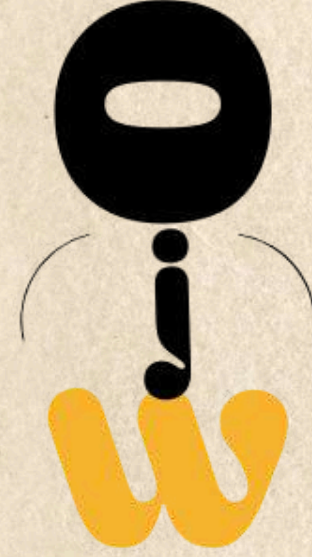


موجز تنفيذي للمشروع



وفرلي جملة
WFRLY JOMLA

نبذه عنا

تطبيق هاتف محمول لشركة بيع وتسويق مواد غذائية بالجملة B2B موقعها ليبيا
- مدينة الكفرة , انطلقنا بالمشروع من بداية 2024 وتأسسة الشركة قانونيا في
شهر 12-2024 نستهدف تجار التجزئة وعملاء السلة الغذائية الكبيرة

سجل تجاري رقم 2024/000/5027

ترخيص رقم 20241663

كيف بدأنا

بدأت فكرة تطبيق (وفرلي جملة) من مُعناة تاجر تجزئة من أقبائي: قال لم ابني منزلي منذو 10 سنوات وانا تاجر تجزئة ! فكان السؤال كيف نستطيع زيادة دخل تجار التجزئة وتحسين تجربة التسوق ؟



المشكلات

شراء سلة يومية واسبوعية

01 يعاني اغلب تجار التجزئة من عمليات التسوق عند شراء سلة غذائية متكاملة لمحلاتهم من كثرة البحث عن المنتجات وقضاء وقت طويل في هذه العملية الرئيسية التي يفرضها عليهم عملائهم ولولاها ستنخفض المبيعات (اي يفضلون اغلب خدملتهم في مكان واحد) .

تنوع السلع وتوفرها

02 لا يحصل العملاء على كل ما يحتاجون إليه بالضبط ونقصان سلة التسوق وخصوصا " للمنتجات الاكثر مبيعا" ,بعد توافد اعداد اللاجئين من السودان والتجار من تشاد ,اضافة للتزايد السكاني وقلة تسويق الشركات الكبيرة في قطاع الاغذية في منطقة الكفرة لبعد المسافة, كما ان محلات الجملة يركزون على تشكيل المنتجات بحوالي 600 منتج وهي حمولة الشاحنه بالاضافة الي عمليات الشراء من اماكن محددة وتحاشي الكميات التي تغطي السوق لضيق مساحة مخازن تجار الجملة

التوصيل في الوقت الآني

03 لا يستطيع العملاء توفير كامل السلة وتوفير النواقص بسبب ضياع وقت كبير من محل للاخر وبشكل متكرر لمقارنة الاسعار والاصناف وعمليات الشراء والشحن والتوصيل مما يسهم في نقص نسبة كبيرة من سلة المشتريات مع التزاماتهم اليومية الاخرى تجاه المدارس والاطفال ومستلزمات المنزل وعدم مقدرتهم على توظيف عدة موظفين لقلة مساحات البيع داخل المحل

التنقل والتوصيل

04 يعاني تجار التجزئة من تجربة التسوق التقليدية لتوفير سلة كاملة في اول الصباح الباكر لطول القائمة التي يحتاجونها بالاضافة ان اغلبهم ليس لديهم شاحنات نقل وتوصيل ويعتمدون علي سياراتهم الخاصة الصغير التي لاتستطيع شحن اكثر من 200 كيلو من المنتجات وعند تفريغ المنتجات تقل رغبة المشتريات للعودة مرة اخرى واتمام السلة بالاعتماد على تأجيلها لوقت لاحق

الحلول

نوفر خيارات تسوق أكثر تنوع واسعار تنافسية مع خدمات شحن وتوصيل في وقت وجيز
انظمة محاسبة لادارة الحسابات ودعم للتجار كردت ومساحة تخزين وعروض بيع وغيرها

01

نقاط بيع مباشرة

اضافة لذلك سيُخصص مسوقين
شخصيا" للعملاء.

