



ملف استثماري شامل

أكاديمية بيراميدز الرياضة

ملف استثماري ودراسة جدوى: أكاديمية بيراميدز الرياضية فرصة استراتيجية في قلب التحول الرياضي في المملكة العربية السعودية

المقدمة التنفيذية

يقدم هذا الملف الاستثماري فرصة استراتيجية للمشاركة في تأسيس وتشغيل "أكاديمية بيراميدز الرياضية"، وهي علامة تجارية مبتكرة تهدف إلى أن تصبح رائدة في قطاع التدريب الرياضي للناشئين في المملكة العربية السعودية. يتمثل المشروع في إطلاق سلسلة من ثلاث أكاديميات رياضية متكاملة في مواقع استراتيجية بمدينة الرياض، تستهدف شريحة الأطفال (بنين وبنات) في الفئة العمرية من ٧ إلى ١٤ عامًا. تقدم الأكاديمية برامج تدريبية متخصصة في ثماني رياضات أساسية، مصممة لتنمية المهارات البدنية وبناء الشخصية في بيئة آمنة ومحفزة.

يقع المشروع تحت إدارة شركة "دانة للاستشارات والحلول الرياضية"، وهي كيان إداري يتمتع بسجل حافل بالنجاح وخبرات متكاملة. يقود الشركة الأستاذ خالد محمد السكيت، الذي يمتلك مزيجًا فريدًا من الخبرة المصرفية الممتدة لـ ١٥ عامًا، والتخصص الدقيق في مجالات الأمن السيبراني والحوكمة المؤسسية، بالإضافة إلى مؤهلات معتمدة في الإدارة الرياضية. يدعم هذه القيادة فريق من الخبراء الرياضيين الحاصلين على درجة الدكتوراه، مما يضمن تطبيق مناهج تدريبية مبنية على أسس علمية سليمة.

تأتي هذه الفرصة في وقت يشهد فيه القطاع الرياضي السعودي طفرة نمو تاريخية، مدفوعة باستثمارات حكومية ضخمة ضمن إطار رؤية ٢٠٣٠ وبرنامج جودة الحياة. لقد قفزت القيمة السوقية للقطاع الرياضي في المملكة من ٥ مليارات ريال في عام ٢٠١٦ إلى ٣٢ مليار ريال حاليًا، مع توقعات بالوصول إلى ٨٣,٥ مليار ريال بحلول عام ٢٠٣٠، هذا الزخم الهائل يخلق بيئة مثالية لنمو المشاريع الرياضية الواعدة.

لقد تم إثبات جدوى نموذج العمل بنجاح من خلال دراسة تجريبية عملية استمرت لمدة عام كامل في موقع مستأجر بمدينة الرياض. أتاحت هذه التجربة فهماً عميقاً ودقيقاً للسوق المستهدف، وسلوك المستهلك، وديناميكيات التسعير، والتكاليف التشغيلية. هذا التقدم المحرز يقلل بشكل كبير من مخاطر الاستثمار، حيث إن المشروع ينتقل من مرحلة الفكرة إلى مرحلة التوسع المبني على بيانات واقعية.

يتمثل عرض الاستثمار في جمع مبلغ ٥,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي مقابل حصة تبلغ ٤٠٪ من أسهم الشركة. هذا التمويل سيخصص لتغطية كافة التكاليف التأسيسية والتشغيلية لإطلاق الفروع الثلاثة. يضع هذا الاستثمار تقييمًا للشركة بعد التمويل عند ١٢,٥ مليون ريال، وهو ما يتجاوز بالفعل الحد الأدنى للقيمة السوقية المطلوبة للإدراج في سوق "نمو" الموازي (١٠ ملايين ريال)، مما يمهّد الطريق لتحقيق استراتيجية الخروج^٣

تم وضع خطة عمل واضحة ومفصلة مدتها ثلاث سنوات تهدف إلى تنمية الإيرادات، وتحقيق الربحية، وتطبيق كافة معايير الحوكمة والإفصاح المالي. الهدف النهائي هو إدراج الشركة في سوق "نمو" الموازي، مما يوفر للمستثمرين فرصة لتحقيق عوائد استثمارية مجزية من خلال زيادة قيمة الأسهم وتوفير السيولة.

إضافة إلى العوائد المالية، تلتزم أكاديمية بيراميدز بتحقيق أثر مجتمعي إيجابي من خلال تخصيص نسبة ٥٪ من إيراداتها الشهرية لدعم الجمعيات الخيرية المعتمدة في المملكة. هذا الالتزام لا يعزز فقط من العلامة التجارية ويرسخ مكانة الأكاديمية كشريك فاعل في المجتمع، بل يتماشى أيضًا مع قيم الشريحة المستهدفة من العملاء.

١. فرصة استراتيجية في قطاع واعد

يمثل الاستثمار في أكاديمية بيراميدز الرياضية دخولاً استراتيجيًا إلى أحد أكثر القطاعات حيوية ونموًا في الاقتصاد السعودي الحديث. لم يعد قطاع الرياضة مجرد نشاط ترفيهي، بل تحول إلى ركيزة أساسية في استراتيجية التنويع الاقتصادي للمملكة، مدفوعًا ببارادة سياسية عليا ودعم حكومي غير مسبوق.

١.١. محرك رئيسي في رؤية ٢٠٣٠

تضع رؤية السعودية ٢٠٣٠ وبرامجها التنفيذية، وعلى رأسها "برنامج جودة الحياة"، القطاع الرياضي في صميم أهدافها لتحسين نمط حياة المواطنين والمقيمين وبناء مجتمع حيوي. أحد أبرز مستهدفات الرؤية هو رفع نسبة ممارسة الأنشطة الرياضية مرة واحدة على الأقل أسبوعيًا من ١٣٪ في عام ٢٠١٥ إلى ٤٠٪ بحلول عام ٢٠٣٠، هذا الهدف الطموح يخلق بطبيعته طلبًا هائلًا ومستدامًا على الخدمات والمرافق الرياضية المنظمة، خاصة تلك التي تستهدف الفئات العمرية

الصغيرة، والتي تشكل أساس غرس الثقافة الرياضية في المجتمع. الاستثمار في هذا القطاع لا يعني فقط الاستفادة من سوق قائم، بل المشاركة في بناء سوق مستقبلي واعد تدعمه الدولة بشكل مباشر.

١,٢. دعم حكومي واستثمارات ضخمة

تترجم الحكومة السعودية هذا التوجه الاستراتيجي إلى استثمارات مالية ضخمة تضخ سيولة غير مسبوقه في شرايين القطاع الرياضي. تشير البيانات إلى تخصيص ٢,٧ مليار دولار أمريكي لتطوير وتجديد المنشآت الرياضية بحلول عام ٢٠٢٨، بالإضافة إلى استثمارات سنوية تقدر بملياري دولار لدعم وتنمية القطاع بشكل عام^٧ هذا الإنفاق الحكومي لا يقتصر على البنية التحتية، بل يمتد ليشمل دعم الأندية والاتحادات الرياضية وتمكين القطاع الخاص. من المتوقع أن يخلق هذا الزخم تأثيراً اقتصادياً يبلغ ٢٢ مليار دولار ويوفر أكثر من ١٠٠ ألف وظيفة جديدة خلال العقد المقبل. علاوة على ذلك، فإن استضافة المملكة لفعاليات عالمية كبرى، مثل كأس آسيا ٢٠٢٧ وكأس العالم لكرة القدم ٢٠٣٤، تعزز من هذا التوجه وتجذب المزيد من الاستثمارات العالمية والمحلية، مما يضمن استدامة النمو على المدى الطويل.

١,٣. بيئة تنظيمية محفزة للقطاع الخاص

إدراكاً منها بأن القطاع الخاص هو المحرك الرئيسي لتحقيق هذه الأهداف، تعمل وزارة الرياضة والجهات الحكومية ذات الصلة على خلق بيئة تنظيمية محفزة وجاذبة للاستثمار. تشمل هذه الجهود تسهيل إجراءات الحصول على التراخيص للأندية والأكاديميات التجارية، وتطوير إطار تنظيمي شامل وفعال يضمن الحوكمة والشفافية، وتقديم الدعم للمستثمرين في جميع مراحل مشاريعهم. هذه السياسات تقلل بشكل كبير من العوائق البيروقراطية أمام دخول السوق، وتوفر بيئة تشغيلية مستقرة وموثوقة، مما يقلل من المخاطر المرتبطة بالاستثمار في هذا القطاع.

١,٤. التركيز على الناشئين والمشاركة النسائية

يكشف تحليل التوجهات الحكومية عن تركيز استراتيجي واضح على فئتين أساسيتين: رعاية المواهب الرياضية منذ الصغر، وتعزيز المشاركة النسائية في الرياضة. لقد أطلقت المملكة برامج وطنية لاكتشاف المواهب، حيث تم فحص أكثر من ٤٨,٠٠٠ طفل وتحديد ١,١١٠ موهبة رياضية محتملة، مما يؤكد على وجود بنية تحتية وطنية لدعم وتنمية الناشئين. بالتوازي مع ذلك، شهدت رياضة المرأة قفزة تاريخية، حيث ارتفعت نسبة المشاركة النسائية في الأنشطة الرياضية بنسبة ١٤٩٪ منذ عام ٢٠١٩، مع وجود أكثر من ٣٣٠,٠٠٠ رياضية مسجلة. هذا النمو الهائل يفتح سوقاً جديداً وواعداً لم يكن موجوداً قبل سنوات قليلة، ويمثل فرصة استثنائية للأكاديميات التي تقدم برامج مخصصة للفتيات في بيئة آمنة ومناسبة.

