

روفوف =

# باب رزق إضافي

عشان **تسوّق لمنتجك** بكل مكان  
كل اللي تحتاجه ... رف معنا

**رفوف** هي مشغل سحابي يربط بين التّجار  
والمحلات مما يوفر فرصاً جديدة للجميع





تم حجز رفق بنجاح!



## الملخص التنفيذي للمشروع

منصة رفوف هي منصة سعودية ذكية تربط **التاجر الإلكتروني بالمحلات التجارية**، من خلال عرض منتجات البائعين داخل المحلات دون الحاجة لفتح فروع. تُمكن رفوف المتجر الإلكتروني من :

البيع داخل المحل مباشرة

توفير خيار الاستلام من المحل للعميل

شحن الطلب من أقرب محل يحتوي على المنتج

# وصف المشروع

اسم المشروع: منصة رفوف - ROFOF

نوع المشروع : RaaS (Retail-as-a-Service)

منصة تربط المتاجر الإلكترونية بالمحلات التجارية، وتحوّلها إلى نقاط بيع، استلام، وشحن، دون الحاجة لافتتاح فروع. تساعد المتاجر الإلكترونية على التوسع، وتوفير دخلاً إضافياً للمحلات من خلال استثمار المساحات الفارغة

# تحليل السوق

**SOM**

تستهدف رفوف حصة سوقية

بقیمة 18 - 25 مليون  $\text{Riyal}$  خلال أول 3 سنوات

**حجم السوق TAM**

600-800 مليون ريال سعودي

$\text{Riyal}$  25.000.000

# تحليل السوق

⚡ السوق السعودي هو ثاني أكبر سوق عربي

حجم السوق : 282 مليار \$ (2024) – نمو سنوي  $\approx 4\%$

شريحة مستهلكة شابة : 60 % من السكان أقل من 35 سنة

ارتفاع الإنفاق بنسبة 7.6 % سنوياً



# المشاكل



ارتفاع تكاليف التوسع الجغرافي ⚡

صعوبة تجربة المنتجات عند الشراء أونلاين ⚡

بطء التوصيل بسبب الاعتماد على مستودعات مركزية ⚡

وجود مساحات غير مستغلة في المحلات ⚡

# الحلول

تم حجز رفقك بنجاح!

عرض المنتجات داخل المحلات بنظام التصريف ⚡

تحويل المحلات إلى نقاط استلام وشحن ⚡

تحسين تجربة العميل برؤية المنتج وتجربته ⚡

# القيمة المُضافة



# القيمة المُضافة



- ✓ دخل إضافي من منتجات لا يملكها
- ✓ جذب عملاء جدد بدون التزامات طويلة الأمد



- ✓ انتشار أوسع بدون تكلفة فروع
- ✓ توصيل أسرع وتقليل المرتجعات

# نموذج العمل

تعتمد رفوف على **نموذج مشاركة الإيرادات كل عملية بيع**، بدون رسوم مسبقة تُخصم نسبة بسيطة من كل منتج مباع، وتُوزع بين:

المحل التجاري

—

منصة رفوف



يحصل المحل التجاري على قيمة مباشرة تشمل

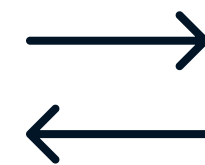
✓ زيادة حركة الزبائن

✓ الاستفادة من مبيعات التصريف دون التزامات تشغيلية

# المنتج او الخدمة

نظام رقمي يمكن المتاجر الإلكترونية من عرض منتجاتها داخل المحلات التجارية وتحويلها إلى:

