



رفاق

جسرکم نحو تجارة إلكترونية بلا حدود
نربط، نُمكن، نُنمّي: مستقبل الدروبشيبينج يبدأ هنا.

رؤيتنا ومهمتنا

رؤيتنا: أن نصبح المنصة الرائدة في تمكين التجارة الإلكترونية بنموذج الدروبشيبينج في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، محققين قيمة مضافة غير مسبوقة لكل من الموردين والتجار.



مهمتنا: تبسيط وتعزيز عمليات التجارة الإلكترونية من خلال توفير حلول لوجستية وتقنية متكاملة، تكسر الحواجز أمام دخول السوق وتُعزز الربحية والاستدامة لشركائنا.



التحديات الكبرى في التجارة الإلكترونية الإقليمية



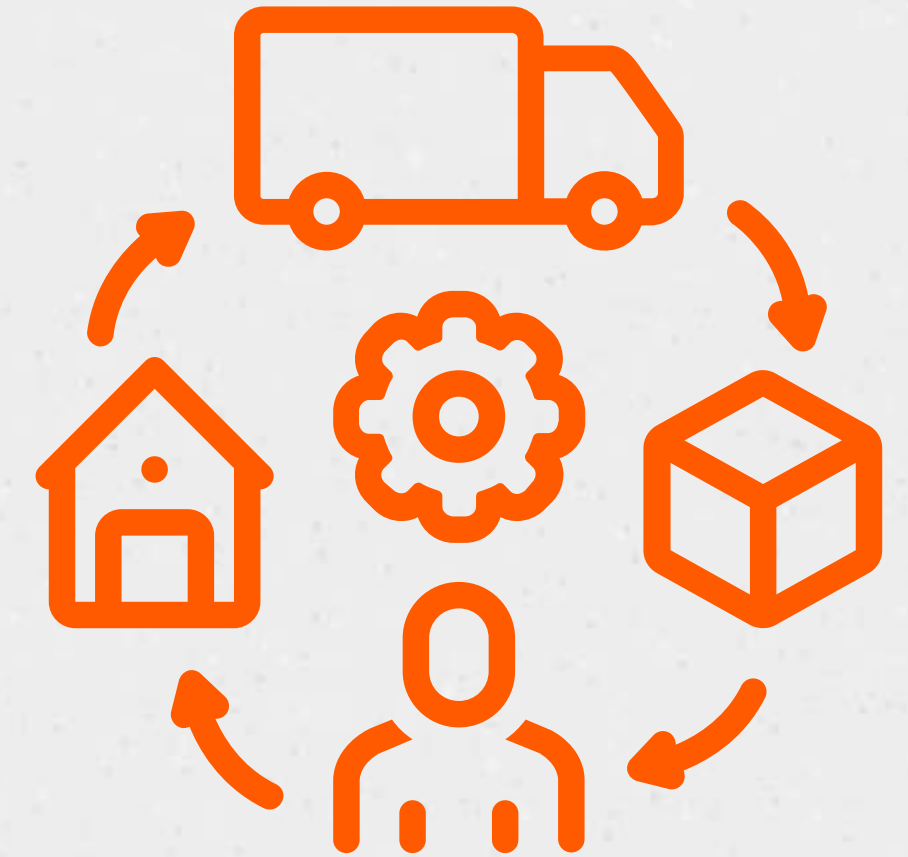
يواجه الآلاف من الأفراد والشركات الصغيرة في السعودية والمنطقة تحديات تعيق دخولهم ونموهم في التجارة الإلكترونية:

- عقبة المخزون ورأس المال: الحاجة لرأس مال كبير لتأمين وشراء المنتجات، وتكاليف تخزين مرتفعة، ومخاطر تكبد البضائع.
- تعقيد اللوجستيات: صعوبة إدارة عمليات الشحن، التوصيل، والتتبع الفعال للمنتجات.
- أمان وفعالية المدفوعات: تحديات في توفير بوابات دفع متنوعة وآمنة للعملاء النهائيين.
- نقص الخبرة والدعم: صعوبة الوصول إلى المعرفة والأدوات اللازمة للتسويق والبيع الاحترافي.

رفاق

حلنا المبتكر والمتكامل

تقدم "رفاق" نموذجاً فريداً يزيل هذه العقبات، مما يتيح لتجارنا التركيز على ما يتقنونه: التسويق والبيع.



تجارة بلا مخزون او راس مال

- نوفر للتجار المنتجات دون الحاجة للتخزين أو إدارة المخزون أو شراء المنتجات.

لوجستيات سلسلة

- نتولى جميع عمليات التخزين، الشحن، والتوصيل من المورد إلى العميل النهائي.

تحصيل مدفوعات آمن

- ندعم بوابات دفع متنوعة وآمنة لتسهيل التجربة على التاجر.

