

Introduction

Adstation Investor Pitch Deck 2026

أدستيشن : البنية الرقمية لإدارة وتنفيذ الخدمات
والطلبات الاعلانية

The Digital Infrastructure for Managing & Executing Ad Requests
in Saudi Arabia and the Middle East.

2026

April



The Story - القصة

في سوق يتجاوز حجمه 20مليار ريال سنوياً، لم تكن المشكلة في حجم الإنفاق الإعلاني، بل في كيفية إدارته. كل مشروع إعلاني كان يبدأ من الصفر: بحث، تفاوض، عروض غير واضحة، مخاطر في الدفع، وعدم ضمان في التنفيذ. سوق ضخم، لكن بدون نظام يديره. من هنا بدأت AdStation

نحن لا نبني Marketplace، نحن نبني البنية التحتية لإدارة الإنفاق والمشتريات الإعلانية AdStation. -نظام التشغيل لسوق الإعلان.



18 Months

KSA Leadership

Leading platform in KSA. أن تصبح المنصة الرائدة في السعودية.

3 Years

GCC Expansion

Expanding to UAE and GCC. التوسع الخليجي بدءاً من الإمارات.

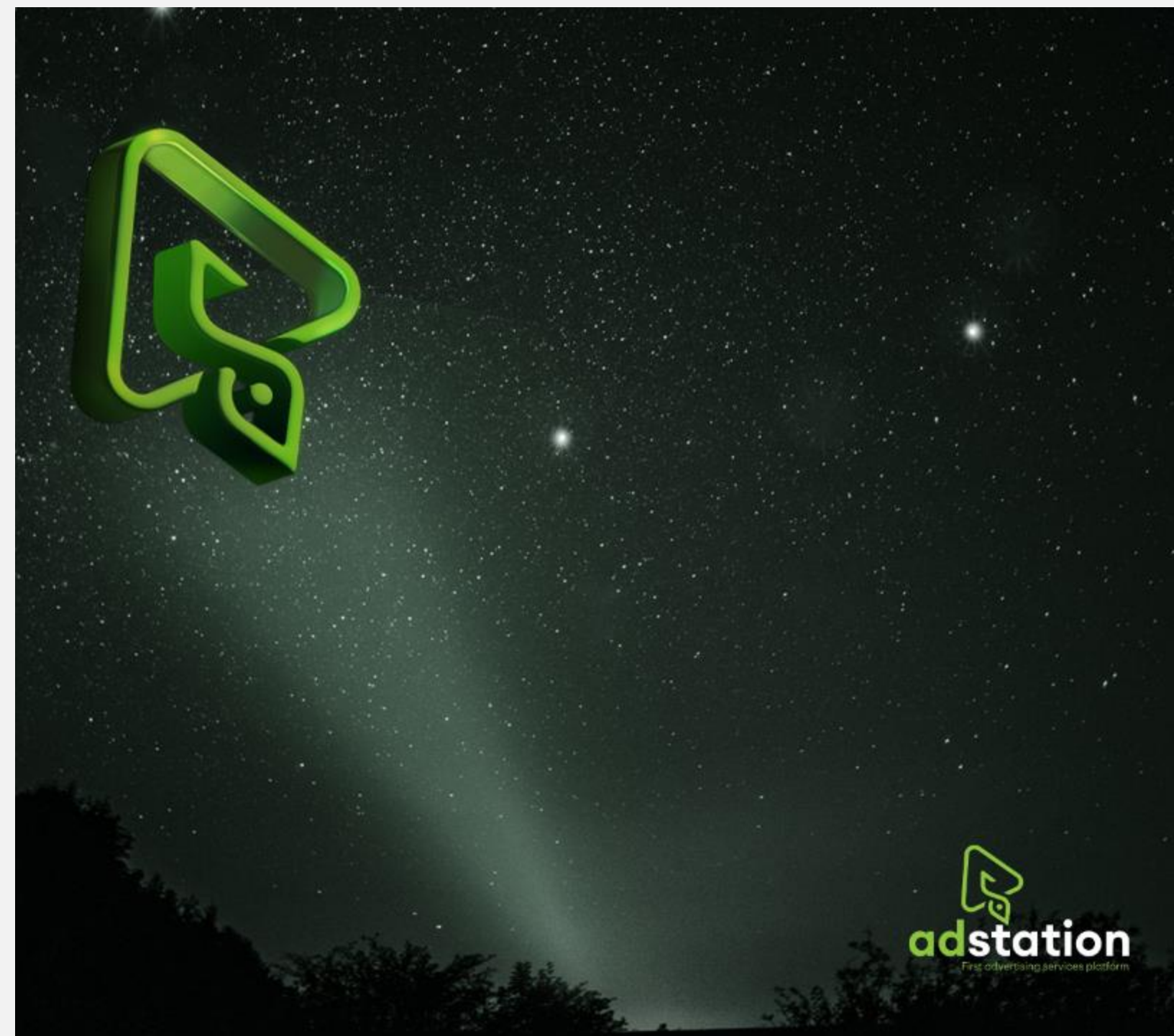
5 Years

MENA Infrastructure

MENA MENA المرجع الوطني للتسعير والبنية التحتية لـ infrastructure.

