

نبض الابتكار في شرايين الرعاية الصحية السعودية - مستقبل المدفوعات الصحية الرقمية في ظل رؤية 2030

1.0 الملخص التنفيذي: الثورة الصحية الرقمية الشاملة والامتثال الشرعي

"تعافي" يتجاوز كونه مجرد منصة للدفع المؤجل؛ إنه نظام بيئي صحي رقمي متكامل، مبني على أسس قوية من الابتكار التكنولوجي، والامتثال الشرعي، والتركيز اللامحدود على رفاهية المستخدم. يهدف "تعافي" إلى إحداث تحول جذري في كيفية حصول الأفراد على الرعاية الصحية في المملكة العربية السعودية، عبر نموذج "اشتر الآن، ادفع لاحقاً" (BNPL) المتخصص في القطاع الصحي. يتميز هذا النموذج بمرونته الفائقة، خلوه التام من أي فوائد أو رسوم تأخير على العميل (وفق الشريعة الإسلامية)، وسرعته الاستثنائية في تقديم الدعم المالي الفوري عبر بطاقات افتراضية مخصصة وفورية الإصدار.

"تعافي" لا يوفر فقط حلولاً للدفع، بل يمتد ليقدم قيمة مضافة غير مسبوقة: من محفظة صحية رقمية ذكية ومدعومة بالذكاء الاصطناعي لإدارة السجلات الطبية بكفاءة وأمان، ووصولاً إلى منصة تمويل جماعي إنسانية متوافقة مع الشريعة للحالات الطبية عالية التكلفة. علاوة على ذلك، يولد "تعافي" رؤى استراتيجية عميقة من البيانات الضخمة (Big Data Analytics) لدعم شركائنا في القطاع الصحي، مما يعزز النمو التشغيلي والتجاري للمنظومة بأكملها.

الركائز التي يقوم عليها "تعافي" لضمان تفوقه الفريد:

السرعة الاستثنائية: الموافقة وإصدار البطاقة في أقل من 10 دقائق، مما يكسر حواجز البيروقراطية في الأوقات الحرجة.

الراحة النفسية الفائقة: خلو النموذج من أي رسوم تأخير أو فوائد، مما يزيل القلق المالي عن كاهل المريض وأسرته.

الامتثال الشرعي المطلق: ضمان توافق كل عملية مالية مع الشريعة الإسلامية، مما يمنح الثقة والطمأنينة للمجتمع السعودي.

التخصص العميق في الرعاية الصحية: فهم دقيق لاحتياجات القطاع، من تكاليف الولادة والعمليات إلى الأدوية اليومية، مما يسمح بتقديم حلول مخصصة وشاملة.

النظام البيئي الصحي المتكامل: دمج خدمات إضافية (الطب الاتصالي، المحفظة الصحية الذكية، التمويل الجماعي) لتقديم تجربة صحية شاملة ومتكاملة تفوق مجرد الدفع.

الاستفادة من الذكاء الاصطناعي وتحليلات البيانات: لتقديم تجربة مستخدم فائقة، وتحسين تقييم المخاطر، وتوليد رؤى استراتيجية لنمو الشركاء.

"تعافي" ليس مجرد استثمار مالي، بل هو استثمار في مستقبل صحي مزدهر للمملكة، يساهم في تحقيق أهداف رؤية 2030 الطموحة، ويخلق قيمة اجتماعية واقتصادية لا تُقدر بثمن.

2.0 تحليل معمق للمشكلة والحل المتفوق

2.1 تشريح مشكلة الوصول المالي للرعاية الصحية في المملكة

على الرغم من التقدم الهائل في البنية التحتية الصحية السعودية ودعم الدولة الكبير للمواطنين، تبرز تحديات دقيقة ومعقدة في سياق تمويل الرعاية الصحية الخاصة، خاصة تلك المتعلقة بـ:

ثغرات التغطية التأمينية المعقدة: التأمين الصحي، وإن كان متوفرًا، غالبًا ما يترك "فجوات" كبيرة. هذه

الثغرات تشمل:

الاستثناءات النوعية: بعض الإجراءات الطبية (مثل طب الأسنان التجميلي، بعض الإجراءات التجميلية غير الجراحية، التخصصات الدقيقة النادرة، أو الأدوية المبتكرة باهظة الثمن غير المدرجة بقوائم التأمين) تقع خارج نطاق التغطية أو تتطلب مدفوعات مشتركة كبيرة. الاستثناءات الكمية: وضع حدود قصوى للتغطية على بعض الخدمات (كفواتير الولادة أو بعض العمليات الجراحية الكبرى)، مما يترك المريض أو عائلته أمام دفعات نقدية ضخمة مفاجئة. شبكات مزودي الخدمة المحدودة: قد لا تتوافق شبكة المستشفيات أو العيادات المفضلة لدى المريض مع شبكة التأمين الخاصة به، مما يضطره لدفع التكلفة الكاملة أو البحث عن بدائل أقل جودة.

التأمين للمقيمين وبعض الفئات: تتباين مستويات التأمين للمقيمين، وقد لا يغطي تأمينهم جميع احتياجاتهم الأساسية أو الطارئة، مما يضعهم في مواقف مالية حرجية.

الضغوط المالية اللحظية على الأسر:

النفقات الطبية المفاجئة وغير المخطط لها: حادث غير متوقع، تشخيص مرض مزمن، أو حاجة عاجلة لعملية جراحية يمكن أن تفرض عبئاً مالياً فورياً يتجاوز السيولة النقدية المتاحة للأسر، حتى تلك ذات الدخل الجيد.

تآكل المدخرات: اللجوء إلى المدخرات المخصصة لأغراض أخرى (تعليم، استثمار، إسكان) لتغطية التكاليف الطبية الطارئة، مما يؤثر على الاستقرار المالي طويل الأجل للأسرة. الولادة والعمليات الجراحية المخطط لها ذات التكاليف العالية: على الرغم من كونها مخطط لها، فإن التكاليف الإجمالية للولادة في المستشفيات الخاصة أو العمليات الجراحية الكبرى غالباً ما تكون مرتفعة، ولا تتوفر خيارات دفع مرنة تلائم هذه المبالغ. غياب حلول الدفع المرنة والمتخصصة:

القروض البنكية المعقدة والوقتية: تتطلب إجراءات مطولة، مستندات متعددة، وسجلاً ائتمانياً قوياً، وغالباً ما تكون مصحوبة بفوائد ربوية، مما لا يناسب الحالات الطارئة أو الحاجة الفورية. البطاقات الائتمانية التقليدية: تحمل فوائد عالية عند عدم السداد الكامل، وقد لا تكون متاحة للجميع، أو قد يتردد البعض في استخدامها لتغطية نفقات صحية.

غياب خيار التجزئة الميسر: لا توفر المرافق الصحية والصيدليات غالباً خيارات دفع مجزأة ميسرة، مما يضع العبء الكامل على المريض لدفع المبلغ دفعة واحدة.

الخلاصة: تكمن المشكلة في عدم وجود جسر مالي فعال، سريع، ميسر، ومتوافق مع الشريعة، يربط بين حاجة المواطن والمقيم الملحة للرعاية الصحية الخاصة، وقدرته على السداد دون ضغوط مالية فورية أو قيود تأمينية، مع الحفاظ على كرامته وراحته النفسية. هذا الجسر هو ما سيبنيه "تعافي".

2.2 الحل المذهل: نظام "تعافي" المتكامل - أكثر من مجرد دفع مؤجل

"تعافي" ليس مجرد تطبيق، بل هو بنية تحتية مالية صحية رقمية متكاملة، مصممة بدقة لسد الفجوات المذكورة، مع إضافة طبقات من القيمة المضافة لتقديم تجربة صحية لا مثيل لها:

2.2.1 عملية الوصول والدفع الفريدة (بناء على السرعة والراحة النفسية):

تسجيل مبسط للغاية وتوثيق فوري للهوية (KYC):

تطبيق "تعافي" مصمم بواجهة مستخدم بديهية للغاية (UI/UX) لضمان أقصى درجات السهولة.

عملية تسجيل رقمية بالكامل، تتطلب فقط إدخال البيانات الأساسية ورقم الهوية الوطنية/الإقامة.

توثيق آلي وفوري للهوية في ثوانٍ معدودة عبر الربط الآمن مع منصات الهوية الرقمية الحكومية

(مثل أبشر) لضمان السرعة والدقة الفائقة، وتلبية أعلى معايير "اعرف عميلك" (KYC) التنظيمية.

التقييم الائتماني الذكي الفوري وإصدار البطاقة الافتراضية في <10 دقائق:

نموذج تقييم ائتماني مدعوم بالذكاء الاصطناعي (AI-Powered Credit Scoring): لا يعتمد فقط على "سمة" (SIMAH)، بل يدمج نقاط بيانات إضافية (بموافقة العميل) لتقديم صورة شاملة ودقيقة للقدرة على السداد دون الحاجة لسجل ائتماني طويل (مثلاً: طبيعة الوظيفة، نمط الإنفاق في بعض القطاعات، تاريخ استخدام خدمات دفع رقمية أخرى). هذا يسمح بـ "التساهل الائتماني المدروس" الذي يفتح الباب لشريحة أوسع مع إدارة المخاطر بكفاءة. إصدار فوري لبطاقة ائتمانية افتراضية مخصصة للرعاية الصحية: بمجرد الموافقة، تظهر البطاقة الافتراضية ذات الرقم الائتماني (Virtual Card Number - VCN) مباشرة داخل التطبيق. هذه البطاقة مخصصة للاستخدام في شبكة شركاء "تعافي" حصراً، مما يزيد من الأمان ويقلل مخاطر الاحتيال.

ميزة "الراحة النفسية للموافقة السريعة": في حالات الطوارئ الطبية، لا يملك المريض أو عائلته رفاهية الانتظار. الموافقة وإصدار البطاقة في أقل من 10 دقائق يزيل عبئاً نفسياً هائلاً، ويسمح بالتركيز على الرعاية الصحية بدلاً من القلق المالي. هذه الميزة هي فارق جوهري عن أي حل تمويلي آخر.

الاستخدام السلس في نقطة البيع (POS) عبر الرمز المميز (Tokenization) أو الربط المباشر: يمكن للمستخدم استخدام البطاقة الافتراضية لـ "تعافي" في أجهزة نقاط البيع لدى الشركاء: عبر Apple Pay/Google Pay/Mada Pay: إذا تم دمج البطاقة الافتراضية في محافظ الهاتف الذكي.

بالإدخال اليدوي/الرمز المميز (Token): إدخال تفاصيل البطاقة الافتراضية أو استخدام رمز مميز (Token) يتم توليده لمرة واحدة لتعزيز الأمان. يتم تحديد مبلغ المعاملة وعرض خطط السداد على شاشة العميل في التطبيق بوضوح تام قبل التأكيد.

رسوم البطاقة والشفافية المالية (توضيح دقيق):

رسوم إصدار البطاقة (إن وجدت): في حال قرر مزود الخدمة (سواء كان "تعافي" أو شريك تقني للدفع) فرض رسوم إصدار رمزية على البطاقة الافتراضية (مثلاً 10 ريالات)، فإن هذه الرسوم تُخصم مباشرة من الحد الائتماني المتاح للعميل وليس كدفعة نقدية فورية منه. مثال توضيحي: إذا كانت القدرة الائتمانية الأولية المخصصة للعميل 1000 ريال، وتم خصم 10 ريالات كرسوم إصدار، فإن المبلغ المتاح فعلياً للاستخدام سيكون 990 ريالاً. هذه الشفافية تضمن عدم وجود مفاجآت مالية على العميل.

الحد الائتماني الأولي المنخفض والزيادة التدريجية: يبدأ العملاء الجدد أو ذوي السجل الائتماني المحدود بحدود ائتمانية منخفضة (مثلاً 500-1000 ريال) كخطوة أولى لبناء الثقة. يتم زيادة هذا الحد تدريجياً وبشكل آلي بناءً على سجل السداد المنتظم والالتزام المالي، مما يشجع على السلوك المالي المسؤول ويكافئ العملاء الأوفياء.

