiple warehouses/ branches/ exhibitions; Stock transfer – receipts from other warehouses; Multiple units of measurement; Alternate items for Purchase Planning; Handling of non-stock low-value items like stationery; Lot tracking; Stock Valuation – LIFO/ FIFO/ weighted average; Material Requisition; Purchasing and subcontracting; Receiving material against purchase orders, sales order).

*Al-Aquria owns and operates two main warehouses (one in the city of Surman, and the other in Angellah - Tripoli city), and nine exhibitions which should be treated as sub-warehouses, four in Surman City and five in Greater Tripoli district.*

### **Purchase**

Alaquria is willing to adopt a best practice implementation may be proposed by the respondents, as long as it covers, but not limited to, the following functions: (Capturing materials requisitions; The automatic firing of purchase orders based on material requisitions; Purchase order processing; Purchase order entry with item details and other details like taxes, discounts, extra charges like freight... etc; Detailed information of Suppliers/ Manufacturers/ Subcontractors/ Service Providers; Quotations from various suppliers; Recording Payment terms in PO; Excise consideration in Purchase Orders; PO authorization; PO amendments with complete amendment history; Order cancellation and order closing; Multiple delivery schedules; Quality inspection of goods; Vendor evaluation based on

quality, price & delivery time; Flexibility to generate Purchase Order in domestic and foreign currency; Purchase bill with updating of GL and purchase book; Service contracts, Service Bills; Bill of Entry; Reports for Order tracking for complete control on the procurement cycle).

### **Sale & Marketing**

Alaquia is willing to adopt a best practice implementation may be proposed by the respondents, as long as it covers, but not limited to, the following functions: (Pre-sales and sales orders; order amendment; order scheduling; shipping and invoicing; Authorization of orders and invoices; Order tracking; Multiple dispatches against single Sales Order; Multiple dispatch location for customers/dealers; Order calculation based on price offered discounts (line and total), excise, taxes, freight; Tracking sales returns; Detailed information of Customers/ Business Partners/ Dealers including bank details, TDS details, contact details... etc.)

*Sales module should be built to be closely integrated with organizations' e-commerce websites as a future development.*

### **Point of Sale**

Alaquia is willing to adopt a best practice implementation may be proposed by the respondents, as long as it covers, but not limited to, the following functions: (Easy to use interface; Direct interface with General Ledger; Maintain and monitor inventory availability; Multiple cash registers; Multiple Stores; Cash drawer balancing; End of day close out; Freight available; Serial number and lot tracking; Commission tracking; Purchase Order receiving and creating; Date and time stamp notes on customers and transactions;

Drill down to the original document, including reprinting; Send documents by email, printer; Audit trial reporting; Detailed and summary aged listing; Measures conversions; Product pictures attached to the items and technical drawings; Fully integrated with Purchasing, Order Entry, Production and General Ledger).

*All points of sale are considered sub-warehouses.*

**CRM**

Alaquia is willing to adopt a best practice implementation may be proposed by the respondents, and it should cover the following features: (Interaction tracking; Email integration; Document storage; Social media integration; Custom reporting; Marketing automation integration; Quotes management).

3. Anticipated Selection Schedule

The Request for Proposal timeline is as follows:

- Request for RFP: July 18, 2019.
- Deadline for Bidders to Submit Questions: July 25, 2019.
- Alaquia Responds to Bidder Questions: July 29, 2019.
- RFP dead line: August 1, 2019.
- Selection of Top Bidders / Notification to Unsuccessful Bidders: August 4, 2019.
- Start of Negotiation: August 4, 2019.
- Contract Award / Notification to Unsuccessful Bidders: August 11, 2019.

<p>4. Time and Place of Submission of Proposals</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• The RFP will be posted on our website <a href="http://www.alaquria.ly">www.alaquria.ly</a>, and can be downloaded from there directly as of 10 a.m. on July 18, 2019.</li> <li>• Respondents to this RFP must submit one original and five copies of their proposal.</li> <li>• Responses should be clearly marked “RFP - ALAQURIA ERP” and delivered to the contact person listed above.</li> <li>• A backup soft copy may be sent to :- <a href="mailto:Tenders@alaquria.ly">Tenders@alaquria.ly</a></li> <li>• Responses must be received no later than August 1<sup>st</sup>, 2019.</li> </ul>
<p>5. Project Timeline</p>	<p>Alaquria needs the project completed within 10 weeks.</p>
<p>6. Elements of Proposal</p>	<p>A submission must, at a minimum, include the following elements:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Description of the firm that includes a general overview, credentials of implementation team, number of full-time employees.</li> <li>• A one-page narrative outlining the firm’s strengths and distinguishing skills or capabilities.</li> <li>• A representative selection of information systems (in-house or international) developments and implementations have been undertaken for current and past clients.</li> </ul>