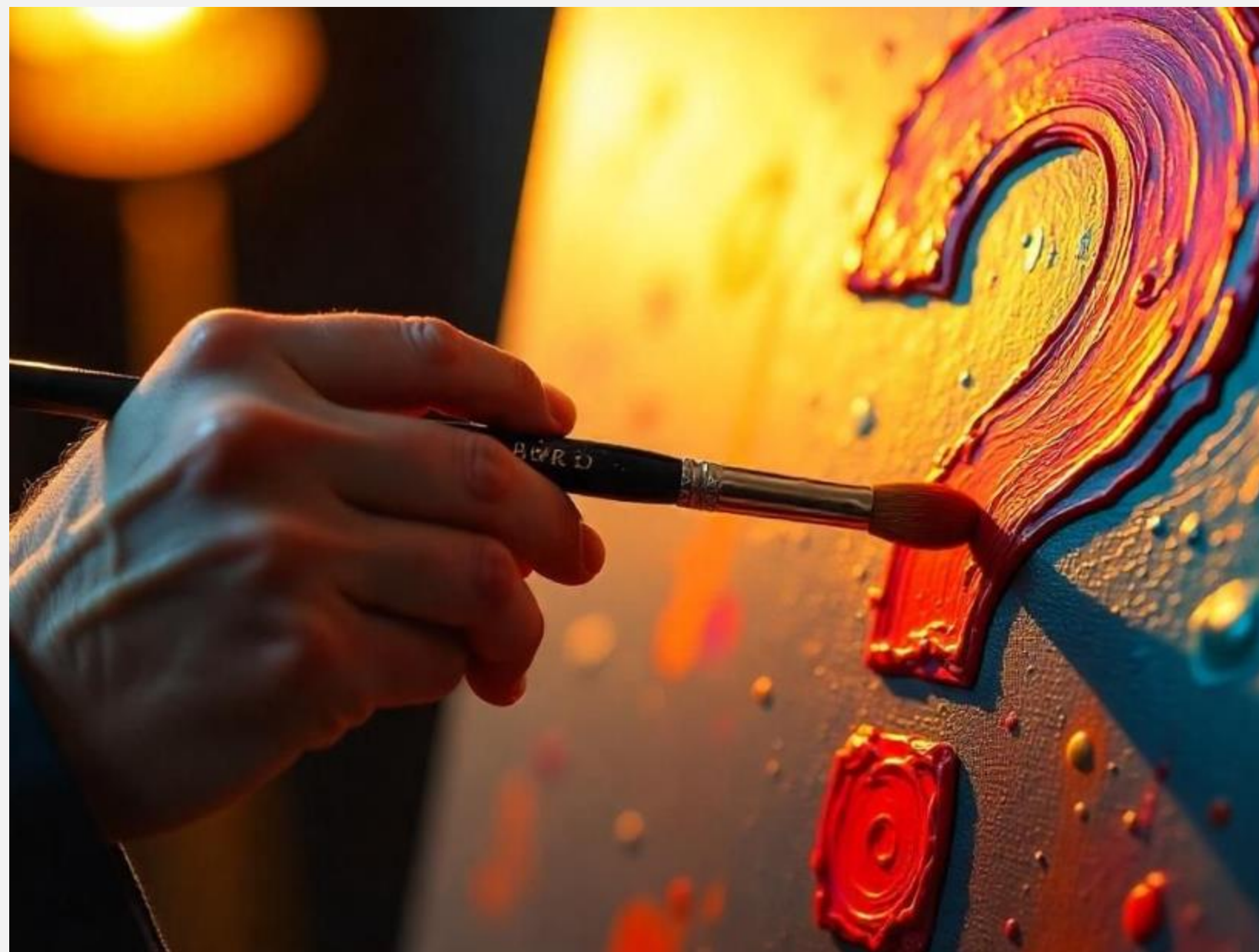
الرؤية Vision

From KSA leader to the standard for ad spend in MENA



– The Problem المشكلة

\$5B+ market operating through traditional non-transparent methods



01

– سوق ضخم 20+مليار ريال لكن يعمل بالكامل بطريقة تقليدية –
Traditional methods

02

– لا توجد شفافية في الأسعار –تفاوت غير منطقي بين المزودين
No price transparency.

03

– صعوبة العثور على مزودين موثوقين 20K+ –سجل تجاري، أقل من 50% مؤهلون
Unreliable vendors.

04

– مخاطر الدفع والتسليم –لا ضمانات للطرفين
Payment and delivery risks.

