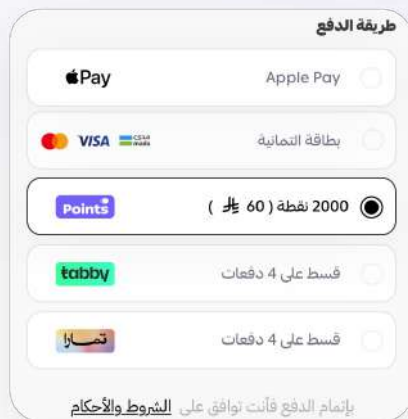


Points

أغسطس 2025



ما هو (Points)

محفظة رقمية لنقاط الولاء تتيح للمستخدمين جمع واستبدال النقاط عند التعامل مع منشآت مشاركة في البرنامج ، بما يعزز من معدل تكرار الطلبات وولاء العملاء ، ويزيد من مبيعات أصحاب الأعمال

المشكلة

ضعف قيمة النقاط : يحتاج العميل لتجميع مبالغ كبيرة ليحصل على مكافأة صغيرة



تشقت العملاء بين برامج ولاء متعددة لكل متجر، مما يجعل من الصعب تتبع الأرصدة وفهم طرق الكسب والاستبدال



التجار ينفقون مبالغ كبيرة على التسويق دون أداة فعالة لزيادة ولاء العملاء أو جذب عملاء جدد



ضياع النقاط دون فائدة : أغلب العملاء لا يستفيدون فعليًا من نقاطهم بسبب التعقيد أو ضعف القيمة



الحل

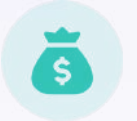
محفظة موحدة تجمع شبكة كبيرة من المتاجر الأكثر تسوقاً يومياً (مطاعم، مقاهي، تموينات، صيدليات، بنزين، متاجر إلكترونية)



سهولة التتبع والاستخدام لكسب واستبدال النقاط بسلسلة أونلاين و أوفلاين



قيمة عالية للنقاط: مكافآت مجزية وسريعة العائد، وسهولة الفهم والحساب وثابتة



منصة ولاء ذكية للتجار تُكسبهم عملاء جُدد و تعزز ولاء العملاء وتوفر بيانات دقيقة عن سلوكهم



الخدمات التي نقدمها (القيمة المضافة) للأفراد

إمكانية تحويل نقاطك من برامج الولاء
الآخري في محفظة واحدة وتحويلها إلى
رصيد نقاط موحد



كسب النقاط بسهولة على المشتريات
الشائعة مثل (المطاعم ، المقاهي ، الترمينات
، البنزين ، الصيدلية ، المتاجر الإلكترونية ، ...)



برنامج مكافآت موحد يجمع نقاط
من عدة متاجر معروفة في مكان
واحد



تكمّل تقني سلس يسهل عملية كسب
النقاط واستبدالها بدون تعقيد



سهولة تتبع كسب واستبدال النقاط
من خلال التطبيق



استبدال النقاط بمشتريات من
متاجر معروفة



عروض حصرية وشراكات مع علامات
تجارية متنوعة



نوفر للعملاء إمكانية إهداء نقاطهم
لأصدقائهم أو أفراد عائلاتهم بكل
سهولة



قيمة النقاط عالية ومجزية، بحيث لا
تحتاج لتجميع كميات كبيرة لتحصل
على شيء قليل



الخدمات التي نقدمها (القيمة المضافة) للتجار

تكامـل تقني سهل مع الأنظمة الخاصة بالتجار بدون تعقيد



زيادة ولاء العملاء للعلامة التجارية بسبب منحهم النقاط على مشترياتهم



زيادة المبيعات بسبب تحفيز العملاء على الشراء لكسب نقاط



أداة تسويق ذكية للوصول إلى العملاء الحاليين والجدد



قاعدة بيانات غنية لفهم سلوك العملاء وتحليل إنفاقهم



وصول التجار لعملاء جدد من خلال عرض منتجاته ، خدماته في التطبيق



ظهور اسم التاجر ضمن الحملات التسويقية المشتركة مع المنصة، مما يعزز انتشار العلامة التجارية ويزيد من وصولها لشريحة أوسع من العملاء



إنفاق تسويقي أقل = عائد أعلى على الاستثمار





اختبار السوق (Market Validation)

