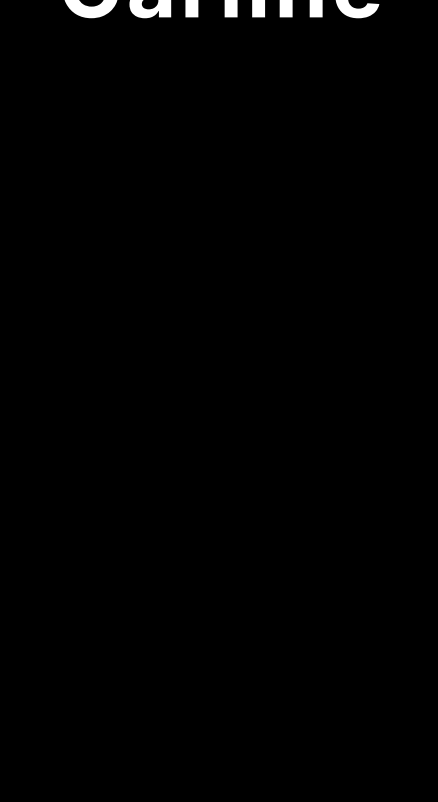
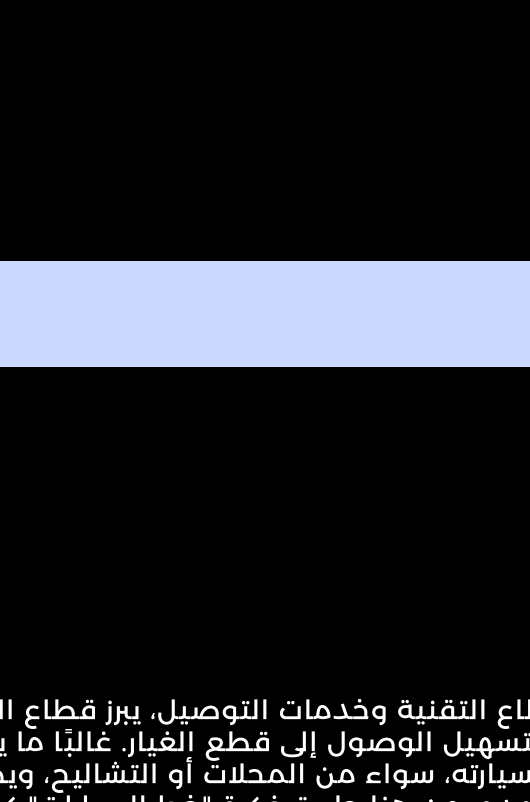




Carline

CEO: Mshary Q. Almtzyr
carline



خط السيارات حولك وحوالك

المقدمة

في ظل التطور السريع في قطاع التقنية وخدمات التوصيل يبرز قطاع السيارات كأحد المجالات التي تحتاج إلى حلول مبتكرة لتسهيل الوصول إلى قطع الغيار. غالبًا ما يواجه المستهلك صعوبة في إيجاد القطعة المناسبة لسيارته، سواء من المحلات أو التشاليح، ويضطر الباحث في عدة أماكن مما يستهلك وقته وجهده. من هنا جاءت فكرة "خط السيارات" كحل رقمي، ذي تجمع مخزون قطع الغيار من عدة مصادر ويعرضها للعميل في واجهة موحدة، بحيث يطلب القطعة مباشرة مع توفير خدمة التوصيل حتى باب العميل.

ما هو خط السيارات

تطبيق ذي تجمع مخزون محلات قطع الغيار والتشاليح في قاعدة بيانات واحدة ويعرض للعميل القطع المتوفرة فقط دون إظهار اسم المورد أو موقعة. بمجرد اختيار القطعة وإتمام الطلب، يقوم النظام تلقائيًا بربط المورد المناسب وتجهيز الطلب مع التوصيل.

الرؤية المستقبلية (Vision)

أن تصبح المنصة العربية الأولى التي توفر للعميل تجربة شراء قطع غيار سيارات سهلة وسريعة وموثوقة، من خلال نظام خلفي يربط عشرات الموردين والتشاليح دون أن يشعر العميل بتعدد المصادر، مع ضمان أعلى معايير الجودة وسرعة التوصيل.

المشكلة

على مستوى العملاء:

- صعوبة الوصول للقطعة المناسبة في وقت قصير.
- الحاجة للتنقل أو الاتصال بعدة محلات والتشاليح لمعرفة التوفر والأسعار.
- تباين الأسعار وعدم وضوح خيارات الشراء.

على مستوى أصحاب المحلات والتشاليح:

- عدم وجود قناة رقمية فعالة لبيع المخزون بشكل مستمر.
- محدودية الوصول لعملاء جدد خارج نطاقهم الجغرافي.
- الاعتماد على طرق بيع تقليدية غير منظمة.