نقطة استلام



نقطة بيع مباشرة



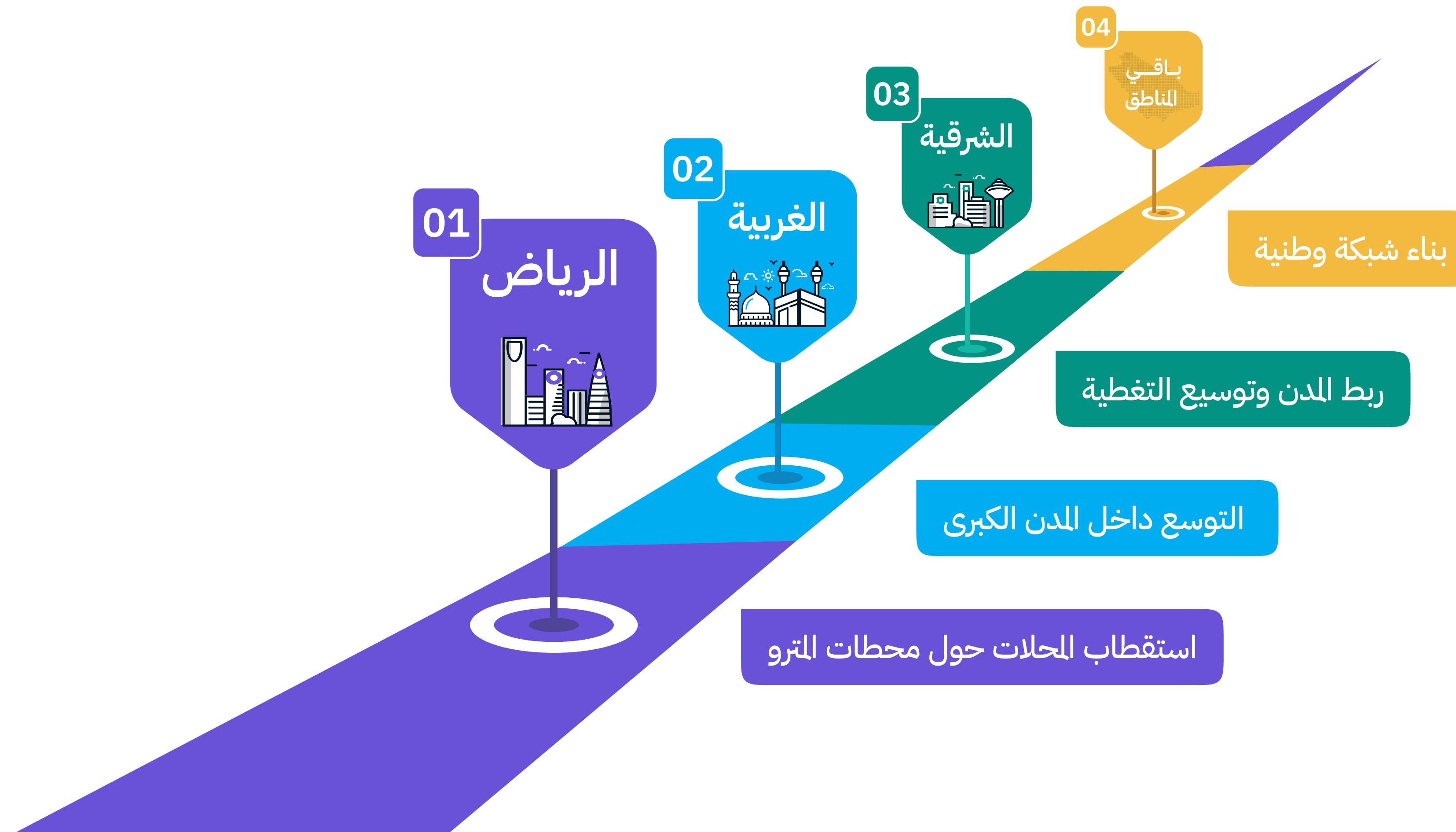
نقطة شحن من أقرب موقع





باب رزق إضافي

# التسويق والنمو



# العمليات التشغيلية

تشغيل رقمي مرن عبر فريق مركزي يشرف على

تسجيل وتوثيق  
المحلات والمتاجر



متابعة التوريد  
والبيع والاستلام



الدعم وخدمة  
العملاء



تنفيذ جولات ميدانية  
لاستقطاب المحلات



# الفريق المؤسس



**محمد مبارك**

رائد الابتكار الإبداعي

خبرة 23 سنة

[in](#) LinkedIn



**أحمد حبايل**

الإدارة التقنية

Solutions by STC – 17 سنة خبرة

[in](#) LinkedIn



**أحمد الجبر**

الإدارة التقنية

Solutions by STC – 19 سنة خبرة

[in](#) LinkedIn



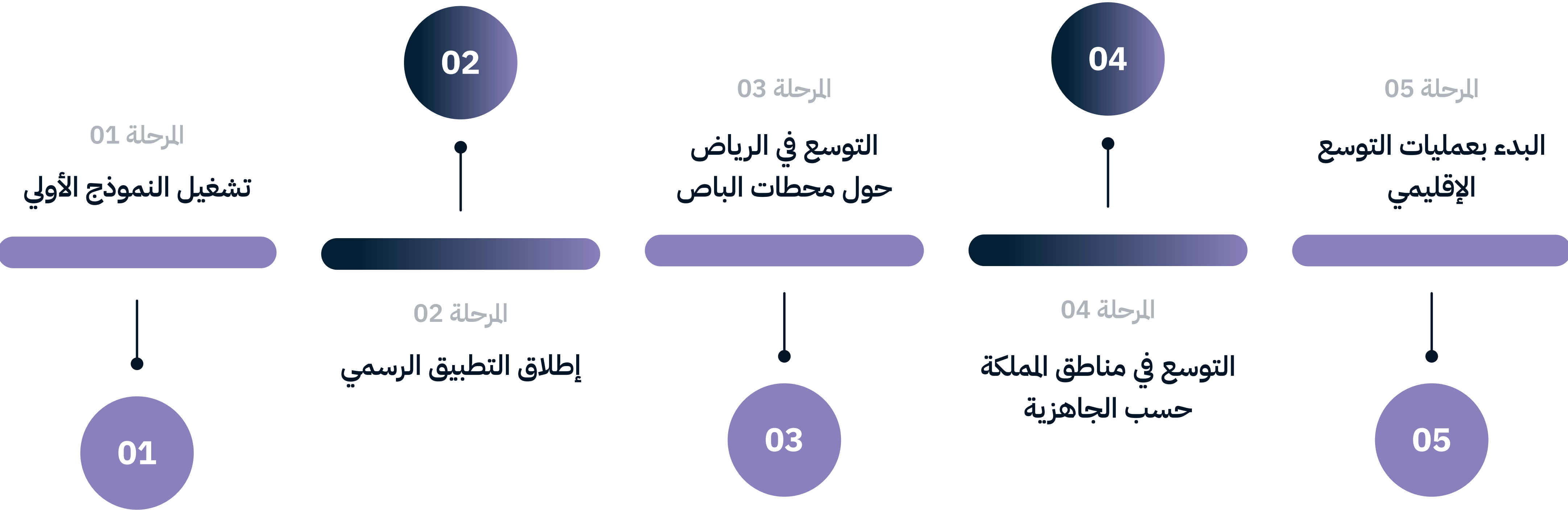
**متعب الحمدان**

الإدارة الاستراتيجية

5 سنوات خبرة