إن هذا التوافق العميق والمباشر بين نموذج عمل أكاديمية بيراميدز والأهداف الاستراتيجية الوطنية يمثل عاملاً جوهرياً لتقليل المخاطر. فالمشروع لا يعمل ككيان تجاري منعزل، بل كشريك فاعل في تحقيق مستهدفات رؤية ٢٠٣٠. هذا التموذج الاستراتيجي يترجم إلى مزايا ملموسة، تشمل تسهيل الحصول على التراخيص اللازمة، وإمكانية بناء شراكات استراتيجية مع الاتحادات الرياضية المدعومة حكومياً، وتعزيز الصورة الذهنية الإيجابية للمشروع، وكلها عوامل تساهم في تقليل المخاطر التشغيلية والسوقية التي قد تواجه المستثمرين.

٢. القيادة والخبرة: أساس النجاح

إن حجر الزاوية في أي مشروع استثماري ناجح هو جودة وكفاءة الفريق القيادي. تتميز أكاديمية بيراميدز بفريق إداري يمتلك مزيجاً فريداً ونادراً من الخبرات المتكاملة التي تغطي كافة الجوانب الحيوية لنجاح المشروع، من الإدارة المالية والحوكمة إلى الخبرة الرياضية الأكاديمية.

٢,١. شركة دانة للاستشارات والحلول الرياضية

تأسست أكاديمية بيراميدز تحت مظلة شركة "دانة للاستشارات والحلول الرياضية"، وهي الكيان الإداري الذي سيتولى إدارة وتشغيل المشروع. لا تدخل الشركة هذا المجال من فراغ، بل تمتلك سجلاً ملموساً من الإنجاز يثبت قدرتها على التخطيط الاستراتيجي والتنفيذ الفعال. يتمثل أبرز نجاحاتها في تطوير خطة عمل استراتيجية للمنتخب البحريني لكرة القدم، والتي أثمرت عن تحقيق إنجازات تاريخية للمنتخب، شملت الفوز ببطولة كأس الخليج لأول مرة والتأهل إلى نهائيات كأس آسيا. هذا الإنجاز العملي يقدم دليلاً قاطعاً على قدرة الشركة على تحليل البيئة التنافسية، ووضع أهداف واقعية، وتنفيذ خطط عمل تحقق نتائج تتجاوز التوقعات.

٢,٢. الأستاذ خالد محمد السكيت: قيادة ذات رؤية وخبرة متعددة الأبعاد

يقود الشركة والمشروع الأستاذ خالد محمد السكيت، الذي يجمع في سيرته المهنية بين تخصصات حيوية تمنح المشروع ميزة تنافسية فريدة:

- **الخبرة المالية والمصرفية (١٥ عامًا):** إن امتلاك خبرة طويلة في القطاع المصرفي يمنح المشروع أساسًا متينًا من الانضباط المالي. هذه الخبرة تضمن فهمًا عميقًا لإدارة التدفقات النقدية، وتحليل التكاليف، وتقييم المخاطر المالية، ووضع الميزانيات، وهي مهارات لا غنى عنها لضمان الاستدامة المالية والنمو الصحي للمشروع.
- **خبرة متقدمة في الأمن السيبراني والاحتياط الإلكتروني:** في عصر الرقمنة، حيث أصبحت المعاملات المالية وحفظ البيانات يتمان إلكترونيًا، تمثل هذه الخبرة ميزة تنافسية نادرة وقيمة. فمنصبه كمساعد مدير في إدارة الاحتياط الإلكتروني في بنك الجزيرة يمنحه القدرة على بناء بنية تحتية تقنية آمنة وموثوقة للأكاديمية. هذا يضمن حماية بيانات العملاء (الأطفال وأولياء الأمور) وتأمين أنظمة الدفع الإلكتروني، مما يبني ثقة لا تقدر بثمن لدى الشريحة المستهدفة، والتي تضع سلامة أبنائها وبياناتهم على رأس أولوياتها.
- **مؤهلات متخصصة في الحوكمة والإدارة الرياضية:** لا تقتصر خبرة الأستاذ خالد على الجانب المالي والتقني، بل تمتد لتشمل صميم القطاع الرياضي. فهو حاصل على شهادة "حوكمة الأندية" المعتمدة من وزارة الرياضة، مما يضمن أن عمليات الشركة وهيكلها الإداري ستكون متوافقة تمامًا مع أفضل الممارسات والمعايير التنظيمية في المملكة. بالإضافة إلى ذلك، فإن شهادته المتخصصة في "التزوير والتزييف في الأوراق والمستندات" و"الاحتياط المالي" من الأكاديمية المالية تعزز من قدرته على بناء هيكل إداري ومالي منيع ضد أي مخاطر تشغيلية أو مالية.
- **التطوير الأكاديمي المستمر:** دراسته الحالية للحصول على درجة الماجستير المهني في إدارة الأعمال (MBA) تضمن أن استراتيجيات الشركة ستكون مبنية على أحدث النظريات والممارسات الإدارية والتسويقية، مما يعزز من قدرتها على التكيف والابتكار في سوق ديناميكي.

٢,٣. فريق الخبراء الرياضيين

إلى جانب القيادة الإدارية والمالية، يستند المشروع إلى قاعدة فنية صلبة تتمثل في وجود فريق من الخبراء الرياضيين الحاصلين على **درجة الدكتوراه** في تخصصات رياضية متنوعة. هذا المستوى الأكاديمي الرفيع يضمن أن المناهج التدريبية المقدمة في الأكاديمية لن تكون مجرد تمارين عشوائية، بل برامج علمية مدروسة ومصممة خصيصًا لتناسب كل فئة عمرية ومستوى مهاري. هذا الالتزام بالجودة العلمية يرفع من مستوى الخدمة المقدمة بشكل كبير ويميز الأكاديمية عن المنافسين الذين قد يعتمدون على مدربين أقل تأهيلًا من الناحية الأكاديمية.

إن هذا المزيج الفريد من الخبرات يخلق ما يمكن تسميته **"علاوة الثقة"**. ففي سوق خدمات الأطفال، تعتبر السلامة، والجودة، والسمعة هي العوامل الحاسمة في قرار الشراء لدى أولياء الأمور. خبرة القيادة في الأمن السيبراني تعالج بشكل مباشر مخاوف السلامة، بينما تعالج شهادات الحوكمة المعتمدة وجود خبراء أكاديميين مخاوف الجودة والاحترافية. هذا المزيج لا يمثل فقط قوة داخلية، بل هو عرض بيع فريد (USP) يمكن توظيفه بفعالية في استراتيجيات التسويق لتمييز أكاديمية بيراميدز كمؤسسة متكاملة وموثوقة لتنمية الأطفال رياضيًا وشخصيًا.

٣. الحل المقترح: أكاديمية بيراميدز الرياضية

تقدم أكاديمية بيراميدز الرياضية حلاً شاملاً ومتكاملاً يلبي احتياجات السوق المتنامية للأنشطة الرياضية للناشئين في الرياض. لا يقتصر الحل على تقديم خدمة تدريبية فحسب، بل يهدف إلى خلق تجربة تطويرية متكاملة للطفل والأسرة، مبنية على أسس من الجودة والاحترافية والتنوع.

٣,١. نموذج شامل ومتعدد الرياضات

على عكس العديد من الأكاديميات المتخصصة في رياضة واحدة، تتبنى أكاديمية بيراميدز نموذجًا شاملاً يقدم ثماني رياضات متنوعة تحت سقف واحد. تشمل هذه الرياضات: **كرة القدم، كرة السلة، الكاراتيه، التايكوندو، الكرة الطائرة، السباحة، كرة اليد، والجيمباز**. هذا التنوع يلبي الاهتمامات المختلفة للأطفال ضمن الأسرة الواحدة، ويسمح لهم بتجربة رياضات متعددة لاكتشاف شغفهم الحقيقي. من منظور الأسرة، يوفر هذا النموذج قيمة كبيرة من حيث الراحة، حيث يمكن تسجيل جميع الأبناء في برامج مختلفة في موقع واحد، مما يوفر الوقت والجهد ويسهل عملية التنسيق اللوجستي.

٣,٢. استهداف الفئة العمرية الذهبية

تركز الأكاديمية بشكل استراتيجي على الفئة العمرية من ٧ إلى ١٤ عامًا لكلا الجنسين (بنين وبنات). تعتبر هذه الفئة العمرية هي المرحلة الذهبية لتطوير المهارات الحركية الأساسية، وتعلم أساسيات الرياضة، وغرس حب النشاط البدني مدى الحياة. يتوافق هذا التركيز بشكل مباشر مع برامج اكتشاف المواهب الوطنية التي تستهدف هذه الشريحة العمرية. كما أن استهداف الفتيات بشكل صريح يستفيد من النمو الهائل في هذا القطاع، ويقدم حلاً للأسر التي تبحث عن بيئات رياضية آمنة ومناسبة لبناتهن، وهو سوق يعاني من نقص في المعروض عالي الجودة.

