



ملف مشروع FANS DERBY

شركة تمرين لتقنية المعلومات

APRIL 1, 2025

الملف الاستثماري لمشروع Fans Derby

تعريف بالمشروع :

فانز ديربي هو مشروع رقمي مبتكر يسعى الى تحويل رأي الجمهور إلى محتوى حي ومؤثر وقابل للقياس في عالم كرة القدم، ويسعى إلى خلق منافسة بين جمهور كرة القدم في كل مكان حول العالم.

المشروع يوفر فرصة ريادية واعدة لتحقيق نجاح ونمو ودخل مستدام.

المُشكلة:

من يرصد مشاعر الجمهور المتفجرة ؟.

أكثر من إثنين مليار مشجع ومهتم بكرة القدم على مستوى العالم ليس لهم منصة ترصد¹ وتجمع² وتحلل³ وتعكس⁴ حجم وقوة رأي هذا الجمهور العظيم، صوته ومشاعرهم ورضاهم وغضبهم قيمة وقوة مُبعثرة وضائعة في وسائل التواصل الاجتماعي، حتى عددهم في كل دولة، بل وعدد جمهور كل نادي مجهول وكل ما هنالك من أرقام مجرد تقديرات لا تعتمد على وسيلة يمكن الإعتماد عليها لإحصائهم. جمهور بهذا العدد حول العالم، وبهذا الحضور والصخب، لا يوجد له منصة " مُخصصة " يعبر من خلالها عن قيمته وقدرته على التأثير في عالم كرة القدم.

ما هو موجود في السوق من منصات محلية او عالمية، هي منصات إخبارية، تتعامل مع الجمهور كمتلقي للخبر.

الحل:

تطبيق فانز ديربي يعتبر الأول من نوعه في تقديم منصة " مُخصصة " بالجمهور، بحيث يُتيح من خلالها للجمهور المشاركة في تقييم الأندية واللاعبين والمدربين وكل حدث في عالم كرة القدم، وذلك عبر تقييم يومي وتفاعلي، مما يؤسس لبناء قاعدة بيانات ضخمة لأراء المشجعين محلياً وعالمياً، وكذلك يؤسس لجغرافيا الجمهور التي تُبين كثافتهم وتواجدهم وإحصاء اعدادهم وتفاعلهم في كل دول العالم.

فانز ديربي يقدم خدمة محايدة للجمهور، من حيث عرض كل ما يحدث في الملاعب وإخضاعه للتقييم، من أداء الاندية واللاعبين ومدربين وحكام وحتى معلقين، ويترك الحكم للجمهور لتقييم الأداء والعطاء، وذلك من خلال التقييم الإيجابي أو السلبي بإضافة أو حذف نقطة كل يوم لتؤثر في نتيجة المحتوى المعروض.

والنتيجة سيكون لدينا رصد وقياس لحجم وقوة الجمهور، وحجم تفاعلهم مع ما يحدث في عالم كرة القدم، وهذا سيجعل من الجمهور فاعل وصانع للخبر.

لماذا الآن ؟

- هذا هو الوقت المناسب لـ Fans Derby
- تشهد المملكة العربية السعودية ازدهاراً متسارعاً في الاستثمار الحكومي الرياضي ، وطفرة جماهيرية هائلة في التفاعل مع كرة القدم المحلية والعالمية.
 - إهتمام جماهيري وإعلامي عالمي متزايد بما تُقدمه الحكومة من دعم لكرة القدم ، عبر رؤية المملكة الطموحة.
 - ومع غياب منصات رياضية تفاعلية محلية او عالمية تُمكن الجمهور من التعبير الحقيقي عن رأيهم ، تبرز Fans Derby كفرصة حقيقية لصناعة وقيادة هذا التوجه الجديد.
 - التكنولوجيا ناضجة¹، الجمهور حاضراً²، الدعم الحكومي قوي³ ، والفجوة السوقية واضحة⁴ ، وهذا يجعل التوقيت مثالياً لإطلاق المنصة واستثمار هذا الزخم الجماهيري والرقمي.

