

ملف استثماري لمشروع

منصة انشاء للاذونات الصحية



الفحص الإداري
والتشغيلي.

NAME STUDY
Investment file

DATE
10 / 5 / 2024 .

الدراسة الإدارية والتشغيلية " لمنصة إنشاء "

الأهداف الرئيسية للمشروع والمنصة:

تهدف منصة "إنشاء" التابعة لشركة عزم الإنجاز إلى إحداث نقلة نوعية في قطاع مواد البناء بالمملكة العربية السعودية، من خلال تحقيق الأهداف التالية:

- تحويل التجارة التقليدية إلى منصة رقمية ذكية تسهل الربط بين الموردين والمقاولين والعملاء الأفراد.
- تقديم تجربة مستخدم سلسلة تسمح بالبحث والمقارنة والشراء والتوصيل بسهولة وشفافية.
- تمكين المورد المحلي من التوسع والوصول إلى قاعدة عملاء أوسع، داخل المدن أو عبر المناطق.
- توفير أدوات رقمية متقدمة لإدارة المشاريع الإنشائية من حيث التكلفة، الزمن، والمشتريات.
- زيادة حصة شركة عزم الإنجاز السوقية من خلال الانتقال إلى نموذج اشتراك رقمي مستدام ومربح.
- جذب المستثمرين من خلال نموذج عمل مبتكر وواقعي يستند إلى تجربة قائمة فعلياً في السوق.



أهمية المشروع وجدواه:

يأتي إطلاق منصة "إنشاء" في توقيت حاسم يشهد فيه سوق مواد البناء في المملكة العربية السعودية نمواً متسارعاً مدفوعاً برؤية السعودية 2030، وزيادة المشاريع السكنية والتجارية والبنية التحتية. وتكمن أهمية المشروع في النقاط التالية:

- سد الفجوة الرقمية في قطاع مواد البناء، الذي ما زال يعتمد على الأساليب التقليدية في عمليات التوريد والمشتريات.
- رفع كفاءة سلسلة الإمداد من خلال ربط مباشر وشفاف بين الموردين والمستخدمين النهائيين.
- دعم التحول الرقمي في قطاع حيوي يمثل ركيزة أساسية في الاقتصاد السعودي.
- الاستفادة من البنية التحتية والخبرة التشغيلية لشركة عزم الإنجاز، ما يعزز فرص نجاح المنصة ويقلل من المخاطر التشغيلية.
- إمكانية التوسع الإقليمي والخليجي لاحقاً بناءً على نموذج قابل للتكرار والتطوير.

المشكلة (ما هي التحديات في سوق مواد البناء):

رغم النمو المتسارع في قطاع البناء والتشييد في المملكة العربية السعودية والمنطقة الخليجية، إلا أن السوق لا يزال يواجه عدة تحديات رئيسية، من أبرزها:

- غياب منصة موحدة رقمية تتيح للمقاولين والأفراد الوصول السريع والموثوق إلى مواد البناء من موردين متعددين.
- صعوبة مقارنة الأسعار والخيارات بين الموردين، مما يؤدي إلى تأخير في اتخاذ القرار وزيادة في التكاليف.
- ضعف الشفافية في التوريد والتسعير، وعدم وجود أدوات فعالة لإدارة سلسلة الإمداد.
- تأخر عمليات التوصيل بسبب عدم تكامل الأنظمة اللوجستية بشكل رقمي.
- نقص أدوات إدارة المشاريع الإنشائية وربطها بمصادر التوريد من مكان واحد.



الحل (ما الذي تقدمه منصة إنشاء)

تقدم منصة "إنشاء" حلاً رقمياً متكاملًا لمواجهة التحديات في سوق مواد البناء عبر:

- منصة إلكترونية موحدة تجمع بين الموردين والمقاولين والأفراد، لطلب مواد البناء بكل سهولة وموثوقية.
- مقارنة الأسعار والعروض في الوقت الفعلي من عدة موردين، ما يعزز الشفافية ويخفض التكاليف.
- خدمات توصيل ذكية وسريعة مرتبطة مباشرة بالطلب الرقمي، مما يسرع وتيرة المشاريع.
- أدوات لإدارة المشاريع وتمكن المستخدم من تتبع المواد والمشتريات والتكاليف الزمانية والمكانية.
- نموذج اشتراكات وباقات خاصة للموردين والشركات المتوسطة والصغيرة لتوسيع انتشارهم.
- واجهة استخدام سهلة وفعالة متوفرة كتطبيق جوال وموقع إلكتروني متكامل.

