

WAITER وإتر



- ◆ أكثر من 60 عميل خلال شهرين.
- ◆ +35 الف فاتوره مصدرة من تجار وإتر.
- ◆ رضا عالي من العملاء واعتماد يومي على النظام.



هدف الشركة

بناء منصة واحدة لكل عمليات التجار في قطاع المطاعم والكافيهات، نظام محاسبي، منيو الكتروني ذكي، كروت الولاء (مثل الكوب السابع مجاناً) ، تمكين القطاع تقنيًا، والنقطة الأهم ان العميل لا يدفع تكاليف كبيرة مقابل النظام.

WAITER
وېټر

منتجاتنا



ويتر كاشير

Waiter cashier

كل الي تحتاجه لمطعمك
في نظام واحد متكامل
-مخزون ذكي
-إدارة المصروفات
-إدارة الموظفين
-والكثير من الاعدادات

2799 ريال



الأجهزة + النظام المحاسبي سنتين + منيو الكتروني 3 اشهر مجاناً

منيو الكتروني

Electronic menu

منيو إلكتروني متكامل متجر رقمي صغير يتيح عرض المنتجات، استقبال الطلبات، والدفع الإلكتروني مباشرة، مرتبط بالكامل مع نظام ووتر لإدارة الطلبات والمحاسبة، ويدعم خدمات التوصيل بسلاسة داخل حل واحد.

499 ريال سنوياً



نظام محاسبي كاشير

Cashier accounting system

بدون سند أمر
بدون التزام سنوي
فواتير نهائية
الغاء اي وقت
فاتورة إلكترونية
إضافة منتجات من تطبيق الكاشير
إضافة أكثر من موظف للكاشير
دعم أكثر من لغة

499 ريال سنويًا



تطبيق جوال

Mobile app

يمكن للعميل تصميم تطبيق خاص بنشاطه ، ويتم تجهيزه خلال 48 ساعة .

1499 ريال سنويًا



نظام الأختام

Seals system

نظام الباركودات
ونظام النقاط
حاليًا مجانيًا مع المنيو



منيو إلكتروني + تابلت عارض منيو

ورق المنيو موضة قديمة
إستبدالها بنظام منيو ووتر وعدّل
تصنيفاتك ومنتجاتك بثواني من
منصة ووتر

Electronic menu + Tablet

999 ريال

تابلت + إشتراك منيو سنة



شاشة المطبخ
(قريبًا)
Kitchen screen
Q1 2026





ربط تطبيقات
التوصيل بالكاشير
(قريبًا)

Linking Applications
Delivery via Cashier

Q3 2026

نقاط الالم من ناحية العملاء ووضع السوق

بعد اطلاق النموذج الأولي وتحقيق عدد جيد من العملاء، جمعنا أبرز النقاط التي يشتكي منها العملاء

1

لا يوجد تسعير واضح، مهم الشركات تعرف اسعارهم بعد الاتصال عليهم وهذه العملية معقدة ومكلفة وتتطلب جهد ووقت، اختصرنا ذلك في ووتر عبر (متجر ووتر) يستطيع العميل رؤية كل الخدمات مع اسعارها في موقعنا مما يختصر الكثير من الوقت والجهد في الشرح وعرض الأسعار.

2

خدمة العملاء، معظم العملاء المحولين من شركات أخرى يشكون من خدمة العملاء في تلك الشركات، بعد البحث اكتشفنا أن النظام لديهم قائم على (مدير حساب) العميل يكون تحت مدير حساب ويكون تحت رحمته، كيف عالجنا هذا في ووتر؟ رقم موحد لخدمة العملاء ويتم مراجعة كل المشاكل من المسؤولين، هذه النقطة تساعد في فهم المشاكل لدى العملاء وبناء منتجات من مشاكل العملاء.

3

الأنظمة المعقدة، بعد الاطلاع على أغلب أنظمة السوق الأغلب منها معقد ويحتاج شهور لفهم النظام، ركزنا في ووتر على تبسيط النظام بشكل كبير بحيث يستطيع الشخص البسيط أن يتعرف على النظام خلال أسبوع

4

التكلفة، متوسط قيمة الاشتراكات السنوية بين 2500 ريال الى 7000 ريال من دون الأجهزة، في ووتر الباقة المتكاملة مع الأجهزة و اشتراك سنتين في النظام المحاسبي 2799 ريال، و 499 ريال للنظام المحاسبي سنة.

5

لايوجد منصة متكاملة لكل هذه الخدمات، فالعميل مضطر للاشتراك في 3 شركات على الاقل ليحصل على نظام ولاء + اجهزة كاشير + منيو الكتروني

لماذا ويتر من ناحية المستثمر؟

04

نستخدم الذكاء الإصطناعي في عملياتنا، ودمجناه في أكثر من خدمة لدينا مثل قراءات الفواتير و إضافتها في المصروفات.

03

ندير السيرفرات بأنفسنا، لا نستخدم مزودين والسبب هو ارتفاع تكاليف تشغيل المزودين، لدينا الخبرة الكاملة في إدارة السيرفرات مما يجعلنا نتمتع بتكلفة قليلة مقارنة بالمنافسين.

02

فريق مؤسس تقني وتسويقي بى المنتج من الصفر ويديره بالكامل، هاني فرحان وبندر هلال هم من قاموا بتأسيس الشركة من الصفر بكامل منتجاتها، لدينا الخبرة البرمجية الكاملة + الخبرة التسويقية وبناء المنتجات التكلفة البرمجية و إدارة الإعلانات تكاد تكون 0 بسبب خبرة المؤسسين، الشخص الثالث هي مصممة تتعامل معها على تصميم الإعلانات والهوية البصرية كعمل حر.