قمنا باختبار السوق للتحقق من وجود طلب حقيقي

على الفكرة ، وقد أثبتت النتائج وجود حاجة وفرصة

واعدة للنمو

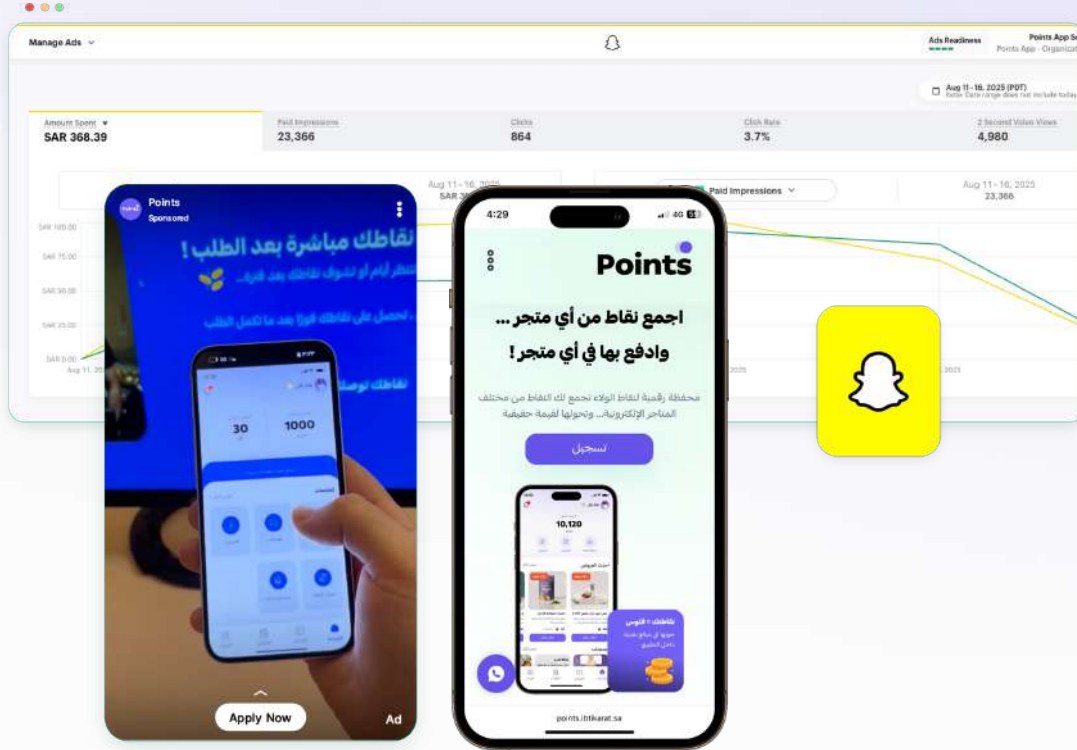
اختبار السوق (Market Validation) للأفراد

المنهجية:

- تصميم صفحة ويب تعريفية بالخدمة
- إنتاج فيديو تسويقي قصير
- إطلاق حملة إعلانية تجريبية عبر سناب شات
- الهدف: جمع أرقام جوالات العملاء المهممين

النتائج:

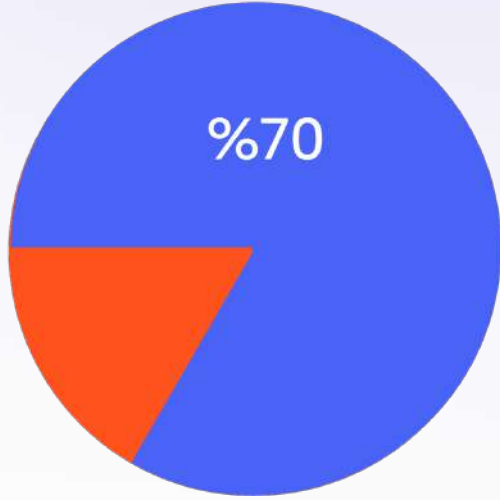
- 23,366 مشاهدة للإعلان 📊
- 864 نقرة (CTR ≈ 3.7%) 📈
- 316 عميل مهتم (سجل رقمه) 📞
- تكلفة الحملة: 368 ريال 💰
- تكلفة الحصول على العميل المهتم = 1.16 ريال فقط 🔑





حجم السوق

حجم السوق للأفراد



الفئة العمرية المستهدفة
(15-24) = 25,6 مليون وهم تقريباً 70% من سكان
السعودية

20,3
مليون



فئة عمرية لديهم قدرة شرائية
وقرارات مستقلة يعتمدون على
التقييمات

5,3
مليون



فئة عمرية تستخدم الجوال
بشكل يوم ولساعات (الجيل Z)