القيمة المضافة:

- أداة مبتكرة تهدف إلى رصد وقياس آراء الجمهور بخصوص جميع المواضيع المتعلقة بكرة القدم.
- يتيح التطبيق التصويت والتقييم بشكل يومي ومستمر للأندية واللاعبين والمدربين وغيرهم من مَن لهم شأن بما يحدث في عالم كرة القدم ، مما يجعله ملاذ للجمهور للتعبير عن مشاعرهم الغاضبة والسعيدة.
- تعزيز التفاعل بين مشجعي كرة القدم محلياً وعالمياً، سيخلق حالة من التنافس بينهم عندما تنعكس مشاركتهم على شكل ارقام تُشكل وترسم قوة جمهور كل نادي.
- إنشاء قاعدة بيانات قوية¹، وإرشيف لآراء الجمهور²، وإحصاء اعداد الجمهور³، و*جغرافيا الجمهور*⁴، وهذا سيرسم تاريخ كل نادي مع جمهوره.
- منصة لعشاق كرة القدم بميزات فريدة تجمع بين الترفيه والبيانات التحليلية المباشرة.

الملخص التنفيذي

Fans Derby هو تطبيق رياضي مُخصص موجه لجمهور كرة القدم المحلية والعالمية، يسعى لاستثمار 700,000 دولار مقابل 7٪ من الملكية لتغطية التكاليف التشغيلية والتسويقية لمدة 18 شهر، ويتوقع تحقيق عائد مجزي مباشر من خلال إيرادات مباشرة، او غير مباشر من خلال الشراكات الاستراتيجية والتي ستعكس على القيمة السوقية للمشروع نظراً لندرة المنافسة والفرصة المتاحة للنجاح والنمو.

نُسخة MVP:

- تم إطلاق النسخة الأولى للسوق السعودي فقط، وذلك في شهر مارس 2025 بهدف اختبار البنية الأساسية وتجربة الوظائف التقنية.
- يتم العمل حالياً لدخول السوق المصري، لوجود كثافة جماهيرية عالية، وذلك لمزيد من الاختبارات وفحص تجربة المستخدم.

جمهور كرة القدم في الأسواق المستهدفة خلال 18 شهر:

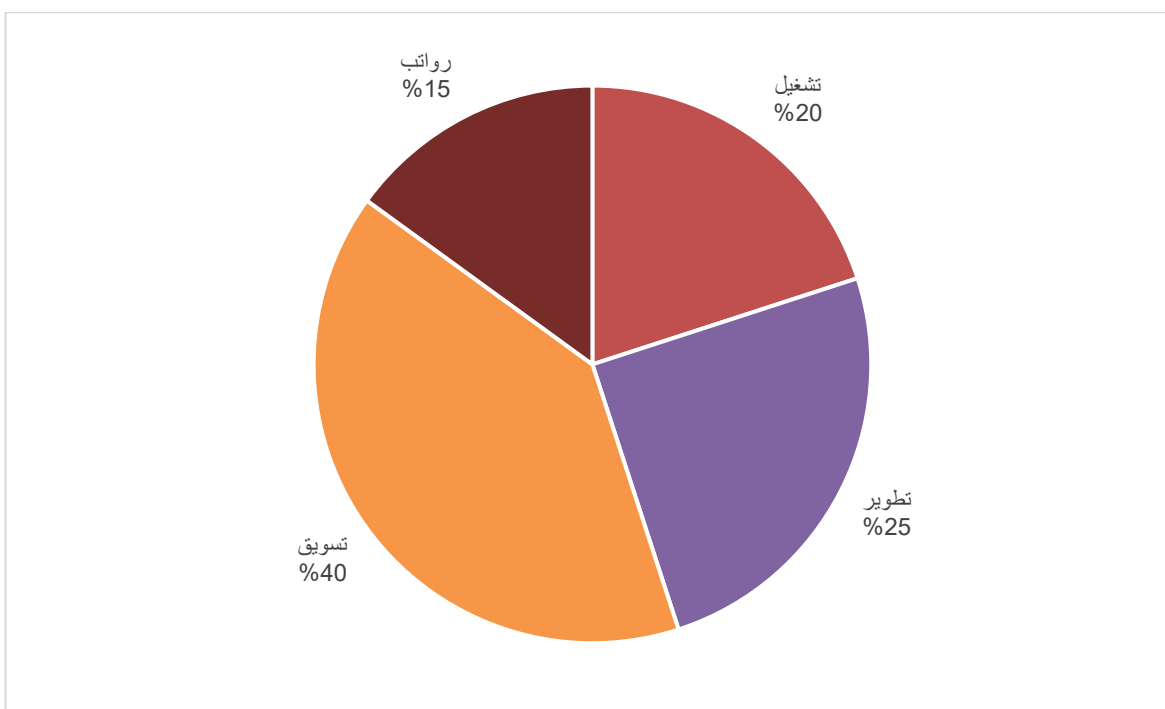
- السوق السعودي بشكل خاص، ودول الخليج بشكل عام.
 - سوق دول شمال أفريقيا (مصر، الجزائر، المغرب، تونس)، ويتمتع هذا السوق بحجم هائل من مُشجعي وعشاق كرة القدم، وسيكون هذا السوق بوابة وتمهيد لدخول السوق الأوروبي مستقبلاً وذلك لوجود جالية كبيرة من دول شمال أفريقيا في دول أوروبا.
- حجم السوق المستهدف يتجاوز عدد سكانه 350 مليون نسمة تقريباً، والرقم المستهدفة تحقيقه من هذا السوق 3,000,000 مستخدم خلال فترة الـ 18 شهر، أي أقل من نسبة 1% من حجم هذا السوق.