الرؤية المختلفة – The Insight

Advertising is not a purchase—it's a complete operational workflow

Managed Advertising

أدستيشن ليست منصة ربط، بل منصة تدير شراء وتنفيذ المشاريع الإعلانية مع

Workflow vs Purchase

بل عملية... الإعلان ليس عملية شراء تشغيل كاملة من الطلب إلى التقييم



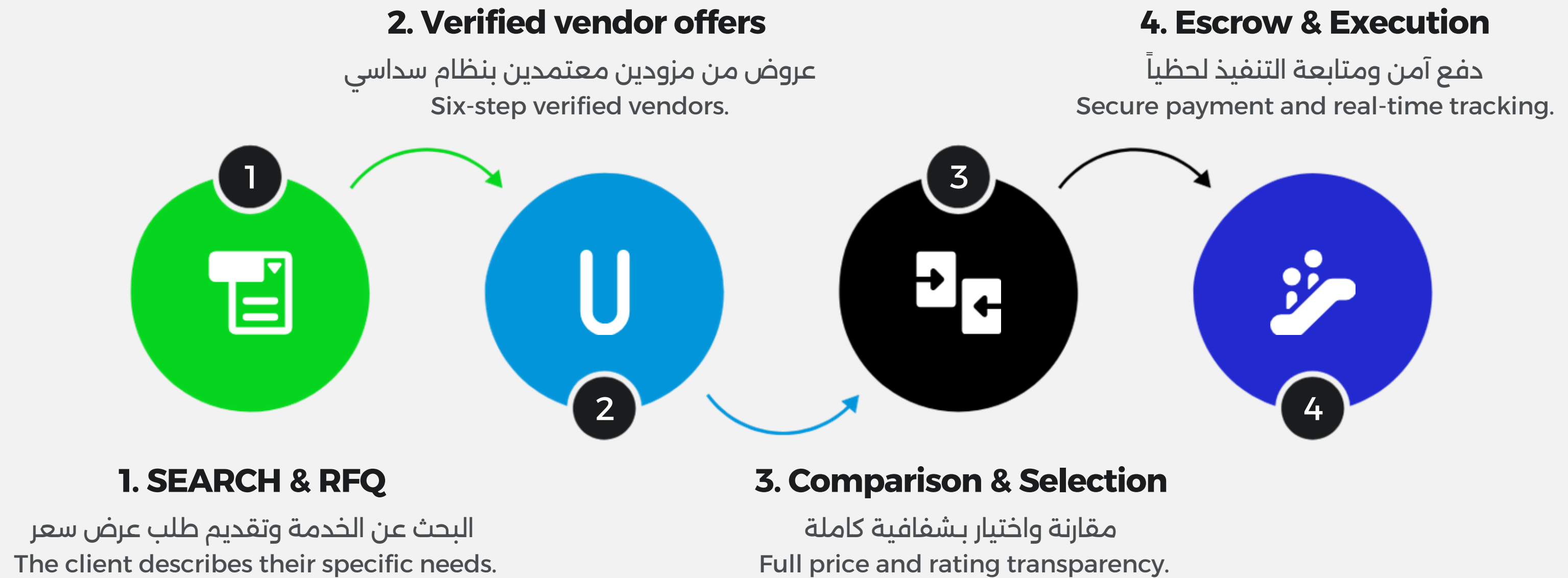
End-to-End Management

"إدارة متكاملة تغطي دورة العمل من تقديم الطلب، مروراً باختيار المورد، ثم وصولاً إلى (Escrow) إدارة الضمان (التسليم النهائي)."

Need for management from request → vendor selection → escrow → delivery.

الحل The Solution

Managing the full advertising project lifecycle in clear steps



Market Size

– حجم السوق Market Size

Massive opportunity with SAR 20B+ annual total addressable market



TAM Total Market

إجمالي سوق الإعلان سنوياً بنمو
22% Annual market with 22% growth.

20B

SAM Addressable

خدمات قابلة للوساطة الرقمية
Digitally addressable ad services.

7B

SOM Year 1 Goal

هدف السنة الأولى للمصفقات المدارة في المنصة
Base Case يمثل 1% من SAM فقط
Conservative Y1 target.

42.3M

نموذج العمل 7 – مصادر إيرادات Business Model – 7 Revenue Streams

Diversified revenue through commissions and subscription tiers



Commissionsعمولات

نموذج طبقات العمولة Commission Tiers

RFQ Projects: 10-12%

Managed Projects: 12-15%

Target Weighted Average: 12%-13%



Subscriptionsاشتراكات

Basic: 299 ر.س/شهر Pro: 699 ر.س/شهر Enterprise: 1499 ر.س/شهر



Additional Streams

Featured listings إدراجات مميزة Future premium data reports
financing services

Revenue Engine

محرك الإيرادات Marketplace Revenue Engine

الإيرادات = المعلنون × التكرار × حجم الصفقة × نسبة العمولة



Active Advertisers



150

عدد المعلنين النشطين
تراكمياً Cumulative active
advertisers.

Avg Deal Size



55K

متوسط قيمة الصفقة
الواحدة. Average size per deal.

Total Revenue Y1



6M

إجمالي الإيراد
المتوقع + Commissions
Subscriptions.

12M

Pilot Site Orders

طلبات واردة عبر الموقع
التجريبي Orders
received via pilot site.

200K

Executed Projects

مشاريع منفذة فعلياً في
3مدن Executed projects across
3 cities.