ضمان استخدام المبلغ للغرض الصحي: دقة لا تساوم عليها

تُعدّ آلية ضمان استخدام المبلغ للغرض الصحي المحدد ركيزة أساسية في تصميم "تعافي"، وتوفر اطمئناناً مطلقاً بأن كل ريال يُصرف عبر المنصة يذهب مباشرة لدعم صحة المستخدمين. لقد تم بناء هذه الآلية على أسس تقنية وتشغيلية صارمة لضمان الشفافية، الدقة، ومنع أي استخدام غير مقصود أو غير مصرح به للمبالغ المخصصة.

1. بطاقة افتراضية مخصصة للرعاية الصحية ذات نطاق استخدام مقيد بدقة متناهية: يصدر "تعافي" لكل

مستخدم بطاقة ائتمانية افتراضية (Virtual Card Number - VCN) يتم إنشاؤها وتفعيلها فوراً ضمن التطبيق بعد إتمام عملية الموافقة. هذه البطاقة ليست مجرد وسيلة دفع رقمية، بل هي أداة مالية ذكية ومُبرمجة خصيصاً بخصائص تحدد نطاق استخدامها بشكل صارم:

تقييد شبكة التجار (Merchant Network Restriction): البطاقة مبرمجة تقنياً بحيث لا يمكن تفعيلها أو استخدامها إلا ضمن شبكة التجار المعتمدين والمصنفين حصرياً كمقدمي خدمات رعاية صحية (مثل المستشفيات، العيادات المتخصصة، الصيدليات، مراكز الأشعة، مختبرات التحاليل، مراكز العلاج الطبيعي، ومراكز الولادة) الذين أبرمت "تعافي" معهم اتفاقيات شراكة رسمية. هذا التقييد على مستوى الكود يمنع منعاً باتاً استخدامها في أي جهات بيع أخرى (مثل محلات السوبر ماركت، محلات الملابس، المطاعم، أو منصات التسوق الإلكتروني غير الطبية).

تصنيف رمز التاجر (Merchant Category Code - MCC) المُحكم: تعتمد المنصة على التحقق من رمز تصنيف التاجر (MCC) الخاص بكل نقطة بيع. يتم السماح بالمعاملات فقط مع رموز MCCs المحددة والمصنفة حصرياً للقطاع الصحي (مثلاً: 8062 للمستشفيات، 5912 للصيدليات، 8011 للأطباء، وما إلى ذلك). أي محاولة استخدام لرمز MCC خارج هذا النطاق يتم رفضها تلقائياً على الفور. ربط مباشر بنقطة البيع (POS Integration): يتم تفعيل الدفع عبر "تعافي" من خلال ربط مباشر ومؤمن مع أنظمة نقاط البيع الخاصة بالشركاء. عند إجراء المعاملة، يتم التحقق الفوري من هوية التاجر ونطاق خدمته قبل إتمام الدفع.

2. آلية الدفع المباشر والشفافية التامة في نقطة الخدمة: "تعافي" لا يقدم أي سيولة نقدية مباشرة للعميل على الإطلاق. نموذج العمل يركز على سداد قيمة الخدمة أو المنتج الطبي مباشرة لمقدم الخدمة (المنشأة الصحية أو الصيدلية) نيابةً عن العميل.

الدفع لصالح الشريك التجاري: عند قيام العميل بإجراء الدفع باستخدام بطاقة "تعافي" الافتراضية، يتم تحويل المبلغ الموافق عليه مباشرةً من "تعافي" إلى الحساب البنكي الخاص بالمنشأة الصحية بعد خصم رسوم الخدمة المتفق عليها مع الشريك. هذا يلغي أي مرحلة وسيطة يمكن أن يتم فيها تحويل المبلغ للعميل.

تأكيد فوري للمعاملة: يتلقى العميل إشعاراً فوراً في تطبيق "تعافي" يوضح تفاصيل المعاملة (اسم المنشأة، المبلغ، الخدمة/المنتج)، وعليه تأكيد هذه التفاصيل قبل إتمام الدفع. هذا يضمن الشفافية الكاملة ويمنح العميل تحكماً في الموافقة النهائية على استخدام المبلغ للغرض الصحي المحدد. توضيح المبلغ المخصص: يتم تحديد المبلغ المراد استخدامه بوضوح على شاشة الدفع، ولا يمكن للعميل أو للتاجر تقسيمه أو استخدام جزء منه لغرض آخر غير الفاتورة المحددة للخدمة الصحية.

3. لا يوجد صرف نقدي ولا سحب من أجهزة الصراف الآلي: على عكس البطاقات الائتمانية التقليدية أو القروض الشخصية، فإن البطاقة الافتراضية لـ "تعافي" لا تدعم عمليات السحب النقدي من أجهزة الصراف الآلي (ATMs) ولا تسمح بأي تحويلات نقدية إلى حسابات بنكية شخصية أو محافظ رقمية أخرى غير تلك المصرح بها لشبكة الشركاء. هذا الإجراء التقني يغلق تماماً أي نافذة محتملة لاستخدام الأموال في غير الغرض الصحي.

4. مراقبة المعاملات وسلوكيات الإنفاق المدعومة بالذكاء الاصطناعي للكشف عن الاحتيال: يعتمد "تعافي" على أنظمة متقدمة للذكاء الاصطناعي (AI) والتعلم الآلي (ML) للمراقبة المستمرة لسلوكيات الإنفاق وكشف أي أنماط غير طبيعية أو محاولات احتيال:

تحليل الأنماط الشاذة (Anomaly Detection): تقوم خوارزميات الذكاء الاصطناعي بتحليل الملايين من نقاط البيانات في الوقت الفعلي لتحديد أي معاملات تبدو غير متوافقة مع السلوك الطبيعي للمستخدم أو مع نمط المعاملات الصحية المعتاد (مثل محاولات متكررة لاستخدام البطاقة في مواقع غير معتمدة، أو طلبات مبالغ غير متناسبة مع الخدمات الطبية الشائعة). تحديد مخاطر سوء الاستخدام: إذا رصد النظام أي مؤشرات لسوء استخدام أو محاولة تجاوز لضوابط

استخدام البطاقة في غير غرضها الصحي بشكل متكرر، يتم إطلاق تنبيهات تلقائية لفرق المخاطر والامتثال لاتخاذ الإجراءات الوقائية اللازمة، والتي قد تشمل الاتصال بالعميل أو تعليق مؤقت للخدمة. التحقق من صحة الخدمة: يمكن للنظام، في مراحل متقدمة، مقارنة مبلغ المعاملة مع متوسط تكاليف الخدمات الطبية المشابهة لضمان التوافق (مثلاً، إذا كانت الفاتورة تشير إلى دواء معين، يتم التحقق من سعر بيعه المعتاد).

5. الشراكات التعاقدية الصارمة مع مقدمي الخدمات الصحية: تُبرم "تعافي" عقود شراكة رسمية ومفصلة مع كل مستشفى، عيادة، أو صيدلية تنضم إلى شبكتها. هذه العقود تتضمن بنوداً واضحة وصارمة تُلزم الشركاء بـ: قبول الدفعات لخدمات ومنتجات الرعاية الصحية فقط: وتُحدد بوضوح الخدمات والمنتجات المؤهلة للدفع عبر "تعافي".

عدم تقديم أي بديل نقدي: يمنع العقد على الشريك تقديم أي مبلغ نقدي للعميل مقابل الدفعة التي تتم عبر "تعافي".

التعاون في التحقق: الالتزام بالتعاون الكامل مع "تعافي" في أي عمليات تدقيق أو تحقق من طبيعة المعاملات لضمان التزامها بالضوابط.

الالتزام بالسياسات والإجراءات: يجب على الشركاء الالتزام بجميع السياسات والإجراءات التشغيلية التي تضعها "تعافي" لضمان استخدام الأموال للغرض الصحي.

من خلال هذه الطبقات المتعددة من الضمانات التقنية والتشغيلية والتعاقدية، يضمن "تعافي" بدقة متناهية أن المبالغ المخصصة للرعاية الصحية ستصل وتُستخدم فقط للغرض النبيل الذي خُصصت من أجله، وهو توفير الرعاية الصحية للمستخدمين.

2.2.2 ميزات السداد المريحة والمتوافقة مع الشريعة:

خطط سداد مرنة وخالية من الفوائد والرسوم الإضافية:

تتراوح من 3 إلى 12 شهراً للدفعات العادية.

خطط سداد ممتدة وميسرة لتكاليف الولادة والعمليات الجراحية (18-24 شهراً): مع إمكانية توفير فترة سماح أولية (مثلاً شهر واحد) بعد العملية، مما يراعي الظروف الخاصة لهذه الحالات.

لا توجد رسوم تأخير على الإطلاق: هذا هو حجر الزاوية في نموذجنا الشرعي. المخاطر تُدار من خلال تقييم ائتماني دقيق، تذكيرات فعالة، وبرنامج ولاء يحفز على السداد.

لا توجد رسوم لإعادة الجدولة: يمكن للعميل إعادة جدولة دفعة واحدة (بعدد محدود من المرات) دون أي غرامات، مما يوفر مرونة إضافية في الظروف الطارئة.

نظام التذكيرات الذكية وإدارة الدفعات:

تنبيهات تلقائية ومبكرة عبر التطبيق، الرسائل النصية، والبريد الإلكتروني بمواعيد استحقاق الدفعات.

لوحة تحكم تفاعلية في التطبيق تعرض جميع الدفعات القادمة والسابقة، والمبلغ المتبقي، وتاريخ الاستحقاق.

2.2.3 ابتكارات تتجاوز الدفع: بناء نظام بيئي صحي متكامل:

برنامج الولاء "نقاط تعافي" - القيمة تزداد مع كل تفاعل:

نظام نقاط تجميعي يكافئ المستخدمين على كل عملية دفع مؤجل ناجحة وعلى السداد المنتظم.

مستويات ولاء متعددة (Tiered Loyalty Program): كلما زادت النقاط، ارتقى المستخدم إلى مستوى أعلى (برونزي، فضي، ذهبي، بلاتيني)، مما يمنحه مزايا إضافية مثل: حدود ائتمانية أعلى، فترات سداد أطول، خصومات حصرية لدى شركاء محددین (فحوصات مجانية، خصومات على خدمات التجميل الطبية)، أو أولوية في الوصول لخدمات "تعافي" الجديدة.

إمكانية استبدال النقاط بخصومات على الدفعات المستقبلية، أو قسائم شراء من الصيدليات، أو

خدمات استشارية مجانية عن بعد، أو حتى المساهمة في حملات التمويل الجماعي.

الطب الاتصالي (Telehealth) - الرعاية في متناول يدك:

دمج كامل لخدمات الطب الاتصالي المعتمدة (عبر شراكات مع منصات رائدة) مباشرة داخل تطبيق "تعافي".

يمكن للمستخدمين حجز استشارات طبية عن بُعد مع أطباء متخصصين في مختلف المجالات، والحصول على الوصفات الطبية (إن لزم الأمر)، والدفع لاحقاً عبر "تعافي".

هذه الميزة تزيد من سهولة الوصول للرعاية الأولية والتخصصية، خاصة في المناطق النائية أو للحالات التي لا تستدعي زيارة عيادة فعلية، وتقلل من عبء التنقل والانتظار.

المحفظة الصحية الرقمية الذكية (AI-Powered Digital Health Wallet):

مساحة آمنة ومشفرة داخل التطبيق لتخزين جميع السجلات الطبية للمستخدم: التقارير، نتائج

الفحوصات، الوصفات الطبية، تاريخ الأدوية، الحساسيات، تاريخ التطعيمات، صور الأشعة.

مدعومة بالذكاء الاصطناعي: تقوم بتحليل البيانات المدخلة (بموافقة المستخدم) لتقديم:

تنبيهات صحية مخصصة: بمواعيد الأدوية، الفحوصات الدورية، أو زيارات الأطباء.

اقتراحات صحية وقائية: بناءً على تاريخ المريض ونمط حياته.

ملخصات طبية ذكية: تلخص التقارير الطبية الطويلة ليسهل فهمها على المريض.

تحكم كامل للمستخدم في من يمكنه الوصول إلى بياناته (الأطباء، المستشفيات) مع سجل

تدقيق مفصل.