02

تطبيق هاتف يشمل 30 ألف منتج & تطبيق توصيل

للمواد الغذائية ومواد التنظيف
ومستلزمات الاطفال اليومية
والمطابخ والاكل الصحي مع تطبيق
توصيل للسائقين والمندوبين ويمثل
دخل اضافي للمواطنين

03

خيارات دفع متنوعة

الدفع عند الاستلام , نقدا ,
تحويلك
من كل البنوك

04

تتبع التوصيل في الوقت الآني.

شحن وتوصيل الطلبات واشعارات
توصيل وفواتير بيع OTP واتساب وجميل
ويمكن للعملاء متابعة التاكسي او
مندوب التوصيل في الوقت الآني
باستخدام خاصية التتبع في نظام تحديد
المواقع العالمي (GPS).او عن طريق
الواتساب بسبب الربط المباشر بين
السائق والعميل بواسطة تطبيق التوصيل

حجم السوق

لا توجد احصاءات دقيقة عن حجم السوق الكلي ولاكن يتضح انها اضعاف المتوقع

مليارات

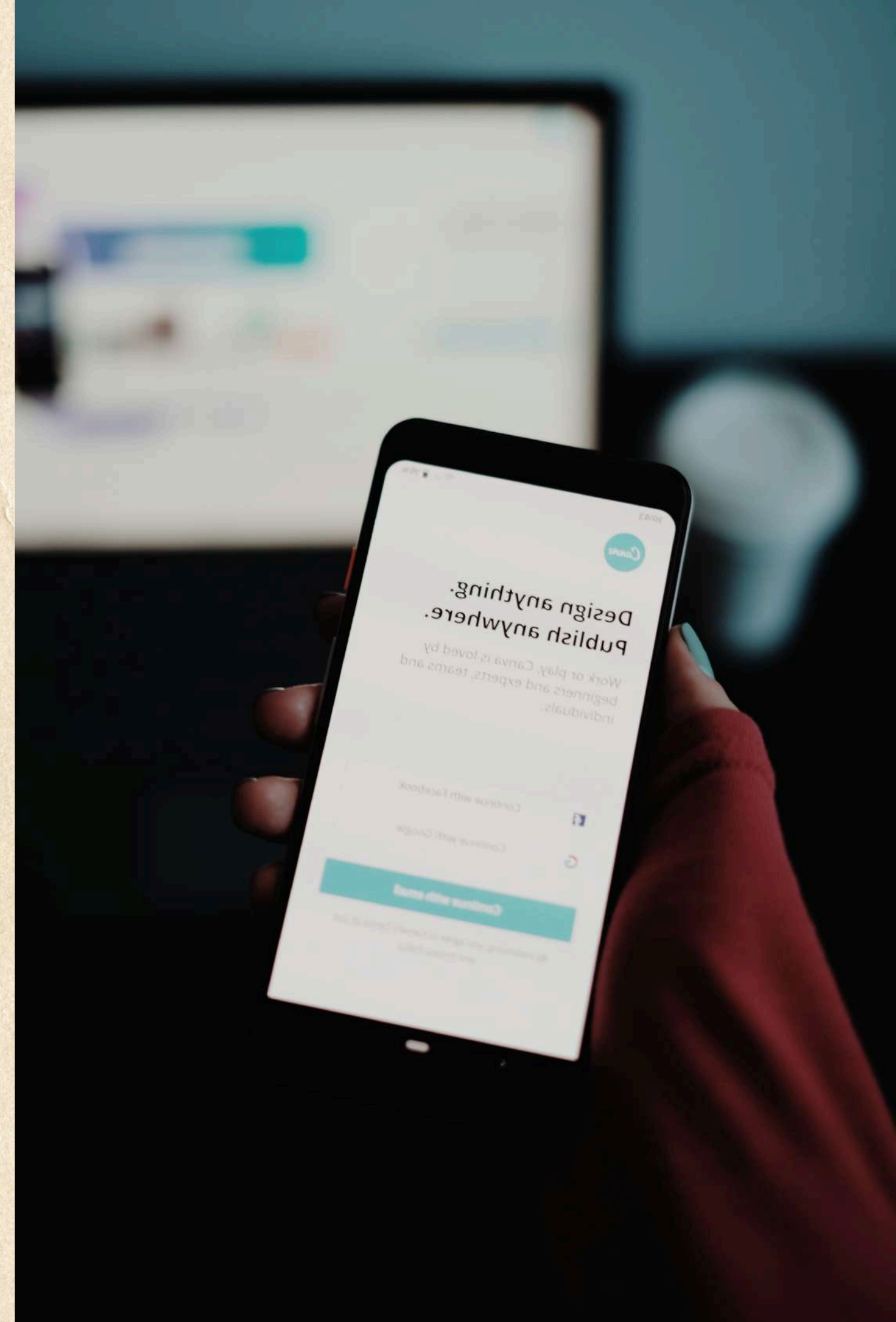
مبيعات السوق 1,973,000,000 الف وتسعمائة وثلاثة وسبعون مليون دولار حسب تقرير بنك ليبيا المركزي عام 2023 بدون عمليات الشراء من السوق السوداء وتوريدات الشركات الدولية والشركات المصنعة المحلية الكبرى وهو الذي يتوقع تقديره ب7 اضعاف القيمة المسجلة

