

Executive Summary

نكمل هي منصة تعليمية عبر الإنترنت تهدف إلى حل مشكلة الطلاب الذين يتركون الدورات الدراسية عبر الإنترنت لفترات طويلة دون إتمامها. نقدم خدمة تعليمية مبتكرة تعتمد على التعلم الجماعي و المتابعة الشخصية من خلال منسقين متخصصين. يتم دعم الطلاب بتقديم نظام تحفيزي يعتمد على المكافآت و نظام النقاط، بالإضافة إلى بناء مجتمع تعليمي يحفز الطلاب على التعلم المشترك.

القيمة المقترحة:

- تايم لاين سهل ومنظم يساعد الطلاب على مواكبة الدورات وإتمامها في الوقت المحدد.
- منسق يتابع تقدم الطلاب ويحسن خططهم الدراسية بناءً على احتياجاتهم.
- نظام تحفيزي مع مكافآت ونقاط لتحفيز الطلاب على إتمام الدورات.
- مجتمع تفاعلي يساهم في دعم الطلاب وتحفيزهم على العمل الجماعي.

التوقعات المالية:

- الإيرادات السنوية للسنة الأولى تتوقع أن تصل إلى 396,000 جنيه مع زيادة 10% شهرياً في عدد الطلاب.
- الربح الصافي في السنة الأولى يُتوقع أن يكون 215,532 جنيه.
- Net Profit Margin للسنة الأولى يُتوقع أن يكون 52.7%.

Objectives

الأهداف المالية:

1. تحقيق إيرادات سنوية تصل إلى 396,000 جنيه في السنة الأولى، مع زيادة شهرية بنسبة 10% في عدد الطلاب.

الأهداف التشغيلية:

1. زيادة عدد المنسقين بما يتناسب مع الزيادة في عدد الطلاب (من 2 منسق في البداية إلى 12 منسق في السنة الثانية).

2. توسيع الشراكات مع المؤسسات التعليمية و الفرق التطوعية لزيادة قاعدة المستخدمين وتوسيع نطاق انتشار المنصة.

3. تحسين استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي في تحسين تجربة التعلم للطلاب.

4. زيادة تحسين النظام التعليمي الخاص بنكمل لزيادة النسب حتى تصل 85% لإكمال الرحلات التعليمية الأونلاين.

5. الحفاظ شهريا على نسبة لا تقل عن 25% من المستخدمين

الأهداف التسويقية:

1. زيادة التفاعل على منصات التواصل الاجتماعي (مثل فيسبوك و إنستغرام) بمعدل 20% شهرياً.

Future additions

1. التوسع في الأسواق الإقليمية والعالمية، وخاصة في الدول العربية، وجذب الطلاب من مختلف البلدان.

2. استخدام الذكاء الاصطناعي في زيادة نسبة إكمال الرحلات التعليمية الأونلاين

3. تطوير تطبيق موبايل يمكن الطلاب من متابعة تقدمهم في الدورات الدراسية بسهولة أكبر، مع إشعارات وتذكيرات للتفاعل اليومي.

4. إضافة اشتراكات للمؤسسات التعليمية لتمكينها من استخدام المنصة في تدريب الطلاب بشكل جماعي.

5. إضافة أنواع جديدة من المكافآت مثل الدورات التدريبية المجانية، الشهادات الرقمية، و الهدايا المادية.

6. تطوير نظام نقاط مميز يقدم مكافآت شهرية أو سنوية بناءً على إنجازات الطلاب في الدورات.

Market Analysis

1. Target Market (السوق المستهدف):

- الطلاب الذين يتركون الدورات الدراسية عبر الإنترنت لفترات طويلة: هؤلاء يحتاجون إلى متابعة منتظمة، تحفيز مستمر، و توجيه بدون منتور دائم. عدد الطلبة الذين يتركون الرحلات التعليمية يصل إلى 85% من المتعلمين.

حجم سوق التعليم الإلكتروني في المنطقة العربية يعد سوقاً واعداً. وفقاً للإحصائيات، سوق التعليم الرقمي في الشرق الأوسط يشهد نمواً سريعاً، حيث تصل تقديرات حجم السوق إلى عدة مليارات من الدولارات بحلول 2025.