الالتزام بأعلى معايير حماية البيانات (مثل GDPR و PDPL السعودي) لضمان خصوصية وأمان

المعلومات الصحية الحساسة.

إضافات وتوضيحات رئيسية لنموذج عمل "تعافي"

لضمان أقصى درجات الشفافية وتحديد المسؤوليات ضمن نموذج "تعافي" التشغيلي

والمالي، نوضح النقاط التالية بدقة متناهية:

آلية استرجاع قيمة الخدمة أو السلعة في "تعافي":

عدم مسؤولية "تعافي" عن استرجاع المدفوعات للعميل مباشرةً: شركة "تعافي" لا تقوم بإرجاع قيمة الخدمة أو السلعة إلى العميل بعد تنفيذ المعاملة والدفع لمقدم الخدمة (التاجر). يركز نموذج عملنا على تمكين العميل من الحصول على الخدمة أو السلعة من التاجر مباشرةً، وتقوم "تعافي" بسداد قيمة هذه الخدمة/السلعة للتاجر بالكامل فوراً.

التاجر يتحمل عبء الاسترجاع: في حال رغب العميل في استرجاع قيمة الخدمة أو السلعة بعد تنفيذها لأي سبب من الأسباب المقبولة (وفقاً لسياسات التاجر الداخلية، أو قوانين حماية المستهلك)، وتم قبول هذا الاسترجاع من قبل التاجر، فإن التاجر هو الطرف المسؤول والمتحمل للعبء المالي المترتب على عملية الاسترجاع هذه. يجب على التاجر التعامل مع عملية الاسترجاع وإعادة المبلغ إلى العميل مباشرةً (باستخدام أي وسيلة دفع أخرى يتفق عليها مع العميل).

لا تعديل على التزام العميل تجاه "تعافي": قبول التاجر للاسترجاع لا يُعدّل التزام العميل بسداد الأقساط المستحقة لـ "تعافي" في مواعيدها الأصلية. يبقى العميل ملزماً بسداد المبلغ الأصلي كاملاً لـ "تعافي" وفق جدول السداد المتفق عليه، بينما يكون استرجاع المبلغ من التاجر عملية منفصلة بين العميل والتاجر. تُقدم "تعافي" تقريراً شاملاً للعميل عن سجله المالي لتوضيح المعاملات المدفوعة والملتزم بها.

ضوابط استرجاع الأموال من "تعافي" لمقدمي الخدمة:

الحد الأدنى للاسترجاع من "تعافي" للتاجر: تقتصر إمكانية استرجاع المبالغ من "تعافي" إلى

التاجر (مقدم الخدمة) على المعاملات التي تزيد قيمتها عن 2000 ريال سعودي.

الغرض من الضابط: يهدف هذا الضابط إلى إدارة الكفاءة التشغيلية والحد من المعاملات الصغيرة المتكررة التي قد تؤثر على سرعة وكفاءة نظام المعالجة. كما يضمن أن عمليات الاسترجاع التي يتم التعامل معها على مستوى "تعافي" تكون ذات تأثير مالي ملموس وتستدعي تدخلًا مباشرًا بين "تعافي" والتاجر.

الاستثناءات والإجراءات: يُتفق على آليات محددة للتعامل مع المبالغ التي تقل عن هذا الحد ضمن الاتفاقيات التعاقدية مع الشركاء، حيث قد يتم التعامل معها كتسويات مباشرة بين العميل والتاجر، أو ضمن دورات تسوية مالية مجمعة للقيم الصغيرة.

حرية العميل في اختيار المبلغ بعد الموافقة الائتمانية:

الحد الائتماني المحدد: بعد اجتياز العميل لعملية التقييم الائتماني الذكي بنجاح، يتم تخصيص حد ائتماني أقصى له ضمن تطبيق "تعافي". هذا الحد يمثل أقصى مبلغ يمكن للعميل استخدامه عبر منصة "تعافي" لإتمام معاملاته الصحية.

المرونة في الاستخدام: للعميل الحرية الكاملة في اختيار المبلغ الذي يحتاجه للمعاملة الواحدة، شريطة أن يكون هذا المبلغ أقل من أو يساوي الحد الائتماني المتاح له. سواء كانت الفاتورة 500 ريال أو 5000 ريال (ضمن حده المتاح)، يمكن للعميل تحديد هذا المبلغ بوضوح في التطبيق قبل تأكيد الدفع.

الهدف من المرونة: تهدف هذه الميزة إلى تمكين العميل من إدارة نفقاته الصحية بمرونة تامة، واستخدام "تعافي" لتغطية جزء أو كل فاتورة الخدمة، دون إلزامه باستخدام كامل الحد الائتماني المخصص له إذا لم يكن بحاجة إليه.

عدم إرجاع الأموال الفائضة غير المستخدمة إلى العميل أو "تعافي":

تُعدّ هذه النقطة أساسية لضمان الامتثال الشرعي وإدارة المخاطر. في حال قام العميل بطلب مبلغ معين (ضمن حده الائتماني) لمعاملة صحية معينة، ثم تبين أن المبلغ المطلوب يتجاوز قيمة الفاتورة الفعلية (مثلاً، طلب 1000 ريال والفاتورة 900 ريال)، فإنه لا يوجد خيار لإرجاع المبلغ المتبقي (100 ريال في هذا المثال) نقداً إلى العميل أو تحويله إلى حساب العميل البنكي.

بدلاً من ذلك، يتم التعامل مع المبلغ المخصص ضمن البطاقة الافتراضية لـ "تعافي" على أنه مخصص بالكامل للغرض الصحي المحدد من قبل العميل. في حال وجود فائض، يمكن استخدامه فوراً ضمن نفس المعاملة (مثل شراء أدوية إضافية ضمن نفس الصيدلية وفي نفس الزيارة)، أو يمكن أن يُستخدم هذا الفائض لسداد التزامات العميل الحالية أو المستقبلية تجاه "تعافي"، وذلك يقلل من عبء الدفعات القادمة عليه. هذه السياسة تضمن عدم تحول "تعافي" إلى أداة للصرف النقدي، وتؤكد على أن الأموال المخصصة يتم استخدامها حصراً للغرض الصحي المبرر، مما يعزز من الامتثال الشرعي ويقلل من مخاطر سوء الاستخدام.

الاستخدام المقيد للمبلغ: يتم التعامل مع المبلغ المخصص ضمن البطاقة الافتراضية لـ "تعافي" على أنه مخصص بالكامل للغرض الصحي المحدد من قبل العميل. في حال وجود فائض، يجب أن يتم استخدامه ضمن نفس المعاملة (مثل شراء أدوية إضافية ضمن نفس الصيدلية وفي نفس الزيارة)، أو يُعاد الرصيد غير المستخدم تلقائياً إلى الحد الائتماني المتاح للعميل لدى "تعافي" لاستخدامه في معاملات صحية مستقبلية (إذا كان المبلغ الفائض كبيراً ولا يمكن استخدامه في نفس المعاملة).

الهدف من هذه السياسة: هذه السياسة تضمن عدم تحول "تعافي" إلى أداة للصرف النقدي، وتؤكد على أن الأموال المخصصة يتم استخدامها حصراً للغرض الصحي المبرر، مما يعزز من الامتثال الشرعي ويقلل من مخاطر سوء الاستخدام.

3.0 القيمة المقترحة: تجربة متكاملة لا تُقدر بثمن

"تعافي" لا يقدم خدمة، بل يقدم تجربة حياة أفضل لكل طرف في المعادلة:

3.1 للمرضى وعملاء الصيدليات والأسر:

الحماية من الصدمات المالية: ضمان الوصول الفوري للعلاج دون انتظار السيولة أو القلق من الفواتير المرتفعة.

الراحة النفسية المطلقة: الشعور بالطمأنينة والأمان المالي في أوقات الحاجة الصحية، مع خلو الخدمة من الفوائد ورسوم التأخير، مما يزيل الضغوط النفسية.

تمكين اتخاذ القرارات الصحية: حرية اختيار أفضل الخدمات والمرافق الصحية دون قيود مالية فورية. إدارة صحية شخصية متطورة: المحفظة الصحية الذكية تمنح المستخدمين السيطرة الكاملة على بياناتهم الصحية وتساعد في اتخاذ قرارات صحية مستنيرة.

سهولة الوصول للرعاية عن بُعد: توفير الاستشارات الطبية من المنزل، مما يوفر الوقت والجهد ويقلل من الحاجة للتنقل.

المشاركة في التكافل المجتمعي: فرصة للمساهمة في مساعدة الآخرين، أو الحصول على الدعم في حالات الضائقة الصحية القصوى.

المكافأة على الالتزام: برنامج الولاء يحفز على السداد المنتظم ويكافئ المستخدمين بمزايا حصرية.

3.2 لمقدمي الخدمات الطبية والصيدليات ومراكز الولادة:

زيادة هائلة في حجم الأعمال والإيرادات: جذب شريحة واسعة من العملاء الجدد الذين كانوا يترددون بسبب الحواجز المالية، مما يؤدي إلى زيادة معدلات الإشغال وعدد العمليات وتصريف الأدوية.

تحسين فوري للتدفق النقدي: استلام قيمة الخدمات كاملة من "تعافي" فوراً، مما يزيل مخاطر الديون المعدومة ويحسن إدارة رأس المال العامل.

ميزة تنافسية لا تضاهى: التميز عن المنافسين بتقديم خيار دفع فريد وجذاب لا تتوفر فيه أي رسوم تأخير على العميل، مما يعزز سمعة المنشأة كشريك يهتم برفاهية العملاء.

توسيع قاعدة العملاء المستهدفة: الوصول إلى عملاء جدد عبر التسويق المشترك لـ "تعافي" مع المنشآت الشريكة.

رؤى استراتيجية قائمة على الذكاء الاصطناعي (AI-Powered Insights):

"تعافي" يوفر لشركائه لوحات تحكم ذكية (Dashboards) تحتوي على تحليلات بيانات مجمعة

ومجهولة (Aggregated and Anonymized Data) حول أنماط الإنفاق الصحي في مناطق

معينة، الفئات العمرية الأكثر استخداماً لخدمات معينة، الاحتياجات الطبية الأكثر طلباً، وحتى

التنبؤ بالطلب المستقبلي على خدمات معينة.

هذه الرؤى تمكن الشركاء من تحسين خدماتهم، وتوسيع عروضهم، وتحديد فرص النمو، واتخاذ

قرارات تجارية استراتيجية قائمة على البيانات الدقيقة، مما يزيد من كفاءتهم وربحياتهم.

تعزيز الولاء ورضا العملاء: تقديم حلول دفع ميسرة يعزز ولاء العملاء الحاليين ويجذب عملاء جدد.

3.3 للمجتمع السعودي:

المساهمة المباشرة في رؤية 2030: تحقيق أهداف رؤية 2030 المتعلقة بتحسين جودة الحياة، تعزيز الصحة والرفاهية، وتطوير الاقتصاد الرقمي.

تعزيز الصحة العامة والوقاية: تسهيل الوصول إلى الرعاية الصحية لا يحل المشاكل الحالية فحسب، بل يشجع على الرعاية الوقائية والكشف المبكر، مما يقلل من تفاقم الأمراض وتكاليف العلاج على المدى

الطويل.

تخفيف الأعباء الاقتصادية على الأسر: المساهمة في استقرار الأسر السعودية من خلال توفير حلول

مالية مرنة في مواجهة تحديات الرعاية الصحية.

نموذج للتكافل والابتكار الإسلامي: تقديم حلول مالية قائمة على الشريعة تدمج الابتكار التكنولوجي مع

القيم المجتمعية، مما يعزز مكانة المملكة كمركز للابتكار في الاقتصاد الإسلامي.

بناء مجتمع رقمي صحي: تسريع التحول الرقمي في قطاع الرعاية الصحية، ورفع مستوى الوعي

4.0 نموذج العمل: هيكل مالي ديناميكي ومستدام وشرعي

يعتمد نموذج عمل "تعافي" على استراتيجية إيرادات متعددة الجوانب، مصممة لضمان الاستدامة المالية والنمو، مع الالتزام الصارم بمبادئ الشريعة الإسلامية:

4.1. المصادر الأساسية للإيرادات:

رسوم المعاملات من الشركاء (المرافق الصحية والصيدليات):

هذه هي الركيزة الأساسية لنموذج الإيرادات. "تعافي" سيقوم بتحصيل نسبة مئوية (تتراوح بين 2% إلى 8% بناءً على نوع الخدمة، حجم المعاملة، وتكرارها، ونوع الشريك) من قيمة كل معاملة تتم عبر المنصة.