83 مليون د.ل شهريا

السوق المتاح المُفيد دولي عابر من منطقة الكفرة منتجات غذائية وغيرها حسب تقدير مكتب العبور في الكفرة

21 مليون د.ل شهريا

حصة سوق الكفرة المحلي فقط بدون تصدير حسب تقدير 30 محل جملة و 155 محل تجزئة



شرائح العملاء CUSTOMER SEGMENTS



- تجار التجزئة
- المطاعم
- الفنادق
- صالات الافراح
- تجار دولة تشاد
- تجار دولة السودان
- سائقين الشاحنات الصحراوية
- مسافرين الرحلات الدولية (العائدون)
- الشركات الأجنبية العاملة في المنطقة
- المؤسسات الحكومية القائمة على اللاجئين

العلاقة مع العملاء CUSTOMER RELATIONSHIP



تعامل مباشر
تعامل تلقائي (آلي)

القنوات CHANNELS



1. نقاط بيع مباشرة
2. تطبيق الهاتف المحمول
3. موقع إلكتروني
4. قنوات السوشيال ميديا
5. فريق مسوقين

القيمة المقدمة VALUE PROPOSITIONS



- سهولة التسوق من مكان العميل
- تنوع كبير في المنتجات
- أسعار تنافسية
- خدمات الشحن والتوصيل
- خيارات دفع تناسب العملاء
- توفير الوقت والجهد والمال
- دعم تجار التجزئة كرددت
- نظام طلبات سحابي مربوط مع شركتنا
- نظام محاسبي سحابي
- مساحة تخزين منتجات لتجار التجزئة
- حجز طلبات خاصة

الأنشطة الرئيسية KEY ACTIVITIES



- إدارة الطلبات
- تغليف خاص للشحن الدولي
- الشحن والتوصيل
- استلام المدفوعات

الموارد الرئيسية KEY RESOURCES



- موارد مالية
- موارد بشرية
- موارد تقنية
- موارد آلية
- (للتخزين والشحن وتسويق والتوصيل)