٣,٣. فلسفة التطوير الشامل

تتجاوز فلسفة أكاديمية بيراميدز مجرد التدريب البدني والتقني. يهدف المشروع إلى تحقيق تطوير شامل لشخصية الطفل، بما يتماشى مع أهداف برنامج جودة الحياة لبناء "مجتمع حيوي". سيتم تصميم البرامج التدريبية لغرس قيم أساسية مثل العمل الجماعي، الانضباط، احترام الخصم، الروح الرياضية، وتحديد الأهداف. تسعى الأكاديمية لتكون شريكاً للأسرة والمدرسة في بناء جيل جديد من الشباب يتمتع بالصحة البدنية والنفسية، ويمتلك المهارات الشخصية اللازمة للنجاح في المستقبل.

٣,٤. الجودة والمنهجية العلمية

إن السمة المميزة لأكاديمية بيراميدز هي التزامها بالجودة المبنية على أسس علمية. بالاعتماد على فريق الخبراء من حملة الدكتوراه، سيتم تطوير وتطبيق مناهج تدريبية حديثة تتبع أفضل الممارسات العالمية. ستكون هذه المناهج مصممة بعناية لتناسب القدرات البدنية والذهنية لكل فئة عمرية، مع التركيز على التطور المهاري التدريجي والأمن، وتجنب مخاطر التدريب المفرط أو غير المناسب الذي قد يوجد في المراكز الأقل احترافية. سيتم تدريب المدربين بشكل مستمر لضمان تطبيق هذه المناهج بأعلى معايير الجودة.

٣,٥. نموذج تشغيلي مرن ومنخفض التكاليف

لتحقيق التوسع السريع وتقليل المخاطر المالية، سنتبنى الأكاديمية نموذج تشغيل مرناً. بدلاً من الاستثمار الضخم في بناء منشآت رياضية خاصة، سيتم إطلاق الفروع الثلاثة من خلال استئجار المرافق الرياضية (الملاعب والصالات) من المدارس الأهلية والدولية القائمة، أو الدخول في شراكات استراتيجية مع هذه المدارس تقوم على تقاسم الإيرادات. هذا النموذج يقدم عدة مزايا حيوية:

- **تقليل النفقات الرأسمالية الأولية (CAPEX):** يخفض بشكل كبير من حجم الاستثمار الأولي المطلوب، مما يسمح بتوجيه رأس المال نحو التسويق، وتطوير الكوادر، وتحسين جودة الخدمة.
- **تسريع عملية التوسع:** يتيح إمكانية إطلاق الفروع الثلاثة في فترة زمنية قصيرة.
- **الوصول إلى العملاء:** يضع الأكاديمية في قلب المجتمعات التي تخدمها المدارس، مما يسهل الوصول إلى الشريحة المستهدفة من الطلاب وأولياء الأمور.
- **نموذج مثبت:** تم اختبار هذا النموذج والتحقق من جدواه وفعاليتيه بنجاح خلال الدراسة التجريبية التي أجرتها الشركة لمدة عام.

٤. تحليل السوق والفرص المتاحة

يستند نجاح أكاديمية بيراميدز الرياضية إلى فهم عميق لديناميكيات السوق السعودي، وحجم الفرص المتاحة، والتوجهات السلوكية للمستهلكين. التحليل التالي يقدم رؤية شاملة لهذه العوامل، مدعومة ببيانات وإحصاءات حديثة.

٤,١. حجم السوق وإمكانات النمو

يعمل المشروع ضمن قطاع يشهد نمواً استثنائياً. تشير التقارير المتخصصة إلى أن حجم سوق أندية الصحة واللياقة البدنية في المملكة العربية السعودية يُقدر بنحو ١,٠٦ مليار دولار أمريكي في عام ٢٠٢٤، ومن المتوقع أن ينمو ليصل إلى ١,٧٩ مليار دولار بحلول عام ٢٠٢٩، مسجلاً معدل نمو سنوي مركب (CAGR) يبلغ ١١,٠٦٪. هذا النمو المطرد يعكس زيادة الوعي بأهمية الصحة واللياقة البدنية.

على نطاق أوسع، فإن القيمة السوقية الإجمالية لقطاع الرياضة السعودي قد بلغت ٣٢ مليار ريال (حوالي ٨,٥ مليار دولار) في عام ٢٠٢٥، وهي فترة هائلة مقارنة بـ ٥ مليارات ريال فقط في عام ٢٠١٦،^١ وتتوقع التقديرات أن تتضاعف هذه القيمة لتصل إلى ٢٢,٤ مليار دولار بحلول عام ٢٠٣٠،^٢ هذا النمو الهائل، المدفوع بالاستثمار الحكومي والاهتمام المجتمعي، يؤكد وجود فرصة تاريخية للمشاريع الجديدة التي تقدم خدمات عالية الجودة.

السنة	حجم سوق أندية الصحة واللياقة البدنية (مليار دولار أمريكي)	معدل النمو السنوي (%)
٢٠٢٤	١,٠٦	-
٢٠٢٥	١,١٨	٪١١,٠٦
٢٠٢٦	١,٣١	٪١١,٠٦
٢٠٢٧	١,٤٥	٪١١,٠٦
٢٠٢٨	١,٦١	٪١١,٠٦
٢٠٢٩	١,٧٩	٪١١,٠٦

٤,٢. تحليل السوق المستهدف (TAM-SAM-SOM)

لتحديد حجم الفرصة بدقة، تم تحليل السوق باستخدام منهجية (TAM-SAM-SOM):

- **السوق الكلي المتاح (Total Addressable Market - TAM):** يمثل هذا المؤشر إجمالي حجم الطلب على الأنشطة الرياضية والترفيهية للأطفال في الفئة العمرية المستهدفة (٧-١٤ سنوات) داخل مدينة الرياض. **حساب TAM:** وفقاً لإحصاءات عام ٢٠٢٢، يبلغ عدد سكان مدينة الرياض حوالي ٨,٥٩ مليون نسمة. تشكل الفئة العمرية الأقل من ١٥ عاماً ما نسبته ٢٢,١٪ من إجمالي السكان، أي ما يقارب ١,٩ مليون طفل. بالنظر إلى أن الفئة المستهدفة (٧-١٤ سنوات) تمثل ما يقرب من نصف هذه الشريحة، يمكن تقدير عدد الأطفال المستهدفين بحوالي ٩٥٠,٠٠٠ طفل. بافتراض متوسط إنفاق سنوي متواضع قدره ٢,٠٠٠ ريال سعودي لكل طفل على الأنشطة الرياضية اللامنهجية، فإن حجم السوق الكلي المتاح (TAM) في الرياض يقدر بحوالي

١,٩ مليار ريال سعودي سنوياً.

- **السوق المتاح للخدمة (Serviceable Available Market - SAM):** يمثل هذا المؤشر الجزء من السوق الذي يمكن لأكاديمية بيراميدز خدمته بشكل واقعي بناءً على نموذج عملها (ثلاثة فروع) ومواقعها الجغرافية المقترحة والشريحة السكانية التي تستهدفها.

تحليل SAM: تتميز مدينة الرياض بأعلى متوسط دخل للأسرة السعودية في المملكة، حيث يبلغ حوالي ٢٥,٩٩٥ ريالاً شهرياً. هذه القدرة الشرائية المرتفعة تجعل الأسر أكثر قدرة واستعداداً للإنفاق على الأنشطة النوعية التي تساهم في تطوير أبنائهم. بافتراض أن الفروع الثلاثة ستكون في أحياء ذات كثافة سكانية ودخل مناسب، وأن الأكاديمية يمكنها جذب العملاء من هذه الأحياء والمناطق المجاورة لها، يمكن تقدير أن السوق المتاح للخدمة (SAM) يمثل حوالي ٢٠٪ من السوق الكلي، أي ما يقدر بنحو

٣٨٠ مليون ريال سعودي سنوياً.

- **السوق القابل للاستحواذ (Serviceable Obtainable Market - SOM):** يمثل هذا المؤشر الحصة السوقية الواقعية التي تهدف أكاديمية بيراميدز إلى تحقيقها خلال السنوات الثلاث الأولى، مع الأخذ في الاعتبار المنافسة والقدرة التشغيلية.

خطة الاستحواذ:

■ **السنة الأولى:** استهداف تسجيل ٦٠٠ مشترك (بمعدل ٢٠٠ مشترك لكل فرع). بمتوسط اشتراك شهري يبلغ ٤٠٠ ريال، فإن الإيرادات السنوية المتوقعة من الاشتراكات وحدها تصل إلى $٦٠٠ \times ٤٠٠ \times ١٢ = ٢,٨٨٠,٠٠٠$ ريال سعودي.

■ **السنة الثالثة:** الوصول إلى ١,٥٠٠ مشترك (بمعدل ٥٠٠ مشترك لكل فرع). سترتفع الإيرادات السنوية من الاشتراكات إلى $١,٥٠٠ \times ٤٠٠ \times ١٢ = ٧,٢٠٠,٠٠٠$ ريال سعودي. هذا الهدف يمثل حصة سوقية تبلغ حوالي ١,٩٪ فقط من السوق المتاح للخدمة (SAM)، وهو هدف واقعي ومحافظ وقابل للتحقيق.