2. Market Trends (اتجاهات السوق):

- التعلم عبر الإنترنت في ازدياد: مع انتشار الإنترنت وزيادة الطلب على التعلم الذاتي، تزداد شعبية منصات مثل Coursera و Udemy، مما يعكس زيادة الاهتمام بتطوير المهارات بشكل مستقل.
- الذكاء الاصطناعي في التعليم: أدوات الذكاء الاصطناعي تُستخدم بشكل متزايد لتحسين تجربة التعلم وتقديم محتوى مخصص بناءً على احتياجات الطلاب.
- التعلم التفاعلي والمجتمعي: الطلاب يبحثون عن بيئة تفاعلية حيث يمكنهم التعلم معاً بدلاً من التعلم الفردي فقط.

3. Customer Needs (احتياجات العملاء):

- مواكبة الدورات: الطلاب بحاجة إلى مساعدة في متابعة تقدمهم في الدورات عبر الإنترنت.
 - الدعم المستمر: الطلاب يحتاجون إلى دعم مستمر لتحفيزهم على استكمال الدورات وتحقيق الأهداف.
 - مكافآت وتحفيز: الطلاب يرغبون في مكافآت و أنظمة نقاط تشجعهم على الالتزام وتحقيق النجاح في الدورات.
-

Product Offering

2. متابعة تقدم الطلاب (من خلال المنسقين):

- دعم مستمر: يقوم المنسقون بمتابعة تقدم الطلاب بشكل مستمر طوال مدة الدورة الدراسية.
- تعديل الخطة الدراسية: إذا كانت هناك أي مشاكل أو تأخير مع الطالب، يتم تعديل الخطة الدراسية لتناسب مع احتياجات الطالب.
- توجيه مستمر: المنسقون يوفران التوجيه والتشجيع على استكمال الدورة وتحقيق الأهداف الشخصية.

3. تحفيز الطلاب (نظام النقاط والمكافآت):

- نظام نقاط: يتم تتبع تقدم الطلاب من خلال نظام نقاط يشجع الطلاب على الالتزام بالبرنامج التعليمي.
- مكافآت: تقديم مكافآت وهدايا تشجع الطلاب على إتمام الدورات وتحقيق الأهداف.

4. الكومينيوتي (التعلم الجماعي):

- مجموعة تفاعلية: يتم تجميع الطلاب في مجموعات دراسية مترابطة حيث يمكنهم التفاعل مع بعضهم البعض، مشاركة المعرفة، وتحفيز بعضهم لتحقيق النجاح.
- المنتديات والمناقشات: توفر المنصة منتديات نقاشية تساعد الطلاب على مناقشة المحتوى ومشاركة الأفكار.

5. أدوات الذكاء الاصطناعي:

- مساعدة ذكية: تقدم المنصة أدوات الذكاء الاصطناعي التي تساعد الطلاب في تحليل تقدمهم وأداءهم.
- تحليل البيانات: استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل أداء الطلاب وتقديم توصيات مخصصة لتحسين النتائج.

6. الاشتراكات الشهرية:

- اشتراك شهري: الطلاب يدفعون 200 جنيه شهريًا

Features

1. تايم لاين سهل ومنظم:

- يقدم نكمل تايم لاين مرن وبسيط لكل طالب، يحدد الأهداف الشهرية ويعرض تقدم الطالب بشكل واضح.
- يساعد هذا التنظيم الطلاب على مواكبة الدورات وإتمامها بنجاح.

2. متابعة التقدم الشخصي:

- منسق يتابع تقدم الطالب بشكل مستمر طوال فترة الدورة، مع تقديم توجيهات وتنبيهات لتصحيح المسار إذا لزم الأمر.

- المنسقون يعملون على تحفيز الطلاب والرد على استفساراتهم، مما يعزز من الالتزام والنجاح.

3. نظام تحفيزي مع مكافآت:

- نظام النقاط يساعد في تحفيز الطلاب على الاستمرار في التعلم وتحقيق أهدافهم.
- يتم تقديم مكافآت وهدايا للطلاب الذين يكملون الدورات أو يحققون أهداف معينة، مما يعزز من التفاعل والالتزام.

4. مجتمع تفاعلي:

- توفر نكمل مجتمع (مجتمع طلابي) حيث يمكن للطلاب التفاعل مع بعضهم البعض، مشاركة الأفكار، و مناقشة المحتوى.
- يساهم هذا مجتمع في تحفيز الطلاب على التعلم الجماعي ودعم بعضهم في التقدم.