الشركات الرئيسية KEY PARTNERS



- بلدية الكفرة
- البنوك الليبية
- وزارة الحكم المحلي
- وزارة الاقتصاد
- شركة الكهرباء
- مصلحة الضرائب
- الشركات التقنية (بناء وصيانة وتطوير تطبيقات وغيرها)
- المؤجرين (موقع الإدارة والمخزن)
- سائقين التوصيل
- شركات توريد المنتجات

هيكل التكاليف COST STRUCTURE



- 1- تكاليف التأسيس
- 2- تكاليف بناء أو تأجير مخزن المنتجات بالإضافة الي الثلاجات
- 3- تكاليف بناء موقع إلكتروني ومنصات التواصل ونقاط البيع الإلكتروني
- 4- تكاليف السفر والاقامة ولاتفاق مع الموردين
- 5- تكاليف الموظفين الإداريين والتقنيين
- 6- تكاليف مندوبين وجمع الارادات
- 7- تكاليف المباشرة وغير المباشرة
- 14- تكاليف الطوارئ
- 16- تكاليف التسويق

- 8- تكاليف بناء أو تأجير موقع الادارة
- 9- تكاليف بناء تطبيق المنتجات والتوصيل
- 10- تكاليف النظام المحاسبي لادارة كافة العمليات المالية
- 11- تكاليف شحن المنتجات لمخزن الشركة
- 12- تكاليف الشحن والتوصيل
- 13- تكاليف عمولات البنوك والتحويلات
- 15- تكاليف التوسع والنمو
- 17- تكاليف شراء المنتجات

مصادر الإيرادات REVENUE STREAM



- البيع المباشر
- خدمات الشحن
- خدمات تغليف للشحن الدولية الصحراوي
- للإعلانات داخل التطبيق
- خدمات التوصيل
- اشتراك التجار داخل التطبيق
- تحويل الاموال (حولات محلية ودولية)
- هامش ربح من الموردين لنسب بيع معينه بعد التوسع والنمو

المنافسون المباشرون

- ليبيا شوب - تطبيق محلي يستهدف تغطية احتياجات التسوق من البقالة لليبيين.
- زولا - تطبيق يقدم خدمات توصيل متنوعة، بما في ذلك البقالة.
- متجر بنغازي - منصة تستهدف سكان مدينة بنغازي بخدمات التسوق وتسليم المنتجات الطازجة إلى المنازل.
- بريستو -تطبيق توصيل طلبات و10% من طلباته مواد غذائية

المنافسون غير المباشرين

- شركات الاستيراد والتصدير العامة: مثل شركة إثمار الليبية لإستيراد المواد الغذائية، وشركة الريشة الذهبية لاستيراد وتوزيع وتصدير المواد الغذائية، وهذه الشركات غالبًا ما تستورد وتصدر مواد غذائية مختلفة، بما في ذلك الأغذية المعلبة والطازجة.
- شركات تصنيع الأغذية والمشروبات: مثل النسيم لصناعة المثلجات ومنتجات الألبان، وتشاركية الهناء للصناعات الغذائية،
- تجار التجزئة وأسواق المواد الغذائية المباشرة: مثل أسواق المواد الغذائية المحلية والأسواق الكبيرة في بنغازي وطرابلس التي تقدم تشكيلة واسعة من المواد الغذائية بالجملة للمستهلكين والمطاعم
- شركات توزيع المواد الغذائية: مثل شركة البحر الأسود لاستيراد والتصدير وشركة السريع لاستيراد المواد الغذائية التي توفر خدمات لوجستية

نهج المنافسة

تطوير التقنيات

ستظل دائمًا التقنيات الجديدة هي العمود الفقري لعملياتنا.