8 ساعات 5 دقائق



متوسط وقت استخدام الانترنت يومياً

%99
استخدام الانترنت



نسبة استخدام الانترنت من
السكان

حجم السوق للأفراد



%48,6

الهاتف



من مستخدمي الإنترنت في المملكة يقضون 7 ساعات فأكثر
يومية في استخدام الإنترنت



المناطق المتواجد فيها مستخدمي الإنترنت في المملكة

74% من مستخدمي الإنترنت في السعودية قاموا بشراء منتجات او خدمات عبر الإنترنت في عام 2024

حجم السوق للتجار

أكثر من 450,000

منشأة مرخصة في السعودية حتى (Q3/2025)



(مطاعم ، مقاهي ، تموينات ، محطات بنزين ، صيدليات ، المتاجر الالكترونية ، محلات تسويق ، حلويات ، ملابس ، عطور ، تجميل ، الكترونيات ، أثاث ، أدوات منزلية ، مجوهرات ،)

ISIC4



يشمل الأنشطة التجارية القابلة للتقييم في السعودية

(أنشطة خدمات الأطعمة والمشروبات ، تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات ذات المحركات والدرجات النارية)

TAM

السوق الكلي

550 مليار ريال / 2024

حجم قطاع التجزئة والجملة وإصلاح المركبات : 450 مليار ريال سنوياً +4.2% نمو سنوي
+
حجم قطاع المطاعم والمقاهي : 100 مليار ريال سنوياً +7.66% نمو سنوي

SAM

السوق القابل للخدمة

2.25 - 4.5 مليار ريال سنوياً

عدد المنشآت المستهدفة في القطاعين = 450,000 منشأة مستقلة
متوسط الإنفاق السنوي المتوقع لكل منشأة على خدمات Points
6000 - 10000 ريال

SOM

السوق القابل للاختراق
(أول 12 شهر)

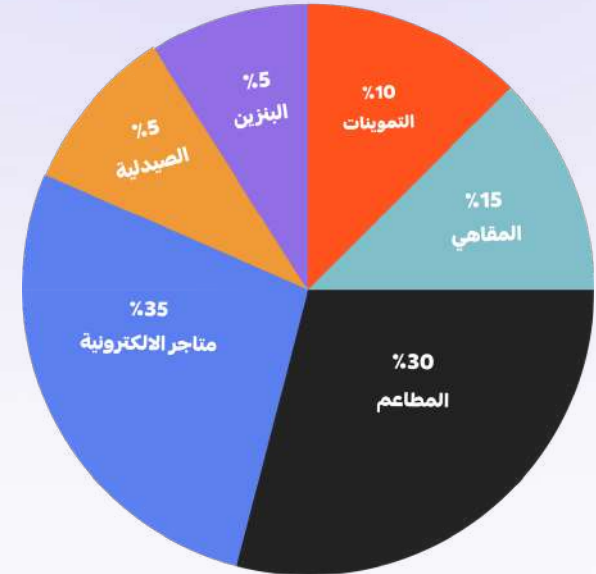
16.9 - 22.7 مليون ريال سنوياً

بنمو تدريجي للتجار حتى تصل 15,099 بنهاية العام نتوقع أن تصل إيرادات Points إلى 16.9 - 22.7
مليون ريال اعتماداً على متوسط إنفاق التاجر (500 - 700 ريال شهرياً وهذا يمثل 0.5%-1% فقط من
السوق القابل للخدمة
السنة الثانية (2.3% - 7.7%) 104 - 173 مليون ريال عدد التجار 17,300
السنة الثالثة (5.2% - 17.3%) 234 - 389 مليون ريال عدد التجار 38,925

