

TOLIM

Pitch Deck – عرض استثماري

نبذة عن المشروع (Overview)

TOLIM هو تطبيق يربط الأفراد والشركات بمقدمي خدمات فعاليات مثل منظمين، مصورين، دي جي، فنانين، مقدمين ضيافة، مدربين، شيف خاص وغيرهم، عبر واجهة سلسلة واقتراحات مخصصة حسب الأجواء، المكان، والموسيقى. الخدمات تُقدم من مستقلين ومؤسسات موثقة (سجل تجاري أو وثيقة عمل حر).

المشكلة (The Problem)

تنظيم الفعاليات حاليًا يعتمد على اجتهادات فردية، حلول مشتتة، جودة متدنية، تأخير بالمواعيد، وغياب التنسيق البصري والسعري.

الحل (The Solution)

TOLIM يوفر منصة موثوقة باقتراحات ذكية، باقات جاهزة أو مخصصة، تنسيق بصري جذاب، ومقدمي خدمات موثقين، مما يحسن التجربة بالكامل.

نموذج الربح (Business Model)

- عمولة على كل عملية حجز
- اشتراكات مدفوعة لمقدمي الخدمات للترقية والظهور
- خدمات إضافية مستقبلية (Add-ons)

السوق المستهدف (Target Market)

- TAM: سوق الفعاليات والترفيه السعودي يتجاوز 4مليار ريال
- SAM: المدن الكبرى (الرياض، جدة، الشرقية) تمثل 2مليار ريال
- SOM: استهداف شريحة المهتمين بتنظيم الفعاليات المنزلية والمؤسسية بحدود 150مليون ريال

المرحلة الحالية (Current Stage)

تم تطوير هوية بصرية، ونموذج أولي (Prototype) لواجهة المستخدم، وجاري بناء العرض الاستثماري، مع استعداد للدخول في مرحلة التطوير التقني الكامل.

التمويل المطلوب (Funding Ask)

- المطلوب 1,000,000 ريال سعودي
- المرحلة Pre-Seed :
- النموذج Priced Round :
- نسبة الطرح 10% :
- تقييم ما قبل الاستثمار 9,000,000 ريال

8. استخدام التمويل (Use of Funds)

المبلغ	النسبة	البند
350,000 ريال	35%	التشغيل
300,000 ريال	30%	التسويق
200,000 ريال	20%	التطوير
150,000 ريال	15%	الرواتب
1,000,000 ريال	100%	الإجمالي

مؤشرات الأداء المتوقعة خلال 6-9 شهور (Key Metrics)

- إطلاق MVP للمستخدمين (iOS / Android)
- وصول إلى 50.000 مستخدم
- جذب 1000 مقدم خدمة نشط
- تحقيق أول 300 عملية حجز مدفوعة
- بناء شراكات أولية مع مؤسسات فعالية

لماذا الاستثمار في TOLIM؟ (Why Invest)

- سوق كبير غير منظم ويعاني فجوات واضحة
- منتج بصري جذاب وتجربة متكاملة مريحة
- نموذج ربحي متعدد ومستدام
- قابلية عالية للتوسع والنمو
- فريق مؤسس يعرف السوق واحتياجاته