



VelvyLuxe

عرض تقديمي

. ملخص تنفيذي

Velvylux هي علامة تجارية فاخرة متخصصة في الملابس المريحة والبجامات النسائية مع نمو ثابت وزيادة في الطلب، نقدم فرصة استثمارية مغرية للمستثمرين للانضمام إلينا في رحلة التوسع والنمو.

وصف | لمشروع

- تأسست العلامة التجارية بهدف تقديم ملابس فاخرة تدمج بين الجودة العالية والتصاميم الفريدة، وكان اسمها سابقاً Women Velvet، ثم قمنا بتطوير العلامة التجارية ومن ضمن خطط التطوير كان تغيير الاسم إلى VelvyLuxe.
- نمت العلامة التجارية لتصبح من أبرز العلامات في السوق السعودي والخليجي، بقاعدة عملاء متزايدة ورضا عالٍ من العملاء.
- نُدير عمليات البيع من خلال متجر إلكتروني متكامل، ما يتيح لنا الوصول إلى شريحة واسعة من العملاء داخل المملكة وخارجها، ويُسهّم في تعزيز تجربة التسوق الفاخرة التي نقدمها.
- رؤيتنا أن نصبح العلامة الرائدة في مجال الملابس الفاخرة في المنطقة، مع توسع دولي.

VelvyLuxe

الرؤية

- رؤيتنا للعلامة هي أن نصبح رمزًا للأناقة والراحة، ليس فقط كعلامة ملابس نسائية، بل كشريك يقف بجانب النساء في رحلتهم نحو تحقيق أحلامهن وتطلعاتهن.
- نحن نتفهم قيمة الجودة والمواد الطبيعية، ونسعى دائمًا لتقديم أفضل منتجاتنا بحرفية عالية ومن خامات صديقة للبيئة.
- نهدف إلى أن نكون المصدر الأمثل للملابس المريحة والأنيقة التي تعزز الثقة وتساهم في تحقيق النجاح الشخصي. نطمح إلى أن تصبح velvyluxe علامة تجارية عالمية تلهم النساء وتمنحهن الثقة للتفرد والتميز، ونعمل بجد لنكون دائمًا على قمة صناعة الملابس النسائية ونساهم في تحقيق أحلام نساء العالم.

- نحن نتطلع إلى يوم حيث يتعرف العالم على فلفي لوكس باعتبارها مرادفًا ★
للأناقة والراحة. نحن نريد أن نكون ليس فقط ماركة ملابس نسائية، بل شريكًا.
يقف بجانب نساء العالم في رحلتهم نحو تحقيق أحلامهن وتطلعاتهن
- نحن نتفهم قيمة الجودة والمواد الطبيعية، ونسعى دائمًا لتقديم أفضل منتجاتنا
بحرفية عالية ومن خامات صديقة للبيئة. رؤيتنا هي أن نكون المصدر الأمثل
للملابس المريحة والأنيقة التي تعزز الثقة وتسهم في تحقيق النجاح الشخصي
- فلفي لوكس علامة تجارية لبيع الملابس النسائية المريحة وبجامات البيت ،
نختار خامات طبيعية صديقة للبيئة لكي تعزز عند المرأة الراحة والثقة ويساهم في
المحافظة على صحة البشرة

إذن، مميزات علامتك التجارية Velvy Luxe تشمل:

١. الفخامة**
والراحة:** تقديم
منتجات تجمع بين
الفخامة والراحة
لضمان تجربة مميزة
للعميلات