حجم السوق للتجار



توزيع تواجد المنشآت المستهدفة في السعودية



توزيع حجم السوق للقطاعات المستهدفة

المنافسين

*	نقاط مشتركة بين التجار	تنوع القطاعات	قيمة النقاط (كسب)	قيمة النقاط (استبدال)	تحويل من برامج الولاء الاخرة	التكامل التقني	نموذج العمل
 ولاء ون	✓	✓	1 ريال = 500 نقطة عمل عروض بقيمة خاصة مع تجار	كل تاجر له قيمة مختلفة	✓	✗	اشتراك سنوي 2500 ريال
 رسال	✓	✓	1 - 2 نقطة مقابل كل 1 ريال	فقط مقابل أميال الفرسان كل 12 نقطة = 1 ميل	✓	✗	بحسب حجم التاجر
 بونات	✗	✗ فقط (مطاعم ومقاهي)	بحسب سياسة التاجر	بحسب سياسة التاجر	✗	✓ أنظمة POS للمطاعم والمقاهي	اشتراك سنوي 4080 ريال
 نقطة	✗	✗ فقط (مطاعم ومقاهي)	بحسب سياسة التاجر	بحسب سياسة التاجر	✗	✓ أنظمة POS للمطاعم والمقاهي	اشتراك سنوي 900 - 4000 ريال
 بوتيس	✓	✓ شامل (مطاعم، مقاهي ، تموينات ، صيدليات ، بنزين ، متاجر الكترونية)	1-3 نقطة مقابل كل 1 ريال	كل 1000 نقطة = 30 ريال	✓	✓ أنظمة + POS أجهزة الدفع + منصات التجارة الالكترونية + الأنظمة الخاصة	رسوم شحن نقاط تبدأ من 100 ريال Pay as you go

الميزة التنافسية USP



- **برنامج ولاء موحد** يجمع العملاء عبر عدة قطاعات من الأكثر تسوق بشكل يومي (مطاعم، مقاهي، تموينات، صيدليات، بنزين، متاجر إلكترونية)
- قيمة نقاط واضحة ومجزية **للعلاء 1000 نقطة = 30 ريال** بعكس البرامج المعقدة غير المحفزة
- **رسوم بسيطة للتجار فقط ادفع بقدر ما تحتاج أو ادفع بالآجل** بعد تحقيق مبيعات سدد ، بدون اشتراكات شهرية أو رسوم تأسيس
- **تكامل تقني سلس للعملاء** اكسب واستبدل نقاطك بسهولة بدون طلب رقم الجوال
- **تكامل تقني سلس للتجار** اربط نظامك بضغطة زر وبدون تعقيدات تقنية
- **شبكة ولاء مشتركة** تمنح التاجر ميزة الظهور لعملاء جدد خارج متجره، بعكس برامج الولاء المغلقة



المنتج التقني

المنتج التقني للأفراد

محفظة رقمية : من خلال تطبيق سهل الاستخدام
يعرض رصيد النقاط وحركات العميل بشكل واضح





المنتج التقني للأفراد

كسب النقاط أونلاين : ربط تقني مباشر مع المتاجر

والتطبيقات يتيح للعميل كسب النقاط تلقائيًا عند إتمام

الطلب

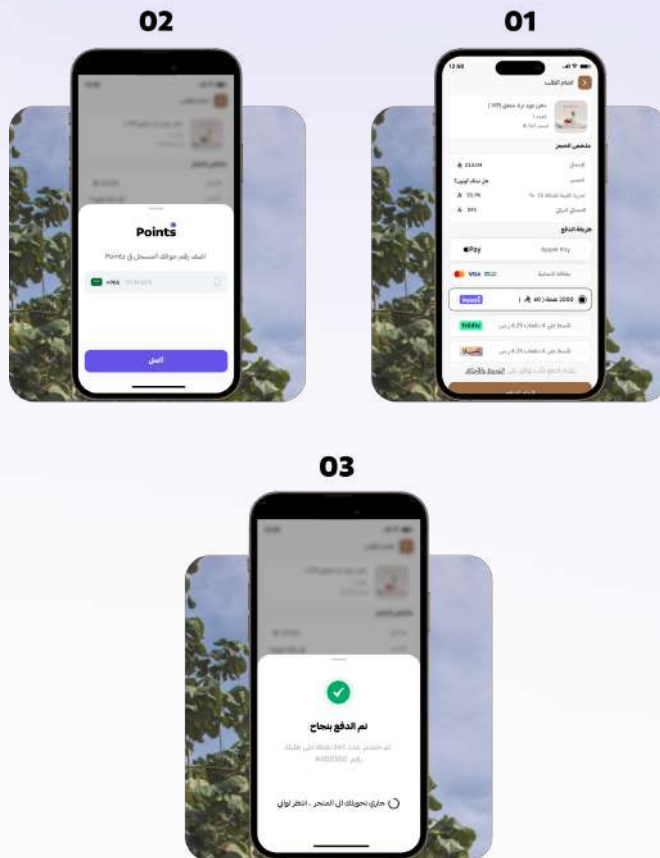


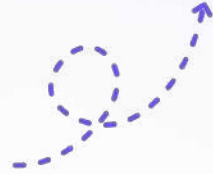
المنتج التقني للأفراد

كسب النقاط أوفلاين : بمجرد الدفع ببطاقة الشبكة في
أي نقطة بيع متصلة بالنظام , تُضاف النقاط فورًا لمحفظة
العميل