خطة توسع المشروع خلال 18 شهر:

- الهدف هو الوصول إلى 3,000,000 مستخدم خلال 18 شهراً، من 12 دولة كحد ادنى.
- المرحلة الأولى: استهداف السوق السعودي والخليجي، وتستغرق أربعة اشهر من إطلاق النسخة الاحترافية.
 - المرحلة الثانية: استهداف دول شمال افريقيا من الشهر الخامس.
 - المرحلة الثالثة: يتزامن تجهيزها مع المرحلة الثانية، استعداداً للتوسع في أسواق جديدة.
 - إتباع استراتيجية تدريجية في زيادة الجمهور من خلال تطوير المنتج أولاً¹، و التسويق الفعال ثانياً².

المصروفات التشغيلية المتوقعة خلال 18 شهر:

- 1 - مصاريف تشغيل 20 %.
- 2 - مصاريف التطوير 25 %.
- 3 - مصاريف التسويق 40 %.
- 4 - مصاريف الرواتب 15 %.



خطة التسويق:

أهداف التسويق:

- زيادة المستخدمين وتحقيق الوصول للعدد المستهدف خلال 18 شهر.
- تعزيز ولاء المستخدمين وجعل التطبيق الوجهة الأولى لجمهور كرة القدم.

قنوات التسويق:

- إعلانات رقمية على منصة إكس، فيسبوك، إنستغرام، سناب شات، تيك توك.
- استخدام مؤثرين رياضيين قبل الإطلاق وأثناء المنافسات الكروية.
- محتوى تفاعلي داخل التطبيق يعزز الانتشار الجماهيري الاجتماعي.

الخطة الزمنية:

- المرحلة الأولى: حملة بسيطة قبل إطلاق النسخة الاحترافية.
- المرحلة الثانية: حملة تسويقية مكثفة ومستمرة بعد إطلاق النسخة الاحترافية في الأسواق المستهدفة.

توزيع السوق:

- البداية في السوق السعودي والخليجي، ثم التوسع إلى اسوق شمال افريقيا لوجود كثافة سكانية وجمهور كبير تليها باقي الدول المستهدفة تدريجيًا.
- خطوة الدخول إلى سوق شمال افريقيا ستكون الخطوة المفتاح للسوق الأوروبي في المراحل المستقبلية.

نموذج العمل (Business Model):

يعتمد تطبيق Fans Derby على نموذج ربحي متنوع لتقديم قيمة للمستخدمين وقطاع الأعمال.