<p>7. Evaluation Criteria</p>	<p>The successful respondent will:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Have been working continuously as Information Systems service provider for a minimum of 3 years and possess high level partnership of the proposed solution.</li> <li>• Have the experience, knowledge, skills, and qualifications of the firm and the individuals who will be available to provide these services.</li> <li>• Have the competitive time and cost of proposal.</li> <li>• Have the expertise of the firm in working with similar customers.</li> <li>• Shows in the proposal that they will be willing to go the extra mile.</li> </ul>
<p>8. Possible Roadblocks &amp; Challenges</p>	<p><b>Business Process definitions &amp; GAP Analysis</b>  The definition of the business process, life-cycle of business transaction, the GAP analysis, can be a real challenge for the successful respondents as it is a compulsory part of the project scope of work. The outcome will be documented and approved by both parties, and will be used a guide line for project deliverables and modules implementation.</p> <p><b>Data Migration</b>  Master-data and opening balances are important part of the data migration phase.</p> <p><b>Getting People on-board</b>  Proposing interesting and easily-understanding training packages to help get our people onboard as fast can be a real challenge as well.</p>



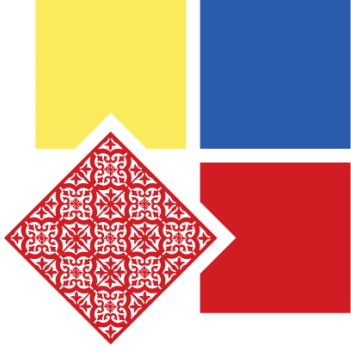
9. Budget

Alaquiria's budget for the project is US\$ 8,750.00, eight thousands seven hundred and fifty US dollars.

*Open for discussions and may be increased based on the respondents proposals.*

The End

**BEST OF LUCK TO ALL.**



# مجموعة العقارية Al Aquria Group

للسيراميك والمواد الصحية

## Request For Proposal Al-Aquria ERP (النسخة العربية)

Al-Aquria ERP. :	أسم المشروع
العقارية للسيراميك والمواد الصحية :	أسم الشركة
طريق الكريميه، أنجيله، ليبيا. :	العنوان
عبدالحفيظ سالم الفقهي :	جهة الإتصال
+218-91-390-6220 :	رقم هاتف جهة الإتصال
<a href="mailto:a.elfooghi@alaguria.ly">a.elfooghi@alaguria.ly</a> :	البريد الإلكتروني لجهة الإتصال
+218-21-486-3565 :	رقم فاكس جهة الإتصال

## RFP Details: -

<p>1. Background/Introduction</p>	<p>الشركة العقارية للسيراميك والمواد الصحية</p> <p>تأسست سنة 2000 وهي احدي الشركات الرائدة في تجارة السيراميك والمواد الصحية والبورسلين وغراء البلاط ومواد البناء وصناعة الياحور بجميع أنواعه، وتمثل إحدى الشركات الكبرى المنتجة لهذه المنتجات وتتميز المؤسسة بانتشارها في جميع انحاء ليبيا وذلك عبر العديد من نقاط البيع وعبر شبكة متكاملة من الوكلاء والمسوقين.</p> <p>ومعتمدة في امكانياتها الذاتية التي تقوم باستيراد جميع حاجتها من البورسلين - سيراميك - مواد صحية - غراء بلاط - اسمنت وغيرها من مختلف انحاء العالم عبر توكيلات من كبرى الشركات المصنعة في: إيطاليا - اسبانيا - تونس - الصين - ألمانيا - مصر.</p> <p>معلومات أكثر عن الشركة على العنوان التالي: <a href="http://www.alaquiria.ly">www.alaquiria.ly</a></p>
<p>2. Project Goals and Scope of Work</p>	<p>الهدف الرئيسي للشركة العقارية هو تنفيذ و بناح نظام تخطيط المؤسسات المتكامل والعروف بـ ERP ويكون على الويب، ويفضل أن يكون مفتوح المصدر Open-Source ERP كمنتج شركة أودو Odoo . العقارية مفتوحة على أي خيار آخر عدى عن شركة أودو Odoo، بشرط أن يكون له ميزات تنافسية.</p> <p>يجب على النظام المقترح أن يكون سهل الاستخدام والصيانة والمتابعة وبميزات متعددة كإمكانية إنشاء مستخدمين بصلاحيات مختلفة في أي وقت.</p> <p>الوحدات المستهدفة هي:</p>