حلول مباشرة لتجار التجزئة

مندوبين خاصين بالتسويق وتسجيل شكاوي التجار للبحث عن حلول تلئم احتياجاتهم

خطط تسويق ميدانية وتقنية

عن طريق تخصيص فرق لإدارة المهام والاهداف من دعم و تسويق وفريق الفني

خطط لولاء العملاء للشركة

مؤشرات اداء واستطلاعات راي عن تجربة العملاء كل 3 اشهر بالاضافة لاماكن تقديم شكاوي واقتراحات وحلول لتجربة كل عميل

توسيع شركاء العلامة التجارية

إتمام صفقات حصرية مع العلامات التجارية والشركات المحلية والدولية كشريك تسوق نهدف للوصول 30 ألف منتج

التسوق للجميع

نريد تيسير التسوق لكل عملائنا

التوقعات المالية ومستلزمات البدء ؟

قمنا بتقدير المصاريف الثابتة والمتغير وجدنا متوسط المصاريف 23 ألف د.ل للمتغيرة -26 ألف د.ل للثابتة شهريا" بدون اجور شحن المنتجات بالشاحنات الي مخازن الشركة

المشاكل التي تواجهها حاليا" لبداية البيع

- شراء ثلاجة تجميد كبيرة 5×7 م
- شراء ثلاجة تبريد كبيرة 5×7 م
- شراء سلع (مواد غذائية)
- ترويج وحملات دعاية واعلان لخدماتنا
- تطوير التقنية الموجوده
- اجور 5 موظفين و 5 عمال
- اجور شاحنات نقل المنتجات
- اجور سائقين التوصيل
- تكاليف التشغيلية لثلاث اشهر
- بحد ادنى للبداية تقريبا" 890 ألف د.ل

التكاليف الثابتة

266,980 ألف د.ل

التكاليف المتغيرة

253,379 ألف د.ل

مجموع التكاليف التشغيلية

520,359 ألف د.ل تقريبا في العام الاول

راس مال المشروع للأصول الثابتة

تقريبا 8,185,359

تكلفة راس المال المنتجات و البضائع في المخزون

بتكلفة مبدئية من 500 ألف د.ل الي
1,380,000

المجموع 9,565,359

الاعمال المنجزة للوصول لعمليات البيع

بتكلفة تقديرية 5,305,000 ألف د.ل
من راس مال المشروع المستحق لاتمام
الاصول الثابتة

الإردات والارباح المتوقعة خلال عامين

شهر 1: 50,000	شهر 7: 1,580,000	شهر 13: 3,600,000	شهر 19: 7,250,000
شهر 2: 90,000	شهر 8: 1,300,000	شهر 14: 4,272,000	شهر 20: 4,350,000
شهر 3: 200,000	شهر 9: 900,000	شهر 15: 4,650,000	شهر 21: 4,000,000
شهر 4: 500,000	شهر 10: 850,000	شهر 16: 5,900,000	شهر 22: 4,200,000
شهر 5: 900,000	شهر 11: 1,800,000	شهر 17: 6,350,000	شهر 23: 5,900,000
شهر 6: 1,260,000	شهر 12: 2,400,000	شهر 18: 6,500,000	شهر 24: 8,330,000

اجمالي مبيعات المتوقعة العام الأول, 11,830,000 مليون
اجمالي مبيعات المتوقعة العام الثاني 65,302,000 مليون

هامش الربح المتوقع لمجموعة من السلع من 3-9%
هامش الربح المتوقع لمجموعة اخرى من 15-25% حسب سؤال 5 تجار

توقع زيادة المبيعات شهريا من 10-40% في حال توفر 3 الاف منتج كحد ادنى
او توفير كميات كبيرة من منتجات معينة مطلوبة

معدل العائد على الاستثمار من 9-12% للمستثمرين او شركاء النجاح أو نسبة من اسهم الشركة حسب الاتفاق النهائي

توقع نقطة التعادل

فيما يلي كيفية نمونا.