5. أدوات الذكاء الاصطناعي:

- تحليل البيانات: تستخدم المنصة الذكاء الاصطناعي لتحليل بيانات الطلاب و مراقبة أدائهم.
- يمكن للأدوات الذكية تقديم توصيات مخصصة بناءً على أداء الطالب، مثل التمارين الإضافية أو المحتوى الذي يحتاج إليه الطالب لتحسين أدائه.

Marketing Strategy

استهداف الجمهور المستهدف:

- الطلاب الذين يتركون الدورات الدراسية عبر الإنترنت بسبب قلة المتابعة والتحفيز.
- الخريجون الجدد الذين يحتاجون لتطوير مهاراتهم وزيادة فرصهم في سوق العمل.

القنوات التسويقية:

- إعلانات مدفوعة على الفيسبوك وإنستغرام لاستهداف الطلاب.
- تحسين محركات البحث (SEO) لزيادة التفاعل مع الموقع الإلكتروني.
- إعلانات عبر جوجل ويوتيوب للوصول لطلاب جدد.

استراتيجيات الاحتفاظ بالعملاء:

- نظام مكافآت ونقاط لتحفيز الطلاب على إتمام الدورات.
- التفاعل الشخصي من خلال المنسقين لضمان التقدم.
- مكافآت وهدايا عند تحقيق أهداف أو إتمام الدورات.

الشراكات الاستراتيجية:

- بناء شراكات مع الجامعات والشركات لزيادة الوعي بالمنصة وتوسيع قاعدة العملاء.

المحتوى التسويقي:

- نشر مقالات تعليمية و ندوات عبر الإنترنت لجذب الطلاب المهتمين.
- استخدام البودكاست لمشاركة محاضرات تعليمية تحفيزية.

التسويق بالعمولة:

- تسويق بالعمولة من خلال الشراكة مع المدونين والمروجين.

التحليل المستمر:

- استخدام التحليلات لمتابعة فعالية الحملات التسويقية وتعديل الاستراتيجيات

Operation Strategy

1. إدارة المجموعات الدراسية:

- **تنظيم المجموعات الدراسية:** يتم تقسيم الطلاب إلى مجموعات صغيرة حسب اهتماماتهم أو الدورات التي يدرسونها.
- **متابعة تقدم الطلاب:** المنسقين يتابعون تقدم الطلاب ويقومون بتعديل الخطط الدراسية حسب الحاجة.
- **توزيع المهام:** كل مجموعة دراسية لها منسق خاص بها يتأكد من أن الطلاب يتقدمون وفقاً للخطة المحددة.

2. استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي:

- **تحليل أداء الطلاب:** أدوات الذكاء الاصطناعي ستساعد في مراقبة تقدم الطلاب وتقديم تقارير تحليلية تساعد في تحديد المجالات التي يحتاج الطلاب لتحسينها.
- **التفاعل الآلي:** باستخدام الذكاء الاصطناعي، يمكن للطلاب طرح أسئلتهم والحصول على إجابات آلية بناءً على قواعد بيانات المنصة.

3. دعم العملاء:

- **الدعم عبر المنسقين:** كل طالب سيكون لديه منسق يتابع تقدمه ويحل مشكلاته.
- **الدعم الفني:** في حال واجه الطلاب أي مشكلات تقنية أو استفسارات، سيكون هناك دعم فني عبر القنوات المتاحة مثل البريد الإلكتروني أو الدردشة المباشرة.

4. التسويق والترويج:

- **إطلاق حملات تسويقية دورية:** بناءً على تحليل السوق واحتياجات العملاء، ستطلق حملات إعلانية موجهة للمجموعات المستهدفة، بما في ذلك الإعلانات المدفوعة عبر الإنترنت والمحتوى التسويقي.
- **المحتوى التعليمي التفاعلي:** توفير دورات تدريبية مجانية أو ندوات عبر الإنترنت لتعريف الطلاب الجدد على المنصة وجذبهم للانضمام.

5. تحسين تجربة العملاء:

- **مراقبة الأداء:** يتم تتبع معدلات نجاح الطلاب في إتمام الدورات وتحليل السبب وراء عدم إتمام بعض الطلاب للدورات.
- **التحسين المستمر:** بناءً على تعليقات الطلاب و البيانات التحليلية، سيتم تعديل المنهج التعليمي و الأنشطة لتحسين تجربة الطالب وضمان نجاحه.