المنتج التقني للأفراد

استبدال النقاط أونلاين : إمكانية استخدام النقاط
كطريقة دفع عند التسوق من المتاجر والتطبيقات
المشاركة





المنتج التقني للأفراد

استبدال النقاط أوفلاين : عند الدفع في نقاط البيع

التقليدية يكفي أن يضع العميل جواله على جهاز الشبكة

ليتم خصم النقاط تلقائيًا

المنتج التقني للأفراد

استيراد النقاط من برامج أخرى : تحويل النقاط الخاصة

بالعميل من برامج الولاء الشائعة في محفظة واحدة

داخل التطبيق





تطبيق الخطوط السعودية - الفرسان



تطبيق points

المنتج التقني للأفراد

تحويل النقاط إلى أميال : دعم تحويل النقاط إلى أميال

بشكل مباشر إلى برنامج الفرسان

المنتج التقني للتجار

فتح الحساب خلال دقائق عبر الموقع مع التحقق الرقمي الفوري (سجل تجاري نشط أو وثيقة عمل حر ، خطاب الأييان من البنك ، بعض المعلومات عن التاجر مثل اسم النشاط ، الرابط ...الخ



تم التحقق بنجاح

واثق
Wathq

تم فتح الحساب

Points

إنشاء حساب

الاسم الكامل

البريد الإلكتروني

066 555 555

اسم الأختار

كلمة المرور

تسجيل

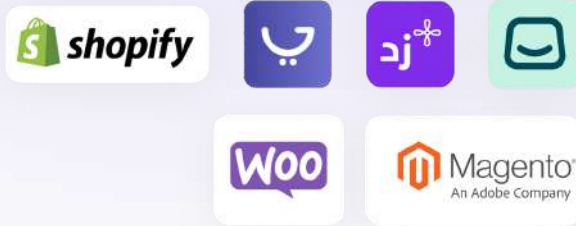
نؤكد لك الحساب لك توافق على الشروط والأحكام وسياسة الخصوصية

لديك حساب ؟ سجل الدخول

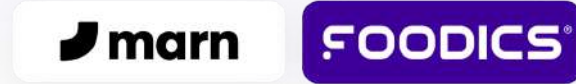
المنتج التقني للتجار

ربط تقني سلس مع أنظمة التجارة الإلكترونية (سلة، زد) ،
أنظمة نقاط البيع (فوديكس ، مرن)، وأجهزة الدفع (جيديا ،
نيو ليب) ، أنظمة خاصة عن طريق ، API لتكامل الكسب
والاستبدال للنقاط

التجارة الالكترونية



نقاط البيع



أجهزة الشبكة و الدفع



المنتج التقني للتجار

لوحة تحكم شاملة تحتوي على إحصائيات وتقارير تفصيلية (المبيعات، العملاء الأكثر ولاء، المنتجات الأكثر طلبًا، الفروع ...) مع تحليلات تنبؤية بسلوك العملاء والمبيعات المستقبلية



المنتج التقني للتجار

تسويات مالية سريعة تودع مباشرة في الحساب البنكي

المربوط بشكل دوري



تسوية جديدة

تم تسوية مبلغ 300 € قيمة استبدال
نقاط العملة إلى حسابكم البنكي

إجمالي الرصيد 2500 نقطة

The screenshot displays a banking application interface. At the top, there's a header with a user profile icon, a balance of 2500 points, and a date range from 1/1/2024 to 31/12/2024. Below this, there's a section for 'تسوية جديدة' (New Settlement) showing a transaction of 300 € for the replacement of points to the user's bank account. The main part of the screen shows a list of transactions with columns for 'رقم العملية' (Transaction Number), 'التاريخ والوقت' (Date and Time), 'المبلغ' (Amount), 'العملة' (Currency), 'الوصف' (Description), and 'الحالة' (Status). The transactions are listed in a table format.