تمكين ودعم مستمر

- نقدم الموارد التعليمية والأدوات التحليلية لمساعدة التجار على النجاح.

قيمة رفاق المضافة: للموردين والتجار



للموردين

- وصول مجاني وموسع للسوق: خدمة تسويقية وبيع شاملة عبر شبكة واسعة من التجار النشطين دون أي جهد تسويقي أو تكاليف مسبقة.
- زيادة المبيعات والأرباح: عمولتنا تؤخذ من سعر المنتج الذي يحدده المورد، مما يضمن حصوله على قيمته وزيادة مبيعاته.

للتجار

- ابدأ بتكلفة منخفضة جداً: لا حاجة لرأس مال للمخزون أو عمليات تشغيلية.
- ركز فقط على التسويق: نوفر المنتجات، التخزين، الشحن، والتوصيل.
- مرونة في الأرباح: حرية تحديد هامش الربح الخاص بك لزيادة تنافسيتك.
- دعم تعليمي متخصص: قسم "تعلم معنا" لزيادة كفاءة التجار.

الفرص الواعدة في السوق السعودي



حجم السوق: يقدر بحوالي 80 مليار ريال سعودي في 2024.

معدل النمو السنوي: نمو متوقع بنسبة 10% سنوياً.

عدد المتاجر النشطة: أكثر من 100 ألف متجر نشط، مع تزايد مستمر.

نسبة المتسوقين عبر الإنترنت: 77% من مستخدمي الإنترنت يتسوقون أونلاين.

هيكل إيرادات شفافية واستدامة



متوسط عمولة مرّن بنسبة 5% من السعر الإجمالي للمنتج الذي يحدده المورد، تُخصم عند إتمام كل عملية بيع ناجحة.

مصادر إيرادات مستقبلية (قابلة للتوسع):

- رسوم على التجار: متوسط 5% من صافي الربح الخاص بالتاجر (مستقبلاً).
- اشتراكات مميزة للتجار: وصول لميزات متقدمة (تحليلات، دعم أولوية).
- خدمات إضافية للموردين: تغليف مخصص، منتجات حصرية، إعلانات داخل المنصة.

ميزتنا التنافسية في سوق متنامٍ



نحن ندرك المنافسة، ونستفيد من نقاط ضعفهم:

- المنافسون المباشرون: تاجر، ايكومبو، مخازن، جاميكا، مخزون، بالإضافة إلى المجموعات غير الرسمية.
- نقاط ضعف المنافسين التي نستغلها:
- ارتفاع أسعار المنتجات.
- محدودية وجودة المنتجات.
- بطء في سرعة التوصيل.

ميزة رفاق:

- أسعار تنافسية وجودة مضمونة: بفضل علاقاتنا المباشرة مع الموردين ومراجعتنا الدقيقة للمنتجات.
- كفاءة وسرعة التوصيل: من خلال الشراكات اللوجستية المتخصصة.
- منصة ذكية ومتكاملة: مدعومة بالذكاء الاصطناعي وتكاملات رئيسية (سلة، زد، شوبيفاي).

استراتيجية تسويقية فعالة لجذب 500 تاجر نشط

ميزانية التسويق للسنة الأولى هي 100,000 ريال سعودي.

الأهداف التسويقية لأول سنة:

- جذب 500 تاجر نشط.
- توفير 500 منتج متنوع.
- تحقيق 50,000 طلب.

القنوات التسويقية الرئيسية:

- الإعلانات الرقمية المدفوعة: حملات مركزة على فيسبوك، إنستغرام، تيك توك، وجوجل باستهداف دقيق.
- التسويق بالمحتوى: مدونة متخصصة، فيديوهات تعليمية على يوتيوب ومنصات التواصل.
- التسويق المباشر: حملات بريد إلكتروني، مشاركة في معارض وفعاليات.
- برامج الإحالة: لتحفيز التجار الحاليين على جلب جدد.
- إدارة الحملات: سيتم التعاقد مع شركة تسويق متخصصة ذات خبرة واسعة في السوق السعودي لإدارة هذه الحملات.



آلية عمل رفاق - من المورد إلى العميل

تشغيل المنصة بعد اكتمالها بنسبة 100% يمر بخطوات واضحة

جذب الموردين والتعاقد معهم:

- التواصل المباشر مع المصانع وتجار الجملة في السعودية.
- معايير اختيار صارمة (الجودة، الأسعار التنافسية، سرعة التوريد).

مراجعة واعتماد المنتجات:

- جميع المنتجات التي يعرضها الموردون يتم مراجعتها من لوحة المسؤول قبل عرضها على التجار. نتحقق من السعر التنافسي، وضوح الصور والوصف، وخلو المنتج من المشاكل القانونية أو مشاكل الجودة.
- إبرام عقود واضحة وقُلمة مع الموردين.