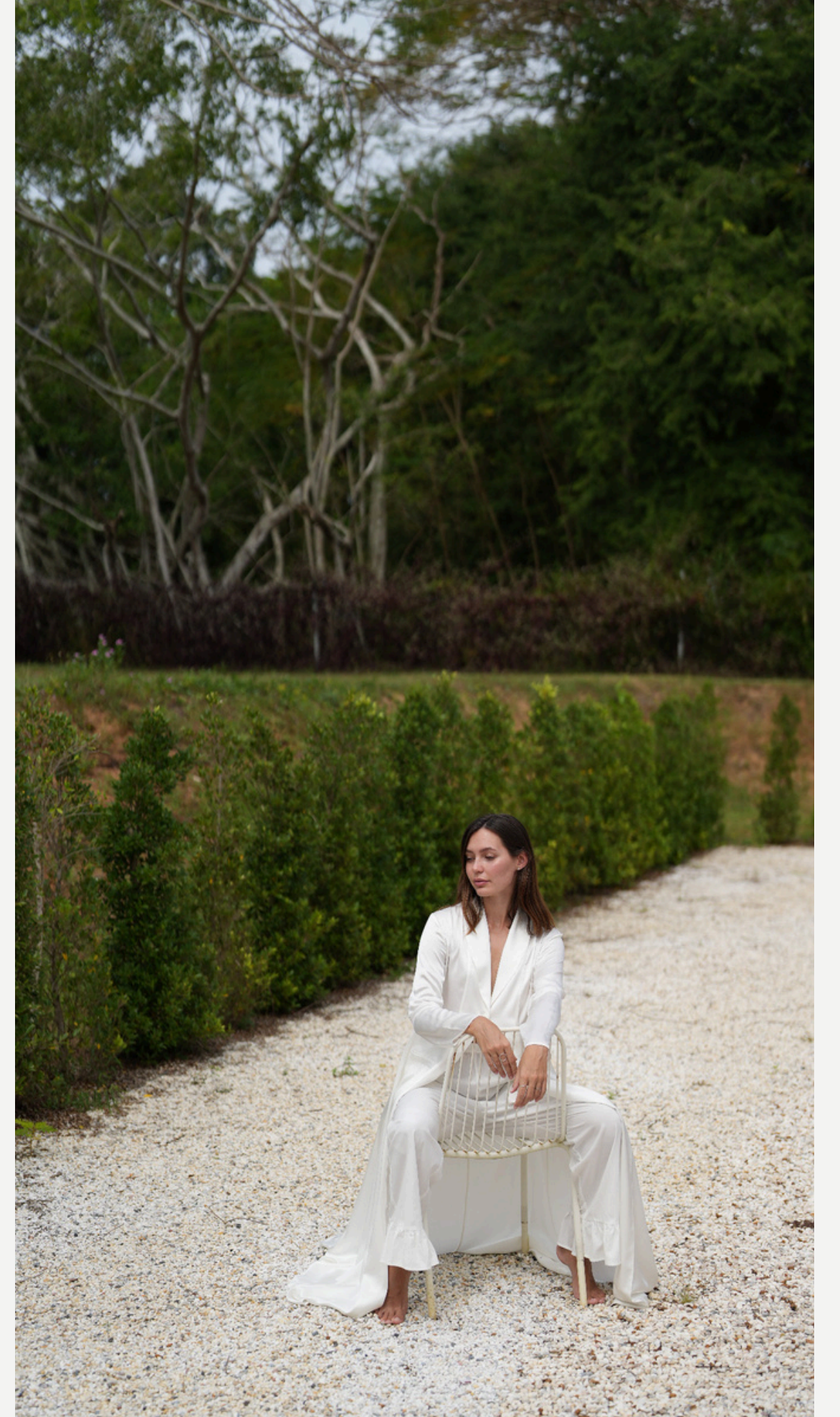
٢. صديقة للبيئة:****
استخدام خامات
طبيعية وصديقة
للبيئة مثل القطن
العضوي والكتان
والحرير الطبيعي
يعكس التزامك
بالاستدامة البيئية

٣. جودة عالية:****
التركيز على الخامات
عالية الجودة يضمن
منتجات تدوم طويلاً
وتوفر الراحة للمرأة

٤. التجربة**
المريحة:** تصميم
قطع مريحة تعزز من
راحة العميلات في
حياتهن اليومية

- عندما ترتدي النساء البيجومات من VelvyLuxe، فإن الشعور المثالي يكون مزيجًا من الفخامة والراحة والارتباط بالطبيعة. نظرًا لأن العلامة التجارية تركز على المواد الصديقة للبيئة والطبيعية، فإن البيجومات من المحتمل أن تثير إحساسًا بالرفاهية، سواء من الناحية الجسدية أو العاطفية. فنعومة القطن العضوي أو الكتان أو الحرير على البشرة يمكن أن تجعل المرأة تشعر بالدلال والاهتمام، مما يوفر لحظة من الاسترخاء والهدوء.

• العنصر المستدام يضيف أيضًا طبقة عاطفية، حيث قد تشعر بالفخر أو الرضا بمعرفتها بأنها تدعم علامة تجارية تقدر البيئة. هذا المزيج من الفخامة والمسؤولية يمكن أن يؤدي إلى شعور عميق بالرضا والراحة، مما يجعل تجربتها مع بيجامات Velvy Luxe ليست فقط حول الملابس المنزلية، بل تتعلق أيضًا بالتوافق مع قيمها ومنح نفسها شيئًا مميزًا حقًا.