مصادر الدخل الأساسية:

1. نموذج B2B

بعد بناء المشروع وإنتشاره في الأسواق المستهدفة، سيتراكم كمية من المعلومات متنوعة المصادر يمكن البناء عليها لتحقيق دخل من قطاع الأعمال (في دراسة هذا الملف لم يتم إعتداد أي دخل كإيراد من قطاع الأعمال فترة 18 شهر).

2. نموذج B2C

الاشتراكات الشهرية

تطبيق Fans Derby **مجاني للجميع**، وإشتراكات الأفراد المتوقعة ستكون للإطلاع على تحليل (أولى) لبيانات النتائج المعروضة، مثل دول وأندية المشاركين لكل محتوى تم تقييمه من قبل الجمهور (وقد تم تقدير ما نسبته 5% فقط كحد أدنى من مجمل المستخدمين للتطبيق كمشاركين محتملين).

ملاحظة:

- إشتراكات الأفراد ستبدأ بعد تراكم المعلومات الأولية، وستكون مجانية في البداية لمدة لا تقل عن أربعة أشهر، بعدها ستكون تحليل البيانات متاح فقط للمشاركين، وسيكون ذلك في الثلث الأخير من 18 شهر المستهدفة (الستة شهور الأخيرة).

3. نموذج الإعلانات

يعتمد إيرادات الإعلانات على فكرة تأجير مساحات إعلانية ثابتة تظهر في أماكن محددة، وذلك لتحقيق التوازن بين عدم إزعاج المستخدم بالإعلانات، وأهمية العائد الإعلاني.

ملاحظة:

- تم إعتداد الشهور الثمانية الأخيرة من الـ 18 شهر، كفترة زمنية يبدأ فيها إيرادات الإعلانات (240 يوم).

تحليل الإيرادات المتوقعة بناءً على نموذج العمل:

1. نموذج العمل B2B

- لم يتم إعتداد أي إيراد من قطاع الأعمال في فترة 18 شهر، السبب ان بُنية البيانات التي تهتم قطاع الأعمال في طور التشكّل (مثال صفحة 14).

2. نموذج العمل B2C

- خدمة تحليل البيانات الأولية ستكون مجانية ومتاحة للجميع لمدة 4 شهور (مثال صفحة 15).
- تم إحتساب فترة آخر 6 شهور كمستهدف لجعل تحليل البيانات الأولية خدمة مدفوعة.
- تم تحديد نسبة 5% فقط من مجموع المستخدمين كمشاركين محتملين.
- تم تحديد قيمة الإشتراك الشهري بقيمة 2 دولار.

الإشتراكات B2C	
عدد الجمهور	3,000,000
نسبة المشاركين المتوقعة	5%
عدد المشاركين المتوقع	150,000
متوسط قيمة الإشتراك الشهري / دولار	2
الإشتراكات الشهرية	300,000
إيراد 6 شهور / دولار	1,800,000

3. نموذج العمل بالإعلانات

- تم احتساب فترة آخر 8 شهور كمستهدف لجعل التطبيق جاذب للمعلنين، هذا يعني 240 يوم.
- تم احتساب 12 دولة كحد أدنى من الدول التي أنتشر فيها التطبيق، لتحقيق الرقم المستهدف من المستخدمين، وهي دول الخليج ودول شمال إفريقيا.
- تم احتساب متوسط لقيمة الإعلان اليومي بنظام (تأجير مساحة)، بقيمة 150 دولار.

إيرادات الإعلانات	
عدد الدول المستهدفه	12
متوسط الحد الأدنى لقيمة الإعلان في اليوم الواحد / دولار	150
عدد الأيام المتاحة للإعلان	240
قيمة إعلانات متوقعة في دولة واحدة لمدة 240 يوم / دولار	36,000
مجموع قيمة إعلانات 12 دولة مُستهدفه / دولار	432,000

النتائج المالية لفترة 18 شهر:

2,232,000	مجموع الإيرادات
1,004,400	الضرائب المتوقعة 45%
1,227,600	صافي الإيرادات
700,000	مصرفات 18 شهر
527,600	العائد على الاستثمار
75%	نسبة العائد على الاستثمار

ملاحظة:

- في هذه الدراسة تم اعتماد الحد الأدنى من الإيرادات المتوقعة.
- وتم اعتماد مجموع ضرائب متوقعة بنسبة 45% :
 - 15% ضرائب حكومية.
 - 30% ضرائب آبل ستور وقوقل بلي.

