1) لماذا Bus فرصة استثمارية؟

- حاجة سوقية ضخمة وغير مخدومة: ملايين الطلاب لا تتوفر لهم خدمة نقل مدرسي منتظمة، ما يخلق طلبًا مباشرًا وملموسًا.
- نموذج أعمال خفيف الأصول: التطبيق يربط السائقين بالأسر دون امتلاك باصات، مما يقلل المخاطر ويُسهل التوسع.
- أثر اجتماعي كبير: تخفيف الزحام المروري، تقليل الأعباء على أولياء الأمور، خلق فرص عمل للسائقين.
- قابلية توسع: البداية بالنقل المدرسي ثم الانتقال إلى النقل العام المحلي.
- دعم الرؤية 2030: يواكب التحول الرقمي ويخدم أهداف تحسين جودة الحياة.

---

2) مؤشرات الأداء (KPI) خلال 12 شهرًا (بتمويل 2,000,000 ريال)

- 25,000 طالب مستخدم نشط.
- 1,250 سائق (بمعدل 20 طالب لكل سائق).
- 100 مدرسة متعاقدة.
- إيراد المنصة الشهري: 400,000 ريال (على أساس 80 ريال/اشتراك وعمولة 20%).
- إيراد سنوي تقديري: 4,800,000 ريال.
- CAC (تكلفة اكتساب الطالب): 40 ريال فقط، مع استردادها خلال 3 أشهر بمتوسط عمر عميل طويل (اشتراك سنوي).
- نسبة الاحتفاظ: 80% فأكثر بفضل الخدمة المستمرة.

---

3) استخدام التمويل (2,000,000 ريال)

- التطوير: 40% (800,000 ريال) – بناء التطبيق، الخرائط، أنظمة التتبع.
- التسويق: 30% (600,000 ريال) – حملات، شراكات مع المدارس، برامج إحالة.

- التشغيل: 15% (300,000 ريال) – تراخيص، دعم فني، تشغيل المنصة.
- الرواتب: 15% (300,000 ريال) – مدير تشغيل، تطوير، دعم العملاء.

---

4) العرض الاستثماري للمستثمر

- الاستثمار المطلوب: 2,000,000 ريال.
- الحصة المقترحة: 20% من ملكية المشروع.
- حصة إضافية من الأرباح: 10% من صافي الأرباح السنوية لمدة أول 5 سنوات.
- القيمة التقديرية للمشروع (بعد الاستثمار): 10,000,000 ريال.

لماذا العرض جذاب؟

- المستثمر يحصل على ملكية مؤثرة (20%) + عوائد أرباح سنوية مباشرة (10%).
- قيمة حصته سترتفع مع توسع المشروع إقليميًا وتضاعف الإيرادات.
- مخاطرة منخفضة لكون المشروع لا يحتاج استثمار في أصول ثقيلة مثل شراء باصات.
- فرصة استثمارية تجمع بين الأمان (أرباح سنوية) والنمو (زيادة قيمة الحصة)