● الهدف من الاستثمار:

- 1 زيادة الإنتاجية: زيادة قدرة الإنتاج لتلبية الطلب المتزايد على المنتجات.
- 2 توسيع قاعدة العملاء: جذب عملاء جدد من خلال حملات تسويقية مكثفة وتوسيع نطاق التوزيع.
- 3 زيادة الحصة السوقية: تحقيق حصة أكبر في السوق من خلال تقديم منتجات فريدة بجودة عالية.
- 4 افتتاح متجر فعلي لعلامة Velvy Luxe بما يعزز من انتشار العلامة ويعكس هويتها الفاخرة.

• الأهداف:

• تحقيق ريادة في السوق السعودي والخليجي للملابس الفاخرة.

• التوسع إلى أسواق دولية.

• تحسين الإنتاجية وتوسيع خطوط الإنتاج.

• التوسع في الإنتاج والتسويق

تحليل السوق .

السوق المستهدف: النساء •
من الفئة المتوسطة إلى العالية
في السعودية ودول الخليج
والعالم، المهتمات بالملابس
الفاخرة والطبيعية.

حجم السوق: يشهد السوق •
السعودي والخليجي زيادة في
الطلب على الملابس الفاخرة
والمستدامة بسبب ارتفاع الوعي
بالاستدامة البيئية والجودة.

الفرص المتاحة •

زيادة الطلب على الملابس •
النسائية المريحة والفاخرة.

قلة المنافسة في سوق •
الملابس النسائية التي تستخدم
خامات طبيعية وصديقة للبيئة.

التهديدات •

تكاليف التشغيل العالية مع •
استخدام خامات فاخرة.

تحديات التوسع الدولي في •
ظل منافسة عالمية.

● المنتجات وخطوط الإنتاج

- المنتجات الحالية:
- الأرواب
 - ملابس البيت المريحة
 - البجامات
 - ملابس السفر والبحر

- الخطط المستقبلية:
- عطورات
 - السليبر
 - بودي سبراي
 - ليب بالم

المنتج	الكمية الشهرية المتوقعة	المبيعات الشهرية المتوقعة (ريال سعودي)
الأرواب	500	250,000
ملابس البيت	800	320,000
البجامات	700	280,000
ملابس السفر والبحر	600	240,000
العطورات	400	160,000
السليبر	500	100,000
بودي سبراي	600	120,000
ليب بالم	700	70,000

● تحليل خطوط الإنتاج:

تحليل السوق

التحديات:

- تكاليف التشغيل العالية.
- الحاجة إلى استدامة الجودة والتصميم.

الفرص:

- زيادة الطلب على الملابس الفاخرة في السعودية والخليج.
- قلة المنافسة في مجال ملابس الحرير الطبيعي والقطن الطبيعي.

● تحليل العملاء

- الفئة العمرية:

النسبة (%)	الفئة العمرية
25	18-24
40	25-34
20	35-44
10	45-54
5	55+

- زيارات الموقع:

الزيارات	المدينة
22,616	الرياض
14,196	جدة
7,174	الدمام
2,319	أبها
1,738	بريده
10,257	مدن اخرى

● تحليل العملاء

• الأجهزة المستخدمة:

الزيارات	الجهاز
35,322	Safari (in-app)
16,714	Safari
3,573	Android Webview
2,533	Chrom
322	Samsung Internet
55	اخرى

• مصادر الزيارات:

الزيارات	المصدر
26,903	l.instagram.com
16,063	(direct)
8,585	tiktok.com
3,837	Google
962	m.facebook.com

الفئة المستهدفة:

- النساء المهتمات في المنتجات الطبيعية وفي صحة بشرتهن والخامات الطبيعية.
- النساء اللاتي يبحثن عن الملابس المريحة الأنيقة.
- النساء لما بعد الولادة.
- العرائس.

● استراتيجية التسويق

الأهداف:

- زيادة الوعي بالعلامة التجارية.
- زيادة قاعدة العملاء والمبيعات.

الأنشطة:

- حملات إعلانية مكثفة.
- التعاون مع المؤثرين على وسائل التواصل الاجتماعي.
- تحسين موقع الويب وتحسين تجربة المستخدم.

● التحليل التنافسي

المنافسون الرئيسيون:

- علامات تجارية محلية ودولية في مجال الملابس الفاخرة.
- قلة المنافسة في مجال ملابس الحرير الطبيعي والقطن الطبيعي.

المزايا التنافسية:

- جودة عالية وتصاميم فريدة.
- قاعدة عملاء مخلصه ورضا عالٍ.