هذه الرسوم هي مقابل القيمة الهائلة التي نقدمها للشريك: تدفق نقدي فوري، زيادة في قاعدة العملاء، تحسين معدلات التحويل، وتقليل المخاطر الائتمانية عليهم، بالإضافة إلى خدمات التحليل المتقدمة للبيانات.

مثال: مستشفى يجري عملية بـ 10,000 ريال. "تعافي" يدفع 10,000 ريال للمستشفى فوراً. "تعافي" يخصم نسبة متفق عليها (مثلاً 5%) من المستشفى (أي 500 ريال). المستشفى يربح 9500 ريال نقداً وبدون مخاطر، ويجذب عميل جديد. العميل يدفع 10,000 ريال لـ "تعافي" على أقساط ميسرة، دون أي زيادة عن المبلغ الأصلي.

رسوم على خدمات القيمة المضافة (Value-Added Services) للشركاء:

تقديم لوحات تحكم تحليلية متقدمة (AI-Powered Analytics Dashboards) للشركاء تحتوي على بيانات مجمعة ومجهولة (Aggregated and Anonymized Data) حول:

أنماط الإنفاق الصحي في مناطق جغرافية محددة أو لفئات ديموغرافية معينة.

أكثر الخدمات الطبية طلباً في أوقات معينة.

توقعات الطلب على خدمات معينة.

مقارنات مرجعية لأداء الشريك مقابل السوق.

هذه الرؤى الاستراتيجية تُمكن الشركاء من اتخاذ قرارات تسويقية وتشغيلية وتوسعية

ذكية، ويمكن تقديمها كخدمة اشتراك (Subscription-based Service) أو مقابل

رسوم على أساس استخدام البيانات (Usage-based Fees).

4.2. المصادر الثانوية (المحتملة والمدروسة) للإيرادات:

رسوم إدارية رمزية على العميل (احتمال ضعيف جداً ومدرّوس بعناية):

هذه النقطة حساسة للغاية ولن يتم تطبيقها في المراحل الأولية أو إلا بعد دراسة معمقة وموافقات تنظيمية وشرعية.

في حال تم تبنيها مستقبلاً، يمكن أن تكون رسوم إدارية رمزية (مثلاً 1-2% من قيمة الحد الائتماني المخصص، تخصم مرة واحدة) تُخصم مباشرة من الحد الائتماني المتاح للعميل.

مثال توضيحي: إذا كان الحد الائتماني المخصص للعميل 1000 ريال، وتم تطبيق رسوم إدارية 50 ريالاً، فإن المبلغ المتاح للاستخدام الفعلي هو 950 ريالاً.

مبررات (إن وجدت): هذه الرسوم، إن طبقت، ستكون لتغطية جزء من التكاليف

التشغيلية والإدارية البحتة المرتبطة بمعالجة الطلبات، تقييم المخاطر، وصيانة النظام، وليست ربحاً من التمويل. سيتم هيكلتها لضمان الامتثال الشرعي التام، ولن يتم تفعيلها إلا إذا ثبت أنها لا تؤثر سلباً على تجربة العميل أو جاذبية الخدمة.

رسوم إصدار البطاقة الافتراضية (إن وجدت من مزود الخدمة، وتخصم من الحد):

كما ذكر سابقاً، إذا كان هناك رسوم رمزية يفرضها مزود الخدمة التقني على إصدار البطاقة الافتراضية (مثلاً 10 ريالات)، فإنها تُخصم من الحد الائتماني المتاح، لا كدفعة نقدية فورية من العميل. هذه ليست رسوم إيرادات لـ "تعافي" بشكل مباشر، بل هي آلية لتعاملنا مع تكاليف الجهات الخارجية.

شراكات تسويقية وعروض حصرية:

التعاون مع شركات تأمين صحي لتقديم خطط تكميلية أو عروض خاصة لمستخدمي "تعافي".

شراكات مع علامات تجارية غير طبية ذات صلة (مثل مستلزمات الأطفال، منتجات العناية بالصحة) للمشاركة في برنامج الولاء وتقديم خصومات لمستخدمي "تعافي" مقابل رسوم تسويقية.

رسوم إدارية رمزية على التمويل الجماعي (متوافقة مع الشريعة):

لضمان استدامة منصة التمويل الجماعي، يمكن فرض رسوم إدارية شفافة ورمزية (تُحسب كنسبة صغيرة جداً أو مبلغ ثابت بسيط) على المبلغ المجموع، لتغطية التكاليف التشغيلية للتحقق من الحالات، إدارة المنصة، ومتابعة المستفيدين. هذه الرسوم ستكون خاضعة لموافقة هيئة الرقابة الشرعية.

4.3. إدارة المخاطر المالية في ظل غياب رسوم التأخير:

نظام تقييم ائتماني متقدم (AI-Powered): يتم تطويره باستمرار لتقليل مخاطر عدم السداد، ويسمح بتعديل الحدود الائتمانية بشكل ديناميكي.

الحدود الائتمانية المرنة: البدء بحدود منخفضة للعملاء الجدد وزيادتها تدريجياً بناءً على سجل السداد.

التذكيرات الاستباقية: نظام تذكيرات ذكي ومتعدد القنوات لضمان سداد الدفعات في موعدها. سياسة إيقاف الخدمة: في حال عدم سداد قسطين متتاليين، يتم إيقاف الخدمة عن العميل تلقائياً حتى يتم تسوية المبالغ المستحقة.

فرق التحصيل المتخصصة: فريق داخلي للتحصيل والتواصل الودي مع العملاء المتأخرين لمساعدتهم في إيجاد حلول للسداد.

التعاون مع "سمة": الإبلاغ عن سجلات السداد الإيجابية والسلبية لتعزيز الشفافية في السوق الائتماني.

5.0 الخطة التشغيلية: من التصميم إلى الانتشار والتوسع

تتضمن الخطة التشغيلية تنفيذ مراحل دقيقة ومتداخلة لضمان بناء وتشغيل وتوسيع "تعافي" بكفاءة وفعالية:

5.1 المرحلة الأولى: الإطلاق والتحقق (MVP - Minimum Viable Product):

التطوير التقني الأساسي: بناء تطبيق الهاتف الجوال، البنية التحتية الخلفية (Backend) لمعالجة المدفوعات، نظام إدارة العملاء (CRM)، وحدة التقييم الائتماني الأولية، ووحدة إصدار البطاقات الافتراضية. التركيز على الأداء السريع والأمان.

الحصول على التراخيص الأولية: العمل الوثيق مع SAMA للحصول على التراخيص اللازمة لتشغيل خدمة الدفع المؤجل في الـ Sandbox التنظيمي.

إبرام الشراكات الأولية: التركيز على عدد محدود من كبار الصيدليات والمراكز الطبية الحيوية في المدن الرئيسية (الرياض، جدة، الدمام) لإطلاق تجريبي.

تطوير هوية العلامة التجارية والتسويق الأولي: بناء وعي مبدئي بالخدمة عبر التسويق الرقمي المستهدف.

إطلاق تجريبي (Soft Launch): لمجموعة محدودة من المستخدمين والشركاء لجمع

الملاحظات وتحسين الخدمة.

5.2. المرحلة الثانية: النمو والتوسع (Scaling Up):

توسيع الشبكة الشريكة: بناء فريق تطوير أعمال ضخم لتوسيع شبكة الشركاء لتشمل مئات الصيدليات والعيادات والمستشفيات ومراكز الولادة في جميع أنحاء المملكة. تحسين نظام التقييم الائتماني: إدخال المزيد من نقاط البيانات وتحسين خوارزميات الذكاء الاصطناعي لزيادة الدقة وتقليل المخاطر. تطوير ودمج الميزات الجديدة: إطلاق تدريجي لخدمات الطب الاتصالي، المحفظة الصحية الرقمية (بمراحلها الأولية)، وبدء التخطيط لمنصة التمويل الجماعي. تكثيف الحملات التسويقية: إطلاق حملات تسويقية شاملة للوصول إلى قاعدة جماهيرية أوسع. تطوير خدمة العملاء: بناء مركز دعم عملاء 24/7 لضمان أفضل تجربة للمستخدم.

5.3. المرحلة الثالثة: الابتكار والريادة (Innovation & Leadership):

التكامل الكامل للميزات المتقدمة: إطلاق النسخة الكاملة للمحفظة الصحية الذكية مع قدرات الذكاء الاصطناعي، وتفعيل منصة التمويل الجماعي بكامل طاقتها. تطوير خدمات تحليلات البيانات المتقدمة للشركاء: بناء فريق مختص بالبيانات لتقديم رؤى استراتيجية قيمة للشركاء كخدمة مدفوعة. التوسع الجغرافي والعمودي: استكشاف فرص التوسع إلى دول أخرى في المنطقة، والتوسع في خدمات صحية متخصصة أخرى (مثل: تمويل العلاج الطبيعي المنزلي، الأجهزة الطبية المنزلية).

البحث والتطوير المستمر: الاستثمار في فرق البحث والتطوير لاستكشاف تقنيات جديدة مثل البلوك تشين لتأمين السجلات الصحية أو الذكاء الاصطناعي التوليدي لتقديم استشارات أولية.

5.4. البنية التحتية التقنية (Technical Architecture):

معمارية الخدمات المصغرة (Microservices Architecture): لضمان المرونة، قابلية التوسع، وسهولة الصيانة. التقنيات السحابية (Cloud Native): استخدام خدمات سحابية رائدة (AWS/Azure/GCP) لضمان الأمان، الموثوقية، والتوافرية العالية. أمان البيانات والخصوصية: تطبيق معايير التشفير (End-to-End Encryption)، الحماية من الاختراق (Penetration Testing)، والالتزام ببروتوكولات PCI DSS لحماية بيانات المدفوعات. الذكاء الاصطناعي وتعلم الآلة (AI/ML): استخدام نماذج التعلم الآلي في التقييم الائتماني، تحليل السجلات الصحية، وتخصيص تجربة المستخدم.

6.0 التحليل المالي الأولي: فرصة سوقية ضخمة ونمو واعد - تحويل الرؤية إلى ثروة تتجاوز الخيال

نقدم لكم هنا عرضًا تحليليًا أوليًا، ولكنه عميق ومبهر، للجدوى المالية لمشروع "تعافي". هذه الأرقام ليست مجرد تقديرات؛ إنها نافذة على المحيط الهائل من الفرص الكامنة في قطاع الرعاية الصحية السعودي، وكيف أن "تعافي" يقف على عتبة تحويل هذه الفرص إلى قيمة اقتصادية واجتماعية لا تُقدر بثمن. استعدوا لتشهدوا كيف أن كل نقطة بيانات هنا تروي قصة نمو لا مثيل لها، مدعومة بأسس استراتيجية ومالية قوية.

6.1 إجمالي حجم السوق المتاح (Total Addressable Market - TAM): المحيط الأخضر لـ "تعافي" الذي لا نهاية له

المملكة العربية السعودية ليست مجرد سوق، إنها ميزانية ضخمة ملتزمة بالصحة والرفاهية، يقودها دفع لا

يتزعزع من رؤية 2030. هذا هو المحيط الذي ستشقه سفينة "تعافي" نحو الربحية والقيمة:

الإنفاق الوطني على الرعاية الصحية: يتجاوز حاليًا 100 مليار ريال سعودي سنويًا (تقديرات 2024)، بنمو مُتسارع يتجاوز 8% سنويًا حتى عام 2030 وما بعده. هذا النمو ليس مجرد أرقام، بل هو نتيجة مباشرة للزيادة السكانية، وتطور الوعي الصحي، والتوسع في الخدمات الطبية عالية الجودة. نحن نتحدث عن اقتصاد صحي بحجم دول بأكملها، معزز ببرامج التحول الوطني التي تهدف إلى رفع جودة الحياة وتحسين نتائج الرعاية الصحية بشكل غير مسبوق.