الحل

• لأصحاب المحلات والتشاليح:

- منصة ذكية تتيح بيع المخزون بشكل مستمر ودون مجهود تسويقي إضافي.
- استقبال الطلبات بشكل آلي وتنظيم عمليات التوصيل.
- تباين المبيعات الذي يسهل الوصول لعملاء جدد.

• تمكين المستهلكين

- عرض جميع القطع المتوفرة للبيع في واجهة واحدة، بدون الحاجة لمعرفة مصدرها.
- طلب القطعة مباشرة من التطبيق والدفع عبر وسائل متعددة.
- توصيل القطعة للعميل في أسرع وقت ممكن.

القلة المستهدفة

الشريحة الأولى: محلات قطع الغيار والتشاليح

- أصحاب المحلات الصغيرة والمتوسطة لقطع السيارات.
- التشاليح التي تملك مخزونًا واسعًا وتحتاج بيع إضافية.
- الموردون الذين يرغبون بزيادة مبيعاتهم والتوصيل خارج نطاقهم الجغرافي.

الشريحة الثانية: المستهلكون الباحثون عن القطع

- ملاك السيارات الذين يبحثون عن طريقة سهلة وسريعة للحصول على القطعة المطلوبة.
- الحاجة للتنقل أو الاتصال بعدة محلات للحصول على القطعة.
- المستهلكون الذين يفضلون الطلب عبر تطبيق موحّد يوفر مقارنة الأسعار والتوصيل.

الشريحة الثالثة: شركات التوصيل وخدمات اللوجستك

- شركات الشحن التي يمكن ربطها بالنظام لتوصيل القطع مباشرة للعميل.
- مقدمو خدمات النقل المحلي السريع.

نموذج العمل (Business Model)

1. المستفيدون الأساسيون

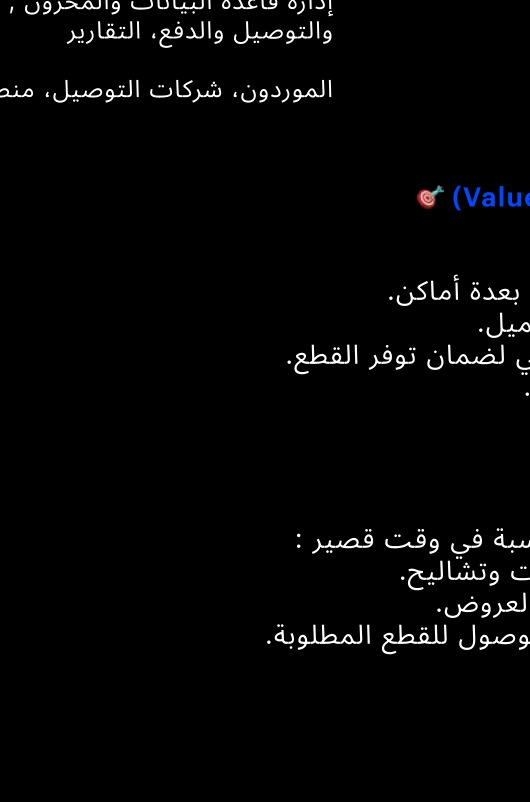
- محلات قطع الغيار والتشاليح.
- العملاء الأفراد الذين يبحثون عن قطع بأسعار مناسبة وبطريقة سهلة.
- شركات التوصيل التي ستحصل على عقود شحن إضافية.

2. مصادر الإيرادات

- مولة على المبيعات (Commission-based) لكل عملية بيع تتم عبر التطبيق.
- اشتراك شهري للموردين للوصول إلى لوحة تحكم متقدمة (SaaS).
- خدمات إضافية: توثيق الموردين، تقارير بيانات المبيعات، وأدوات تحليل الطلب.

الهيكل التقني المقترح

1. واجهة تطبيق للمستخدمين:
2. نظام إدارة للمحاجر (Dashboard):
 - إدارة للتجارات، الأسعار، الخزون، الطلبات
3. منصة إنشاء المتاجر (Cloud Store Builder):
 - واجهة مرنة لإنشاء متجر باسم التجار المحلي
4. نظام لوجستي اختياري:
 - يمكن ربطه مع شركات توصيل أو تطوير شبكة خاصة



خط السيارات سحابي ومركزي

المقدمة

تطبيق خط السيارات هو منصة رقمية ذكية تربط بين مخزون محلات قطع الغيار والتشاليح والعملاء الباحثين عن القطع. دون أن يعرف العميل مصدر القطعة، التطبيق يوفر عملية بحث ذكية وسريعة، ونتيجة الطلب والدفع والتوصيل بشكل سلس وآلي.