حجم السوق والفرص (السعودية والخليج):

- يبلغ حجم سوق مواد البناء في المملكة العربية السعودية أكثر من 190 مليار ريال سعودي سنوياً، بحسب تقارير الهيئة العامة للإحصاء.
- يتوقع أن ينمو السوق بنسبة 5.3% سنوياً حتى عام 2030 بسبب المشاريع الكبرى مثل رؤية السعودية 2030، ومشروع نيوم، والقدية، والبحر الأحمر.
- السوق الخليجي ككل يُقدّر بأكثر من 80 مليار دولار سنوياً، مع طلب متزايد على المواد الصحية ومواد البنية التحتية.
- هذا النمو المستمر يمثل فرصة كبيرة لمنصة رقمية مثل "إنشاء" لتكون همزة الوصل بين الموردين والعملاء وتسريع سلاسل التوريد. تقرير MEED Projects ، (Forbes Middle East 2023).



الإنجازات الحالية:

- تم تطوير التطبيق بشكل مبدئي، ويعمل الفريق حاليًا على تحسين الأداء.
- إجراء اختبارات أولية لقياس استجابة السوق وجمع الملاحظات من المستخدمين.
- بناء علاقات مع عدد من الموردين المحليين والدوليين.
- الحصول على دعم مبدئي لتمويل تطوير المنصة.

الخطوات القادمة:

1. إطلاق التطبيق بشكل رسمي:

- إطلاق النسخة الرسمية من التطبيق وتوفيرها للمستخدمين في السوق السعودي.

2. توسيع قاعدة المستخدمين:

- استهداف مجموعة كبيرة من المستخدمين الجدد من خلال حملات تسويقية محلية وعبر الإنترنت.

3. تطوير ميزات جديدة:

- إضافة مميزات جديدة للمستخدمين، مثل مقارنة الأسعار بشكل فوري، تحسين أدوات التوصيل، وتوسيع خيارات الدفع.

4. تطوير التطبيق:

- تحسين الأداء الفني للتطبيق وضمان أن يتعامل مع عدد كبير من المستخدمين دون مشاكل فنية.

5. بناء الشراكات مع الموردين:

- استمرار بناء علاقات قوية مع الموردين لضمان توفير مواد بناء عالية الجودة وأسعار منافسة.



الفئات الرئيسية التي تستهدفها المنصة

- الفئات الرئيسية.

- مالك المشروع. (العميل)
- منفذ المشروع. (مقاول)
- مورد المشروع (الشركات)

- المميزات التي تتمتع .

- (1) التوصيل للمواد وإتمام المهام
- (2) المقاول نقدم له عدة خيارات من المواد مع خاصية الاستشارة الفورية للقيام بالتسعير وتوريد المواد .
- (3) المورد .
- (4) زيادة قاعدة العملاء مع الفرصه للحصول على فرص توريد اكبر.
- (5) حلول دفع مرنة تناسب المشروع .
- (6) خدمة الضمان على المنتجات.



الخطة التشغيلية التفصيلية لمنصة "إنشاء"

تُبنى الخطة التشغيلية لمنصة "إنشاء" على نموذج عمل رقمي مرّن يتكامل مع سلاسل الإمداد المحلية، ويركز على الكفاءة، سرعة الأداء، والقدرة على التوسع الجغرافي. تهدف هذه الخطة إلى ضمان التشغيل المستقر للمنصة، تقديم تجربة متميزة للمستخدمين، والقدرة على إدارة التوسع بشكل تدريجي ومدرّوس في مدن المملكة.

1. الهيكل الإداري والتشغيلي الأساسي:

الإدارة العليا:

- **المدير التنفيذي (CEO):** يقود رؤية المشروع، ويشرف على العلاقات مع المستثمرين والشركاء.
- **مدير العمليات (COO):** يشرف على التنفيذ اليومي، وضمان كفاءة سير العمليات اللوجستية والفنية.
- **مدير تقني (CTO):** مسؤول عن البنية التحتية التقنية، الأمن السيبراني، وتحديثات النظام.
- **مدير المنتجات (CPO):** يشرف على تطوير ميزات المنصة وتجربة المستخدم.
- **مدير التسويق والمبيعات:** مسؤول عن الوصول للسوق، الحملات الإعلانية، واستقطاب المستخدمين.
- **مدير علاقات الموردين:** يشرف على ضم الموردين وتقييم أدائهم المستمر.



2. العمليات الفنية والتقنية:

- تطوير النظام الداخلي باستخدام تقنيات حديثة مثل:
- Shipox API, Stripe API, Amazon S3, Firebase, PostgreSQL, React, Laravel
- نظام إدارة الطلبات (OMS) متكامل يسمح بتتبع حالة كل طلب من لحظة إجرائه إلى تسليمه.
- الربط مع بوابات الدفع مثل (STC Pay):، مدى، (Apple Pay) عبر مزودي خدمة معتمدين.
- الربط مع أنظمة الشحن من خلال واجهات برمجية مفتوحة (APIs) مع شركات مثل سمسا، ناقل، Aramex.

بناء لوحة تحكم Dashboard تشمل:

- إدارة العملاء.
- أداء الموردين.
- تقارير المبيعات.
- تقارير الأعطال والاستجابات الفنية.