رقم العملية	التاريخ والوقت	المبلغ	العملة	الوصف	الحالة
815218750	2024-01-01 10:47	300.00	€	تسوية جديدة	مكتملة
808732001	2024-01-01 10:47	300.00	€	تسوية جديدة	مكتملة
879641340	2024-01-01 10:47	300.00	€	تسوية جديدة	مكتملة
870114001	2024-01-01 10:47	300.00	€	تسوية جديدة	مكتملة
804721033	2024-01-01 10:47	300.00	€	تسوية جديدة	مكتملة

عرض الفاتورة

شحن النقاط

الدفع الآن

الدفع الآجل

إجمالي الفاتورة 1500 ر.س

200 ر.س مدفوع

1300 ر.س الإجمالي المتبقي

رقم الفاتورة	التاريخ	المبلغ	حالة الفاتورة
990	2023-10-15	13,847.43	مستحقة
141.33	2023-10-15	141.33	مدفوعة

المنتج التقني للتجار

دفع بالآجل : خيار يتيح للتاجر شحن النقاط بعد البيع
بضغط زر



المنتج التقني للتجار

حملات ولاء ذكية : إمكانية إنشاء عروض خاصة مثل نقاط مضاعفة X2 أو X3 , أو مكافآت على منتجات محددة

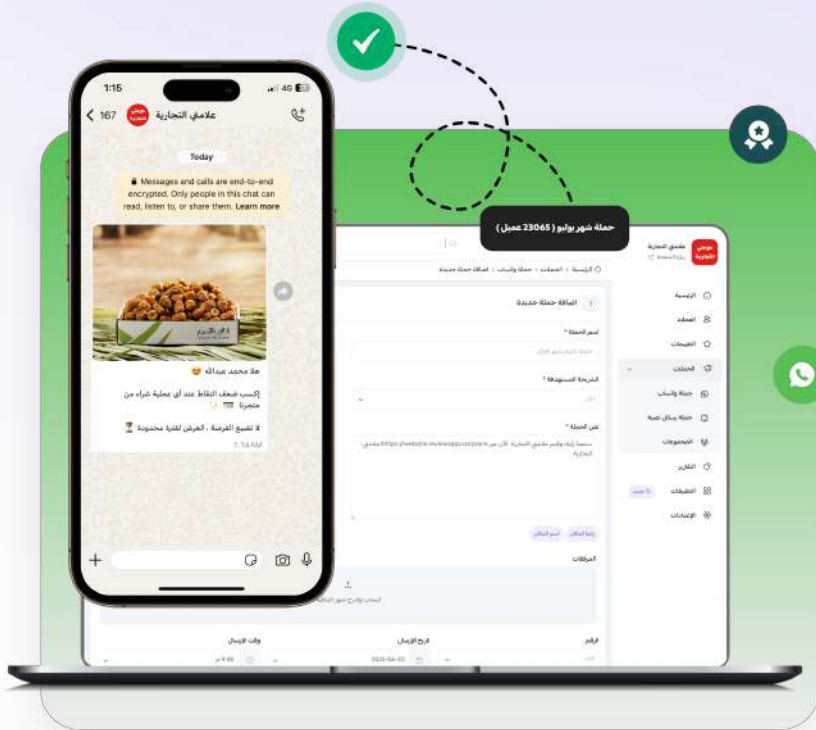
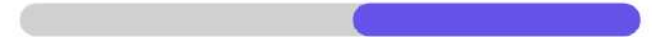
المنتج التقني للتجار