34K

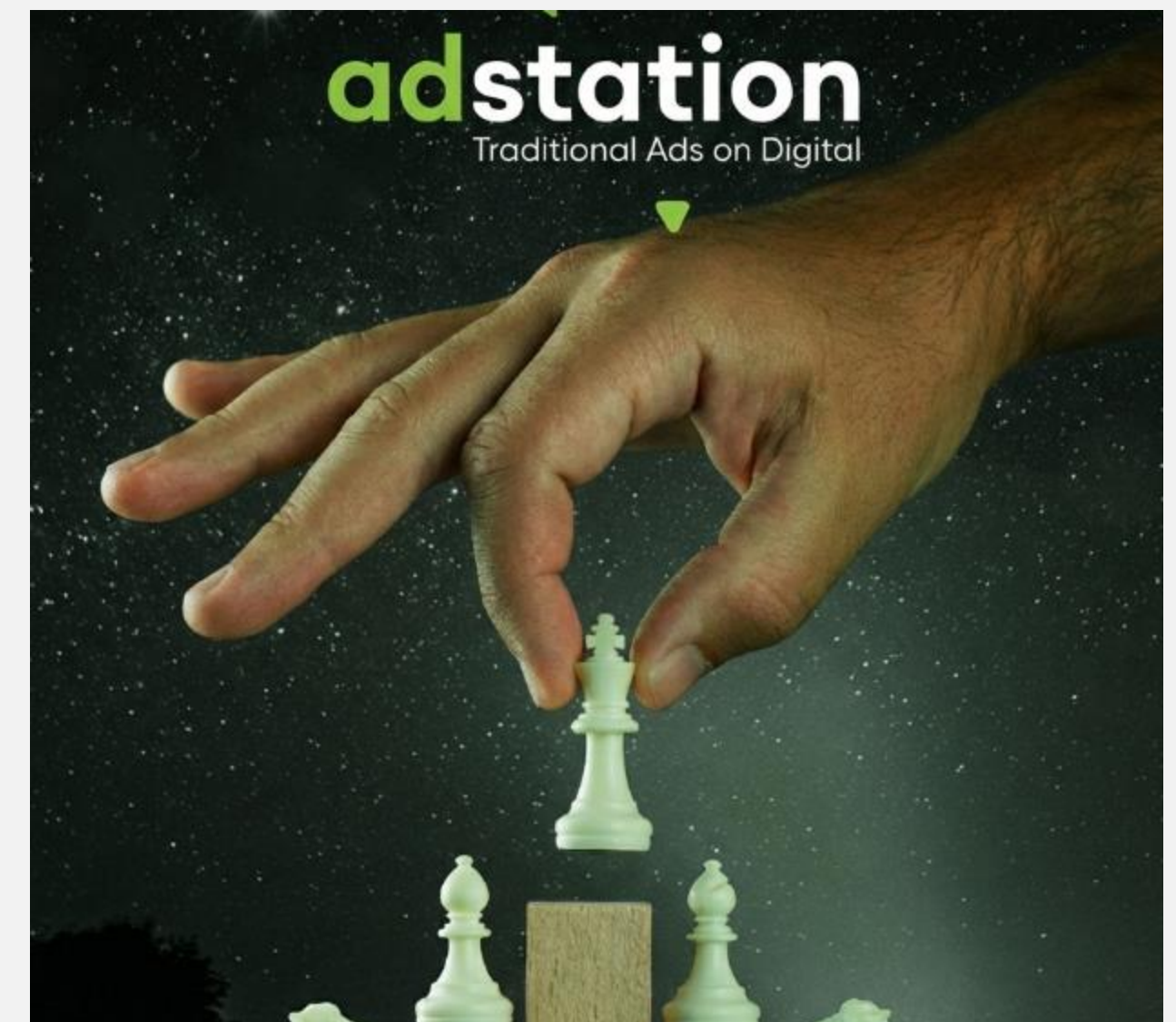
Real Commissions

عمولات محققة فعلياً لمبيعات
المؤسس في السنة الأولى
Actual commissions earned.