تحليل SWOT لمشروع Fans Derby:

الفئة	التفاصيل
(Strengths) نقاط القوة	- فكرة فريدة من نوعها تعتمد على جعل رأي الجمهور هو الخبر. - نموذج عمل مرن ومتعدد الدخل (اشتراكات، إعلانات، بيانات كبيرة)
(Weaknesses) الضعف	- الحاجة إلى تنفيذ حملات مكثفة لتحقيق الإنتشار والوصول للجمهور المستهدف في مختلف الدول.
(Opportunities) الفرص	- عدم وجود منافسين مباشرين يقدمون نفس القيمة. - فرصة للإستفادة من الفجوة الكبيرة في السوق الرياضي السعودي والعالمي في مجال التفاعل الجماهيري المنظم وعكسه على ارقام ذات قيمة.
(Threats) التهديدات	- احتمال دخول منافس كبير مدعوم مالياً في نفس المجال، مما قد يؤدي إلى ضغط على الحصة السوقية.

محتوى أبرز المنصات المنافسة مقارنة بـ Fans Derby :

المعيار	Fans Derby	365 , Scores , Kooora , FilGoal
مصدر المحتوى	رأي الجمهور وصوته المباشر	محتوى صحفي أو إخباري يُنقل من جهة واحدة يكون فيها الجمهور مجرد مُتلقي
طبيعة الجمهور	نشط – يصوت ويشارك ويؤثر	متلق للمعلومة فقط
آلية صناعة الخبر	يتم صناعة وإنشاء الخبر من التفاعل الجماهيري	الخبر ينقل من طرف ثالث إعلامي او مصدر رسمي
التقييمات	تقييم مباشر للنادية، اللاعبين، المدربين ..الخ	لا توجد مشاركة للجمهور في التقييم
التحليل الجماهيري حسب الدولة	موجود ويعكس رأي جمهور كل دولة	غير متوفر
المحتوى التفاعلي	أساسي وجزء من التجربة التي يقدمها التطبيق	محدود – يعتمد على القراءة والمشاهدة فقط
جغرافيا الجمهور	يُأسس لقاعدة بيانات ستبني خارطة لجغرافيا جمهور كل دولة، من حيث العدد والنادي التي يشجعونها.	غير متوفر

مؤشرات الأداء (KPIs) خلال فترة 18 شهر:

- تحقيق عدد الجمهور المستهدف وهو 3.000.000 موزعين تدريجياً على الفترة المستهدفة.
- الوصول إلى هدف 20% مستخدم نشط يومياً من عدد المستخدمين المسجلين اثناء مواسم كرة القدم.
- إضافة دولة من الدول المستهدفة كل شهر بدءاً من الشهر الرابع.
- تحقيق اشتراكات بنسبة 5% من إجمالي المستخدمين في الأشهر الستة الأخيرة.
- تحقيق العائد المستهدف من الإعلانات.

خطة تطوير التطبيق مستقبلاً:

- بعد الإطلاق الأولي وتحقيق الجمهور المستهدف، ستشمل مراحل التطوير المستقبلية:
- صفحات مخصصة لكل ما يحدث من جمهور العالم تُبين حجم مشاركات واهتمامات وتفاعل الجمهور اليومي من كل دولة.
- عرض مقارنات بين جمهور كل دولة وترتيب الدول وفق تفاعل جمهورها.
- بناء خارطة جغرافية لتمرکز وكثافة جمهور اندية كُرة القدم حول العالم.
- نظام تقييم وتصويت لتحليل أفضل اللاعبين على مستوى الدولة 1 والقارة 2 والعالم 3.
- خاصية كتابة المقالات الرياضية للنخبة الرياضية والإعلامية، ورصد تفاعل الجمهور مع هذه المقالات.
- دمج تقنيات الذكاء الصناعي لاستخلاص مؤشرات واتجاهات الجمهور وتقديم تحليلات تنبؤية للأندية واللاعبين.
- توسيع نطاق البطولات المشمولة لتشمل الدوريات العالمية الكبرى.
- تخصيص تجربة المستخدم بإتاحة اختيار أكثر من نادي مفضل لديه وعكس ذلك على عدد جماهير كل نادٍ بناءً على اختيارات المستخدمين ودعمهم.