الف د.ل

200000

150000

100000

50000

0

شهر 1

شهر 2

شهر 3

شهر 4

شهر 5

شهر 6

المبيعات

المصاريف الثابتة و المتغيرة
/ رأس المال

الوصول لنقطة التعادل خلال الشهر الاول
بسبب الطلبات المسبقة لدينا قبل البدء

الأرباح العام الأول

1183000

الأرباح العام الثاني

6530200

مبيعات العام الأول

11830000

مبيعات العام الثاني

65302000

الاعمال المنجزة



- تم تأجير مقر الشركة والمخزن (هنقر) لمدة عام
- تم تأسيس البنية التحتية للموقع الالكتروني
- تم تجهيز البنية التحتية للتطبيق
- تم تصميم وتجهيز قنوات البيع في السوشيال ميديا
- تم الانتهاء من فتح حسابات البنوك
- تم الانتهاء من اجراءات التأسيس القانونية والسجل التجاري ورخصة مزاولة نشاط
- تم الاتفاق مع موردين 3 محليين و 2 دوليين بنظام السداد بعد البيع لعدد 62 منتج لحلوم ومنتجات غذائية
- تم الانتهاء من الانشطة الرئيسية لادارة الطلبات وتسليمها للعملاء
- الاتفاق مع سائقين لتوصيل الطلبات
- الانتهاء من قاعد بيانات برنامج Odoo المحاسبي لادارة كل العمليات المالية للشركة
- تجهيز الكمبيوترات ومكتب الارادة
- تجهيز ادارة المخزون
- تجهيز 3 شاحنات صغيرة للشحن والتسويق



- تهيئة وتنظيف موقع العمل
- الاتفاق مع عدة عملاء لشراء منتجات
- تجهيز الخطة التسويقية
- التواصل مع 10 شركات محلية واخرى دولية لتوريد منتجات جعلنا 6 شركات قابضة مهتمة بالعمل معنا في معرض بيلد المقام بينغازي في 4-11-2024
- والكثير من الاعمال الدقيقة

تعرفوا على الفريق

الموارد البشرية

موظف محاسب يتدرب حالياً على
برنامج Odoo المحاسبي



عمال اشغال عامة وغفارة عدد 5



فضيل فرج اكريم /الكفرة

شريك تأسيس , مدير العمليات
Co-Founder / COO



مهيمن عبدالله المعداني /طرابلس

شريك تأسيس , مدير تنفيذي
Co-Founder / CEO



مجد يونس اكريم /الكفرة

مؤسس تقني / Founder
CTO

اجراءات الشركة القانونية

رقم القيد: 2024/000/5027	تاريخ القيد: 2023/ 12 / 26	دولة ليبيا ديوان وزارة الاقتصاد والتجارة مصلحة السجل التجاري العام مكتب السجل التجاري المحلي الكفرة
مستخرج من السجل التجاري		
الاسم التجاري للشركة:	وفلي جملة	نوعها: ذات مسؤولية محدودة
أسست الشركة/التشركية بموجب:	عقد تأسيس	مدة النشأة: 25 تبدأ من: 2023 وتنتهي في: 2049
مقر مركزها الرئيسي:	الكفرة	ص.ب.:
أغراض الشركة:	بيع وخدمات تسويق المواد الغذائية	هاتف:
رأس المال المكتتب:	15,000 د.ل	الدفوع نقدية: 3500 د.ل
أعضاء مجلس الإدارة أو الشركاء:		
الاسم	الجنسية	الصفة
مجد يونس اكريم	ليبي	رئيسا
مشاءالله يونس اكريم	ليبي	عضوا
الرقم الوطني	محل الإقامة	تاريخ التعين
119900253228	الكفرة	2024
119980002136	الكفرة	2024
الممثل القانوني:		
الاسم	الجنسية	الصفة
مجد يونس اكريم	ليبي	رئيسا
الرقم الوطني	محل الإقامة	تاريخ التعين
119900253228	الكفرة	2024

003886081	الكفرة
006011039816018	شركة وفلي جملة لبيع وخدمات التسويق
006011039816018	02

الحكومة الليبية
وزارة الاقتصاد والتجارة
مراقبة الاقتصاد والتجارة / بنغازي
مكتب السجل التجاري - بنغازي

الموافق 2024 / 11 / 11

طلب الحصول على شهادة سلبية بالاسم التجاري
السيد/ رئيس مكتب السجل التجاري / بنغازي

بعد التحية.....