Traction

الدليل الميداني Traction Proof – Traçtion

Proof of market demand with zero
marketing spend to date

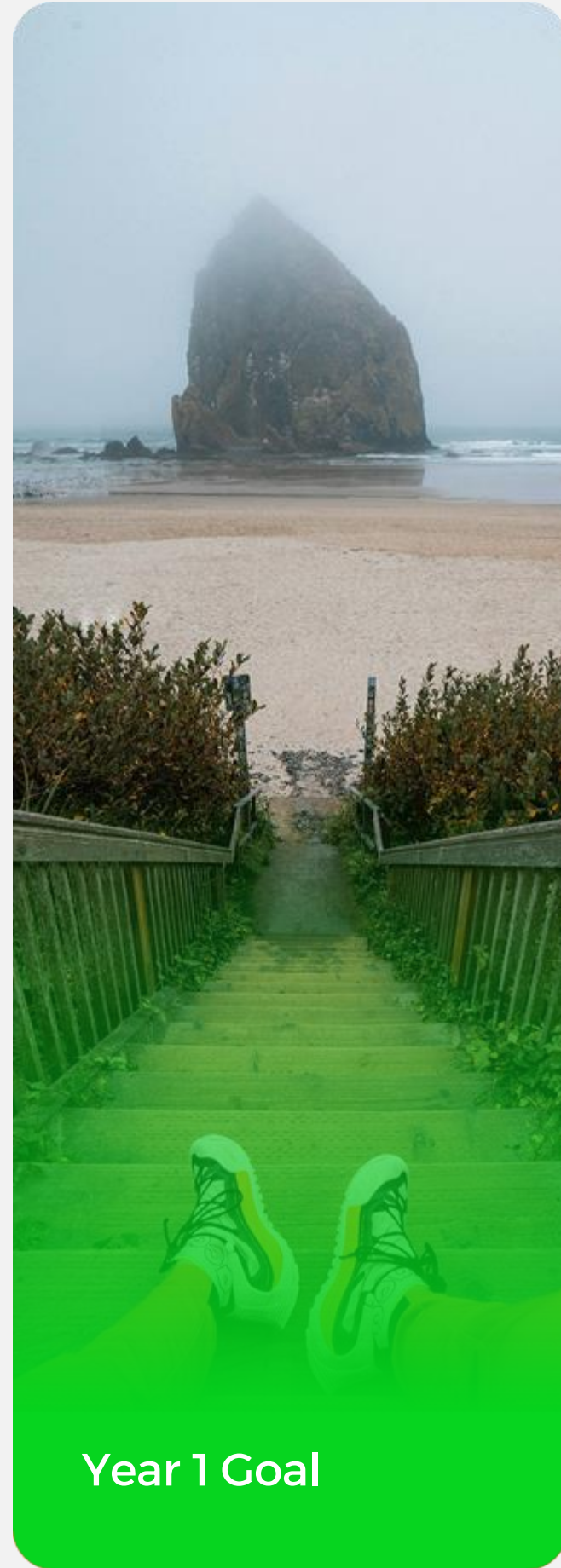




Target Sectors



The Logic لماذا؟



Year 1 Goal

GTM Strategy

استراتيجية دخول السوق Go-To-Market Strategy

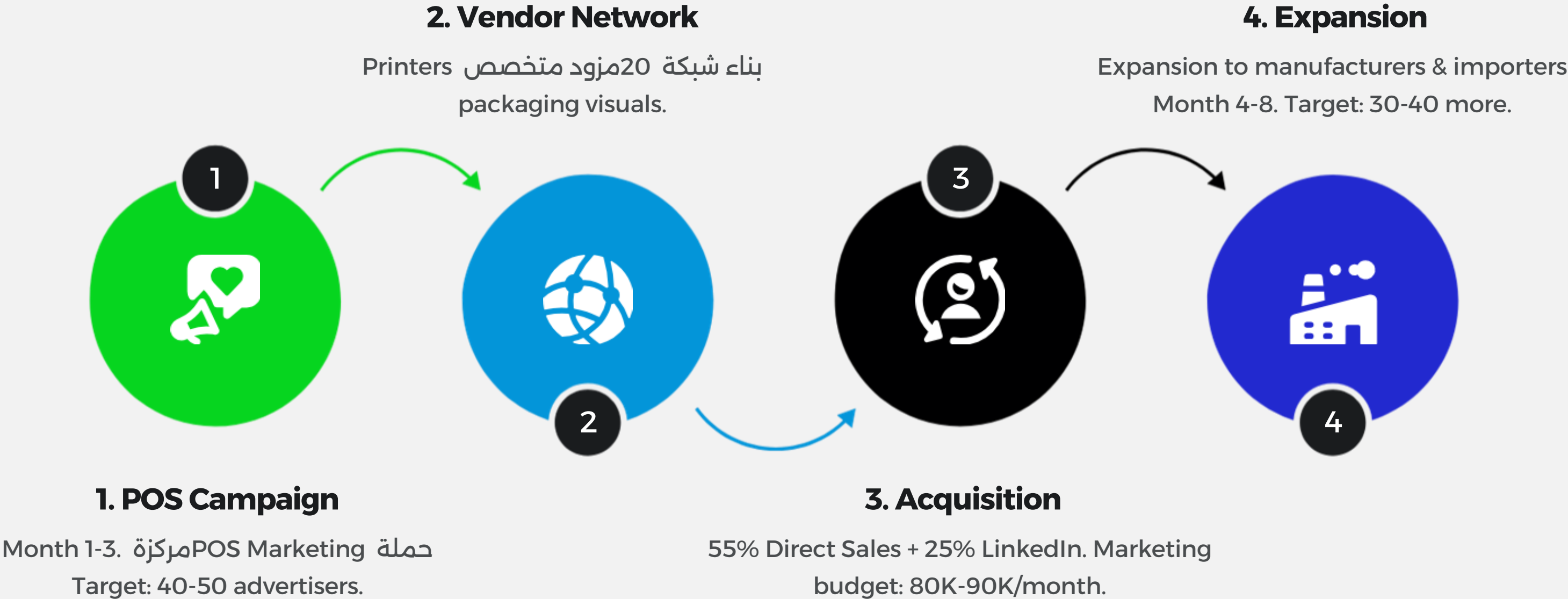
Targeting high-frequency Retail and F&B sectors first
ندخل من أذكى نقطة
وليس الأوسع



خطة أول 100معلن The Playbook

First 100 Advertisers

Five clear steps to reach 100 active advertisers by Dec 2026



Unit Economics

اقتصاديات الوحدة – Unit Economics

Exceptional efficiency with 37x LTV to CAC ratio



1350

CAC

تكلفة اكتساب
المعلن Customer
Acquisition Cost.

32K

LTV 3yr

قيمة العمر الزمني
للعميل Life Time
Value.

37

LTV:CAC Ratio

أقوى من المعيار – LTV:CAC نسبة
الصحي بكثير.