## الحسابات Accounting

الشركة العقارية على إستعداد لتطبيق أفضل الممارسات ممكن إقتراحها من المشاركون طالما أنها تغطي، على سبيل المثال لا الحصر، الوظائف التالية: (دفتر الأستاذ العام؛ مخطط إنشاء الحسابات؛ معاملات الحسابات الدائنة؛ معاملات حسابات القبض؛ إدخال القسيمة؛ إدخال الائتمان/الخصم؛ إيصالات النقد/البنك؛ الدفع النقدي/المصرفي؛ بيانات تسوية البنك؛ التحقق من الفواتير؛ مراكز التكلفة؛ إعداد الموازنة؛ مصاريف وإيرادات المؤسسة؛ الأصول: فئات الأصول، تعديل الأصول، دفتر الأستاذ في الأصول، معدل إنخفاض قيمة الأصول، حركة الأصول).

## شئون الموظفين HR

الشركة العقارية على إستعداد لتطبيق أفضل الممارسات ممكن إقتراحها من المشاركون طالما أنها تغطي، على سبيل المثال لا الحصر، الوظائف التالية: (حفظ وصيانة سجلات الموظفين؛ نظام الإجازات؛ كشف رواتب؛ إنتاج شيكات الرواتب؛ نظام الحضور والانصراف؛ الترقيات والجوائز؛ التقييمات السنوية؛ مقترحات تحسين المهارات والتدريب؛ يجب أن تشمل سياسة الشركات المحلية و هيكلية الشركة الإدارية).

## المخازن Inventory

الشركة العقارية على إستعداد لتطبيق أفضل الممارسات ممكن إقتراحها من المشاركون طالما أنها تغطي، على سبيل المثال لا الحصر، الوظائف التالية: (حالة كمية المادة بشكل حي ومباشر (كلي، متوفرة، محجوزة، كمية في طلبية قادمة، سوف تطلب، محطمة و مرفوضة) ؛ مستويات متعددة من تصنيف العناصر؛ حد أدنى/ حد أعلى لموقع تخزين معين؛ المخزون يمكن نقله بين المخازن؛ التعامل مع المواد المحطمة؛ إرسال المواد المحطمة للعارضين والمسوقين؛ ربط أمر الشراء مع فاتورة؛ ربط أمر بيع مع فاتورة؛ أذن خروج من البوابة لمواد - يمكن إرجاعه / غير قابل للإرجاع؛ إنتاج تقارير التي تساعد في الحفاظ على مستويات المثلى المخزون. التحقق المادي من المخزون؛ معالجة المخزون بشكل حقيقي؛ القدرة

على استخدام RFID؛ القدرة على استخدام التسلسل الرقمي للمواد، رقم التشغيل، تحديد صلاحيات المواد؛ تخصيص وإعادة تخصيص مواقع للمواد؛ مستودعات متعددة / فروع / معارض؛ وحدات متعددة من القياس؛ عرض مواد بديلة لتخطيط عملية الشراء؛ القدرة على التعامل مع المواد ذات القيمة المنخفضة مثل القرطاسية؛ تقييم المخزون - LIFO / FIFO / المتوسط المرجح؛ طلب شراء مواد؛ الشراء والتعاقد من الباطن؛ إستلام مواد مقابل أوامر الشراء، أمر المبيعات).

العقارية تمتلك وتشغل عدد 2 مخازن رئيسية ( واحد في مدينة صرمان و الآخر في مدينة طرابلس - أنجيله)، و تسعة معارض والتي يجب أن تعامل كمخازن فرعية، (أربعة منها في مدينة صرمان، وخمسة نطاق طرابلس الكبرى).