إدارة المنتجات والمخزون:

- المنصة تعتمد على مخزون الموردين (لا مخزون خاص بنا في البداية).
- الموردون يحدثون بيانات المخزون دورياً لضمان الدقة.

الشحن والتوصيل:

- المرحلة الأولى: التعاقد مع شركات شحن لوجستية متخصصة في تجميع الطلبات من الموردين وشحنها مباشرة إلى العملاء النهائيين.
- مراقبة أداء شركات الشحن وتقديم تقييمات دورية لتحسين الخدمة.



دعم متكامل وعمليات سلسلة

نضمن تجربة مستخدم سلسلة من خلال:

تحصيل المدفوعات:

- دمج بوابات دفع آمنة ومتنوعة (مدى، فيزا، ماستركارد، Apple Pay) لتسهيل عملية الدفع على التجار.
- توفير خيار الدفع عند الاستلام (COD) للعملاء النهائيين مع إدارة دقيقة للمخاطر.

دعم العملاء (الطلبات، الاستبدالات، والاسترجاعات):

- جميع عمليات الطلبات، الاستبدالات، والاسترجاعات تتم حصرياً من خلال المنصة لضمان التتبع والتحكم الكامل.
- فريق دعم محترف، نظام تذاكر، وقنوات اتصال متعددة.

التطورات النهائية للمنصة (للاطلاق 100%):

- تكامل الذكاء الاصطناعي (توصيات منتجات، تحليل سلوك التجار).
- تطوير إضافات الربط (سلة، زد، شوبيفاي).
- تفعيل نظام الإشعارات.
- تطوير نظام المحفظة الحالي.
- تطوير نظام تواصل خدمة العملاء الحالي.
- إنشاء برامج الإحالة، وإضافة نظام التحفيز (برامج ولاء ومكافآت).



استراتيجية التوسع والنمو

خارطة طريق واضحة للنمو المستدام

المرحلة الأولى (التركيز على السوق السعودي):

- تحقيق الأهداف الأولية (500 تاجر، 500 منتج، 50,000 طلب).
- تعزيز البنية التحتية للمنصة (تطوير الميزات المتبقية، تفعيل الذكاء الاصطناعي، الربط مع المنصات).

المرحلة الثانية (التوسع في نطاق الخدمات)

- تأسيس فريق توصيل داخلي خاص بالمنصة (مرتبطة بتحقيق 1000 طلب يومياً).
- التوسع في نطاق الخدمات المقدمة:
- ميزة إنشاء المتاجر للتجار مباشرة على المنصة.
- وجهة بيع للعميل النهائي (B2C).
- وجهة بيع بين الشركات (B2B).

المرحلة الثالثة (التوسع الجغرافي)

- التوسع إلى دولة أخرى بعد ترسيخ مكانتنا في السوق السعودي.
- اختيار الدولة بناءً على دراسة متأنية (حجم السوق، سهولة الأعمال، المنافسة).

فريق قيادي بخبرة عملية وفكر استراتيجي

الفريق (عند انطلاق المشروع وعند النمو):

- عند انطلاق المشروع: فريق مختص للتسويق (شركة تسويق خارجية): سيتم التعاقد مع شركة متخصصة ذات خبرة طويلة في التسويق بمجالات ذات صلة، وخبرة في السوق السعودي، وقدرة على تقديم فكر استراتيجي مبتكر. ستتقاضى نسبة تتراوح بين 15-25% من إجمالي تكلفة الحملات الإعلانية.

عند النمو (سيتم التعيين بالتدريج حسب احتياج المشروع):

- مدير العمليات: عند 10,000 طلب إجمالي. (يُختار بناءً على خبرته في اللوجستيات وسلاسل الإمداد، السوق السعودي، والفكر الاستراتيجي).
- فريق الدعم الفني وخدمة العملاء: عند 200 تاجر نشط. (يُختار بناءً على خبرته في خدمة العملاء والتجارة الإلكترونية، فهم السوق السعودي، والفكر الاستراتيجي).
- فريق التطوير التقني: (يُختار بناءً على خبرته التقنية، فهم السوق المحلي، والفكر الاستراتيجي).
- مدير علاقات الموردين: (يُختار بناءً على خبرته في إدارة علاقات الموردين وسلاسل التوريد، معرفته العميقة بالسوق السعودي، والفكر الاستراتيجي).

يوسف عمر (المدير التنفيذي للمشروع):

الدور: المؤسس والمدير التنفيذي للمشروع. مسؤول عن الإدارة الشاملة والتشغيل اليومي للمنصة.