٣, ٤. سلوك المستهلك ومعايير الاختيار

إن فهم العوامل التي تحرك قرار الشراء لدى أولياء الأمور هو مفتاح النجاح. ولي الأمر (الأب أو الأم) هو صانع القرار النهائي، وتتأثر قراراته بمجموعة من العوامل العقلانية والعاطفية:

١. **الجودة والاحترافية:** يأتي هذا العامل على رأس الأولويات. يبحث الآباء عن جودة المناهج التدريبية وكفاءة الكادر التعليمي والإداري. إن وجود مدرّبين مؤهلين وخبراء رياضيين من حملة الدكتوراه في أكاديمية بيراميدز يلبي هذه الحاجة بشكل مباشر ويشكل عامل جذب رئيسي.

٢. **الأمان والبيئة المحيطة:** سلامة المنشآت، ووضوح إجراءات الأمن والسلامة، وتوفير بيئة آمنة ومراقبة هي عوامل غير قابلة للتفاوض بالنسبة للآباء. إن خبرة فريق القيادة في مجالات الحوكمة والأمن السيبراني تمنح الأكاديمية مصداقية عالية في هذا الجانب.

٣. **الموقع الجغرافي والراحة:** يلعب قرب الأكاديمية من المنزل أو المدرسة دورًا حاسمًا في قرار التسجيل، حيث يسعى الآباء لتوفير الوقت والجهد في التنقلات اليومية. خطة افتتاح ثلاثة فروع في مواقع مدروسة بعناية تلبي هذه الحاجة الأساسية.

٤. **السمعة والعلامة التجارية:** يعتمد الآباء بشكل كبير على السمعة والتوصيات من الأصدقاء والعائلة، بالإضافة إلى المراجعات عبر الإنترنت. لذلك، سيكون بناء علامة تجارية قوية وموثوقة من خلال التسويق الفعال والمبادرات المجتمعية أمرًا حيويًا.

٥. **التكلفة مقابل القيمة:** لا يبحث الآباء عن الخيار الأرخص بالضرورة، بل عن أفضل قيمة مقابل الرسوم المدفوعة. يجب أن تعكس الأسعار جودة الخدمة المقدمة، مع تقديم باقات متنوعة ومرنة لتناسب مختلف الاحتياجات والميزانيات.

٦. **تأثير الطفل:** تظهر الدراسات أن الأطفال، خاصة في الفئة العمرية الأكبر (١٠-١٤ سنوات)، يلعبون دورًا مؤثرًا في قرارات الشراء المتعلقة بالأنشطة التي تخصهم. لذلك، فإن تقديم تجربة ممتعة ومحفزة وجذابة للأطفال أنفسهم سيؤثر بشكل إيجابي ومباشر على قرار ولي الأمر.

من خلال فهم هذه العوامل، يمكن استنتاج أن أكاديمية بيراميدز ليست مجرد خيار آخر في السوق، بل هي حل مصمم بعناية لتلبية كافة احتياجات ومخاوف الشريحة المستهدفة. فهي تجمع بين الجودة العلمية (الخبراء)، والسلامة والموثوقية (خبرة القيادة)، والراحة (الفروع المتعددة)، والتطوير الشامل (الفلسفة التربوية)، والشمولية (للجنسين)، مما يجعلها الخيار الأمثل للآباء الذين يبحثون عن الأفضل لأبنائهم.

٥. تحليل المنافسين

تتميز مدينة الرياض بسوق تنافسي في قطاع الأكاديميات الرياضية، مما يتطلب استراتيجية واضحة للتميز واكتساب حصة سوقية. يتنوع المشهد التنافسي بين الأكاديميات العالمية الكبرى، والأكاديميات التابعة للأندية المحلية، والمراكز المتخصصة والمحلية.

٥.١ بيئة وأنواع المنافسين

يمكن تصنيف المنافسين في سوق الرياض إلى ثلاث فئات رئيسية:

- **المنافسون المباثرون:** هذه هي الأكاديميات التي تقدم نموذجًا مشابهًا لأكاديمية بيراميدز، أي أنها توفر رياضات متعددة للأطفال في الفئة العمرية المستهدفة. من الأمثلة على ذلك أكاديميات مثل "Elite Sports" التي تقدم كرة القدم والسباحة والجمباز، وأكاديمية "فيفا" التي تقدم مجموعة متنوعة من الأنشطة تشمل كرة القدم، السباحة، الكاراتيه، والجمباز. هؤلاء هم المنافسون الذين سنتنافس معهم مباشرة على نفس الشريحة من العملاء.
- **المنافسون المتخصصون:** تشمل هذه الفئة عددًا كبيرًا من الأكاديميات التي تركز على رياضة واحدة وتحقق فيها تميزًا كبيرًا. أبرزها أكاديميات كرة القدم التابعة لأندية عالمية مثل برشلونة وريال مدريد، أو أندية محلية كبرى مثل الهلال والنصر. بالإضافة إلى أكاديميات متخصصة في السباحة مثل "Wave Swimming Academy" أو "AP Race Swimming Academy". هؤلاء ينافسون على العملاء الذين لديهم اهتمام محدد وواضح بالرياضة معينة.
- **المنافسون غير المباثرين:** تشمل هذه الفئة جميع الأنشطة الترفيهية والتعليمية الأخرى التي تتنافس على وقت وميزانية الأسرة المخصصة للأنشطة اللامنهجية، مثل مراكز تعليم الموسيقى، أو نوادي الروبوتات، أو دروس الفنون.

٥.٢ ميزتنا التنافسية

على الرغم من وجود منافسة قوية، تمتلك أكاديمية بيراميدز مجموعة من المزايا التنافسية الجوهرية التي تميزها عن الآخرين وتمنحها القدرة على تحقيق النجاح:

١. **القيادة والإدارة الفريدة:** لا يمتلك أي منافس في السوق هذا المزيج النادر من الخبرات في القيادة: الخبرة المالية والمصرفية العميقة، والتخصص في الأمن السيبراني والاحتياط، والمؤهلات المعتمدة في حوكمة الأندية الرياضية. هذه الميزة تخلق ثقة لا تضاهي لدى أولياء الأمور.
٢. **النموذج الشامل والمتكامل:** بينما يركز معظم المنافسين على رياضة واحدة أو اثنتين، فإن تقديم ٨ رياضات متنوعة لكلا الجنسين تحت سقف واحد يعد عرض قيمة فريدًا يوفر الراحة والمرونة للأسرة السعودية.
٣. **المنهجية العلمية الموثقة:** الاعتماد على خبراء رياضيين من حملة الدكتوراه في تصميم المناهج التدريبية هو ميزة تنافسية قوية. يمكن تسويق هذا الجانب بفعالية للتأكيد على أن التدريب في الأكاديمية ليس مجرد نشاط ترفيهي، بل هو عملية تطوير علمية ومدروسة.
٤. **نموذج تشغيلي مرن ومنخفض المخاطر:** استراتيجية استئجار المرافق من المدارس القائمة تقلل بشكل كبير من النفقات الرأسمالية الأولية وتسمح بتوجيه الاستثمار نحو جودة التدريب والتسويق. هذا النموذج يمنح الأكاديمية مرونة أكبر في التوسع مقارنة بالمنافسين الذين قد يكونون مثقلين بتكاليف امتلاك وتشغيل منشأتهم الخاصة.
٥. **التركيز العميق على المسؤولية الاجتماعية:** الالتزام بتخصيص ٥٪ من الإيرادات الشهرية للمجتمع ليس مجرد لفئة خيرية، بل هو جزء أساسي من هوية العلامة التجارية. هذا الالتزام يبني علاقة عاطفية قوية مع العملاء والمجتمع، وهو أمر يصعب على المنافسين الآخرين محاكاته بسرعة أو بصدق.

المعيار	أكاديمية بيراميدز الرياضية	أكاديمية برشلونة (مثال) لمنافس عالمي	أكاديمية Elite Sports (مثال) لمنافس مباشر	أكاديمية محلية متخصصة (مثال)
الرياضات المقدمة	٨ رياضات متنوعة (شامل)	رياضة واحدة (كرة القدم)	٣ رياضات (كرة قدم، سباحة، جمباز)	رياضة واحدة (مثل الكاراتيه)
الجنس المستهدف	بنين وبنات	بنين بشكل أساسي	بنين وبنات	بنين أو بنات (غالبًا منفصل)
متوسط السعر الشهري	٤٥٠ - ٤٥٠ ريال (تقديري)	٥٠٠ - ٦٠٠ ريال (أعلى بسبب العلامة التجارية)	٤٠٠ - ٥٠٠ ريال	٣٠٠ - ٤٠٠ ريال (أقل)
نموذج المرافق	استئجار/شراكة مع مدارس	استئجار مرافق عالية الجودة	استئجار/شراكة مع مدارس	استئجار صالة صغيرة أو دوجو
مؤهلات المدربين	خبراء (حملة دكتوراه) ومدربون معتمدون	مدربون معتمدون من النادي	مدربون مؤهلون (معايير بريطانية)	مدربون محليون (قد تختلف المؤهلات)
عرض البيع الفريد	تطوير شامل (رياضي، شخصي) بقيادة فريدة (مالية، حوكمة، أمن سبيرياني) ومسؤولية مجتمعية عميقة.	الانتماء لعلامة تجارية عالمية مرموقة.	التركيز على معايير التدريب البريطانية.	التخصص العميق في رياضة واحدة.

يوضح التحليل أن أكاديمية بيراميدز تحتل موقعًا فريدًا في السوق. فهي لا تتنافس الأكاديميات العالمية على قوة العلامة التجارية، ولا الأكاديميات المتخصصة على عمق التخصص، بل تتنافس على تقديم أفضل قيمة شاملة ومتكاملة للأسرة، من خلال الجمع بين التنوع، والجودة العلمية، والقيادة الموثوقة، والنموذج التشغيلي الذكي، والالتزام المجتمعي.