حجم الإنفاق الخاص على الرعاية الصحية (الفرصة الذهبية التي تتألق): يمثل القطاع الخاص نصيب الأسد من هذا الإنفاق، مدفوعًا بتزايد طلب المستهلكين على خدمات ذات جودة أعلى، تخصصات أدق، وتقنيات طبية متقدمة. تزداد نسبة "الدفع الذاتي" (Out-of-Pocket) للعديد من الخدمات الأساسية والتكميلية التي لا يغطيها التأمين بشكل كامل (مثل الولادة الخاصة، جراحات التجميل العلاجية، علاجات الأسنان التجميلية والمعقدة، بعض الأدوية المتخصصة، والخدمات الصحية الوقائية المتقدمة). هذا يمثل مليارات الريالات التي يبحث أصحابها عن حلول دفع ميسرة، ويُشكل نهرًا من الفرص يتدفق مباشرة إلى "تعافي".

سوق "اشتر الآن، ادفع لاحقًا" (BNPL) في السعودية: يُقدر حجم سوق BNPL في المملكة بأكثر من 20 مليار ريال سعودي سنويًا حاليًا (تقديرات 2024)، وهو في نمو صاروخي يقدر بأن يتجاوز 50 مليار ريال سعودي بحلول عام 2030. الالفت للنظر هنا هو أن معظم اللاعبين الحاليين في سوق BNPL هم لاعبون عامون يخدمون قطاعات التجزئة والأزياء والإلكترونيات. لا يوجد لاعب رئيسي متخصص بعمق في قطاع الرعاية الصحية، مما يترك فجوة سوقية هائلة وغير مستغلة. "تعافي" سيملا هذه الفجوة بقوة لا تضاهي، ويستحوذ على حصة الأسد من هذا النمو الجبار.

فجوة "الدفع الصحي المرن والمتوافق شرعيًا": الجوهر الخفية التي أصبحت مكشوفة بفضل "تعافي": هذه هي جوهر الفرصة لـ "تعافي". العملاء يبحثون عن حلول تمويل صحي تتجاوز تعقيدات القروض البنكية (البطء، التعقيد، الفوائد الربوية) ومحدودية البطاقات الائتمانية (حدود ائتمانية غير كافية أحيانًا، فوائد عالية، عدم الرغبة في استخدامها). "تعافي" لا يقدم فقط BNPL، بل يقدم "BNPL صحي متوافق شرعيًا". هذا التمايز الجوهري يفتح الأبواب أمام شريحة عملاء ضخمة ومتحفظة سابقًا، وتبحث عن حلول مالية أخلاقية لمتطلباتها الصحية. إنه مفتاح ذهبي يفتح سوقًا لا يزال بكرًا إلى حد كبير، خصوصاً أنه لا يوجد لاعب رئيسي متخصص بعمق في قطاع الرعاية الصحية، مما يترك فجوة سوقية هائلة وغير مستغلة. هذا يعني أن "تعافي" لا ينافس على فئات السوق، بل ينشئ فئة سوقية جديدة تمامًا، ويهيمن عليها من اليوم الأول، مما يضمن له الريادة بلا منازع.

التركيز على العمليات والولادة (القيمة الفورية والتدفق النقدي المذهل): تكاليف الولادة والعمليات الجراحية الكبرى (مثل عمليات اللوز، المرارة، العيون بالليزر، وحتى بعض علاجات الأسنان المتخصصة) تمثل نفقات كبيرة ومخطط لها (أو غير مخطط لها في الحالات الطارئة) تحتاج إلى مرونة في الدفع. هذه الفئة وحدها تمثل سوقًا بمليارات الريالات سنويًا تتسم بارتفاع متوسط قيمة المعاملة (AOV) والحاجة الملحة للتقسيت الميسر، مما يضمن تدفقات نقدية أولية كبيرة وربحية عالية لـ "تعافي". هذا هو الوقود الصاروخي الذي سيدفع "تعافي" في مراحل الأولى.

6.2 توقعات الربحية الأولية: مسار تصاعدي نحو الهيمنة السوقية والسيادة المالية (بالمليون ريال

سعودي)

تستند توقعاتنا إلى نموذج نمو محافظ في البداية، ثم تصاعدي بقوة مع اكتساب الحصة السوقية وتوسيع الشبكة. تخيلوا منحى نمو لا تراه إلا في الشركات التي تتربع على عرش الابتكار وتغير قواعد اللعبة:

السنة	إجمالي حجم المدفوعات (GMV) (مليون ريال)	إجمالي الإيرادات (مليون ريال)
السنة 1	150 - 250	6 - 15
الدخول المبكر للسوق، بناء الثقة، إطلاق تجريبي ناجح مع شركاء رئيسيين. تركيز استراتيجي على معدلات التحويل العالية من التجار المستهدفين الأوائل.		
السنة 2	600 - 900	24 - 54
نمو أساسي مدفوع بتوسع شبكة الشركاء بسرعة فائقة، وزيادة هائلة في الوعي بالعلامة التجارية، وتحسين لا يتوقف لنموذج التقييم الائتماني المدعوم بالذكاء الاصطناعي. بدء جني ثمار ولاء العملاء الأوائل وتحويلهم إلى سفراء للعلامة التجارية.		

السنة 3	- 1,500 2,500	- 60 150	الوصول إلى كتلة حرجية من المستخدمين النشطين والشركاء الاستراتيجيين، تفعيل كامل لخدمات القيمة المضافة (الطب الاتصالي، المحفظة الذكية)، وزيادة في متوسط قيمة المعاملة نتيجة لاكتساب شريحة أوسع من الخدمات الصحية. هذه هي نقطة الانطلاق الكبرى.
السنة 4	3,000 - 5,000	- 120 300	هيمنة سوقية لا جدال فيها في القطاع المستهدف، توسع إقليمي مبدئي في دول الخليج، تحسين غير مسبوق في هامش الربح من خلال كفاءة التشغيل القصوى، وبدء تحول "تعافي" ليكون الاسم الأول والوحيد عند الحديث عن الرعاية الصحية المدفوعة لاحقاً في المنطقة. هذه أرقام تعكس سيادة سوقية حقيقية.

السنة 5	6,000 - 10,000	- 240 600	الاستفادة الكاملة من الشبكة المتضخمة، استمرار الابتكار الذي يسبق المنافسة بأميال، تحقيق أقصى قدر من القيمة الدائمة للعميل (CLTV) الذي لا يضاهى، وإيرادات تتجاوز توقعات السوق التقليدية بفضل النظام البيئي المتكامل الذي لا يمكن تكراره. هذه الأرقام تتحدث عن إرث مالي واجتماعي.
---------	----------------------	--------------	---

ماذا تعني هذه الأرقام؟

نمو إيرادات تصاعدي لا يُصدق: هذه الأرقام تعكس ليس فقط نموًا خطيًا، بل نموًا أسيًا يتسارع مع مرور الوقت، مدفوعًا بالطلب المكبوت في السوق، وفعالية نموذج "تعافي" الفريد الذي يفتح أسواقًا جديدة. هامش ربح صحي ومستدام: نهدف إلى تحقيق هامش ربح إجمالي يتجاوز 20-30% على الإيرادات من السنة الثانية وما بعدها، وهو هامش تنافسي للغاية في قطاع التكنولوجيا المالية، ويسمح بإعادة الاستثمار المستمر في النمو والابتكار.

الحد الأدنى للربحية (Bottom-line Profitability): سيتم تحقيق ذلك من خلال التوازن الدقيق بين رسوم المعاملات الجذابة من الشركاء، وتكاليف التشغيل الفعالة، والتحكم الصارم وغير المسبوق في مخاطر الائتمان بفضل تقنيات الذكاء الاصطناعي المتقدمة.

6.3 تكاليف التشغيل السنوية (OPEX): استثمار ذكي في النمو المستدام والتميز التكنولوجي (بالمليون ريال سعودي)

نحن نتبنى هيكل تكاليف رشيق ومُركز في البداية، مع زيادة استثمارية في الجوانب الحيوية للنمو والابتكار (التقنية، التسويق، توسيع الفريق). كل ريال يُنفق هو استثمار استراتيجي يهدف إلى تعظيم العائد وتحقيق أقصى درجات الكفاءة:

السنة	السنة	السنة	السنة	السنة	بند التكلفة
5	4	3	2	1	
70	50	- 35	20	- 10	تكاليف
-	75 -	50	-	15	التشغيل
100			30		الأساسية
					تشمل رواتب
					فريق العمل
					المتزايد (خاصة
					فرق المبيعات
					وتطوير الأعمال
					التي ستقود
					التوسع)،
					الإيجارات
					للمكاتب الذكية،
					المرافق،
					والمصاريف
					الإدارية اليومية
					المُحكمة.

50	- 35	- 25	- 15	- 8	تكاليف التقنية
-	50	35	20	12	والبنية
70					التحتية
					الاستثمار المكثف
					والمستمر في
					تطوير المنصة،
					تحديث
					خوارزميات الذكاء
					الاصطناعي
					لتكون الأكثر رقة
					وذكاء، الأمن
					السيبراني فائق
					المستوى الذي لا
					يضاهاى،
					تراخيص البرامج
					المتخصصة
					الرائدة عالمياً،
					والخدمات
					السحابية المتقدمة
					لضمان قابلية
					التوسع والأداء
					غير المحدود. هذا
					هو العمود الفقري
					لـ"تعافى".

40	30	20	- 12	- 7	تكاليف
-	45 -	-	18	10	التسويق
60		30			واكتساب العملاء
					حملات تسويقية
					رقمية مكثفة
					تستهدف بدقة
					متناهية، علاقات
					عامة قوية تبني
					سمعة لا تهتز،
					برامج إحالة فعالة
					تحويل
					المستخدمين إلى
					مروجين، وتسويق
					بالمؤثرين الذين
					يغيرون الرأي
					العام. كل هذا
					لضمان وصول
					"تعافي" إلى كل
					بيت سعودي
					وتغيير مفهوم
					الرعاية الصحية.

تكاليف الامتثال والخدمات القانونية	- 3	- 4	- 5	- 6	- 8
	5	6	8	10	12
ضمان الامتثال التام للوائح SAMA ووزارة الصحة التي تتطور باستمرار، ومواكبة التغييرات التنظيمية العالمية، بالإضافة إلى الإشراف الشرعي المستمر من قبل هيئة مستقلة تضمن الثقة المطلقة.					

مصاريف عامة وإدارية أخرى	- 2	- 3	- 4	- 5	- 7
	3	5	6	8	10
إجمالي	30	54	89	126	175
تكاليف	-	- 79	-	-	-
التشغيل السنوية	45		129	188	252

6.4 صافي الربح المتوقع: رحلة من الاستثمار إلى السيادة المالية المطلقة (بالمليون ريال سعودي)
المسار نحو الربحية واضح ومحدد. في البداية، يكون هناك استثمار ضروري لبناء الأساس، ثم يتحول هذا
الاستثمار إلى أرباح صافية متنامية بقوة لا يمكن إيقافها، تدفع "تعاقي" نحو مكانة رائدة ومهيمنة في السوق.

السنة	صافي الربح المتوقع (مليون ريال)	التعليق
السنة 1	(24) -	مرحلة الاستثمار والتأسيس الأولية الحاسمة. إنها مرحلة البناء الأساسي لاكتساب الثقة، اختراق السوق، ووضع حجر الزاوية لمنصة مالية وتقنية لا تُقهر.
السنة 2	(30) -	الاقتراب بقوة غير مسبقة من نقطة التعادل، مع نمو الإيرادات بشكل أسرع بكثير من نمو التكاليف. مؤشرات قوية ودامغة على نموذج الأعمال القابل للتطبيق، والطلب الجارف من السوق.
السنة 3	(29) 61 -	نقطة التعادل والتحول إلى الربحية المذهلة! هنا يبدأ العائد الحقيقي على الاستثمار في الظهور بقوة، مع تسارع النمو وتفعيل كامل لخدمات القيمة المضافة التي لا يجدها العميل في أي مكان آخر.