## المشتريات Purchase

الشركة العقارية على إستعداد لتطبيق أفضل الممارسات ممكن إقتراحها من المشاركون طالما أنها تغطي، على سبيل المثال لا الحصر، الوظائف التالية؛ (إلتقاط طلب شراء مواد؛ بناء أوامر الشراء أوتوماتيكياً بناءً على طلبات الشراء؛ معالجة أوامر الشراء؛ إدخال بيانات أوامر الشراء بتفاصيل مثل الضرائب، تخفيضات، تكاليف إضافية مثل الشحن وغيرها؛ معلومات مفصلة عن الموردين/ المصنعين/ المتعاقدين/ مقدمي الخدمات؛ إستقبال عروض من موردين؛ تحديد شروط الدفع في أوامر الشراء؛ أخذ في الاعتبار شروط أخرى في أوامر الشراء؛ تحويل أواملا الشراء؛ تعديل أوامر الشراء مع الحفاظ على التعديلات السابقة كأرشيف ملحق؛ إلغاء أوامر الشراء و إغلاق أوامر الشراء؛ جدولة مراحل التسليم؛ كشف الجودة على المواد؛ تقييم الموردين بناءً على الجودة، السعر، وقت التوصيل؛ المرونة في إنشاء أوامر شراء بالعمية المحلية او الأجنبية؛ فاتورة شراء تعدل وتؤثر على دفتر الاستاذ العام وجدول المشتريات؛ القدرة على التعامل مع عقود الخدمات، فواتير خدمات؛ فواتير الإدخال؛ تقارير متابعة اوامر الشراء للتحكم الكامل في عمليات الشراء).

## المبيعات والتسويق Sales & Marketing

الشركة العقارية على إستعداد لتطبيق أفضل الممارسات ممكن إقتراحها من المشاركون طالما أنها تغطي، على سبيل المثال لا الحصر، الوظائف التالية: (أوامر ما قبل البيع (الفاتورة المبدئية) و أوامر البيع؛ تعديل أوامر البيع؛ جدولة أوامر البيع؛ الشحن والفواتير؛ صلاحيات أوامر البيع وإصدار الفواتير؛ تتبع أوامر البيع؛ أمر مبيعات واحد لمجموعة مستفيدين؛ أمر مبيعات واحد والتوصيل لمواقع متعددة للعملاء / التجار؛ إنشاء أمر مبيعات على أساس: خصومات الأسعار المعروضة ( لكل مادة او على الإجمالي)، الضرائب، الشحن؛ تتبع عوائد المبيعات؛ معلومات مفصلة عن العملاء / الشركاء التجاريين / الوكلاء بما في ذلك التفاصيل المصرفية وتفاصيل الاتصال ... إلخ)

ينبغي بناء وحدة المبيعات والتسويق ليكون لديها القدرة على التكامل بشكل وثيق مع الموقع التجاري الالكتروني للشركة وذلك كتطوير مستقبلي.

## نقاط البيع Point of Sale

الشركة العقارية على إستعداد لتطبيق أفضل الممارسات ممكن إقتراحها من المشاركون طالما أنها تغطي، على سبيل المثال لا الحصر، الوظائف التالية: (واجهة سهلة الاستخدام؛ واجهة مباشرة مع دفتر الأستاذ العام؛ الإطلاع على المخزون والتأثير به؛ متاجر متعددة؛ موازنة السجلات النقدية؛ الإغلاق اليومي؛ إمكانية الشحن والتوصيل؛ الرقم التسلسلي وتتبع أرقام التشغيل للمواد؛ تتبع عمولات البائعين والمسوقين؛ إنشاء طلبات الشراء؛ تسجيل وقت وتاريخ معاملات العملاء؛ إمكانية الوصول إلى المستندات الأصلية، مع إمكانية إعادة الطباعة؛ إرسال المستندات عن طريق البريد الإلكتروني، او إلى الطابعة؛ تقارير المراجعة؛ إنشاء قوائم مفصلة وملخصة؛ محول وحدات الصرف؛ عرض صور المنتجات حتى المرفقة برسومات فنية؛ القدرة على التكامل مع أنظمة المشتريات ودفتر الأستاذ العام)

جميع نقاط البيع والمعارض تصنف كمخازن فرعية.

## إدارة علاقات العملاء CRM

الشركة العقارية على إستعداد لتطبيق أفضل الممارسات ممكن إقتراحها من المشاركون طالما أنها تغطي، على سبيل المثال لا الحصر، الوظائف التالية: (تتبع التفاعلات؛ القدرة على التكامل مع نظام البريد الإلكتروني؛ تخزين الوثائق؛ التكامل والتعامل مع وسائل التواصل الاجتماعي؛ التقارير المعدلة؛ التكامل مع انظمة التسويق؛ إصدار العروض).