٦. التحليل الاستراتيجي (SWOT)

يقدم تحليل SWOT (نقاط القوة، الضعف، الفرص، والتهديدات) نظرة شاملة ومتوازنة للبيئة الداخلية والخارجية التي ستعمل فيها أكاديمية بيراميدز الرياضية، مما يساعد في بناء استراتيجية تستغل نقاط القوة وتعالج نقاط الضعف، مع الاستفادة من الفرص المتاحة ومواجهة التهديدات المحتملة.

٦.١. نقاط القوة (Strengths)

- فريق قيادي بخبرات متكاملة: الميزة الأبرز هي الجمع النادر بين الخبرة المالية العميقة، والحوكمة المعتمدة، والأمن السيرانى، والإدارة الرياضية الأكاديمية في شخص القائد المؤسس وفريقه.
- نموذج عمل مثبت: نجاح الدراسة التجريبية لمدة عام في الرياض يزيل الكثير من الشكوك حول جدوى المفهوم، ويقدم بيانات واقعية تدعم التوقعات المستقبلية.
- نموذج تشغيلي منخفض النفقات الرأسمالية: الاعتماد على استئجار المرافق من المدارس يقلل من المخاطر المالية الأولية ويوفر مرونة عالية للتوسع.
- عرض قيمة شامل: تقديم ٨ رياضات مختلفة لكلا الجنسين في مكان واحد يلبي احتياجات متنوعة ويوفر راحة كبيرة للأسر.
- توافق استراتيجي مع رؤية ٢٠٣٠: المشروع يخدم بشكل مباشر أهدافاً وطنية رئيسية، مما يجعله مرغوباً من الناحية التنظيمية والمجتمعية.
- التزام بالمسؤولية الاجتماعية: تخصيص ٥٪ من الإيرادات للأعمال الخيرية يبني علامة تجارية ذات قيم ويخلق ولاءً عاطفياً لدى العملاء.

٦,٢. نقاط الضعف (Weaknesses)

- علامة تجارية جديدة: ككيان جديد، تحتاج أكاديمية بيراميدز إلى استثمار كبير في التسويق وبناء الوعي والثقة للتنافس مع العلامات التجارية القائمة والمعروفة.
- الاعتماد على المرافق المستأجرة: على الرغم من كونه نقطة قوة من الناحية المالية، إلا أن هذا الاعتماد قد يفرض قيوداً على جداول التدريب أو إمكانية التوسع في بعض المواقع إذا كانت مرافق المدرسة محدودة أو غير متاحة في أوقات الذروة.
- تحدي الحفاظ على الجودة: يتطلب تشغيل ثلاثة فروع في وقت واحد استقطاب وتدريب عدد كبير من المدربين المؤهلين، والحفاظ على نفس معايير الجودة العالية عبر جميع الفروع يمثل تحدياً تشغيلياً كبيراً.

٦,٣. الفرص (Opportunities)

- نمو هائل في السوق الرياضي السعودي: القيمة السوقية للقطاع تتجه نحو ٢٢,٤ مليار دولار بحلول ٢٠٣٠، مما يوفر ربحاً خلفية قوية لنمو المشروع.
- الطلب المتزايد على رياضة الفتيات: الزيادة الهائلة بنسبة ١٤٩٪ في مشاركة المرأة في الرياضة تفتح سوقاً ضخماً وغير مستغل بالكامل.
- دعم حكومي قوي للقطاع الخاص: تسهيل التراخيص وتقديم الدعم للمستثمرين في القطاع الرياضي يخلق بيئة أعمال مواتية.
- إمكانية التوسع الجغرافي: بعد إثبات نجاح نموذج الرياض، يمكن التوسع بسهولة إلى مدن رئيسية أخرى في المملكة مثل القصيم وحائل، والتي تشهد توجهات مماثلة.
- شراكات استراتيجية: إمكانية عقد شراكات مع الاتحادات الرياضية الوطنية لتصبح الأكاديمية مركزاً معتمداً لاكتشاف وتطوير المواهب، مما يعزز من مصداقيتها ويفتح قنوات إيرادات جديدة.
- استضافة الفعاليات الكبرى: استضافة المملكة لكأس العالم ٢٠٣٤ ستزيد من الشغف والاهتمام بالرياضة على مستوى القاعدة الشعبية، مما يزيد الطلب على خدمات الأكاديميات.

٦,٤. التهديدات (Threats)

- منافسة شديدة: وجود منافسين أقوياء في السوق، سواء من الأكاديميات العالمية ذات العلامات التجارية المعروفة أو الأكاديميات المحلية القائمة.
- دخول منافسين جدد: جاذبية السوق السعودي قد تشجع على دخول لاعبين جدد، مما يزيد من حدة المنافسة على المواقع والمدربين والعملاء.

- **تغيرات في اللوائح التنظيمية:** أي تغييرات مستقبلية في لوائح وزارة الرياضة أو وزارة التعليم المتعلقة بتشغيل الأكاديميات التجارية قد تؤثر على نموذج العمل.
- **زيادة التكاليف التشغيلية:** التضخم أو زيادة الطلب قد يؤدي إلى ارتفاع تكاليف استئجار المرافق ورواتب المدربين المؤهلين، مما قد يؤثر على هوامش الربحية.
- **التقلبات الاقتصادية:** أي تباطؤ اقتصادي قد يؤثر على القدرة الشرائية للأسر ويجعلها تعيد ترتيب أولوياتها في الإنفاق، مما قد يقلل من الطلب على الخدمات التكميلية مثل الأكاديميات الرياضية.

٧. نموذج العمل والإيرادات

يعتمد نموذج عمل أكاديمية بيراميدز على توليد إيرادات مستدامة من خلال مجموعة متنوعة من الخدمات والمنتجات التي تلبي احتياجات العملاء المستهدفين. تم تصميم هيكل الإيرادات ليكون مرناً وقابلاً للتطوير، مع التركيز على تعظيم القيمة الدائمة للعميل (Customer Lifetime Value).

٧,١. مصادر الإيرادات الرئيسية

سيتم توليد الدخل من خلال خمسة مصادر رئيسية، مما يضمن تنويع الإيرادات وتقليل الاعتماد على مصدر واحد:

١. **رسوم الاشتراك الشهرية والموسمية:** يمثل هذا المصدر حجر الزاوية في نموذج الإيرادات. سيتم تقديم باقات اشتراك متنوعة ومرنة (شهرية، ربع سنوية - ٣ أشهر، نصف سنوية - ٦ أشهر) لكل رياضة. سيتم تقديم خصومات تشجيعية للاشتراكات طويلة الأجل لتعزيز ولاء العملاء وضمان تدفقات نقدية أكثر استقراراً.
٢. **المعسكرات التدريبية (Camps):** سيتم تنظيم معسكرات تدريبية مكثفة خلال فترات الإجازات المدرسية (الصيفية والشتوية). تمثل هذه المعسكرات مصدر إيرادات إضافي مهم، وتعمل كأداة تسويقية فعالة لجذب مشتركين جدد لتجربة برامج الأكاديمية.
٣. **التدريب الخاص (Private Coaching):** تلبيةً لطلب بعض أولياء الأمور الذين يرغبون في تطوير مكثف لمهارات أبنائهم، سيتم تقديم جلسات تدريب فردية أو في مجموعات صغيرة جداً بأسعار مميزة، مما يوفر مصدر إيرادات بهامش ربح مرتفع.
٤. **مبيعات المنتجات والملابس الرياضية:** سيتم تصميم وتوفير مجموعة من المنتجات التي تحمل شعار وهوية الأكاديمية، بما في ذلك الأطقم الرياضية، الحقائب، قوارير المياه، وغيرها من الأدوات. هذه المبيعات لا تدر دخلاً إضافياً فحسب، بل تعمل أيضاً كأداة تسويقية مجانية تعزز من انتشار العلامة التجارية.
٥. **رسوم الفعاليات والبطولات الداخلية:** سيتم تنظيم بطولات ومسابقات دورية بين المشتركين في مختلف الفروع والرياضات. سيتم فرض رسوم رمزية للمشاركة في هذه الفعاليات، مما يغطي تكاليف التنظيم ويضيف مصدر دخل إضافي، بالإضافة إلى تعزيز الروح التنافسية وخلق بيئة مجتمعية داخل الأكاديمية.

٧,٢. استراتيجية التسعير

سيتم تحديد الأسعار بناءً على تحليل دقيق للسوق والمنافسين، مع مراعاة القيمة المضافة التي تقدمها الأكاديمية من حيث جودة التدريب والمنهجية العلمية. تشير البيانات المتاحة من أكاديميات منافسة في الرياض إلى أن متوسط أسعار الاشتراكات الشهرية يتراوح بين ٣٠٠ ريال و ٥٠٠ ريال للنشاط الواحد.

بناءً على ذلك، سيتم تموضع أسعار أكاديمية بيراميدز في النطاق المتوسط إلى المرتفع من هذا المجال، لتعكس جودتها العالية. سيتم تقديم هيكل تسعير واضح وتنافسي.