- الخدمات: حملات إعلانية، تعاون مع المؤثرين، إدارة وسائل التواصل الاجتماعي.
- النتائج المتوقعة: زيادة الوعي بالعلامة التجارية، زيادة المبيعات.

الشراكات المستقبلية:

- التعاون مع موزعين محليين ودوليين.
- التعاقد مع متاجر فاخرة لعرض المنتجات.
- تقديم خدمات تصنيع لعلامات تجارية أخرى لتعزيز العوائد المالية.

● خطة تقليل المخاطر

التحديات المحتملة:

- تكاليف التشغيل العالية.
- تقلبات السوق.
- الجودة والتصميم.

الحلول:

- تنويع الموردين وتوقيع عقود طويلة الأمد.
- زيادة الكفاءة التشغيلية من خلال التحسين المستمر.
- إجراء دراسات سوقية مستمرة لتوقع التغيرات.
- وضع خطة للطوارئ تتضمن صندوق للطوارئ بقيمة 500,000 ريال سعودي.

● توقعات النمو

- السيناريوهات الثلاثة:

السيناريو	المبيعات السنوية (ريال سعودي)	العائد على الاستثمار (%)
منخفض	2,000,000	15%
متوسط	3,500,000	25%
عالي	5,000,000	35%

توقعات النمو بناءً على خطط التوسع:

- زيادة الإنتاج من خلال المصنع في الصين.
- تقديم خدمات تصنيع لعلامات تجارية أخرى.
- زيادة الحصة السوقية محلياً ودولياً.

● نقاط القوة

- جودة عالية للمنتجات.
- تصاميم فريدة تميز العلامة التجارية.
- رضا العملاء العالي وزيادة الولاء.
- توسع مستمر في السوق وزيادة الطلب.

● خطة التوسع

الخطوات التنفيذية:

- زيادة ميزانية التسويق إلى 203,000 ريال سعودي سنوياً.
- تكثيف الحملات الإعلانية والتسويقية.
- تعزيز التعاون مع المؤثرين.

01
تطوير العلامة
التجارية وتسويق
المنتجات:

- البحث عن مصنع ملائم والاتفاق على الشروط.
- ترتيب جميع الأمور اللوجستية والقانونية.
- توظيف فريق محلي للإشراف على العمليات.
- بدء الإنتاج بحلول نهاية العام الأول.

02
استئجار مصنع
في الصين:

- تسويق خدمات التصنيع للعلامات التجارية الأخرى.
- التعاقد مع عملاء جدد.
- زيادة الطاقة الإنتاجية تدريجياً

03
تقديم خدمات
تصنيع للعلامات
التجارية الأخرى:

• نقاط القوة:

- جودة عالية وخامات طبيعية صديقة للبيئة.
- تصميمات فريدة تجمع بين الراحة والفخامة.

• نقاط الضعف:

- تكاليف الإنتاج العالية بسبب استخدام خامات عالية الجودة.
- محدودية الوعي بالعلامة التجارية خارج السعودية.

مميزات تدعم نقاط القوة

- 01
- جودة عالية تضمن رضا العملاء.
 - زيادة الطلب على المنتجات الطبيعية.
- مميزات الاستثمار
في الحرير
والقطن:

- 02
- قلة المنافسة تعزز فرص النجاح.
 - السوق السعودي والخليجي يفتح أبواباً واسعة للنمو.
- قلة المنافسة في
السوق:

- 03
- زيادة الإيرادات من خلال تقديم منتجات جديدة.
 - تعزيز سمعة العلامة التجارية كشريك موثوق به في مجال تصنيع الملابس.
- التوسع في
خطوط الإنتاج:

3- الفرص:

- زيادة الطلب على الملابس الفاخرة في السعودية والخليج.
- قلة المنافسة في مجال ملابس الحرير الطبيعي والقطن الطبيعي.
- تقديم خدمات تصنيع لعلامات تجارية أخرى.

4- التهديدات:

- تقلبات السوق الاقتصادية.
- المنافسة المحتملة من علامات تجارية جديدة.
- ارتفاع تكاليف المواد الخام.

• • **استراتيجية التسويق:**

• • **التسويق الرقمي:** الاستثمار في وسائل التواصل الاجتماعي من خلال الإعلانات الممولة وشراكات مع المؤثرين.

• • **التسويق بالمحتوى:** إنتاج محتوى يعبر عن قيمة العلامة التجارية واستخدام مواد طبيعية.

• • **التسويق بالحدث:** تنظيم فعاليات وعروض أزياء بالشراكة مع مصممين محليين وعالميين.