• لوحة تحكم للموردين لإدارة المخزون المتاح والتعليق بشكل لحظي، ويهتم بكافة مراحل العملية من التحقق من التوفر وحتى توصيل القطعة.

نموذج العمل (Business Model)

القيمة

- | المتنوع الأساسي | خط السيارات | المنافسون |
|--------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| نموذج العمل | منصة رقمية وسيطة - بدون ملكية مخزون | بيع مباشر - ملكية مخزون |
| التكاليف التشغيلية | منخفضة نسبيًا - إدارة النظام | عالية بسبب إدارة المخزون |
| تجربة الفرع | بحث فوري + توصيل | بحث تقليدي / زيارة المحل |
| المساهمة المجتمعية | توفير وقت وجهد العملاء | محدودة |

الجزء الإضافية (Value Proposition)

- تقليل وقت البحث والاتصال بعدة أماكن.
- توصيل القطعة حتى باب العميل.
- تحديث المخزون بشكل لحظي لضمان توفر القطع.
- دعم فني وخدمة عملاء 24/7.

الألم (The Pain)

- صعوبة العثور على القطعة المناسبة في وقت قصير.
- الحاجة للتنقل بين عدة محلات والتشاليح.
- تفاوت الأسعار وعدم وضوح العروض.
- غياب منصة مركزية تسهّل الوصول للقطع المطلوبة.

حل

نقدم نظامًا جاهزًا يشمل:

- ربط مخزون بين مخزون محلات قطع الغيار والتشاليح مع العملاء.
- إدارة الطلب من لحظة البحث حتى التوصيل عبر شبكة لوجستية موثوقة.
- لوحة تحكم للموردين لإدارة المخزون والتعليق بشكل لحظي، وسهولة.
- حملة تسويق رقمية شاملة لجذب العملاء وزيادة المبيعات.

الجزء الإضافية (Value Proposition)

- | المنافسون | خط السيارات | المنافسون |
|--------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| بيع مباشر - ملكية مخزون | منصة رقمية وسيطة - بدون ملكية مخزون | بيع مباشر - ملكية مخزون |
| عالية بسبب إدارة المخزون | منخفضة نسبيًا - إدارة النظام | عالية بسبب إدارة المخزون |
| بحث تقليدي / زيارة المحل | بحث فوري + توصيل | بحث تقليدي / زيارة المحل |
| محدودة | توفير وقت وجهد العملاء | محدودة |

آلية عمل نموذج العمل

1. المورد يربط مخزونه مع منصة خط السيارات.
2. العميل يبحث عن القطعة عبر التطبيق.
3. النظام يطابق الطلب مع المورد المناسب.
4. يتم تجهيز القطعة وإرسالها عبر شبكة التوصيل.
5. استلام العميل للقطعة مع إتمام الدفع.
6. تحصيل العمولة وتحويل المستحقات للمورد.

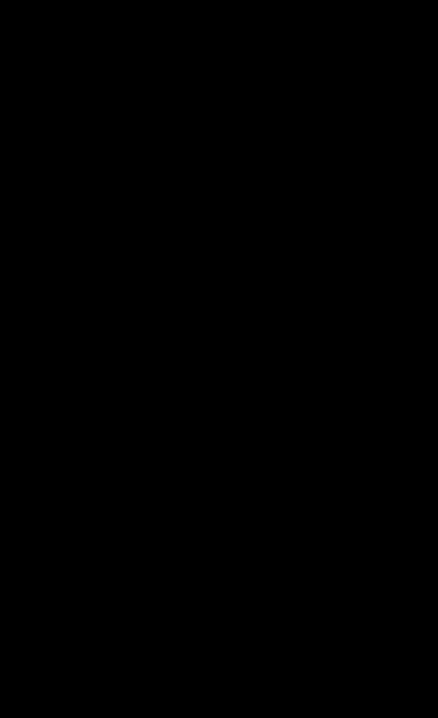
تجربة المستخدم في خط السيارات

تجربة المستخدم (المستخدم/المورد)

- يربط مخزونه مع المنصة.
- يتابع الطلبات عبر لوحة تحكم رقمية.
- يحصل على تقارير المبيعات بشكل دوري.
- استلام المدفوعات بشكل آمن وسريع.
- لا يتعامل مباشرة مع العميل، حيث يتولى النظام كافة خطوات البيع والتوصيل.

تجربة المستخدم (المستخدم)

- يبحث عن القطعة المطلوبة عبر التطبيق.
- من خلال فلتير متقدم أو البحث بالكود.
- يشاهد قائمة بالقطع المتوفرة مع الأسعار والصورة.
- يختار القطعة ويدفع مباشرة عبر وسائل دفع متعددة.
- يستلم القطعة في موقعه بدون الحاجة لمعرفة المورد أو التواصل معه.



Carline