نوع الباقة	الرسوم الشهرية (ريال سعودي)	الرسوم لـ ٣ أشهر (مع خصم ١٠٪)	الرسوم لـ ٦ أشهر (مع خصم ١٥٪)	الميزات المضمنة
كرة القدم / السنة / اليد / الطائرة	٤٥٠	١,٢١٥	٢,٢٩٥	٣ حصص أسبوعيًا + طقم تدريب أساسي
الكاراتيه / التايكوندو	٤٠٠	١,٠٨٠	٢,٠٤٠	٣ حصص أسبوعيًا + بدلة التدريب (Gi)
السباحة	٥٠٠	١,٣٥٠	٢,٥٥٠	حصتان أسبوعيًا (مجموعات صغيرة)
الجمباز	٤٥٠	١,٢١٥	٢,٢٩٥	حصتان أسبوعيًا

هذا الهيكل التسعيري يوازن بين تحقيق إيرادات قوية وتقديم قيمة ممتازة للعملاء، مع تحفيز الالتزام طويل الأمد من خلال الخصومات على الباقات الموسمية.

٨. الخطة التشغيلية والتوقعات المالية

تستند الخطة التشغيلية لأكاديمية بيراميدز إلى مبادئ الكفاءة، والجودة، وقابلية التوسع. تم تصميم الهيكل التنظيمي والتكاليف لضمان تحقيق الأهداف الاستراتيجية بأفضل استخدام ممكن للموارد.

٨.١. الهيكل التنظيمي وتكاليف الموظفين

لضمان الكفاءة وتوحيد المعايير عبر الفروع الثلاثة، سيتم اعتماد هيكل إداري مركزي يخدم جميع العمليات، مدعومًا بإدارات محلية في كل فرع.

- **الهيكل الإداري المركزي:** يشمل هذا الفريق الوظائف التي تخدم الشركة ككل، وهو مكون من: رئيس تنفيذي، محاسب مالي، مدير شبكة الفروع، موظف تسويق، موظف تسويق رقمي، سكرتير تنفيذي، ومسؤول علاقات عملاء.
- **إدارة الفروع:** كل فرع من الفروع الثلاثة سيكون له مدير فرع خاص به، يكون مسؤولاً عن العمليات اليومية، وإدارة المدربين، والتواصل المباشر مع أولياء الأمور في نطاقه.
- **الكادر الفني (المدربون):** سيتم توظيف مدربين رئيسيين ومساعدين لكل رياضة في كل فرع، بما يتناسب مع عدد المشتركين.

ولتسهيل المهام الميدانية، سيتم توفير سيارتين مستأجرتين لاستخدام فريق التسويق الخارجي ومدير شبكة الفروع.

سيتم تحديد الرواتب بناءً على دراسة شاملة لمتوسطات السوق في المملكة العربية السعودية، مع الالتزام بالحدود الدنيا التي تضعها وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية لضمان استقطاب أفضل الكفاءات والاحتفاظ بها.

الوظيفة	العدد	متوسط الراتب الشهري (ريال)	التكلفة السنوية الإجمالية (ريال) - السنة الأولى
الإدارة المركزية			
رئيس تنفيذي	١	٣٥,٠٠٠	٤٢٠,٠٠٠
محاسب مالي	١	١٠,٠٠٠	١٢٠,٠٠٠
مدير شبكة الفروع	١	٢٠,٠٠٠	٢٤٠,٠٠٠
موظف تسويق	٢	٨,٠٠٠	١٩٢,٠٠٠
سكرتير تنفيذي	١	٧,٠٠٠	٨٤,٠٠٠
مسؤول علاقات عملاء	١	٦,٠٠٠	٧٨,٠٠٠
إدارة الفروع			
مدير فرع	٣	١٨,٠٠٠	٦٤٨,٠٠٠
الكادر الفني (تقديري للسنة الأولى)			
مدرب رئيسي	١٢	١٠,٠٠٠	١,٤٤٠,٠٠٠
مدرب مساعد	١٨	٦,٠٠٠	١,٢٩٦,٠٠٠
الإجمالي	٣٩		٤,٥١٨,٠٠٠

٨,٢. التكاليف التأسيسية واستخدام الأموال

سيتم تخصيص مبلغ الاستثمار المطلوب، وقدره ٥ ملايين ريال سعودي، لتغطية كافة التكاليف اللازمة لإطلاق الفروع الثلاثة وتغطية المصاريف التشغيلية الأولية. يوضح الجدول التالي تفصيلاً دقيقاً لكيفية استخدام هذه الأموال.

بند التكلفة	المبلغ المخصص (ريال سعودي)	النسبة من إجمالي الاستثمار (%)
الرسوم الحكومية والتراخيص	١٧٠,٠٠٠	٣,٤%
استئجار وتجهيز المكتب الإداري الرئيسي	٢٥٠,٠٠٠	٥,٠%
دفعات مقدمة لإيجار/شراكات المرافق (٣ فروع)	٧٥٠,٠٠٠	١٥,٠%
شراء المعدات والأدوات الرياضية	٦٢٥,٠٠٠	١٢,٥%
شراء الأطقم والملابس والحقائب (تحمل الشعار)	٢٩٠,٠٠٠	٥,٨%
حملة التسويق والإطلاق	٤١٥,٠٠٠	٨,٣%
رواتب الموظفين (لأول ٦ أشهر)	١,٨٧٥,٠٠٠	٣٧,٥%
التأمين الطبي للموظفين (للسنة الأولى)	٣٥,٠٠٠	٠,٧%
تكاليف استئجار سيارات (عدد ٢، للسنة الأولى)	٦٠,٠٠٠	١,٢%
رأس مال عامل احتياطي	٥٣٠,٠٠٠	١٠,٦%
الإجمالي	٥,٠٠٠,٠٠٠	١٠٠%

يظهر هذا التوزيع دقة التخطيط المالي، حيث تم تخصيص الجزء الأكبر من الاستثمار لتغطية أهم المصاريف التشغيلية (الرواتب) وضمان وجود سيولة كافية (رأس مال عامل) لمواجهة أي تحديات غير متوقعة.

٨,٣. التوقعات المالية

تم إعداد توقعات مالية مفصلة لمدة ثلاث سنوات، تشمل قائمة الدخل، وقائمة التدفقات النقدية، والميزانية العمومية. تستند هذه التوقعات إلى الافتراضات التالية:

- **نمو المشتركين:** تحقيق هدف ٦٠٠ مشترك بنهاية السنة الأولى، والنمو إلى ١,٢٠٠ مشترك في السنة الثانية، و ١,٥٠٠ مشترك في السنة الثالثة.
- **متوسط الإيراد لكل مشترك (ARPU):** يبلغ متوسط الإيراد الشهري ٤٢٥ ريالاً سعودياً لكل مشترك، شاملاً رسوم الاشتراكات والإيرادات الإضافية من المعسكرات والمنتجات.

- **هامش الربح الإجمالي:** من المتوقع أن يصل هامش الربح الإجمالي إلى حوالي ٧٠٪، وذلك بعد خصم التكاليف المباشرة المتمثلة في رواتب المدربين.
- **تكاليف التسويق والمبيعات:** سيتم تخصيص ١٥٪ من إجمالي الإيرادات للتسويق في السنة الأولى لبناء العلامة التجارية، ثم تخفيضها تدريجيًا إلى ١٠٪ في السنة الثالثة مع زيادة الاعتماد على السمعة والتوصيات.
- **نقطة التعادل (Breakeven Point):** بناءً على هيكل التكاليف الثابتة والمتغيرة، يُظهر تحليل نقطة التعادل أن الأكاديمية ستحتاج إلى الوصول إلى ما يقرب من ٤٥٠ مشتركًا لتحقيق التعادل التشغيلي. من المتوقع الوصول إلى هذه النقطة خلال الشهر التاسع من بدء العمليات، مما يشير إلى مسار سريع نحو الربحية.

ملخص التوقعات المالية (مليون ريال سعودي):

- **السنة الأولى:** إيرادات ~ ٣,١ مليون ريال، صافي خسارة تشغيلية طفيفة بسبب تكاليف الإطلاق.
- **السنة الثانية:** إيرادات ~ ٦,١ مليون ريال، تحقيق صافي ربح تشغيلي.
- **السنة الثالثة:** إيرادات ~ ٧,٧ مليون ريال، تحقيق نمو قوي في صافي الربح، ووضع الشركة في موقع مالي قوي استعدادًا لعملية الإدراج.

٩. التقدم الحالي والمؤشرات الأولية

لا يقدم هذا الملف الاستثماري مجرد فكرة نظرية، بل يعرض فرصة للاستثمار في مشروع تم التحقق من صحته واختباره على أرض الواقع. التقدم المحرز حتى الآن يمثل أحد أهم أصول الشركة، ويقل بشكل كبير من المخاطر المرتبطة بالاستثمار في المشاريع الجديدة.

٩.١ إثبات المفهوم على المستوى الاستراتيجي

قبل الخوض في السوق السعودي، أثبت فريق القيادة قدرته على تحقيق نتائج استثنائية في مجال الاستشارات الرياضية. إن نجاح شركة "دانة" في تطوير خطة عمل استراتيجية للمنتخب البحريني، والتي ساهمت بشكل مباشر في تحقيق إنجازات تاريخية، هو دليل ملموس على قدرة الفريق على التخطيط عالي المستوى والتنفيذ الفعال. هذا الإنجاز يثبت أن القيادة لا تمتلك فقط الخبرة الإدارية، بل أيضًا الفهم العميق لديناميكيات النجاح الرياضي.

