مُفيد

Mufead

المشكلة !

يوجد اكثر من 15 مليون شخص سنويا يواجه:

- صعوبة إيجاد المحامي المناسب بسبب اختلاف التخصصات القانونية
- عدم و جود منصة رقمية موحدة توفر جميع الخدمات القانونية بسهولة
- غياب الشفافية حول خبرة المحامين و تكاليف الخدمات

يوجد اكثر 17 الف محامي يواجه :

- الاعتماد على السمعة الشخصية في كسب العملاء بدلاً من التخصص والكفاءة
- نقص الأدوات الرقمية لإدارة العملاء و القضايا بشكل فعال
- عدم وجود قنوات تسويق منخفضة التكلفة لاستقطاب العملاء المحتملين

الحل

الربط بين العملاء بمحامين مختصين بعملاءهم.

مساعدة المحامين الوصول الى عملاءهم المستهدفين

تطوير نماذج AIتخدم القطاع القانوني, وتخدم المحامين والادارات القانونية في القعود والاوراق القانونية .

تطوير خدمات قانونية استشارية تنافس القطاع في الاسعار وسرعة الاستجابة وفي الجودة , تستهدف قطاع الموظفين وشركات وادارات الموارد البشرية .

المنتج (Product)



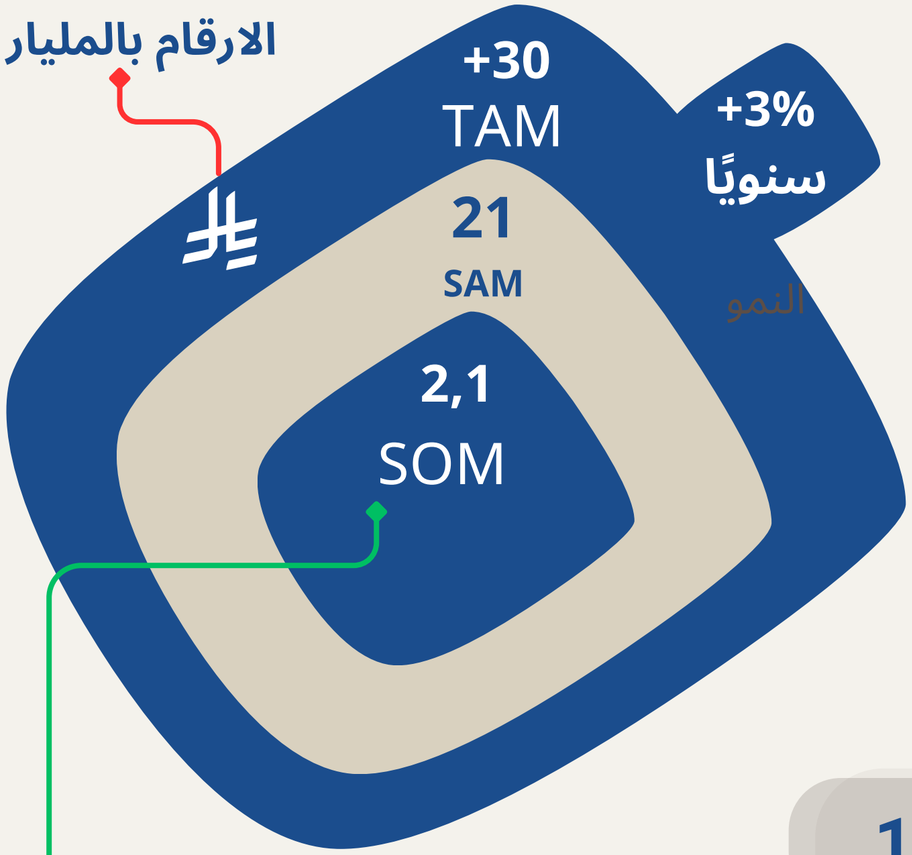
تصنيف القضايا الذكي لمطابقة العملاء مع المحامين المناسبين