نظرة استراتيجية للمستقبل (3-5 سنوات):

تهدف رؤية المشروع إلى:

- جعل تطبيق Fans Derby المرجع الموثوق به لكل ما يخص جمهور كرة القدم حول العالم.
- زيادة عدد المستخدمين والمستخدمين بشكل مستدام.
- رفع الإيرادات من الاشتراكات وتحليل البيانات والإعلانات الذكية.
- جذب شركاء استراتيجيين أو جهات إعلامية ورياضية كبرى.
- جعل المشروع مرشحاً للاستحواذ بشكل جزئي من قبل منصات أو جهات عالمية.

حجم سوق الإعلانات والمبيعات المرتبطة بكرة القدم

- تشير التقديرات العالمية إلى أن قطاع كرة القدم يجذب سنوياً مليارات الدولارات في الإعلانات والرعاية.
- يشهد سوق الإعلانات الرياضية في المنطقة العربية نمواً ملحوظاً بفضل شعبية اللعبة واهتمام الشركات الكبيرة بالرعاية الرقمية.
- حجم الإنفاق الإعلان المرتبط بكرة القدم في الدول مثل السعودية، الخليج، مصر، المغرب العربي حجم هائل وفرصة النجاح في هذا السوق كبيرة.
- يشمل هذا إعلانات رقمية، رعاية محتوى، شركات مع مؤثرين، وإعلانات عبر التطبيقات والمنصات الرياضية.
- يوفر هذا الحجم الكبير من السوق فرصة لتطبيق Fans Derby للحصول على حصة سوقية من خلال تأجير المساحات الإعلان الذكية والاشتراكات التي تعتمد على تحليل بيانات الجمهور.

قيمة الاستثمار مقابل 7% من المشروع

- يحصل المستثمر على فرصة دخول مبكرة في مشروع.
- مشروع فريد من نوعه في السوق السعودي والعالمي، يقدم نموذجًا جديدًا لصناعة المحتوى الرياضي من خلال رصد وجمع وتحليل رأي ومشاعر جمهور كرة القدم على مستوى العالم.
- واعد وقابل للنمو السريع بفضل اعتماده على جمهور يحمل مشاعر تنافسية قوية متواجد في كل دول العالم.
- بناء اول قاعدة بيانات جماهيرية متخصصة حية واقعية قابلة للتحليل والتوسع.
- يملأ فجوة حقيقية في السوق بمنصة تفاعلية منظمة ومدرسة تعتمد على ارقام حقيقية.
- مدعوم بفريق جاهز ومتكامل (تنفيذي وتقني)، بتكاليف مدروسة ورؤية تطويرية مستقبلية واضحة.