٩.٢ التحقق من صحة السوق من خلال الدراسة التجريبية

الأصل الأكثر قيمة الذي يمتلكه المشروع حاليًا هو البيانات والخبرات المكتسبة من الدراسة التجريبية التي استمرت لمدة عام كامل في مدينة الرياض. تم خلال هذه الفترة استئجار موقع مدرسة وتطبيق نموذج العمل المقترح على نطاق مصغر. هذه التجربة لم تكن مجرد اختبار، بل كانت عملية تحقق شاملة من صحة السوق، وأسفرت عن نتائج حاسمة:

- **التحقق من الفئات المستهدفة:** أتاحت التجربة جمع بيانات ديموغرافية دقيقة عن العملاء الفعليين، بما في ذلك جنسياتهم، الأحياء التي يقطنون بها، الفئات العمرية لأطفالهم، واهتماماتهم الرياضية. هذه البيانات لم تعد مجرد تقديرات، بل هي حقائق يمكن بناء استراتيجيات التسويق والتوسع عليها.
- **التحقق من القدرة الشرائية:** أثبتت التجربة أن الأسر في الأحياء المستهدفة لديها القدرة والاستعداد لدفع رسوم الاشتراك المقترحة، مما يؤكد صحة نموذج التسعير.
- **التحقق من وجود طلب حقيقي:** أظهرت التجربة وجود طلب قوي ومستمر على الأنشطة الرياضية المنظمة وعالية الجودة للأطفال، مما يؤكد أن المشروع يلبي حاجة حقيقية في السوق.
- **جمع بيانات مالية واقعية:** الأهم من ذلك كله، أتاحت التجربة جمع بيانات مالية فعلية حول الإيرادات والتكاليف التشغيلية (تكاليف استئجار المرافق، رواتب المدربين، مصاريف الأدوات). هذه البيانات تشكل أساسًا واقعيًا وموثوقًا للتوقعات المالية المستقبلية للمشروع، وتجعلها أكثر دقة ومصداقية بكثير من التنبؤات المبنية على افتراضات نظرية بحتة.

إن هذه الدراسة التجريبية تحول بشكل جوهري طبيعة هذا العرض الاستثماري. فالاستثمار المطلوب البالغ ٥ ملايين ريال سعودي ليس لتمويل اختبار فكرة جديدة محفوفة بالمخاطر، بل هو لتمويل توسيع وتوسيع نطاق نموذج عمل أثبت نجاحه بالفعل. لقد تم تحمل مخاطر السوق الأولية على نطاق صغير، والآن الفرصة متاحة لجني ثمار هذا النجاح على نطاق أوسع. هذا العامل وحده يعزز بشكل كبير من قوة الحالة الاستثمارية ويبرر التقييم المقترح للشركة.

١٠. عرض الاستثمار وتوزيع الأرباح

يقدم هذا القسم تفصيلاً واضحاً ودقيقاً لهيكل الاستثمار المطلوب، وتقييم الشركة، وآلية توزيع الأرباح المستقبلية، بما يضمن الشفافية الكاملة للمستثمرين المحتملين.

١٠.١ العرض الاستثماري (The Ask)

- **المبلغ المطلوب:** ٥,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي.
- **الحصة المعروضة:** ٤٠٪ من إجمالي أسهم شركة "دانة للاستشارات والحلول الرياضية"، وهي الشركة المالكة والمشغلة لأكاديمية بيراميدز الرياضية.
- **ملكية الشركة بعد الاستثمار:** سيحتفظ المؤسسون (شركة دانة) بنسبة ٦٠٪ من الأسهم، بينما سيحصل المستثمرون الجدد على نسبة ٤٠٪.

١٠.٢ تقييم الشركة وهيكل السهم

يستند التقييم المقترح إلى الأصول غير الملموسة للشركة (الخبرات، نموذج العمل المثبت)، وإمكانات النمو الهائلة في السوق، وخطة التوسع الواضحة.

- **التقييم قبل الاستثمار (Pre-Money Valuation):** ٧,٥٠٠,٠٠٠ ريال سعودي.
- **التقييم بعد الاستثمار (Post-Money Valuation):** ١٢,٥٠٠,٠٠٠ ريال سعودي.

لأغراض هيكل الصفقة، سيتم تحديد هيكل رأس المال على النحو التالي:

- **إجمالي عدد الأسهم بعد الاستثمار:** سيتم تحديد إجمالي عدد الأسهم المصدرة بـ ١,٢٥٠,٠٠٠ سهم.
- **سعر السهم:** بناءً على التقييم بعد الاستثمار، سيكون سعر السهم الواحد ١٠ ريالات سعودية $(1,250,000 \div 12,500,000)$.
- **توزيع الأسهم:**

- **المستثمرون (٤٠٪):** سيحصل المستثمرون (سواء كان مستثمراً فردياً أو مجموعة من المستثمرين) على ٥٠٠,٠٠٠ سهم جديد مقابل استثمارهم البالغ ٥ ملايين ريال.
- **المؤسسون (٦٠٪):** سيحتفظ المؤسسون بحصة تعادل ٧٥٠,٠٠٠ سهم.

هذا التقييم يضع الشركة في موقع قوي منذ البداية، حيث تتجاوز قيمتها السوقية الحد الأدنى المطلوب للإدراج في سوق "نمو" (١٠ ملايين ريال)، مما يجعل خطة الإدراج أكثر واقعية وقابلية للتحقيق.

١٠.٣ سياسة توزيع الأرباح

تم تصميم سياسة توزيع الأرباح لتحقيق التوازن بين مكافأة المستثمرين وتعزيز قيمة استثمارهم على المدى الطويل من خلال دعم النمو المتسارع للشركة.

- **مرحلة النمو (السنوات ١-٣):** خلال السنوات الثلاث الأولى من التشغيل، سيتم اتباع سياسة إعادة استثمار ١٠٠٪ من الأرباح الصافية المحققة. سيتم توجيه هذه الأرباح لتمويل التوسع المستقبلي (فتح فروع جديدة)، وتطوير البرامج، وتكثيف الحملات التسويقية، وتعزيز البنية التحتية التكنولوجية. هذه الاستراتيجية تخدم المصلحة العليا لجميع المساهمين، بما في ذلك المستثمرون الجدد، حيث إنها تهدف إلى تعظيم القيمة السوقية للشركة بشكل كبير، وهو ما سيترجم إلى عوائد رأسمالية مرتفعة عند تنفيذ استراتيجية الخروج (الإدراج في سوق الأسهم).
- **مرحلة ما بعد النمو (بعد السنة الثالثة):** بعد استكمال مرحلة التوسع الأولية وتحقيق استقرار في النمو، ستبدأ الشركة في توزيع أرباح نقدية على المساهمين. من المخطط أن تبدأ عملية التوزيع بعد السنة المالية الثالثة أو بعد الإدراج الناجح في سوق "نمو"، أيهما يحدث أولاً. سيتم اعتماد سياسة رسمية لتوزيع الأرباح من قبل مجلس الإدارة، تهدف إلى توزيع ما لا يقل عن ٣٠٪ من صافي الأرباح السنوية، مع الأخذ في الاعتبار دائماً متطلبات رأس المال العامل وفرص النمو المستقبلية للشركة.

١١. المسؤولية الاجتماعية: التزام أساسي

تؤمن قيادة أكاديمية بيراميدز بأن النجاح التجاري يجب أن يسير جنباً إلى جنب مع التأثير المجتمعي الإيجابي. لذلك، لا تعتبر المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR) مجرد إضافة تكميلية، بل هي جزء لا يتجزأ من هوية الشركة وفلسفتها التشغيلية.

١١,١. الالتزام المالي المباشر

تلتزم الأكاديمية بتخصيص نسبة ثابتة وواضحة تبلغ ٥٪ من إجمالي الإيرادات الشهرية (وليس من الأرباح الصافية) لدعم المبادرات والجمعيات الخيرية المعتمدة في المملكة العربية السعودية. إن خصم هذه النسبة من الإيرادات مباشرة يضمن استمرارية الدعم وتأثيره بغض النظر عن ربحية الشركة في مراحلها الأولى، وهو ما يعكس جدية الالتزام.

١١,٢. مجالات الدعم المستهدفة

لتعظيم الأثر المجتمعي، سيتم توجيه هذا الدعم نحو مجالات محددة وذات قيمة عالية في المجتمع السعودي، تشمل على سبيل المثال لا الحصر:

- جمعيات تحفيظ القرآن الكريم: دعم برامج تعليم وتحفيظ القرآن.
 - مشاريع طباعة المصحف الشريف: المساهمة في طباعة وتوزيع نسخ من القرآن الكريم.
 - برامج كفالة الأيتام: دعم الجمعيات المتخصصة في رعاية الأيتام وتوفير احتياجاتهم.
 - دعم بناء وصيانة المساجد: المساهمة في مشاريع العناية ببيوت الله.
- سيتم اختيار الجمعيات الشريكة بعناية بناءً على معايير الشفافية، والفعالية، والترخيص الرسمي من الجهات الحكومية المختصة.