السنة 4	(68) -	نمو صاروخي للربحية لا يُصدق. تصبح "تعافي" لاعباً رئيسياً لا يمكن تجاهله، وتُعزز مكانتها كقائد سوقي لا منازع له، مع قدرة فائقة على تحقيق الأرباح.
السنة 5	65 - 425	ربحية قوية ومستدامة غير مسبقة. تحقيق أقصى إمكانات النظام البيئي الشامل الذي لا يضاهي، وتدفقات نقدية تضمن الاستدامة الأبدية وتدعم التوسع المستقبلي العالمي.

نقطة التعادل (Break-even Point):

من المتوقع أن يصل "تعافي" إلى نقطة التعادل التشغيلي خلال فترة تتراوح بين 24 إلى 30 شهرًا من الإطلاق الرسمي.

هذا يعكس كفاءة نموذج الأعمال غير العادية، وسرعة تبني السوق الجارفة، وقدرتنا على إدارة المخاطر وتكاليف التشغيل بفعالية استثنائية تفوق المنافسين. بعد هذه النقطة، يتحول كل نمو في حجم المعاملات إلى زيادة مضاعفة في الأرباح الصافية، مما يضع "تعافي" في مسار النمو المالي الذي يسيل له اللعاب. هذه الأرقام لا تروي قصة نمو مالي فحسب، بل هي شهادة على حجم الأثر الإيجابي الذي سيحدثه "تعافي" في حياة ملايين الأفراد والأسر السعودية، وتحويل الرعاية الصحية من عبء مالي إلى حق أساسي يسهل الوصول إليه. إنها رحلة نحو السيادة المالية والاجتماعية.

7.0 الخطة التسويقية: بناء علامة تجارية من الثقة والتأثير

تهدف الخطة التسويقية لـ "تعافي" إلى بناء علامة تجارية قوية تتمحور حول الثقة، الراحة، والتمكين، وتستخدم مزيجًا مبتكرًا من القنوات التسويقية:

7.1 التسويق الرقمي المكثف والمستهدف:

تحسين محركات البحث (SEO) والمدفوع (SEM): لضمان الظهور كخيار أول عند البحث عن حلول تمويل الرعاية الصحية، مع استهداف الكلمات المفتاحية المتعلقة بالولادة، العمليات، الأدوية، والطب عن بعد. التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي (SMM): حملات إبداعية على منصات مثل TikTok، X، Instagram، Snapchat، تركز على القصص الإنسانية (قصص نجاح لعملاء تمكنوا من الحصول على الرعاية)، ومحتوى توعوي صحي، ومقاطع فيديو توضيحية لسهولة استخدام "تعافي".

التسويق بالمحتوى (Content Marketing): إنشاء مدونة ومكتبة محتوى غنية بمعلومات صحية موثوقة، نصائح مالية لإدارة تكاليف الرعاية، ومقالات حول فوائد الطب الاتصالي والمحفظة الصحية الرقمية، مما يبني سلطة "تعافي" كمصدر موثوق. التسويق بالمؤثرين (Influencer Marketing): التعاون مع أطباء معروفين، وصيادلة، وخبراء في التمويل الشخصي، وشخصيات مؤثرة في مجال الأبوة والأمومة والأسرة، لتعزيز المصداقية والوصول إلى جماهير مستهدفة. التسويق بالبريد الإلكتروني وتنبيهات التطبيق: حملات شخصية للمستخدمين الحاليين حول المزايا الجديدة، العروض الحصرية، وتذكيرات الدفع.

7.2 العلاقات العامة وبناء السمعة:

قصص النجاح المؤثرة: التعاون مع وسائل الإعلام لتسليط الضوء على قصص حقيقية لأفراد وأسر تمكنوا من الحصول على رعاية صحية ضرورية بفضل "تعافي"، مما يخلق تأثيرًا عاطفيًا ومجتمعيًا. الشراكات الإعلامية والاستراتيجية: تنظيم مؤتمرات صحفية، استضافة ندوات وورش عمل حول مستقبل الرعاية الصحية الرقمية، والمشاركة النشطة في المنتديات والفعاليات الصحية والتقنية. برامج المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR): الإعلان عن الشراكات الخيرية ودعم الحالات عبر منصة التمويل الجماعي، مما يعزز صورة "تعافي" كشركة مسؤولة اجتماعيًا.

7.3 التسويق المباشر والشراكات الاستراتيجية:

التسويق داخل المرافق الصحية: توفير مواد ترويجية (مطويات، ملصقات، شاشات عرض) داخل المستشفيات، العيادات، والصيديات الشريكة، مع تدريب موظفي الاستقبال على شرح فوائد "تعافي". برامج الإحالة (Referral Programs): مكافأة المستخدمين الحاليين الذين يدعون أصدقاءهم

وعائلاتهم للاستفادة من "تعافي"، ومكافأة شركاء "تعافي" على إحالة العملاء. الشراكات مع جهات التمويل والتأمين: استكشاف إمكانية التعاون مع شركات التأمين لتقديم "تعافي" كحل تكميلي للتغطية التأمينية.

7.4. برنامج الولاء كأداة تسويقية ديناميكية:

الترويج النشط لبرنامج "نقاط تعافي" ومستوياته المتعددة كميزة تنافسية رئيسية تحفز على الاستخدام المتكرر. إطلاق عروض "نقاط مضاعفة" في مواسم معينة أو لخدمات محددة (مثل حملات الكشف المبكر).

8.0 الفريق الإداري: نخبة من العقول الرائدة

إن قوة "تعافي" تكمن في فريقه الإداري المتفرد، الذي يجمع بين الخبرة العميقة، الرؤية الثاقبة، والالتزام الثابت بالتميز:

8.1. الرئيس التنفيذي (CEO) - المهندس / [اسم مقترح]:

الخلفية: أكثر من 18 عامًا من الخبرة في بناء شركات التكنولوجيا المالية الناشئة من الصفر إلى العالمية. قاد إطلاق العديد من منتجات الدفع الرقمية الرائدة. يتمتع بسجل حافل في جذب الاستثمارات الضخمة وتحقيق نمو أسي. الرؤية: يتمتع بفهم استراتيجي عميق للسوق السعودي والتحول الاقتصادي لرؤية 2030، وشغف بتحويل تحديات الرعاية الصحية إلى فرص للابتكار وتقديم حلول ذات أثر اجتماعي ملموس. لديه شبكة علاقات واسعة مع الجهات التنظيمية والمستثمرين.

8.2. المدير التنفيذي للعمليات (COO) - الدكتورة / [اسم مقترح]:

الخلفية: أكثر من 15 عامًا في إدارة العمليات المعقدة في كبريات المستشفيات والمجموعات الصحية الإقليمية، مع خبرة واسعة في تحسين تجربة المريض، إدارة سلاسل الإمداد الطبية، وتطوير بروتوكولات الكفاءة التشغيلية. لديها فهم عميق للبيئة التنظيمية الصحية. الرؤية: ملتزمة بتطبيق أعلى معايير الجودة والفعالية في جميع مراحل رحلة العميل مع "تعافي"، وضمان دمج سلس للخدمات الجديدة مثل الطب الاتصالي والمحافظة الصحية في العمليات اليومية.

8.3. المدير التقني (CTO) - الأستاذ / [اسم مقترح]:

الخلفية: عبقري تقني بخبرة تتجاوز 12 عامًا في تصميم وتطوير أنظمة المدفوعات الرقمية عالية الأمان، منصات البيانات الضخمة، وتطبيقات الذكاء الاصطناعي المتقدمة. له سجل حافل في قيادة فرق التطوير الكبيرة وإدارة دورات حياة المنتجات التقنية المعقدة، مع خبرة خاصة في تقنيات blockchain وأمن المعلومات الصحية. الرؤية: بناء بنية تحتية تقنية عالمية المستوى، قادرة على استيعاب الملايين من المعاملات يوميًا، توفير أقصى درجات الأمان والخصوصية للبيانات الصحية، وتطوير حلول الذكاء الاصطناعي المبتكرة التي تدعم تجربة المستخدم وتوفر رؤى للشركاء.

8.4. رئيس الامتثال الشرعي - الشيخ الدكتور / [اسم مقترح]:

الخلفية: فقيه مالي إسلامي مرموق، حاصل على الدكتوراه في الاقتصاد الإسلامي، وعضو في هيئات رقابة شرعية لعدد من البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية الكبرى. له مؤلفات وأبحاث عديدة في المعاملات المالية الحديثة والضوابط الشرعية. الرؤية: ضمان التوافق المطلق لكل جانب من جوانب "تعافي" مع أحكام الشريعة الإسلامية، من نموذج الدفع المؤجل (كبيع المrabحة المؤجل) إلى هيكله منصة التمويل الجماعي (قرض حسن/صدقة)، مما يمنح "تعافي" مكانة فريدة من الثقة والموثوقية في السوق السعودي.

8.5. رئيس المخاطر والائتمان - الأستاذة / [اسم مقترح]:

الخلفية: خبرة تتجاوز 10 سنوات في كبريات البنوك وشركات التكنولوجيا المالية، متخصصة في تطوير نماذج التقييم الائتماني القائمة على البيانات الضخمة والذكاء الاصطناعي. لديها فهم عميق لبيانات "سمة" وإدارة المخاطر في بيئة الدفع المؤجل (BNPL). الرؤية: بناء إطار عمل قوي لإدارة المخاطر يضمن استدامة نموذج العمل مع الحفاظ على "التساهل الائتماني المدروس" الذي يميز "تعافي". تطوير آليات متقدمة للتنبؤ بالمتأخرات وإدارتها بكفاءة.

8.6. مدير تطوير الأعمال والشراكات - الأستاذ / [اسم مقترح]:

الخلفية: شبكة علاقات استثنائية في قطاع الرعاية الصحية السعودية، وخبرة مثبتة في إبرام الشراكات الكبرى والمربحة مع المستشفيات الخاصة، المجموعات الصيدلانية، ومقدمي الخدمات الصحية. لديه سجل حافل في تحقيق أهداف المبيعات وتوسيع الحصص السوقية. الرؤية: قيادة عملية التوسع السريع لشبكة الشركاء في جميع أنحاء المملكة، وتطوير استراتيجيات مبتكرة لتقديم خدمات القيمة المضافة (تحليلات البيانات) للشركاء، وبناء علاقات استراتيجية دائمة مع الجهات الفاعلة في القطاع الصحي.

9.0 الجوانب القانونية والتنظيمية: الامتثال الشامل كركيزة أساسية

الامتثال القانوني والتنظيمي ليس مجرد التزام، بل هو ميزة تنافسية رئيسية لـ "تعافي"، تضمن الثقة والمصدقية في سوق يخضع لرقابة مشددة:

9.1. الامتثال للبنك المركزي السعودي (SAMA):

الترخيص والبيئة التجريبية (Sandbox): نحن في تواصل مستمر ووثيق مع SAMA للتقدم للحصول على تراخيص مزود خدمة الدفع (PSP) أو أي تراخيص أخرى ذات صلة بتمويل المستهلكين. سنعمل ضمن بيئة SAMA التنظيمية التجريبية (Sandbox) لضمان توافق نموذجنا مع أحدث اللوائح قبل التوسع الشامل. إدارة المخاطر والتقارير: الالتزام الصارم بمتطلبات SAMA لإدارة المخاطر، بما في ذلك مكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب (AML/CTF)، وتقديم التقارير الدورية المطلوبة. حماية المستهلك: الالتزام التام بتعليمات SAMA المتعلقة بحماية حقوق المستهلك، وتقديم آليات واضحة للشكاوى ومعالجتها.

9.2. الامتثال لأنظمة وزارة الصحة:

تراخيص مقدمي الخدمة: ضمان أن جميع شركائنا في القطاع الصحي مرخصون ومعتمدون من وزارة الصحة. الطب الاتصالي (Telehealth Regulations): الامتثال الكامل للوائح وزارة الصحة الخاصة بالطب الاتصالي، بما في ذلك متطلبات ترخيص الأطباء، منصات الخدمة، وحماية بيانات المرضى. جودة الرعاية: التأكد من أن "تعافي" يسهل الوصول إلى رعاية صحية عالية الجودة تتفق مع المعايير الوطنية.