3.8

Payback Period

فترة استرداد تكلفة الاكتساب بالأشهر
Months.

الميزة التنافسية والخندق الدفاعي – Competitive Advantage & Moat

Building a defensive moat through data escrow and network effects

Managed Procurement Platform

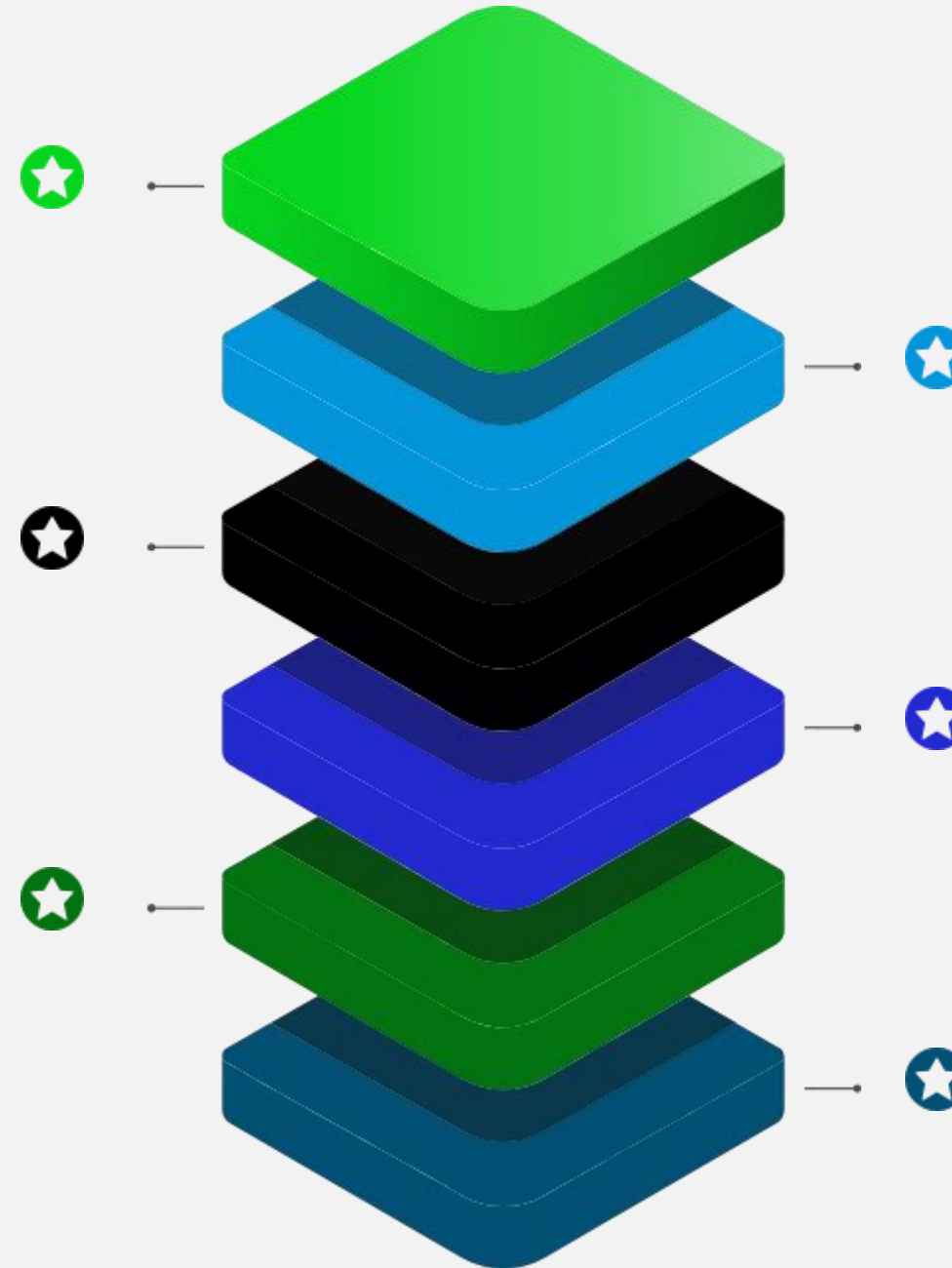
ندير العملية كاملة وليس مجرد ربط
Full lifecycle ownership.

Escrow & Trust

حماية مالية ونظام اعتماد سداسي صارم
Financial safety & verified network.

Network Effects

كل مستخدم جديد يزيد قيمة المنصة للجميع
Financial safety & verified network.



No direct local competitor

لا يوجد منافس متخصص محلي
No local player offers the same focused end-to-end solution.

Workflow Management

ملكية العملية من الطلب حتى التقييم
Financial safety & verified network.

Pricing Data

بيانات تسعير حصرية لا يملكها أحد
Exclusive proprietary pricing data.