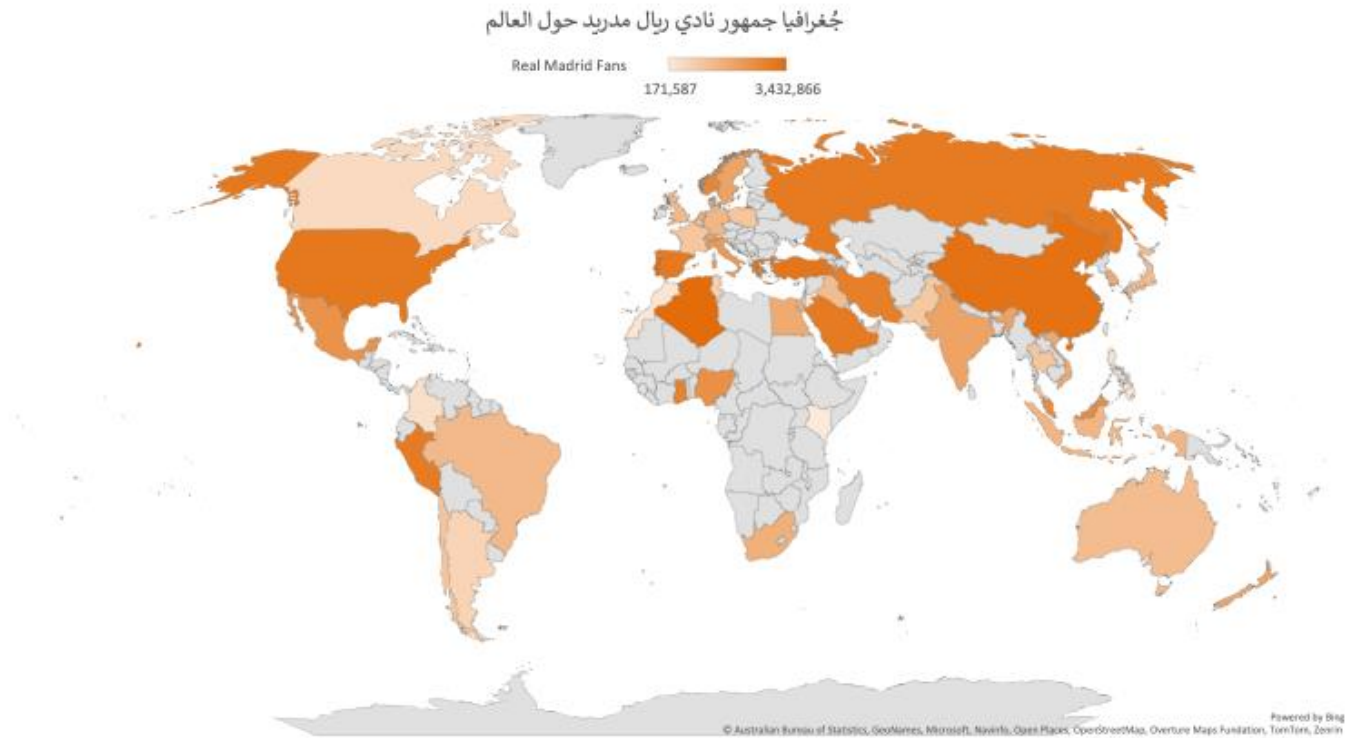
استراتيجية التخرج:

- يقدم المشروع عدة خيارات مرنة لخروج المستثمرين بناءً على تطور المراحل :
 - البيع لمستثمر استراتيجي في جولة تمويل لاحقة بقيمة تقييم أعلى (Series A or B).
 - إعادة شراء الأسهم من قبل المؤسسين بعد فترة الاستثمار (18 شهرًا)، وفق تقييم السوق.

مجرد مثال لنوع المحتوى الذي يمكن الحصول عليه والاستفادة منه B2B :

- لكل نادي جمهور، إما محلي او دولي، ومعرفة عدد الجمهور وأماكن تواجدهم يعتبر قيمة مضافة للنادي.
- جُغرافيا الجمهور بشكل عام وعلى مستوى العالم تعتبر قيمة وقوة لقطاع الاعمال.