التكامل مع الواتساب : إرسال العروض للعملاء عبر

الواتساب اشعارات التنبيهات للعملاء

نسبة الإنجاز واكتمال المنتج التقني

نسبة الانجاز 30%



Merchant Kit



نموذج العمل

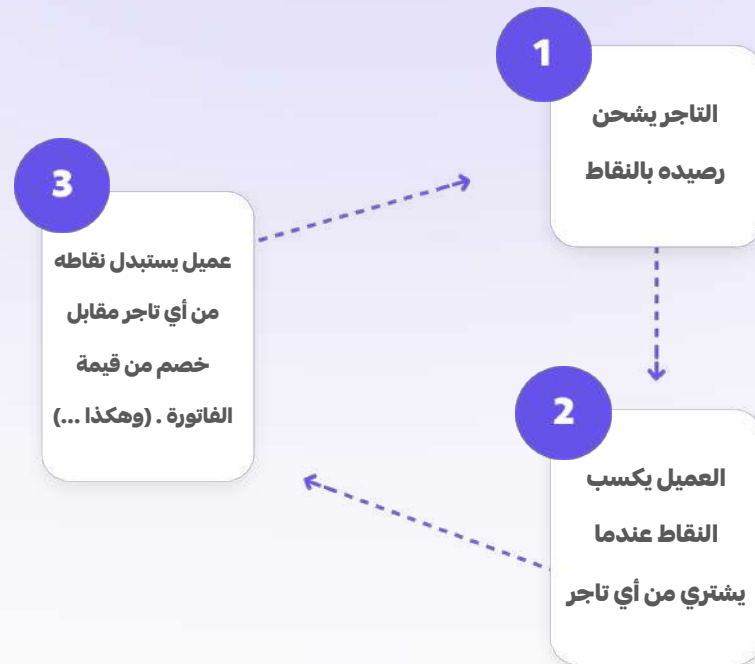
قيمة الباقات التي يشحنها التاجر

عدد النقاط	الباقية (مبلغ الشحن بـ)
2,000 نقطة	100 بـ
11,000 نقطة وفر 9%	500 بـ
24,000 نقطة وفر 16%	1000 بـ

كميات أكبر بأسعار خاصة

العميل

- الكسب 1 نقطة = 1 ريال
- قيمة استبدال العميل للنقاط (1000 نقطة = 30 ريال)



• هامش الربح الثابت يتراوح بين 28% - 40% حسب الباقية

• المنصة تربح من الفارق بين سعر بيع النقاط للتاجر وقيمتها عند الاستبدال من العميل



فريق العمل

فريق العمل - المؤسسين

حسن الجرجاوي - شريك مؤسس

الوظيفة : CEO

الخبرات

- **2020-2025 تأسيس منصة متاجر** SaaS لإنشاء المتاجر الإلكترونية mapp.sa خدمة أكثر 10K متجر وحقت 20 مليون مبيعات التجار على المنصة
- **2017-2025 تأسيس شركة ابتكارات** لتقديم خدمات تطوير التطبيقات والمنصات الرقمية العمل كمبيعات والتواصل مع العملاء وإدارة للفرق البرمجية والمشاريع تنفيذ أكثر من 50 مشروع في مختلف القطاعات حققت أكثر من مئات الآلاف تحميل للتطبيقات وملايين الزيارات للمنصات
- **2011-2017 تأسيس العديد من المشاريع** و لأفكار (جواي ، شوب فور اكس ، جميل شوب ، مدونة طريقة ، تصدق بها)

<https://linkedin.com/in/hassanjirjawi/> 



بلال نبيل - شريك مؤسس

الوظيفة : Product Manger

الخبرات

- **مدير منتجات في منصة متاجر** وأقود تطوير المنتج والإشراف على تنفيذ خارطة الطريق الاستراتيجية وأعمل على تحليل احتياجات السوق والعملاء ، وترجمة هذه المتطلبات إلى ميزات عملية تعزز من تجربة المستخدم وتزيد من مبيعات التجار
- **مدير منتج في منصة رفبو** عملت على منصة SaaS متكاملة متخصصة في التقييمات والطلبات والخدمات ، والمحافظة الإلكترونية والتسويات للتجار ، مع تجربة مستخدم سهلة للوحة والتطبيق مما تعزز نجاح الأعمال ورضا العملاء مع توفر للتاجر تطبيق وموقع خاصة بهم
- **مدير منتج لتطبيق نادي الاتحاد السعودي** أشرفت على تطوير وإدارة منتج رقمي يخدم قاعدة جماهيرية ضخمة ، من خلال قيادة فرق التصميم والبرمجة لتنفيذ تطبيق يتميز بالاستقرار ، وسرعة الأداء ، وتجربة استخدام محلية مخصصة

<https://linkedin.com/in/bilal-nabil-596129b3/> 





التوقعات المالية

قيمة الاستثمار المطلوب 750 ألف ريال مقابل 15%



الهدف من الاستثمار :