لماذا سيستخدم الموردون أدستيشن؟ Competitive Advantage & Moat

AdStation is the most profitable sales channel for advertising vendors

Zero Marketing Cost

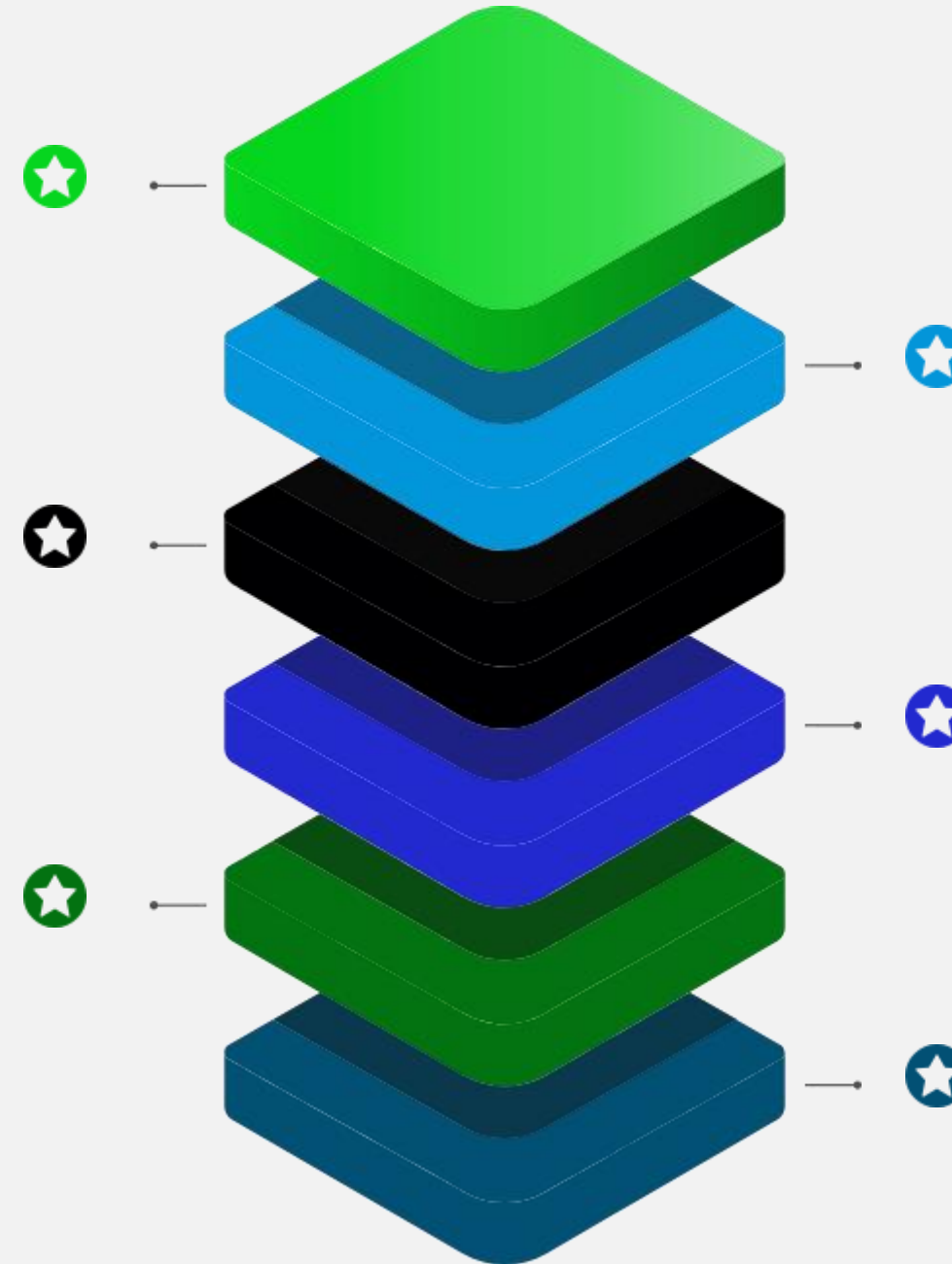
تكلفة تسويق صفر
Full lifecycle ownership

Ready Projects

حماية مالية ونظام اعتماد سداسي صارم
Clients arrive pre-qualified with defined budgets.

Brand Credibility

مصدقية ومراجعات موثقة
Verified ratings build trust and win more deals.



Guaranteed Payment

دفع مضمون 100%
EscrowEscrow eliminates collection risk – vendors get paid on delivery.

Bigger Deals

صفقات أكبر وربح أفضل
Platform aggregates demand – vendors win larger, structured projects.

Stable Revenue

تدفق نقدي ثابت ومتوقع
Recurring project flow replaces unpredictable sales cycles.

Commission 10-15% vs.

التوقعات المالية 3 – سيناريوهات

Financial Projections – 3 Scenarios

Base Case (18M): $GMV\ 90.5M\ SAR \times 12\% = 10.9M$
Revenue | Break-even: Month 7

Scenario 18M	GMV SAR	Revenue SAR
Bear المتحفظ	55-65M	6.6-7.8M
Base الأساسي	85-95M	10.2-
Bull المتفائل	130-	15.6-18M