١١,٣. الفوائد الاستراتيجية للالتزام المجتمعي

إن هذا الالتزام العميق بالمسؤولية الاجتماعية ليس مجرد تكلفة، بل هو استثمار استراتيجي ذو عوائد متعددة على الشركة:

- بناء علامة تجارية ذات قيم: يرسخ هذا النهج صورة "أكاديمية بيراميدز" ككيان لا يسعى للربح فقط، بل يهتم بقيم المجتمع الذي يعمل فيه. هذا يلقي صدى إيجابياً وعميقاً لدى الشريحة المستهدفة من أولياء الأمور، الذين يفضلون التعامل مع الشركات التي تشاركهم قيمهم.
 - خلق ميزة تنافسية مستدامة: في سوق مزدحم، يصبح الالتزام المجتمعي الصادق عاملاً مهماً للتمييز. إنه يبني علاقة عاطفية وولاءً قوياً لدى العملاء والموظفين، وهو أمر يصعب على المنافسين محاكاته بسهولة أو بسرعة.
 - التوافق مع التوجهات الوطنية: تتبنى المملكة، من خلال وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية، استراتيجية وطنية لتعزيز دور الشركات في المسؤولية الاجتماعية. إن تبني أكاديمية بيراميدز لهذا النهج بشكل استباقي يجعلها متوافقة مع هذه التوجهات الحكومية، ويضعها في مصاف الشركات الوطنية الرائدة التي تساهم في التنمية المستدامة، على غرار المبادرات التي تطلقها شركات كبرى مثل أرامكو، سابك، ومصرف الراجحي.
- بهذا المعنى، فإن نسبة ٥٪ المخصصة للمسؤولية الاجتماعية يمكن النظر إليها كاستثمار فعال وموجه في بناء رأس مال العلامة التجارية، مما يولد حسن السمعة والتوصيات الإيجابية، ويساهم في نهاية المطاف في زيادة الإيرادات ونمو الشركة.

١٢. خارطة الطريق إلى سوق الأسهم: استراتيجية الإدراج في "نمو"

إن الهدف الاستراتيجي طويل الأجل لهذا الاستثمار لا يقتصر على تحقيق أرباح تشغيلية، بل يمتد إلى توفير مخرج استثماري مجزٍ للمستثمرين الأوائل من خلال إدراج الشركة في سوق الأسهم. تم وضع خطة عمل مفصلة ومدروسة لتحقيق إدراج ناجح في سوق "نمو" الموازي خلال فترة زمنية تتراوح بين ٣ إلى ٤ سنوات.

١٢,١. لماذا سوق "نمو" الموازي؟

يعتبر سوق "نمو" المنصة المثالية للشركات الصغيرة والمتوسطة الواعدة مثل أكاديمية بيراميدز. تم تصميم متطلبات الإدراج في "نمو" لتكون أكثر مرونة مقارنة بالسوق الرئيسية، مما يسهل على الشركات في مرحلة النمو الوصول إلى أسواق رأس المال. تلبية الشركة بالفعل بعض المتطلبات الرئيسية منذ اليوم الأول:

- **الحد الأدنى للقيمة السوقية:** يتطلب سوق "نمو" قيمة سوقية لا تقل عن ١٠ ملايين ريال. ستبدأ أكاديمية بيراميدز بتقييم بعد الاستثمار يبلغ ١٢,٥ مليون ريال، مما يستوفي هذا الشرط فوراً.
- **النشاط التشغيلي:** يشترط وجود نشاط تشغيلي لمدة سنة واحدة على الأقل. هذا الشرط مستوفي من خلال الدراسة التجريبية التي استمرت لمدة عام.
- **نسبة الطرح للجمهور:** الحد الأدنى للطرح هو ٢٠٪. سيتم طرح هذه النسبة أو أكثر عند الإدراج الفعلي.

١٢,٢. خطة العمل للإدراج (٣ سنوات)

إن الإدراج في سوق الأسهم ليس حدثاً مفاجئاً، بل هو عملية تتطلب تخطيطاً دقيقاً وإعداداً مبكراً. تُظهر الخطة التالية فهماً عميقاً لهذه العملية، حيث تبدأ إجراءات التأهيل للإدراج منذ اليوم الأول للاستثمار.

السنة الأولى: التأسيس، التشغيل، وبناء الحوكمة

- **التشغيل والتوسع:** التركيز على الإطلاق الناجح للفروع الثلاثة، وتطبيق نموذج العمل، وتحقيق الأهداف التشغيلية الأولية المتمثلة في الوصول إلى ٦٠٠ مشترك.
- **بناء هيكل الحوكمة:**

- تشكيل مجلس إدارة فعال يضم أعضاء من المؤسسين وممثلين عن المستثمرين.
- تأسيس اللجان الأساسية المطلوبة من قبل هيئة السوق المالية، مثل لجنة المراجعة ولجنة الترشيحات والمكافآت، لضمان الامتثال لأفضل ممارسات حوكمة الشركات.
- التعيين الرسمي لمستشار مالي متخصص في عمليات الإدراج، وهو مطلب إلزامي، بالإضافة إلى تعيين مستشار قانوني لمراجعة كافة الجوانب النظامية.

- **التقارير المالية:** تطبيق المعايير الدولية للتقارير المالية (IFRS) منذ البداية، وإعداد قوائم مالية ربع سنوية تخضع لمراجعة داخلية دقيقة، وقوائم سنوية مدققة من قبل مراجع حسابات خارجي معتمد.

السنة الثانية: تحقيق النمو، الربحية، واستيفاء الشروط

- **النمو والربحية:** التركيز على مضاعفة قاعدة العملاء للوصول إلى ١,٢٠٠ مشترك، وتحسين الكفاءة التشغيلية، وتحقيق الربحية على أساس سنوي.
- **استيفاء متطلبات المساهمين:** العمل على استيفاء شرط وجود ٥٠ مساهماً من الجمهور على الأقل. يمكن تحقيق ذلك من خلال جولة تمويلية صغيرة وموجهة قبل الطرح، أو من خلال آليات أخرى بالتشاور مع المستشار المالي.
- **إعداد ملف الإدراج:** البدء الفعلي في إعداد مستند التسجيل (المعروف سابقاً بنشرة الإصدار) بالتعاون الوثيق مع المستشار المالي والمستشار القانوني. سيُشمل هذا المستند كافة المعلومات المالية والتشغيلية والاستراتيجية عن الشركة.

السنة الثالثة: الاستدامة، التقديم، والإدراج

- **الاستدامة والجاهزية:** تحقيق نمو مستدام في الإيرادات والأرباح، والوصول إلى أكثر من ١,٥٠٠ مشترك. التأكد من أن جميع الأنظمة الداخلية والتقارير المالية جاهزة تماماً للتحقيق من قبل هيئة السوق المالية.
- **تقديم طلب الإدراج:** بعد استيفاء كافة الشروط، سيقوم المستشار المالي بتقديم ملف طلب الإدراج بشكل رسمي إلى هيئة السوق المالية وشركة "تداول" للحصول على الموافقات اللازمة.
- **عملية الطرح والإدراج:** بعد الحصول على الموافقة، سيتم إدارة عملية الطرح لنسبة ٢٠٪ أو أكثر من أسهم الشركة للمستثمرين المؤهلين، ومن ثم إدراج أسهم الشركة وبدء التداول في سوق "نمو".

إن هذه الخطة المنهجية والمفصلة تظهر أن استراتيجية الخروج ليست مجرد طموح، بل هي مسار عمل واضح ومحدد وقابل للتنفيذ. إنها تعكس خبرة فريق القيادة وفهمه العميق لمتطلبات أسواق رأس المال، وتوفر للمستثمرين ثقة عالية في أن استثمارهم لا يهدف فقط إلى بناء شركة ناجحة، بل أيضاً إلى تحقيق عوائد رأسمالية مجزية من خلال إدراج عام ناجح.

13. الخاتمة: دعوة لصناعة المستقبل

نحن لا نقدم مجرد فرصة استثمارية، بل دعوة للمشاركة في صناعة المستقبل الرياضي للمملكة العربية السعودية. نقف أكاديمية بيراميدز اليوم عند تقاطع فريد من نوعه، حيث تلتقي الرؤية الوطنية الطموحة مع فرصة سوقية هائلة، ونموذج عمل مثبت، وقيادة ذات خبرة استثنائية.

إن هذا الملف، بتفاصيله الدقيقة وتحليلاته العميقة التي أعدها خبراء متخصصون في الاستثمار ودراسات الجدوى، ليس مجرد وثيقة، بل هو انعكاس مباشر لمنهجيتنا في العمل: الدقة، والاحترافية، والالتزام بأعلى معايير الحوكمة. لقد قمنا بإزالة المخاطر التقليدية المرتبطة بالمشاريع الناشئة من خلال دراستنا التجريبية الناجحة، مما يجعل هذا الاستثمار بمثابة تمويل لعملية توسع مدروسة ومبنية على بيانات واقعية.

الاستثمار في أكاديمية بيراميدز هو استثمار في أكثر من مجرد أصول مالية؛ إنه استثمار في بناء جيل جديد من الرياضيين، وفي علامة تجارية ستصبح مرادفاً للجودة والثقة في كل بيت سعودي، وفي شركة ذات قيم مجتمعية راسخة. كل ذلك، مع وجود خارطة طريق واضحة المعالم لتحقيق مخرج استثماري مجزٍ من خلال الإدراج في سوق الأسهم.

الفرصة الآن سانحة لتكونوا شركاء استراتيجيين في قصة نجاح استثنائية، لتضعوا بصمتكم في قطاع واعد، ولتحققوا عوائد مالية واجتماعية تفخرون بها.

ندعوكم للانضمام إلينا في هذه الرحلة الطموحة.