[in](#) LinkedIn

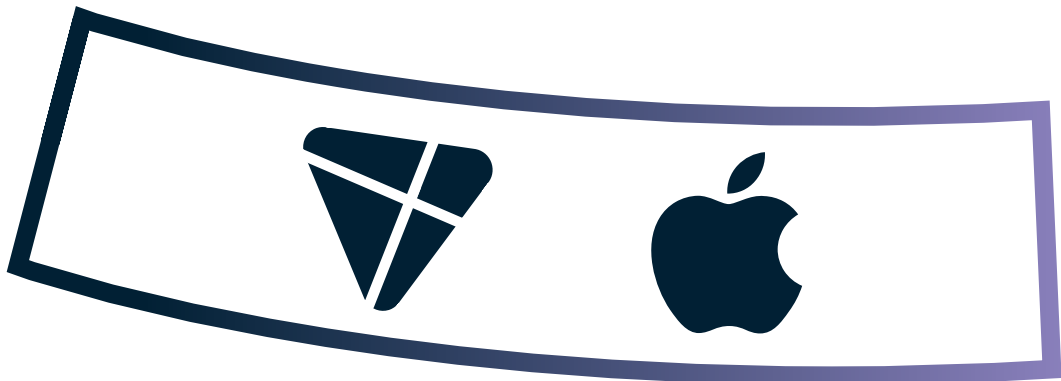
# خارطة طريق المشروع



# تحليل المنافسين

| ملاحظات                                      | الربط التقني | التصريف | الشحن | الاستلام | البيع داخل المحل | المنصة |
|----------------------------------------------|--------------|---------|-------|----------|------------------|--------|
| النظام الوحيد الذي يربط الأونلاين بالأوفلاين | متكامل       | ✓       | ✓     | ✓        | ✓                |        |
| الإعتماد على العقود مع محلات محدودة          | متكامل       | ✗       | ✗     | ✗        | ✓                |        |
| فروع مملوكة                                  | متكامل       | ✗       | ✓     | ✗        | ✗                |        |