### 3. Anticipated Selection Schedule

- الجدول الزمني لطلب تقديم العروض مخطط كما يلي:
- طلب تقديم العروض: 18 يوليو 2019.
  - الموعد النهائي لمقدمي العروض لتقديم الأسئلة: 25 يوليو 2019.
  - العقارية ترد على أسئلة المشاركين في موعد أقصاه: 29 يوليو 2019.
  - الموعد النهائي لإستقبال العروض: 1 أغسطس 2019.
  - اختيار أفضل العروض / إخطار لمقدمي العطاءات غير الناجحين: 4 أغسطس 2019.
  - بدء التفاوض مع مقدمي أفضل العروض: 4 أغسطس 2019.
  - منح العقد / الإخطار لمقدمي العطاءات غير الناجحين: 11 أغسطس 2019.

### 4. Time and Place of Submission of Proposals

- سيتم نشر طلب تقديم العروض على موقعنا، [www.Alaquria.ly](http://www.Alaquria.ly)، ويمكن تنزيله من هناك مباشرةً اعتباراً من الساعة 10 صباحاً في 18 يوليو 2019.
- يجب على المشاركون في طلب تقديم العروض تقديم نسخة أصلية واحدة وخمس نسخ من عروضهم.
- يجب وضع عنوان واضح على العروض "RFP - ALAQURIA ERP" وتسليمها إلى جهة الاتصال المذكورة أعلاه.
- يمكن إرسال نسخة إلكترونية احتياطية إلى: - [Tenders@alaquria.ly](mailto:Tenders@alaquria.ly)

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• يجب استلام الردود في موعد لا يتجاوز 1 أغسطس 2019.</li> </ul>
5. Project Timeline	العقارية تحتاج أن يكتمل المشروع خلال فترة 10 أسابيع.
6. Elements of Proposal	<p>يجب أن يتضمن الطلب، على الأقل، العناصر التالية:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• وصف الشركة المشاركة التي تتضمن نظرة عامة، عدد الموظفين بدوام كامل، شهادات اعتماد فريق التنفيذ من الشركة المنتجة للنظام المقترح.</li> <li>• لا تزيد عن صفحة واحدة توضح فيها نقاط القوة لدى الشركة المشاركة ومهاراتها و قدراتها.</li> <li>• أمثلة لأنظمة المعلومات (الداخلية أو الدولية) تم تطويرها أو تطبيقها لعملاء حاليين أو سابقين.</li> </ul>
7. Evaluation Criteria	<p>إختيار المشارك الناجح سيكون بناءً على أن يكون:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• قد تم العمل بشكل مستمر كمزود خدمة أنظمة المعلومات لمدة لا تقل عن 5 سنوات وتمتلك شراكة عالية المستوى من الشركة المنتجة للنظام المقترح.</li> <li>• لديهم الخبرة والمعرفة والمهارات والمؤهلات للشركة والأفراد الذين سيكونون متاحين لتقديم هذه الخدمات.</li> <li>• لديهم عرض تنافسي من حيث الوقت والتكلفة.</li> <li>• لديهم خبرة عمل مع شركات وعملاء مماثلين للشركة العقارية.</li> <li>• يظهر في الاقتراح أنهم سيكونون على استعداد للذهاب والتقدم بالشركة إلى الأمام.</li> </ul>



<p>8. Possible Roadblocks &amp; Challenges</p>	<p><b>تعريفات أساليب العمل وتحليل الفجوة</b>  تعريف العمليات الإجرائية ، و تحديد الدورة المسندية للمعاملات المتبعة، وتحليل الفجوة GAP Analysis، يمكن أن يشكل تحديًا حقيقيًا للمشاركين الناجحين لأنه جزء إلزامي من نطاق عمل المشروع. سيتم توثيق نتائج هذا الأجراء واعتماده من قبل الطرفين وسيتم استخدامه كمخطط إرشادي لتنفيذ الوحدات Modules ولإنجاز المشروع.</p> <p><b>نقل البيانات</b>  تعد البيانات الرئيسية والأرصدة الافتتاحية جزءًا مهمًا من مرحلة نقل وترحيل البيانات.</p> <p><b>جلب إهتمام ومشاركة المستخدمين المستقبليين</b>  إن اقتراح حزم تدريب مثيرة للاهتمام وسهلة الفهم سيساعد في جعل أفراد شركتنا مندمجين أكثر في المشروع وفي إستعمال النظام الجديد وهذا قد يشكل تحديًا حقيقيًا.</p>
<p>9. Budget</p>	<p>الشركة العقارية تحدد الميزانية التالية للمشروع:  US \$ 8,750.00  فقط ثمانية الآف وسبعمائة وخمسون دولاراً أمريكياً.</p> <p><i>إن هذه الميزانية قد تكون قابلة للنقاش بناءً على عروض المشاركين.</i></p>

The End

حظاً موفقاً للجميع...