اشتراك شهري للـمحامين للوصول إلى طلبـات جديدة

تحليل المزايا التنافسية

الميـــــزة	مُفيد Mufead	LegalMatch PHILIPPINES	بيّنه
التركيز على السوق السعودي	نعم	لا	نعم
الذكاء الاصطناعي لتحليل القضايا	جزئي	جزئي	لا
نموذج اشتراكات المحامين	نعم	نعم	نعم
خدمات قانونية فورية	لا	نعم	نعم
الاستشارات السريعة لشركات	نعم	لا	لا
الربط مع مختص	نعم	نعم	لا

حجم السوق السعودي



المستهدف خلال 3 الى 5 سنوات

+1.5 مليون
عدد القضايا السنوية (كل قضية فيها خصمين)

2.4+ مليون
عملاء محتملين سنوياً

+5 مليون
مستفيد من القضايا التنفيذية سنويا

17،000
المحامين المرخصين

+5%
معدل نمو سنوي

المستفدين من النظام العمالي

الف 450
حجم الاحتياج المقدر سنويا للاستشارات القانونية من قبل الموظفين

الف120
عدد القضايا المرفوعه في المحاكم العمالية

10+M
الموظفين في القطاع الخاص



مصادر الدخل الحالية

(B2B) اشتراكات المحامين

(B2C) مبلغ لكل طلب ربط بمحامي

مصادر الدخل مستقبلية

(B2B) عقود ساعات استشارية للخدمات القانونية (االاستشارات السريعة) او اشتراكات شهرية. في القطاع العمالي والتجاري

(B2C) بيع ساعة استشارية للخدمات القانونية للأفراد في القطاع العمالي

(B2B) بييع اوراق قانونية تم صيغاتها بنموذج AI مساعد قانوني

النتائج ربط العميل بمحامي مختص .

42K

ايرادات

150

محامي

600

طلب قانوني

خطـــــة العمـــــل



P&L SUMMRY

YEAR	2025	2027	2028
"Number of subscriptions"	5290	15600	30000
Income	3,563,000	9,570,000	16,062,500
"Expenses"	1,200,000	2,541,000	2,713,000
"Net Profit"	2,356,238	6,778.750	13,099,205



إبراهيم ناصر الحمدان

CEO



سـيف الأسـمـري

CTO

نجـود بن نومـان

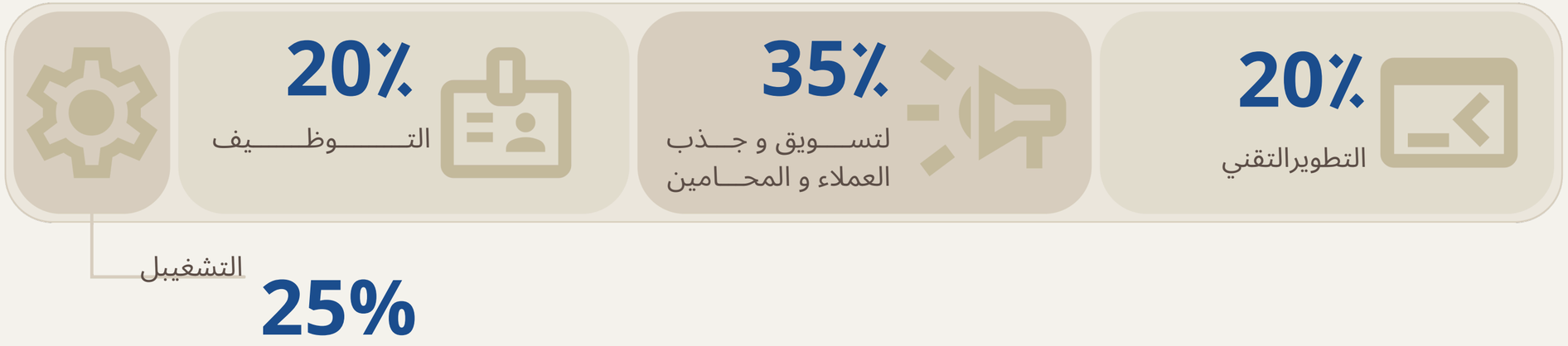
المـستشار القـانوني

الإستثمار

طلب استثمار

ألف 300 دولار

توزيع التمويل :



Exit Strategy

الاستحواذ

صندوق الاستثمارات العامة
PUBLIC INVESTMENT FUND

الطرح

تداول السعودية
Saudi Exchange


مُفِيد
Mufead