# الإنجازات



التطبيق قيد التطوير  
للإطلاق التجاري



MVP جاهز



أكثر من 75 محل  
أبدى اهتمامه



# فرصنا في السوق السعودي

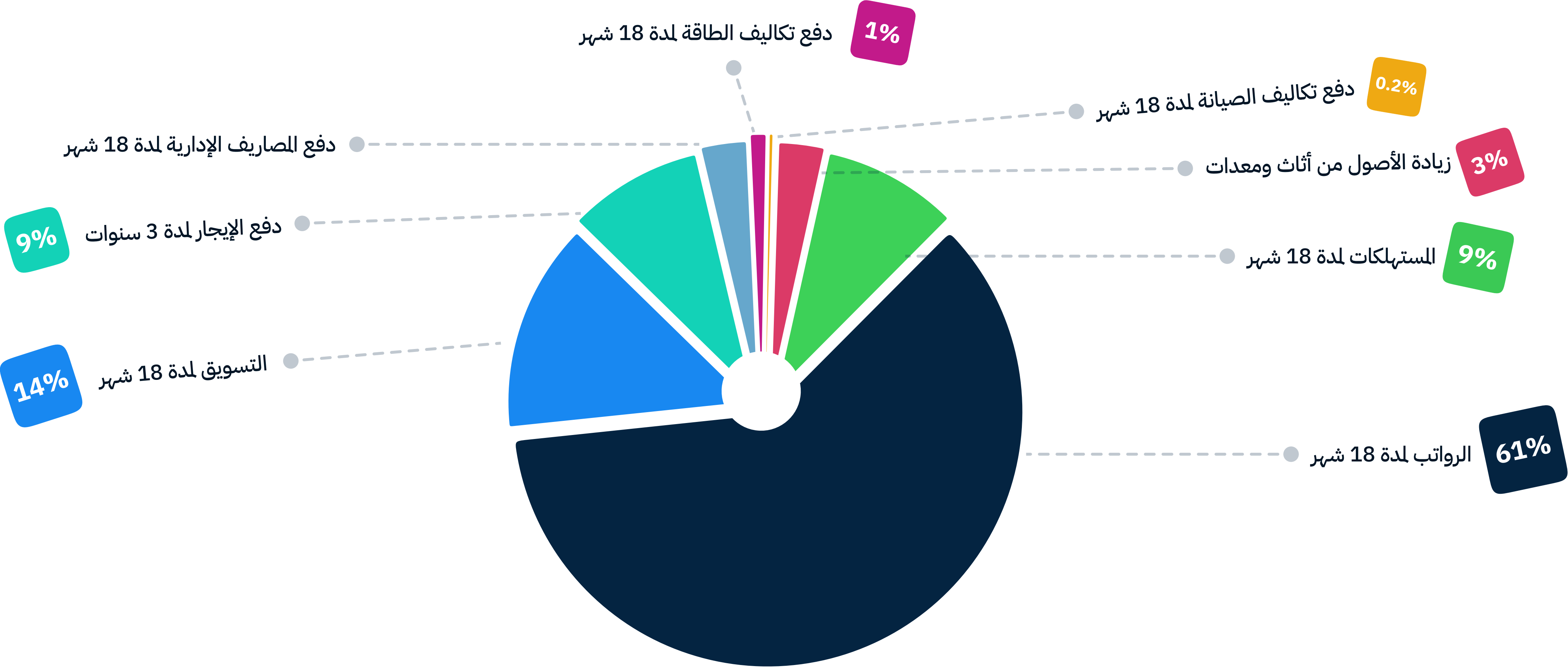
| التفسير والتحليل                                                                                   | الفرصة                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| 55% من السعوديين يفضلون التسوق الهجين، وهي نسبة تفوق المتوسط العالمي (39%)                         | اعتماد المستهلك السعودي على التسوق الهجين (Online-to-Offline) |
| أكثر من 33,000 رخصة نشطة للتجزئة، ومعظم المحلات الصغيرة تملك مساحات عرض غير مستغلة                 | وجود آلاف المحلات التجارية بمساحات غير مستغلة                 |
| 89.3% من المبيعات لا تزال من داخل المتاجر، ما يدل على نقص الربط بين التجارة الإلكترونية والتقليدية | ضعف تمثيل مبيعات التجارة الإلكترونية (فقط 10.7%)              |
| الإنفاق الاستهلاكي بلغ 1.2 تريليون ريال، مع عمليات نقاط بيع بقيمة 559 مليار ريال                   | ارتفاع إنفاق المستهلك وتزايد التعامل مع نقاط البيع الذكية     |
| عدد المتاجر الإلكترونية ينمو بسرعة بفضل منصات مثل “سلة” و “زد”                                     | نمو مستمر في عدد المتاجر الإلكترونية                          |
| السعودية تقدم 28 من أصل 34 ميزة رقمية مقارنة بـ 22 عالمياً حسب دراسة Visa                          | زيادة تبني التجار المحليين للحلول الرقمية                     |
| برامج منشآت ورؤية 2030 تدعم المشاريع التقنية في قطاع التجزئة                                       | دعم حكومي قوي للتحويل الرقمي في قطاع التجزئة                  |
| البائعون المحليون يفتقرون لقنوات بيع ميدانية، ورفوف تقدم حلاً دون الحاجة لفروع فعلية               | فجوة في تمثيل المنتجات المحلية داخل المحلات                   |
| لا توجد منصات مشهورة تنافس مباشرة في نموذج استغلال نقاط البيع للبائعين الرقميين                    | قلة المنافسة المباشرة في نموذج التأجير الذكي للمساحات         |
| تيدوعسلا في ه حاجز دعبه لوهسبج ذومنلا راركة جيتيجيلخلا في تايدحتلا هباشت                           | إمكانية التوسع الإقليمي بنفس النموذج                          |