• • **القنوات البيعية:**

التوسع من خلال افتتاح متجر فعلي لتعزيز ثقة العملاء وانتشار أسرع

• • الموقع الإلكتروني كمنصة رئيسية وتعزيز الشركه مع شركات الشحن والتوصيل

• • التوسع إلى متاجر تجزئة مختارة في السعودية والخليج لزيادة الوصول

للعلماء. مثل أناس

• • **الأهداف التسويقية:**

• • تحقيق نسبة نمو في المبيعات بنسبة 25% سنويًا.

• • زيادة الوعي بالعلامة التجارية وتحقيق رضا عملاء بنسبة 90%.

•

ال خطة المالية .

• • تفاصيل استخدام الأموال:

• • توسيع خطوط الإنتاج: 100,000 ريال سعودي

• • التسويق والحملات الترويجية: 100,000 ريال سعودي

• • تكاليف التشغيل الإضافية: 50,000 ريال سعودي

• • إيجار محل ورواتب الموظفين: 200,000 ريال سعودي

• • البحث والتطوير: 50,000 ريال سعودي

• • التوقعات المالية:

• • الإيرادات المتوقعة للسنة الأولى: 1,500,000 ريال سعودي

• • معدل النمو السنوي المتوقع: 20%

• • نسبة الربح الصافي المتوقعة: 15%

التمويل المطلوب:

تسعى Velvy Luxe للحصول على تمويل بقيمة 500,000 ريال سعودي، ويمكن تنفيذ ذلك عبر جولة واحدة أو عدة جولات استثمارية، بحسب الاتفاق مع المستثمرين. كما أن المبلغ قابل للتفاوض، ويمكن للمستثمر المساهمة بجزء من التمويل (مثلاً 200,000 ريال)، ضمن جولة تمويلية بمشاركة مستثمرين آخرين

المرونة في التمويل:

نرحب بالشراكات مع مستثمرين ، ونتيح مرونة في شروط التمويل بما يتناسب مع رغبات المستثمر، سواء من حيث حجم الاستثمار أو توقيته

. تحليل المخاطر والتحديات

• • التحديات:

- • ارتفاع تكاليف الإنتاج مع استخدام خامات فاخرة وصديقة للبيئة.
- • تحديات التوسع الدولي والتكيف مع متطلبات الأسواق العالمية.
- • استراتيجيات إدارة المخاطر:
- • العمل على توقيع عقود توريد طويلة الأجل للخامات لتثبيت الأسعار.
- • الاستفادة من المصنع الصيني لخفض التكاليف وزيادة هامش الربح.

. خطة النمو والتوسع

- **التوسع الدولي:** بدء التوسع في دول الخليج كبداية، ثم التوسع إلى أسواق أخرى مثل أوروبا وآسيا.
- **تطوير خط إنتاج جديد:** إضافة منتجات مثل العطور والكريمات والحقائب الصديقة للبيئة.
- **الابتكار في التصميم:** تحديث التصميمات بانتظام لتلبية احتياجات

. التوصيات

- **زيادة الاستثمار في التسويق الرقمي:** لرفع الوعي بالعلامة التجارية وزيادة المبيعات.
- **بناء علاقات مع الموردين الدوليين:** للحصول على خامات عالية الجودة بتكلفة منخفضة.
- **التوسع في الأسواق الخليجية:** حيث يمثل السوق الخليجي بيئة واعدة للمنتجات الفاخرة والطبيعية.

• خلاصة

- استنادًا إلى التحليل والبيانات، تعتبر Velvy Luxe مشروعًا واعدًا يجمع بين الفخامة والاستدامة ويستهدف سوقًا متناميًا. الاستثمار في هذا المشروع يمكن أن يعود بعوائد مجزية للمستثمرين، خاصة مع استراتيجيات التوسع المحلي والدولي المدروس

الموقع

[/https://velvyluxe.com/ar](https://velvyluxe.com/ar)

الانستقرام

[==https://www.instagram.com/velvyluxe?igsh=MWU1NXd5bmUldjg0ag](https://www.instagram.com/velvyluxe?igsh=MWU1NXd5bmUldjg0ag)

Linkedin

[https://www.linkedin.com/in/velvy-luxe-168593347?
utm_source=share&utm_campaign=share_via&utm_content=profile&utm_medium=ios_app](https://www.linkedin.com/in/velvy-luxe-168593347?utm_source=share&utm_campaign=share_via&utm_content=profile&utm_medium=ios_app)

Velvyluxe@gmail.com
0548786999