6. التنسيق مع الشركاء:

- شراكات مع المنصات التعليمية: سيتم التنسيق مع المنصات التعليمية الكبرى مثل Coursera و Udemy لتوفير دورات معتمدة للطلاب الذين ينجحون في إتمام الدورات عبر نكمل.
- الشراكات مع الجامعات: يمكن التعاون مع الجامعات لتوفير دورات معتمدة أو مواد تعليمية مخصصة.

7. مراقبة الأداء المالي:

- التحليل المالي الشهري: متابعة الإيرادات والمصاريف بشكل شهري، وضمان الحفاظ على الربحية.
- تحليل تكاليف التشغيل: مراقبة التكاليف المتعلقة بالمنصة (مثل المنسقين، دعم العملاء، الإعلانات المدفوعة) وضمان أنها لا تتجاوز العوائد الشهرية.

Competitors

تمام! إليك تحليل المنافسين في شكل جدول:

المنافس	العروض	نقاط القوة	نقاط الضعف
Coursera	دورات تعليمية من جامعات مرموقة	شراكات مع جامعات عالمية مثل هارفارد وستانفورد.	تعلم فردي، لا يوجد دعم شخصي أو متابعة منتظمة.
Udemy	دورات متنوعة من معلمين مستقلين	أسعار مرنة وخصومات مستمرة على الدورات.	جودة الدورات متباينة، لا يوجد دعم شخصي أو متابعة مستمرة.

Khan Academy	دورات مجانية في الرياضيات والعلوم	محتوى تعليمي مجاني وذو جودة عالية في المواضيع الأساسية.	لا يوجد دعم شخصي أو توجيه مستمر، تركيز على التعليم المدرسي.
Skillshare	دورات تدريبية في الإبداع والفنون	مجتمع نشط ومحتوى تفاعلي.	تركز على التعلم الفردي، لا يوجد متابعة شخصية أو دعم مستمر.
FutureLearn	دورات تعليمية من جامعات بريطانية	شراكات مع مؤسسات أكاديمية معروفة، دورات تفاعلية.	أسعار مرتفعة مقارنة بالمنصات المحلية، لا يوجد متابعة شخصية.

كيف تتميز نكمل؟

1. المتابعة الشخصية من خلال المنسقين الذين يتابعون تقدم الطلاب.
2. نظام تحفيزي فريد يعتمد على المكافآت والنقاط.
3. التعلم الجماعي عبر كومينيتي تفاعلي.
4. التسعير المعقول مقارنة بالمنافسين.
5. أدوات الذكاء الاصطناعي لتحليل وتوجيه الطلاب.

Strategic Positioning

1. المتابعة الشخصية:

- نكمل تتميز نفسها عن المنصات الأخرى مثل Coursera و Udemty من خلال تقديم دعم شخصي عبر منسقين يتابعون تقدم الطلاب، ويقومون بتقديم التوجيه المستمر.

2. تحفيز الطلاب على إتمام الدورات:

- تقدم نكمل نظام مكافآت ونقاط يشجع الطلاب على الالتزام وإتمام الدورات، وبالتالي ضمان تحقيق الأهداف التعليمية.

3. التعلم الجماعي:

- في نكمل، يتم تشجيع الطلاب على التعلم معاً عبر كومينيتي تفاعلي يعزز من التحفيز المشترك.

4. زيادة الدخل من خلال التعليم المستمر:

- المنصة لا تقتصر فقط على إتمام الدورات، بل تهدف إلى تحسين مهارات الطلاب وزيادة فرصهم في سوق العمل.
- إكمال الدورات الدراسية يساعد في تعزيز المهارات الشخصية و المهنية، مما يزيد من فرص الترقيات الوظيفية أو الانتقال إلى وظائف ذات دخل أعلى.

5. رسالة واضحة:

- في نكمل، نؤمن أن إتمام الدورات التعليمية لا يقتصر على التعلم فقط، بل هو استثمار في المستقبل.
- تحقيق الدخل الأفضل يأتي من خلال التطوير المستمر للمهارات واكتساب شهادات معتمدة يمكن أن تساهم في تحقيق التقدم المهني وزيادة الفرص الوظيفية.