نتقدم اليكم بطلب الحصول على شهادة سلبية بالاسم التجاري من أحد الأسماء المقترحة أدناه لغرض تأسيس شركة:-

أغراضها: ببيع وخدمات تسويق المواد الغذائية

ونوعها: مساهمة () ذات مسؤولية محدودة () ذات توصية بسيطة () مشتركة () أخرى ()

1	شركة وفلي جملة	4	شركة وفلي جملة
2	شركة وفلي جملة	5	شركة وفلي جملة
3	شركة وفلي جملة	6	شركة وفلي جملة

نحن المذكورين أدناه بصفتنا المؤسسين والشركاء باستخدام الاسم التجاري لغرض إتمام إجراءات التأسيس وفقا للتشريعات النافذة، وفي أجل أقصاه 60 يوما من تاريخه، وكما نتعهد القيام بالإشهار طبقا للطرق المقررة قانونيا، وموافاة مكتب السجل التجاري - بنغازي بما يفيد ذلك، مع الأخذ بعين الاعتبار بأنه لن تترتب أية مسؤولية قانونية على مكتب السجل التجاري بنغازي وفي حالة تبين تكرار الاسم التجاري بنفس النشاط نتعهد بتقديم طلب فورا لتغييره باسم آخر وفق الإجراءات القانونية.

الاسم	الصفة	رقم أليات الهوية	التوقيع
مجد يونس اكريم	رئيس	13583	
مشاءالله يونس اكريم	نايب	KJ8Y PFZ5	
مجد يونس اكريم	نايب	AA751229	

توقيع مقدم الطلب /
ختم محرر العقود

ملاحظة: براق والتعهد نسخة من الاثبات الشخصي لمقدم الطلب

اعتماد/ رئيس مكتب السجل التجاري - بنغازي

LIBYAN GOVERNMENT
MINISTRY OF LOCAL GOVERNMENT
بلدية الكفرة
ترخيص شركة

الحكومة الليبية
وزارة الحكم المحلي

نوع الترخيص: الشركة ذات المسؤولية المحدودة رقم الترخيص: 20241663 التاريخ: 29/12/2024

بناء على مستخرج السجل التجاري
بعد الاطلاع على الطلب المقدم من السيد /
مجد يونس اكريم

رقم الجواز السفر أو البطاقة: LN763L4G بصفته: رئيس مجلس الادارة

يرخص

شركة: وفلي جملة

الرقم الضريبي: 20810305 سجل تجاري رقم: 2024-000-5027

بمزاولة نشاط: ببيع وخدمات تسويق المواد الغذائية

بالمبنى الكائن: الكفرة البريد الالكتروني:

سجلت تحت رمز: 1 0 1 0 5 0 4 0 0

سندت الرسوم بواقع: 362 د.ل بالحروف: ثلاثمائة واثنان وستون دينار

بموجب الاتصال رقم: 0056079 بتاريخ: 2024/12/29

مدير مكتب الترخيص

يسري هذا الترخيص لمدة سنة من تاريخ اصداره
ملاحظة: أي كشط او تعديل يلغىها.

اين تجدنا

091-8297109 COMPANY

091-8297109 CTO

091-1745510 CEO

091-1709491 COO

COMPANY@WFRLY.ONLINE بريد اكتروني

WFRLYJOMLA@GMAIL.COM بريد خدمة الدعم

HTTPS://WFRLY.ONLINE موقع الشركة اونلاين

HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/PROFI
LE.PHP?ID=61566559597610 فيس بوك



شكراً " لاهتمامك
واعطائنا من وقتك
والسلام عليكم