الخبرات: خبرة عملية 4 سنوات في مجال التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة. فهم عميق لتحديات واحتياجات التجار، وخبرة في إدارة المشاريع والإشراف على التطوير التقني (أشرف على إنجاز 90% من تطوير المنصة).

المسؤوليات: الإدارة التنفيذية، تطوير الاستراتيجيات، الإشراف على التطوير، بناء الشراكات، إدارة العلاقات مع الموردين والتجار.

توقعات مالية واعدة للسنة الأولى



- عدد الطلبات المتوقعة: تتراوح بين 40,000 - 50,000 طلب.
- نسبة التسليمات الناجحة: تتراوح بين 65% - 70%.
- عدد الطلبات الناجحة: يتراوح بين 26,000 - 35,000 طلب.
- متوسط سعر المنتج: 50 ريال سعودي.
- إجمالي قيمة المبيعات المتوقعة: تتراوح بين 1,300,000 - 1,750,000 ريال سعودي.
- متوسط العمولة (السنة 1): 5% من سعر المنتج الأساسي.
- إيرادات المنصة المتوقعة (السنة 1): تتراوح بين 65,000 - 87,500 ريال سعودي.
- نقطة التعادل: متوقع تحقيقها في غضون 18-24 شهرًا من تاريخ الإطلاق.

نسبة شراكة وجاهزية المشروع



حصة الملكية ونسبة الربح:

- تبلغ حصة الشريك 20% من المشروع.

جاهزية المشروع:

- المنصة جاهزة تقنيًا بنسبة 90%.
- ما تبقى من التطوير يحتاج أقل من شهرين، مما يعني إمكانية إطلاق المشروع في وقت قصير.

الاستثمار المطلوب: 150,000 ريال



نبحث عن شريك استثماري بقيمة إجمالية قدرها 150,000 ريال سعودي لتمويل مراحل الانطلاق والنمو الأساسية:

- 100,000 ريال سعودي: مخصصة بالكامل لتمويل حملات التسويق المكثفة خلال السنة الأولى، بهدف بناء الوعي وجذب قاعدة قوية من التجار.
- 50,000 ريال سعودي: مخصصة لتكاليف إكمال التطويرات المتبقية في المنصة (الـ 10% المتبقية) ولتغطية تكاليف التشغيل الأولية الضرورية لضمان جاهزية المنصة للانطلاق بنسبة 100%.

متطلبات إضافية من الشريك:

- إكمال كافة الإجراءات اللازمة لتأسيس الكيان القانوني للشركة (تسجيل، تراخيص، عقود).

إدارة المخاطر: استراتيجياتنا للتعامل مع التحديات

لقد قمنا بتحليل المخاطر المحتملة ووضع استراتيجيات واضحة للتخفيف من آثارها:



مخاطر السوق والمنافسة:

- الخطر: دخول منافسين جدد بقوة أو تحسينات جوهرية من المنافسين الحاليين.
- التخفيف: الابتكار المستمر في المنصة (AI، تكاملات)، بناء مجتمع قوي، خدمة عملاء استثنائية، أسعار تنافسية وجودة عالية.

مخاطر التشغيل وسلاسل التوريد:

- الخطر: جودة المنتجات، تأخير الشحن، نقص المخزون.
- التخفيف: معايير اختيار صارمة للموردين وعقود أداء، نظام تقييم للموردين، التعاقد مع عدة شركات شحن، ومراقبة مستمرة.

المخاطر المالية:

- الخطر: عدم تحقيق الأهداف المالية، ارتفاع التكاليف التشغيلية.
- التخفيف: مراقبة دقيقة للميزانية، تحليل دوري لأداء الحملات التسويقية، تحديد نقطة التعادل، وبناء احتياطي مالي.

المخاطر التقنية:

- الخطر: أعطال فنية بالمنصة، تهديدات أمنية.
- التخفيف: اختبارات جودة مكثفة، نسخ احتياطي منتظم للبيانات، التعاون مع خبراء أمن المعلومات.

انضم إلينا و استثمر في مستقبل التجارة الإلكترونية مع رفاق



رفاق ليست مجرد منصة دروبشيبنج، بل هي شريك استراتيجي يهدف إلى تمكين آلاف التجار والموردين في المنطقة. مع سوق ضخم ومتنامٍ، ونموذج عمل واضح، وفريق قيادي ذو خبرة، وبنية تحتية تكنولوجية متقدمة، نحن على استعداد لإحداث تأثير كبير وتحقيق عوائد مجزية.

نحن ندعوكم لتكونوا جزءاً من هذه الرحلة المثيرة. استثمروا في رفاق وكونوا رفاقنا في بناء مستقبل التجارة الإلكترونية في المنطقة.

معلومات الاتصال:

Youssef O. Helmy (CEO & Founder)

youssef.ceo@rafaaq.com | rafaaq.com | 201120889789+