%10

تشغيل وإدارة



مكاتب، محاسبة، قانونية،
ومصاريف تشغيلية

%15

تطوير الأعمال والمبيعات



استقطاب التجار الجدد وإدارة
علاقات الشركاء

%35

تسويق للعملاء



حملات تسويقية ، شراكات ،
واكتساب مستخدمين

%40

تطوير المنتج التقني



بناء وتطوير المنصة والتطبيقات
والتكامل مع أنظمة الدفع
والتجار

للاطلاع على تفاصيل إنفاق الاستثمار



خطة الجولات الاستثمارية

القيمة حصة المستثمر (%15)	التقييم (Post-Money)	الإيرادات السنوية (SOM)	الأداء المتوقع	الجولة
750 ألف ريال	5 مليون ريال	13 - 22 مليون ريال (%0.3 - %1) من SAM	إطلاق المنتج + 8,650 تاجر نشط	Pre-Seed السنة الحالية
3 مليون ريال	20 مليون ريال	104 - 173 مليون ريال (%2.3 - %7.7) من SAM	توسع كبير + 17.3 ألف تاجر نشط	Seed السنة الثانية
9 مليون ريال	60 مليون ريال	234 - 389 مليون ريال (%5.2 - %17.3) من SAM	هيمنة على السوق المحلي + 38.9 ألف تاجر نشط	Series A السنة 3-4
30 مليون ريال	200 مليون ريال	1+ مليار ريال	توسع إقليمي وخليجي + 50+ ألف تاجر نشط	Series B السنة 5

"استثمارك اليوم بـ 750 ألف ريال قد يتحول إلى 30 مليون ريال خلال 5 سنوات"

الحوكمة والقانونية

- تأسيس الشركة كيان قانوني مسجل في السعودية (شركة مساهمة مبسطة)
- التعاقد مع محامي لعمل عقد التأسيس للشركة وضبط كامل الاتفاقيات القانونية لـ (للعملاء ، للتجار ، للمستثمرين ، للموظفين)
- عمل سياسة الحوكمة الداخلية للشركة مجلس إدارة يضم المؤسسين ومرشدين لمتابعة الأداء
- اعداد تقارير أداء شهرية للمستثمرين من خلال توفير أدوات متابعة وتقارير مالية وتشغيلية بشكل دوري لضمان الشفافية
- اعداد دليل عمل شامل للموظفين وضح السياسات الداخلية، المسؤوليات، وآليات العمل لضمان انسيابية التشغيل
- تدقيق القوائم المالية في المراحل الأولى مع محاسب داخلي للشركة لإعداد القوائم المالية السنوية ، ومع نمو الشركة يتم التعاقد مع مراجع حسابات معتمد (Audit Firm) لضمان الامتثال والموثوقية



خطة اختراق السوق

خطة اختراق السوق (خطة العمل) - للأفراد و للتجار

أهداف الـ 6 أشهر القادمة (RoadMap)

01	إطلاق النسخة الأولى (MVP) للتطبيق للأفراد (محفظة نقاط + كسب واستبدال (Online)
02	إطلاق لوحة التحكم للتجار (التسجيل الرقمي + التكامل الرقمي مع المنصات + تنفيذ العمليات)
03	استهداف التجار بفريق مبيعات للقطاعات الأعلى إنفاقاً (مطاعم, مقاهي , تموينات , بنزين , صيدلية , متاجر الكترونية)
04	استقطاب 3-5 علامات تجارية كبرى من كل قطاع مستهدف لضمان انتشار سريع عبر قاعدة عملائهم الواسعة وفروعهم المنتشرة في مختلف أنحاء المملكة
05	التعاقد مع فريق تسويق رقمي لتنفيذ حملات موجهة (80% للأفراد, 20% للتجار) لضمان بناء قاعدة مستخدمين واسعة مع استقطاب مبكر للتجار
06	إطلاق حملة تسويق رقمي لاستهداف الأفراد + برنامج دعوة الأصدقاء (Invite & Earn) للانتشار الطبيعي

خطة اختراق السوق (خطة العمل) - للأفراد و للتجار

KPIs

10-5

مليون ريال



تحقيق حجم معاملات GMV عبر
النظام 10-5 مليون ريال

800

تاجر نشط



تحقيق الوصول لـ 800 تاجر نشط

50K

عميل نشط



تحقيق الوصول لـ 50K عميل
نشط

القطاعات المستهدفة

القطاعات الرئيسية

المقاهي



المطاعم



المتاجر الالكترونية



الصيدليات



محطات البنزين



التموينات



قطاعات أخرى

خدمات الصيانة والنظافة

خدمات السيارات

صالونات التجميل

أماكن ترفيه

خدمات الرعاية الصحية

تطبيقات الدفع مقابل الخدمات

محلات تسوق

معلومات التواصل

حسن نبيل



hj@papp.sa



+966553693630



جدة، السلامة، شارع اليمامة، 23436 مركز السلامة للأعمال
الدور الخامس، 6328



شكراً