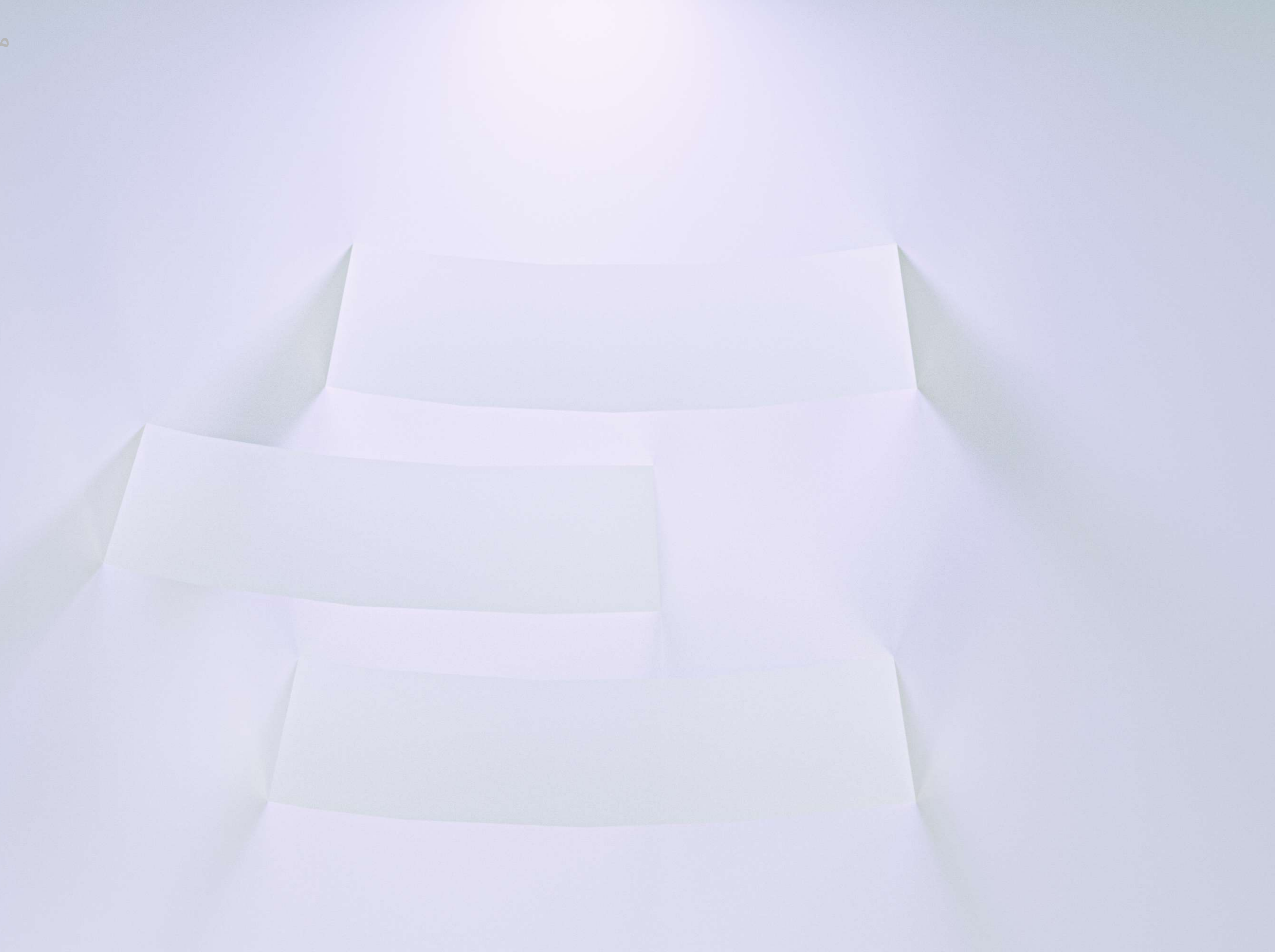
# نبحث عن إستثمار بقيمة

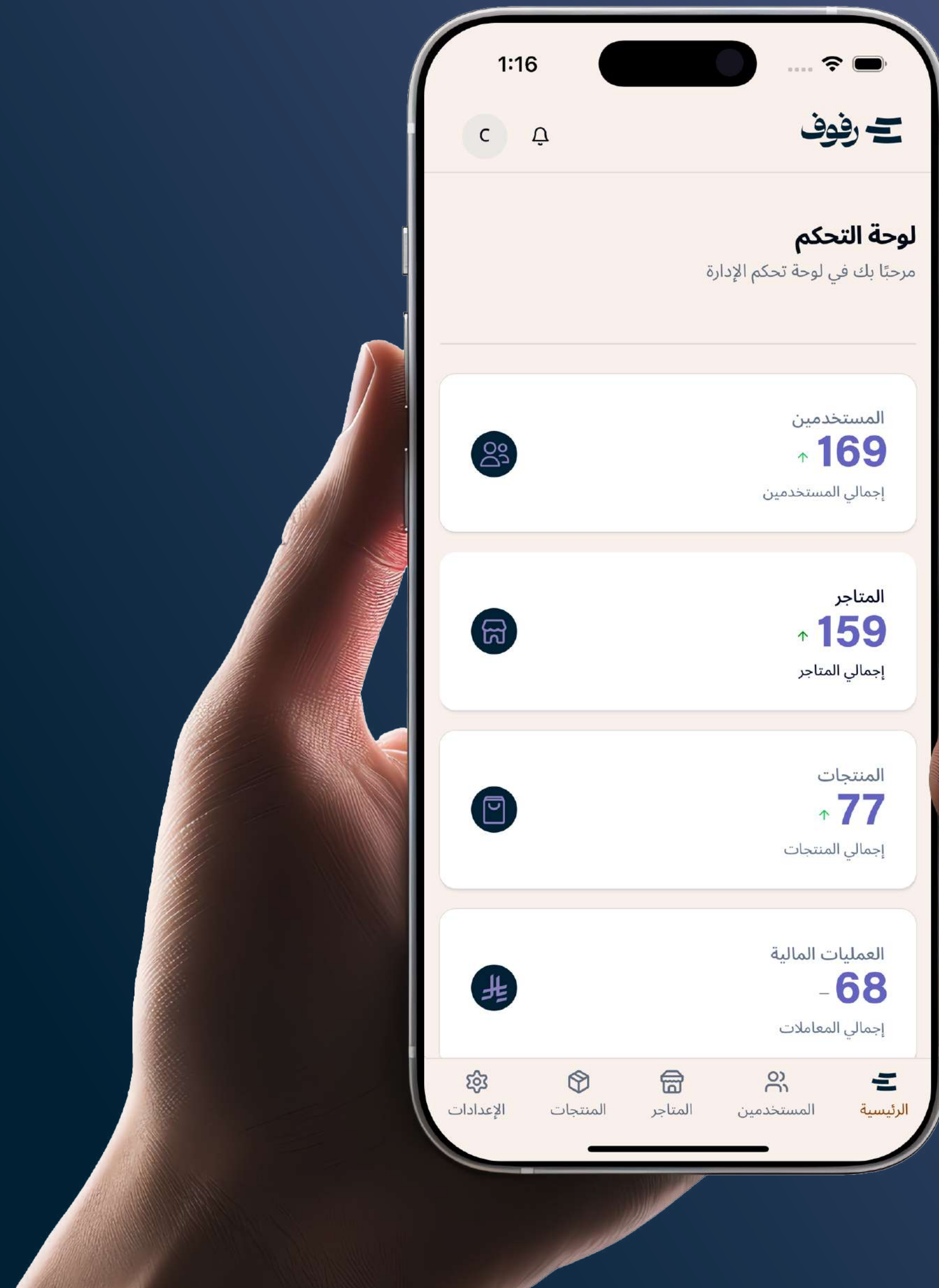
¥3.600.000

## نوع التمويل SAFE (سند قابل للتحويل)

# Use of funds – استخدام الاستثمار







شكرًا لكم