9.3. قانون حماية البيانات الشخصية (PDPL) والخصوصية:

أعلى معايير الأمن السيبراني: تطبيق أحدث تقنيات التشفير (AES-256) لحماية جميع البيانات، خاصة البيانات الصحية الحساسة في المحفظة الرقمية. الالتزام الكامل بـ PDPL: ضمان جمع، تخزين، معالجة، ومشاركة البيانات الشخصية والصحية بموافقة صريحة من المستخدم، ووفقاً لأحكام القانون السعودي. سيتم تحديد الغرض من جمع البيانات بوضوح، وضمان حق المستخدم في الوصول، التصحيح، والحذف.

سجلات التدقيق: الاحتفاظ بسجلات تدقيق مفصلة لجميع عمليات الوصول إلى البيانات أو مشاركتها.

خصوصية المحفظة الصحية: البيانات الصحية المخزنة في المحفظة ستكون مشفرة بالكامل، ولن يتمكن أي طرف ثالث، بما في ذلك "تعافي" نفسه، من الوصول إليها دون موافقة صريحة ومحددة من المستخدم.

9.4. الامتثال الشرعي:

هيئة رقابة شرعية مستقلة: تأسيس هيئة رقابة شرعية مستقلة مكونة من علماء شرعيين مرموقين، تكون مسؤولة عن مراجعة واعتماد جميع المنتجات والعمليات المالية لـ "تعافي". صيغة المراجعة: اعتماد صيغة "المراجعة للأمر بالشراء" (أو ما يعادلها من صيغ معتمدة) في نموذج الدفع المؤجل، حيث يقوم "تعافي" بشراء الخدمة/المنتج من مقدم الخدمة ثم بيعها للعميل بأجل، دون زيادة على المبلغ الأصلي المدفوع من العميل. لا رسوم تأخير ولا فوائد: الالتزام المطلق بعدم فرض أي رسوم تأخير أو فوائد على العميل في حالة التأخر عن السداد، مما يضمن التوافق التام مع الشريعة. هيكل التمويل الجماعي الشرعي: تصميم منصة التمويل الجماعي على أساس القرض الحسن أو الصدقة، مع التأكد من عدم وجود أي شبهة للربا أو الحرام في آليات جمع الأموال أو توزيعها.

9.5. الشفافية والإفصاح:

تقديم شروط وأحكام واضحة وبمبسطة، يمكن للمستخدم فهمها بسهولة، وتشمل جميع الرسوم (إن وجدت)، خطط السداد، وسياسات الخصوصية. نشر تقارير دورية حول الامتثال، وتقارير الشفافية حول استخدام بيانات التمويل الجماعي.

10.0 المخاطر والتحديات واستراتيجيات التخفيف: خارطة طريق للنجاح

ندرك أن طريق الابتكار محفوف بالتحديات، وقد قمنا بتحليل دقيق للمخاطر المحتملة لوضع استراتيجيات تخفيف قوية:

10.1. مخاطر الائتمان وعدم السداد (غياب رسوم التأخير):

التحدي: كيف نضمن السداد في ظل غياب رسوم التأخير؟
التخفيف:

نموذج AI-Powered لتقييم الائتمان: يستفيد من بيانات SIMAH بالإضافة إلى بيانات أخرى لتقييم القدرة على السداد بدقة أكبر، مع التركيز على "نية السداد" في القطاع الصحي.

حدود ائتمانية أولية منخفضة ومرنة: تزداد تدريجياً مع سجل سداد إيجابي.

نظام تذكيرات ذكي متعدد القنوات: تنبيهات استباقية ومتابعات ودية.

برنامج ولاء قوي: يحفز على السداد المنتظم بمزايا محسوسة.

إيقاف الخدمة عند الإخلال: سياسة واضحة لإيقاف قدرة العميل على استخدام الخدمة

بعد تفويت قسطين، مع إمكانية إعادة تفعيل بعد السداد.

التعاون مع مكاتب الائتمان: الإبلاغ عن سجلات السداد الإيجابية والسلبية (وفق اللوائح)

لتحفيز الالتزام.

10.2. المخاطر التنظيمية والقانونية المتغيرة:

التحدي: قطاع التكنولوجيا المالية والرعاية الصحية يتطور بسرعة، واللوائح قد تتغير.

التخفيف:

فريق قانوني داخلي وخارجي متخصص: يتابع اللوائح بانتظام ويقدم المشورة الاستباقية.

التواصل المستمر مع الجهات التنظيمية (SAMA، وزارة الصحة): المشاركة في

المناقشات والبيئات التجريبية (Sandboxes) لضمان الامتثال المستمر.
مرونة التصميم: بناء النظام الأساسي بمرونة تسمح بالتكيف السريع مع التغييرات
التنظيمية.

10.3. المنافسة الشديدة في سوق BNPL:

التحدي: دخول لاعبين جدد في سوق الدفع المؤجل.
التخفيف:

التخصص العميق في الرعاية الصحية: "تعافي" ليس مجرد تطبيق BNPL عام، بل هو
حل متخصص يدمج الاحتياجات الصحية والمالية.
الامتثال الشرعي الكامل: ميزة تنافسية رئيسية في سوق المملكة العربية السعودية.
الراحة النفسية وغياب رسوم التأخير: نقطة بيع فريدة ومقنعة للعملاء.
الابتكار المستمر في الخدمات: الطب الاتصالي، المحفظة الصحية الذكية، والتمويل
الجماعي تميز "تعافي" بشكل جذري.
تجربة المستخدم الفائقة: التركيز على سهولة الاستخدام، السرعة، والدعم الفني
المتميز.

10.4. تحديات تبني المستخدمين والثقة بالخدمات الجديدة (خاصة المحفظة الصحية والتمويل الجماعي):

التحدي: إقناع المستخدمين بتبني التقنيات الجديدة ومشاركة بياناتهم الصحية.
التخفيف:

حملات توعية مكثفة: حول أمان وخصوصية البيانات، وفوائد الخدمات الجديدة.
بناء الثقة من خلال الشفافية: توضيح كيفية عمل كل ميزة، وكيف يتم حماية البيانات.
شهادات النجاح وقصص المستخدمين: تسليط الضوء على الأمثلة الإيجابية.
تجارب مستخدم سلسة وبديهية: لتقليل حازر الدخول.
الشراكات الموثوقة: التعاون مع مؤسسات صحية وطبية مرموقة يعزز الثقة.
10.5. مخاطر الأمن السيبراني واختراق البيانات الصحية الحساسة:

التحدي: البيانات الصحية شديدة الحساسية وتتطلب أعلى مستويات الحماية.
التخفيف:

استثمارات ضخمة في الأمن السيبراني: فريق أمني مخصص، اختبارات اختراق دورية
(Penetration Testing)، تدقيق أمني من جهات خارجية.
التشفير الشامل (End-to-End Encryption): لجميع البيانات، وخاصة بيانات
المحفظة الصحية.
الالتزام بمعايير HIPAA و PDPL: لأعلى مستويات حماية البيانات الصحية.
نظام إدارة الهوية والوصول (IAM) الصارم: لتقييد الوصول إلى البيانات على أساس
"الحاجة للمعرفة" فقط.

11.0 المؤشرات الرئيسية للأداء (KPIs): قياس النجاح بدقة

نحن نتبنى منهجية صارمة لقياس الأداء، مع التركيز على المؤشرات التي تعكس ليس فقط النمو المالي، بل
أيضًا الأثر الاجتماعي والتشغيلي:

11.1. مؤشرات النمو المالي:

إجمالي حجم المدفوعات (GMV - Gross Merchandise Volume): القيمة الإجمالية
للمدفوعات التي تتم عبر المنصة.
إجمالي الإيرادات (Total Revenue): من رسوم الشركاء، خدمات القيمة المضافة، والرسوم

الإدارية (إن وجدت).

متوسط قيمة المعاملة (AOV - Average Order Value): لقياس حجم المعاملات الفردية.
تكلفة اكتساب العميل (CAC): مدى فعالية حملات التسويق.
القيمة الدائمة للعميل (CLTV): لتقييم الربحية طويلة الأجل لكل مستخدم.

11.2. مؤشرات الأداء التشغيلي:

معدل الموافقة الفوري (Instant Approval Rate): نسبة الطلبات التي يتم الموافقة عليها في أقل من 10 دقائق.
معدل قبول الشركاء: عدد الشركاء الجدد الذين ينضمون إلى الشبكة شهرياً.
متوسط وقت معالجة الدفع: الكفاءة التشغيلية لنظام المدفوعات.
معدل تبني الخدمات الجديدة: نسبة المستخدمين الذين يستخدمون الطب الاتصالي، المحفظة الصحية، أو منصة التمويل الجماعي.

11.3. مؤشرات رضا العملاء والولاء:

مؤشر صافي نقاط الترويج (NPS - Net Promoter Score): لقياس ولاء ورضا العملاء.
معدل الاحتفاظ بالمستخدمين (Retention Rate): نسبة المستخدمين الذين يستمرون في استخدام الخدمة.
معدل تكرار الاستخدام (Repeat Usage Rate): عدد المرات التي يستخدم فيها العميل الخدمة خلال فترة زمنية.
تقييمات التطبيق في المتاجر الرقمية: مؤشر مباشر على تجربة المستخدم.

11.4. مؤشرات الأثر الاجتماعي والامتثال:

معدل السداد في الوقت المحدد (On-time Payment Rate): نسبة الدفعات التي تتم في موعدها، يعكس سلوك السداد الجيد وفعالية إدارة المخاطر.
عدد الحالات التي تم تمويلها جماعياً: مقياس مباشر للتأثير الإنساني للمنصة.
المبالغ التي تم جمعها عبر التمويل الجماعي: حجم الدعم المجتمعي.
نسبة الأخطاء التشغيلية أو الأمنية: مقياس لجودة وأمان النظام.
نتائج تدقيقات الامتثال الشرعي: لضمان الالتزام الدائم.

12.0 أهدافنا الطموحة: خارطة طريق لسيادة "تعافي" في السوق وتحقيق ثروة تتجاوز الخيال

نحن لا نقدم لكم مجرد مشروع؛ بل رؤية جريئة لأهداف محددة وقابلة للقياس، ستمكن "تعافي" من تغيير مشهد الرعاية الصحية في المملكة بشكل جذري، وتحقيق سيادة سوقية مطلقة لا يمكن منافستها، وخلق قيمة اقتصادية واجتماعية تفوق كل التوقعات. هذه ليست مجرد أرقام؛ إنها النبض الحقيقي لطموحنا اللامحدود، وإيماننا الراسخ بقدرتنا على تحويل الرؤى إلى واقع مالي واجتماعي مذهل، لا بل تاريخي.

12.1 هدف إجمالي حجم المدفوعات (GMV): 10 مليارات ريال سعودي بحلول 2029 - قوة السوق المهيمنة التي لا تُضاهى

نطمح إلى تحقيق أكثر من 10 مليارات ريال سعودي من إجمالي حجم المدفوعات (GMV) عبر منصة "تعافي" بحلول نهاية عام 2029. هذا الهدف ليس مجرد رقم طموح؛ إنه شهادة دامغة على حجم التبني الجارف واللامحدود لخدماتنا في السوق. تخيلوا تريليونات الريالات المتدفقة في قطاع الرعاية الصحية السعودي؛ "تعافي" سيمسك بزمام الجزء الأكبر والأكثر حيوية من هذه التدفقات. هذا الـ GMV الهائل يعكس: الطلب المكبوت الهائل: ملايين الأفراد والأسر يبحثون عن حلول دفع صحية مرنة، وهذا الرقم يُبرهن

أننا سنلبي هذا الطلب بشكل غير مسبوق.

النمو الأساسي لقطاع الرعاية الصحية الخاص: مع توسع الخدمات الخاصة وارتفاع تكاليفها، يصبح "تعافي" الشريان الحيوي الذي يربط بين مقدمي الخدمات والعملاء، مما يدفع بحجم المدفوعات إلى مستويات غير مسبقة.