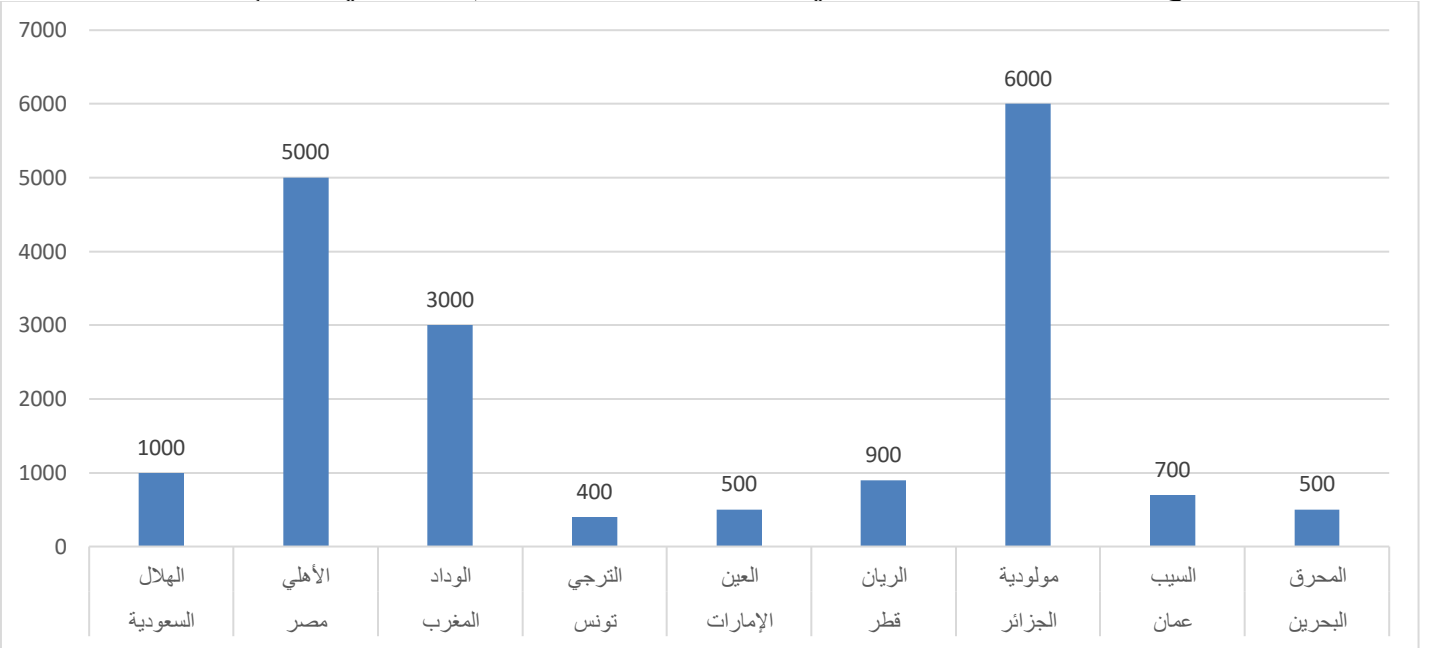
مثال يوضح جُغرافيا إنتشار جمهور نادي ريال مدريد حول العالم



مجرد مثال لنوع المحتوى الذي يمكن الحصول عليه والاستفادة منه B2C :

- المشاركات من المستخدمين تتضمن جمهور متعدد الأندية والدول، بالتالي تحليل بيانات المشاركين بشكل اولي بسيط، سيكون محل إهتمام فئة من المستخدمين للتطبيق، يهمها معرفة مصادر التذبذب في نتائج التصويت.
- التحليل يوضح:
 - دول المشاركين في التقييم.
 - أندية المشاركين في التقييم.
 - عدد المشاركين في التقييم.

المثال يوضح عدد الجمهور المشارك في تصويت محدد وتوزيعهم الجغرافي ونادي كل مشارك



- المؤسس مُتفرغ بالكامل لإدارة المشروع، يتمتع بخبرة في قيادة الفرق واتخاذ القرارات التشغيلية والتسويقية لضمان النجاح ، متقاعد من شركة الاتصالات، ولديه خبرة وتجارب كثيرة في السوق السعودي.
 - دوره يشمل إدارة المشروع بما يضمن الاستقرار المالي والإداري واستقطاب الكفاءات.
 - بناء العلاقات وضبط جودة الأداء وتوجيه التوسع والنمو الاستراتيجي.
- الشريك التقني للمشروع شركة (بوماك)، مُتمثله في م/ علي الشيخ، م/ علي كمال، لديهم خبرة عالية وكافية لتشغيل وتطوير الأنظمة والمشاريع التقنية .
 - دور الشريك التقني يشمل تولى الجوانب التقنية من التشغيل، التطوير المستمر، وضمان الأداء الفني العالي للتطبيق.

الموقع الالكتروني للمشروع /

www.fansderby.com

شركة تمرين لتقنية المعلومات

الرياض

خالد حمد الدليمي

0504209949

aldelaimi@fansderby.com