Mohammed Al-Alas – محمد العلس

Founder & CEO —

خبرة 20 عام فى مجال الإعلان وبناء العلامات



Raed Al Qadasi – رائد القدسي

Head of Compliance & Governance

إدارة الموردين وحوكمة العمليات



Mustaque Nadim – مشتاق نديم

CTO



Ahmed Gharib – أحمد غريب

Lead Engineer —

The Team

الفريق Team

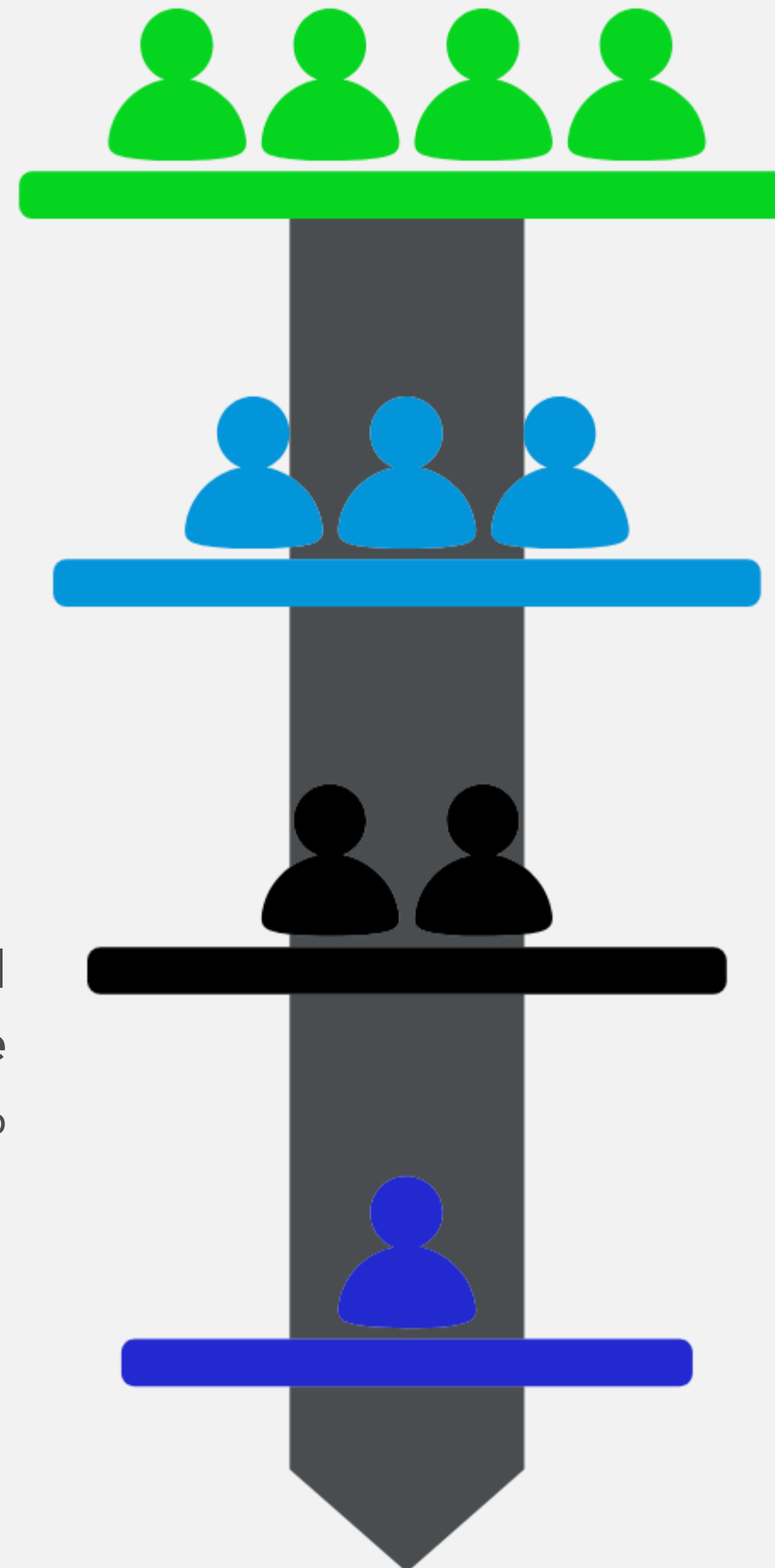
"قيادة بخبرة تتجاوز 20 عامًا في قطاع الدعاية والإعلان، مدعومة بفريق متنوع الخبرات في التقنية واللوجستيات."

Leadership with over 25 years of experience in the advertising sector, supported by a diverse team with expertise in technology and logistics



استخدام الاستثمار Use of Funds

18 | SAR 2,500,000 شهر | نقطة التعادل: الشهر | 7
استخدام الميزانية Marketing : 97.3%Salaries 48.5% |
22.7% | Tech 8.1% | Legal 7.4% | Ops 6.0% | Reserve
7.4%



Marketing & Sales – (30%)

تسويق، مبيعات واكتساب المعلنين. Acquisition focus.

Operations & Salaries –(50%)

التشغيل والرواتب. Operations & team growth.

Tech Development – (15%)

تطوير المنصة وبنيتها التحتية. Platform build.

Legal & Reserve –(5%)

امتثال قانوني، حوكمة، واحتياطي تشغيلي Governance & Reserve.

Conclusion

ختاما

نحن لا نؤسس

Marketplace ...

نحن نغير مفهوم شراء الخدمات الاعلانية

والإنفاق الإعلانى

Join us in building the infrastructure for the 20B+ SAR ad market