ثقة لا تتزعزع في نموذجنا: الوصول إلى هذا الرقم يعني أن "تعافي" أصبح الخيار الأول والوحيد للدفع المؤجل في قطاع الرعاية الصحية، مما يؤكد فعالية نموذجنا الخالي من الفوائد والرسوم. تفعيل كامل لدورة الإيرادات: هذا الحجم من المدفوعات يضمن لنا حصة إيرادات ضخمة من رسوم المعاملات مع الشركاء، مما يعزز من ربحيتنا ويُمكننا من إعادة الاستثمار في التوسع والابتكار بشكل لا يتوقف.

12.2 هدف الشراكات: 2000+ مقدم خدمة صحية بحلول 2028 - شبكة "تعافي" التي لا يمكن إيقافها
نستهدف بناء شبكة تضم أكثر من 2000 مقدم خدمة صحية بحلول نهاية عام 2028. هذه الشراكات ليست مجرد أرقام؛ إنها شرايين "تعافي" الحيوية التي تضمن وصول خدماتنا إلى كل فرد في المملكة، من المستشفيات الكبرى المرموقة، إلى شبكات الصيدليات العملاقة، العيادات المتخصصة المتطورة، ومراكز الرعاية الأولية في كل مدينة وقرية. هذه الشبكة الهائلة تعني: تغطية جغرافية غير مسبقة: "تعافي" سيكون متواجداً في كل بقعة من المملكة، مما يجعل الرعاية الصحية في متناول اليد في أي مكان وزمان. تنوع هائل في الخدمات: من الاستشارات الأولية إلى العمليات الجراحية المعقدة، ومن الأدوية الأساسية إلى العلاجات التجميلية والعلاج الطبيعي، "تعافي" سيغطي كافة احتياجات الرعاية الصحية. ميزة تنافسية لا تُضاهى: هذه الشبكة الواسعة تخلق حاجز دخول هائلاً أمام أي منافس محتمل، مما يرسخ "تعافي" كلاعب مهيم لا يمكن مجاراته. قوة تفاوضية غير محدودة: مع هذه القاعدة الواسعة من الشركاء، نتمتع بقوة تفاوضية تمكننا من تقديم أفضل العروض للمستخدمين، وتوفير قيمة لا تُضاهى.

12.3 هدف التأثير الاجتماعي: تمكين 5+ مليون فرد من الحصول على رعاية صحية أفضل خلال 5 سنوات - إرث "تعافي" الإنساني

نحن لا نبني مشروعاً تجارياً فحسب، بل نصنع إرثاً اجتماعياً وإنسانياً خالداً. نطمح لتمكين أكثر من 5 ملايين فرد من الحصول على رعاية صحية أفضل وأكثر سهولة خلال السنوات الخمس الأولى من الإطلاق الكامل. هذا هو جوهر رسالتنا العميقة وسبب وجودنا؛ تحويل الرعاية الصحية من رفاهية مالية مكلفة إلى حق أساسي مُيسر الوصول إليه، وتخفيف العبء المالي والنفسي عن كاهل ملايين الأسر السعودية. هذا التأثير يعني: تحسين جذري لجودة الحياة: صحة أفضل تعني حياة أفضل، إنتاجية أعلى، ومجتمع أكثر سعادة وازدهاراً.

المساهمة المباشرة في رؤية 2030: تحقيق أهداف الرؤية في بناء مجتمع حيوي، يتمتع فيه الأفراد بأعلى مستويات الرفاهية الصحية. تخفيف الضغوط المالية والنفسية: إزالة القلق المتعلق بتكاليف الرعاية الصحية، مما يمنح الأسر راحة بال لا تُقدر بثمن. بناء ولاء مجتمعي لا يتزعزع: عندما يرى الناس الأثر الإيجابي لـ "تعافي" في حياتهم وحياة أحبائهم، فإن ذلك يُولد ولاءً عميقاً وعلاقة قوية تتجاوز المعاملة التجارية.

12.4 هدف التقييم: تجاوز 5 مليارات ريال سعودي بحلول 2030 - قيمة "تعافي" السوقية التي تُبهر العالم
نطمح للوصول إلى تقييم سوقي يتجاوز 5 مليارات ريال سعودي بحلول نهاية عام 2030. هذا التقييم ليس

مجرد رقم في لوحة مالية؛ إنه انعكاس للقيمة الحقيقية لـ "تعافي" كقوة رائدة عالمياً في التكنولوجيا المالية الصحية، وقدرته على تحقيق عوائد استثنائية للمستثمرين الذين يؤمنون برؤيتنا ويشاركوننا هذا النجاح التاريخي. هذا التقييم الضخم يعكس:

قيادة سوقية لا جدال فيها: هذا الرقم يُبرهن أن "تعافي" أصبح المعيار الذهبي للابتكار في قطاع التكنولوجيا المالية الصحية على مستوى المنطقة والعالم.
نموذج أعمال قابل للتوسع العالمي: التقييم الضخم يعكس إمكانية "تعافي" للتوسع خارج الحدود السعودية، مما يفتح آفاقاً جديدة للنمو والعوائد.
جاذبية لا تقاوم للمستثمرين: هذا الرقم يُشير إلى أن "تعافي" أصبح الوجهة المفضلة للاستثمار في التقنية المالية والرعاية الصحية، نظراً للعوائد التي لا مثيل لها التي يقدمها.
بناء إرث مالي واجتماعي: الوصول إلى هذا التقييم يعني أن "تعافي" لم يصبح مجرد شركة، بل أصبح جزءاً لا يتجزأ من النسيج الاقتصادي والاجتماعي للمملكة، ومحركاً رئيسياً للنمو والابتكار.

13.0 الخلاصة: "تعافي" - مستقبل يلامس الحاضر

"تعافي" ليس مجرد مشروع. إنه رؤية متكاملة، فلسفة جديدة للتعامل مع الرعاية الصحية، ومركز للابتكار والمسؤولية الاجتماعية. لقد قمنا ببلورة كل تفصيلة، من سرعة الاستجابة المذهلة التي تمنح الراحة النفسية للمريض في أشد الأوقات، إلى نموذج عمل شرعي خالٍ من الفوائد ورسوم التأخير، مروراً بالخدمات الإضافية الثورية مثل الطب الاتصالي، المحافظة الصحية الذكية المدعومة بالذكاء الاصطناعي، ومنصة التمويل الجماعي الإنسانية.

نحن لا نقدم لكم مجرد حل مالي، بل نقدم لكم:

ثورة في سهولة الوصول للرعاية الصحية: نكسر الحواجز المالية والنفسية.
نموذج أعمال مستدام وشرعي: يعتمد على القيمة المضافة للشركاء، ويضمن نموًا أخلاقياً.
بنية تحتية تقنية عالمية المستوى: مدعومة بالذكاء الاصطناعي، تضمن الأمان، الكفاءة، وقابلية التوسع.
فريق قيادي لا يضاهى: يجمع بين الخبرة التقنية، المالية، الصحية، والشرعية.
تأثير اجتماعي واقتصادي عميق: يساهم بشكل مباشر في تحقيق أهداف رؤية المملكة 2030 لتعزيز جودة الحياة والرفاهية.
"تعافي" سيصبح الاسم المرادف للثقة، للسرعة، للراحة، وللمستقبل الصحي في المملكة العربية السعودية.
إنه ليس مجرد استثمار، بل هو بصمة حضارية، أثر إنساني، ومشاركة في بناء مستقبل أمة.

تعافي! التمويل الأولي:-

بالنظر إلى طبيعة مشروع "تعافي" الطموحة والمتكاملة، والتي تتضمن تطوير بنية تحتية تقنية متقدمة، الحصول على تراخيص تنظيمية، بناء شبكة شركاء واسعة، وتغطية مخاطر ائتمانية أولية، فإن التمويل الأولي المطلوب سيكون على الأرجح كبيراً نسبياً مقارنة بالشركات الناشئة التقليدية.
لتقدير حجم التمويل الأولي (Seed/Pre-Seed Funding) بشكل أكثر دقة، نحتاج إلى تفصيل أكبر للمكونات التالية، ولكن بناءً على الوثيقة التي قدمتها، يمكننا تخمين نطاق معقول:

1. التطوير التقني الأساسي (MVP):

تطوير تطبيق الهاتف (iOS و Android) بواجهة مستخدم متقدمة.

بناء البنية التحتية الخلفية (Backend) لمعالجة المدفوعات والتقييم الائتماني وإدارة العملاء. تكامل API مع الجهات الحكومية (مثل أبشر لـ KYC، سمة لتقييم الائتمان) ومع مزودي الخدمة الصحية.

تكاليف استضافة سحابية أولية.

فريق تطوير داخلي أو استئجار شركة تطوير خارجية ذات خبرة عالية.

2. التراخيص والامتثال الشرعي والتنظيمي:

رسوم التراخيص من البنك المركزي السعودي (SAMA) للدخول في الـ Sandbox التنظيمي، ثم لاحقاً التراخيص الكاملة.

رسوم الاستشارات القانونية والشرعية لضمان الامتثال التام.

بناء فريق الامتثال الداخلي.

3. بناء فريق العمل الأساسي (رواتب لمدة 12-18 شهراً):

المؤسسون (إن لم يكونوا يعملون بدون راتب في البداية).

مدير تقني (CTO) وفريق تطوير أساسي.

مدير عمليات (COO).

مدير مالي (CFO).

فريق صغير لتطوير الأعمال والشراكات.

فريق مخاطر وامتثال.

4. التسويق الأولي واكتساب العملاء والشركاء (Soft Launch):

حملات تسويق رقمي مبدئية لزيادة الوعي.

تكاليف بناء العلاقات وإبرام العقود مع الشركاء الصحيين الأوائل.

5. رأس المال العامل لتمويل الدفعات الأولية:

هذا هو أحد أهم وأكبر بنود التمويل. بما أن "تعافي" سيدفع لمقدمي الخدمات فوراً ويستقبل الأقساط من العملاء لاحقاً، فإنه يحتاج إلى رأس مال كبير لتغطية الفارق الزمني بين هذه الدفعات. يجب أن يكون هذا المبلغ كافياً لتغطية عدد معين من المعاملات بحجم معين خلال الأشهر الأولى.

6. المصروفات التشغيلية العامة:

إيجارات المكاتب (إن وجدت).

مصروفات إدارية.

مصروفات قانونية ومحاسبية مستمرة.

تقدير النطاق:

بناءً على هذه المكونات ومشروع بهذا الحجم في سوق مثل السعودية، يمكن تقدير أن التمويل الأولي

المطلوب لـ "تعافي" سيتراوح على الأرجح بين:

10 مليون ريال سعودي إلى 30 مليون ريال سعودي.

لماذا هذا النطاق؟

الحد الأدنى (10 مليون ريال): قد يكون كافياً لبناء MVP قوي، الحصول على تراخيص أولية في الـ

Sandbox، توظيف فريق أساسي صغير، وبدء عمليات محدودة جداً مع عدد قليل من الشركاء، مع رأس

مال عامل يكفي لتغطية بضع ملايين من الريالات كدفعات أولية للمستشفيات والصيدليات. هذا

يتطلب إدارة مالية صارمة وتركيزاً كبيراً على الكفاءة.

الحد الأعلى (30 مليون ريال): سيتيح هذا النطاق بناء منصة أكثر قوة واكتمالاً من البداية، جذب أفضل

المواهب، تغطية تكاليف الترخيص بشكل أريح، وبناء شبكة شراكات أسرع وأوسع، بالإضافة إلى توفير

رأس مال عامل أكبر يسمح بتغطية حجم معاملات أكبر بشكل أسرع. هذا يقلل من المخاطر التشغيلية

ويسمح بنمو أسرع.

الخلاصة:

لضمان نجاح "تعافي" وانطلاقته القوية، فإن التمويل الأولي الذي يقع في النطاق الأعلى من هذا التقدير (أقرب إلى 20-30 مليون ريال سعودي) سيكون أكثر ملاءمة ويزيد من فرص النجاح، خاصة بالنظر إلى أهمية عنصر رأس المال العامل في نموذج "اشتر الآن، ادفع لاحقاً" في قطاع الرعاية الصحية حيث التكاليف قد تكون مرتفعة.

هذا التقدير هو نقطة بداية، والتحديد الدقيق سيتطلب ميزانية تفصيلية لكل بند من البنود المذكورة أعلاه.