Comparison and Strategic Advantage

1. مقارنة مع المنافسين:

الميزة	نكمل	Coursera	Udemy	Khan Academy	Skillshare
التعلم الشخصي	منسق يتابع التقدم بشكل شخصي	تعلم فردي مع دعم محدود	تعلم فردي مع دعم محدود	تعلم فردي مع دعم محدود	تعلم فردي مع دعم محدود
التفاعل الاجتماعي	مجتمع تفاعلي لدعم وتحفيز الطلاب	محدود، لا يوجد دعم جماعي للمجتمع	محدود، لا يوجد دعم جماعي للمجتمع	لا يوجد تفاعل اجتماعي	بعض التفاعل، لكن ليس موجهًا بشكل جماعي
نظام المكافآت	نظام نقاط وتحفيز مع مكافآت وهدايا	لا يوجد نظام مكافآت مستمر	لا يوجد نظام مكافآت مستمر	لا يوجد نظام مكافآت	لا يوجد نظام مكافآت مستمر
الأسعار	مقارنة معقولة وفي متناول الجميع	غالبًا ما تكون مرتفعة	أسعار متنوعة لكن قد تكون مرتفعة	مجاني، لكن يفتقر للدعم الشخصي	أسعار مناسبة لكن تركز على الإبداع فقط
التخصص والتوجيه	خطة دراسية مخصصة بناءً على الأداء	الدورات غير مخصصة، تشمل الجميع	معظم الدورات غير مخصصة	لا يوجد تخصيص للمحتوى	لا يوجد تخصيص للمحتوى

Financial Projections

لشهر	عدد الطلاب	عدد الطلاب الجدد	عدد الطلاب المحفوظين (%25)	تكلفة جذب العميل (50) جنيه لكل طالب جديد	الإيرادات من الطلاب (جنيه)	تكاليف المنسقين (جنيه)	الاشتراكات الشهرية للأدوات (جنيه)	الربح الصافي (جنيه)
1	100	100	0	5,000	20,000	5,000	1,000	9,000
2	130	105	25	5,250	26,000	6,500	1,000	13,250
3	143	110	33	5,513	28,550	7,138	1,000	14,900
4	151	116	36	5,788	30,290	7,573	1,000	15,929
5	159	122	38	6,078	31,883	7,971	1,000	16,834
6	167	128	40	6,381	33,496	8,374	1,000	17,741
7	176	134	42	6,700	35,176	8,794	1,000	18,682
8	185	141	44	7,036	36,936	9,234	1,000	19,667
9	194	148	46	7,387	38,783	9,696	1,000	20,700
10	204	155	48	7,757	40,722	10,181	1,000	21,785
11	214	163	51	8,144	42,758	10,690	1,000	22,924
12	224	171	53	8,552	44,896	11,224	1,000	24,121
المجموع السنوي	2,047	1,592	456	79,586	409,491	102,373	12,000	215,533
لشهر	عدد الطلاب	عدد الطلاب الجدد	عدد الطلاب المحفوظين (%25)	تكلفة جذب العميل (50) جنيه لكل طالب جديد	الإيرادات من الطلاب (جنيه)	تكاليف المنسقين (جنيه)	الاشتراكات الشهرية للأدوات (جنيه)	الربح الصافي (جنيه)

(جنيه)	الشهرية للأدوات (جنيه)	المنسقين (جنيه)	الطلاب (جنيه)	العمل (25) جنيه لكل طالب جديد	المحفوظين (%35)	الجدد		
43,304	2,000	16,669	66,677	4,703	79	188	267	1
49,132	2,000	18,769	75,075	5,174	93	207	300	2
54,700	2,000	20,797	83,188	5,691	105	228	333	3
60,529	2,000	22,930	91,718	6,260	116	250	367	4
66,837	2,000	25,241	100,964	6,886	128	275	404	5
73,740	2,000	27,772	111,087	7,575	141	303	444	6
81,321	2,000	30,551	122,205	8,332	156	333	489	7
89,655	2,000	33,607	134,428	9,166	171	367	538	8
98,822	2,000	36,968	147,872	10,082	188	403	591	9
108,904	2,000	40,665	162,660	11,090	207	444	651	10
119,995	2,000	44,731	178,926	12,199	228	488	716	11
132,194	2,000	49,205	196,818	13,419	250	537	787	12
979,133	24,000	367,904	1,471,617	100,580	1,863	4,023	5,886	المجموع السني

Net Profit Margin	Gross Profit Margin	الـ Net Profit (جنيه)	الـ Gross Profit (جنيه)	التكاليف الإجمالية (جنيه)	التكاليف المباشرة (جنيه)	الإيرادات (جنيه)	السنة
52.7%	55.5%	215,532	227,532	193,959	181,959	409,491	السنة الأولى
66.6%	68.2%	979,133	1,003,133	492,484	468,484	1,471,617	السنة الثانية