3. العمليات اللوجستية:

- البدء بالتكامل مع شركات شحن قائمة، مع توثيق اتفاقيات SLA لضمان زمن التوصيل.
- إدارة مناطق الخدمة حسب المدن، وتحديد زمن التوصيل المتوقع بناءً على التكدس المروري وأولوية الطلب.
- بناء قاعدة بيانات لعناوين العملاء باستخدام خرائط Google وربطها بنظام التوصيل.
- توفير نظام تتبع مباشر لكل طلب (Live Tracking) يربط العميل، المورد، وشركة التوصيل.



4. إدارة علاقات الموردين: (Vendor Management)

- وضع نظام تأهيل للموردين حسب: جودة المواد، الالتزام بالمواعيد، التسعير التنافسي.
- التعاقد مع موردين معتمدين مع نظام تقييم دوري (شهري/ربيع سنوي).
- تفعيل نموذج Dashboard للموردين يتيح لهم:
- تحديث الأسعار والمخزون.
- استقبال الطلبات والرد عليها خلال فترة زمنية محددة.
- الحصول على تقارير شهرية عن الأداء.

5. خدمة العملاء والدعم الفني:

- مركز اتصال يعمل عبر:
- الهاتف.
- الدردشة المباشرة.
- رسائل البريد والدعم عبر التذاكر.
- تكوين قاعدة معرفية (Knowledge Base) داخل التطبيق للإجابات السريعة على الأسئلة المتكررة.
- نظام تصعيد داخلي لحالات الشكاوى أو الأعطال التقنية مع توقيتات استجابة محددة:
- الأعطال الخطرة خلال 1-2 ساعة.
- شكاوى العملاء خلال 24 ساعة.



6. مراحل التشغيل والتوسع المرحلي:

المرحلة	المدة	الأنشطة الرئيسية
المرحلة التجريبية	0-3 أشهر	إطلاق تجريبي محدود في الرياض - اختبار العمليات - تصحيح الأخطاء
المرحلة التشغيلية الأولى	4-6 أشهر	فتح المنصة للمستخدمين - تشغيل كامل للتكاملات - توظيف أولي
المرحلة التشغيلية الثانية	7-12 شهرًا	توسع إلى جدة والدمام - تعزيز التواجد التسويقي - رفع الطاقة الاستيعابية
مرحلة النضج التشغيلي	بعد السنة الأولى تشغيل شبكة توصيل داخلية	تفعيل مراكز توزيع صغيرة - تطوير الأنظمة الذكية (ذكاء صناعي وتحليلي)



6. رحلة العميل مع منصة إنشاء :

العميل	آلية التسعير	طريقة التواصل	طريقة الوصول	الدفع	التوصيل
الأفراد	تكون الأسعار متوفرة في المنصة	مركز الاتصال الموحد + الإعلانات	مباشر عن طريق المنصة	إتمام عملية الدفع، الانتقال لصفحة الدفع، إرسال الفاتورة، إرسال إشعار التوصيل عبر التطبيق و SMS	يتم توصيل الطلبية عن طريق التطبيق دون تكلفة بشرط أن تكون قيمة الطلب أكثر من 1000 ريال (داخل مدينة الرياض)
شركات المقاولات الصغيرة والمتوسطة	الأسعار تشمل خدمة التسعير + متوفرة	مركز الاتصال الموحد + الإيميل + الإعلانات + حصر الأسماء والتواصل المباشر معهم	عن طريق المنصة أو جهة تمويلية	إرسال طلب عرض سعر عن طريق المنصة، استقبله من الفريق المختص، إعادة إرساله للعميل مع خيار البيع بالآجل	يتم إنشاء أمر شراء من قبل العميل، ثم إرسال المواد وفق الجدول الزمني، وإرسال سند التسليم لقسم المالية
شركات المقاولات الكبرى	خدمة التسعير + التوريد	مركز الاتصال الموحد + إيميل + مدير حساب + توقيع عقد مع الجهة	عن طريق توقيع عقد	توقيع العقود، إنشاء مذكرة تفاهم، تعيين مدير حساب للشركة	مثل السابق، مع آلية تسليم خاصة حسب الاتفاق
الشركات الصغيرة + الأفراد	اختيار المواد من المنصة	-	عن طريق المنصة	إتمام عملية الدفع، إرسال الفاتورة، إشعار التوصيل عبر التطبيق و SMS	حسب الجدول الزمني بعد استلام أمر الشراء

❖ تكاليف التوصيل:

1. سيارة صغيرة : 80 - 150 ريال
2. سيارة كبيرة : 200 - 400 ريال
3. سيارة تريلا : 1000 - 1500 ريال
4. رافعة : 450 - 650 ريال
5. رافعة كبيرة : 1000 - 1200 ريال