01

ويتر اليوم ليست ويتر قبل أسبوع، ونجزم أن ويتر بعد شهر ليست اليوم أيضًا وبعد شهرين و 6 أشهر وسنة، في ويتر لدينا تحديثات بشكل أسبوعي وشهري لإضافة المميزات المطلوبة من العملاء.

لماذا ويدر من ناحية العميل؟



باقات شهرية مخفضة للمنيو الالكتروني والنظام المحاسبي بـ 49 ريال يستطيع العميل من خلالها أن يجرب النظام قبل الطلب

حجم السوق

مع معدل نمو سنوي يتراوح بين
8% و 9%، مما يجعله واحد من
أسرع القطاعات توسعاً في المملكة

118
مليار ريال

حجم سوق المطاعم
والكافيهات
في السعودية يتجاوز



نظامنا يخدم أنشطة أخرى فلدينا عملاء مغاسل سيارات ومغاسل ملابس
لكن تركيزنا الحالي على سوق المطاعم والكافيهات

مرحلة ووتر حاليًا

انطلقنا منتصف سبتمبر 2025 بعد العمل أكثر من سنة في تطوير النظام خلال شهرين تقريبًا كسرنا حاجز 60 عميل، جميعهم دفعوا لخدمات ووتر وليست خدمات مجانية، لازلنا في مرحلة التوعية بالعلامة التجارية والخدمات ولم نستخدم كل الإمكانيات في التسويق نعتمد على منصتين قوقل وإنستغرام، هذي السياسة تمكنا من بناء منتج سليم وعند التأكد من أن المنتج قد اكتمل سنستخدم كل إمكانيات التسويق الممكنة ونتوقع نتائج مبهرة، لكن ردة فعل السوق أول شهرين إيجابيه جدًا، 6 عملاء بعد أن جربوا نظامنا أخبروا به عملاء آخرين وقاموا بالطلب من ووتر، هذا النوع من التسويق يسمى التسويق الشفهي (**Word of Mouth Marketing**) أي أن المنتج يسوق لنفسه بنفسه.

حاليًا في المراحل الأخيرة من الربط مع هيئة الزكاة والضريبة سندشن الربط الكامل معهم خلال شهر.



الشراكات

surepay

paymob™

نهدف لتعزيز شراكاتنا في كل شيء من شأنه ان يخدم العميل وقعننا
شراكة مع شركة شورباي لأجهزة نقاط البيع وربطها مع كاشير ووتر،
أخذنا عروض مميزة، الجهاز مجاناً بشرط تحقيق العميل حد أدنى
للعمليات أو دفع قيمة اشتراك، تقاسمنا معهم الأرباح على عمليات
مدى لتكون حصة ووتر من كل عمليه 0.1% سنحاول رفع هذه
النسبة لاحقاً ووقعنا أيضاً شراكة مع شركة paymob للدفع
الالكتروني ومحافظ العملاء ، والشراكات قابلة للنمو .



الحسابات

شهر 2025/11

إجمالي الإيرادات 20,587 ₪

إجمالي المصروفات 30,904 ₪

صافي الربح/الخسارة -10,317 ₪

شهر 2025/10

إجمالي الإيرادات 20,577 ₪

إجمالي المصروفات 24,700 ₪

صافي الربح/الخسارة -4,123 ₪

شهر 9 (بدأنا بتاريخ 2025/9/14)

إجمالي الإيرادات 6,095 ₪

إجمالي المصروفات 15,523 ₪

صافي الربح/الخسارة -9,428 ₪

◆ نقطة التعادل المتوقعة عند 300-400 عميل

◆ الخسائر الحالية استثمار في النمو وليست خللاً في نموذج العمل

تعليق على التكاليف

تكاليف المنتجات بسبب البداية مرتفعة لأننا نتعامل مع مصانع بالحبة، ستكون لاحقاً بين 35% - 40% لأننا سنعدل على الاسعار.

الاعلانات طبيعي بسبب مرحلتنا الحالية.

الشحن بعد 15 نوفمبر تم تعديله ووضع على العميل والباقي كما هو.

في تاريخ 15 نوفمبر رفعنا الأسعار قليلاً في الباقة المتكاملة من 2399 ريال الى 2799 ريال، وقللنا الاشتراك من 3 سنين الى سنتين، قللنا عرض السنتين للنظام المحاسبي الى سنة وحافظنا على السعر 499 ريال، أيضاً فعلنا ذلك مع المنيو الإلكتروني ، لم تتأثر الطلبات استقبلنا بعد تحديث الأسعار طلبات جديدة ولا زلنا أفضل تكلفة في السوق.

هدف الشركة حالياً هو التوسع والاستحواذ على حصة سوقية أكبر، الربحية ستأتي لا محالة.

نسب المصاريف منذ البداية

تكاليف المنتجات (تكلفة الباقات + المشتريات): 54.1%

الإعلانات (قوقل + انستقرام + تيك توك): 36.2%

تصاميم الإعلانات: 6.1%

تكاليف التشغيل : 1.4%

تكاليف الشحن: 1.8%

فروقات محاسبية بسيطة: 0.3%

الملخص منذ البداية

إجمالي الإيرادات: 47,259 ريال

إجمالي المصروفات: 71,127 ريال

صافي الخسارة: -23,868 ريال

- ◆ نقطة التعادل المتوقعة عند 300-400 عميل
- ◆ الخسائر الحالية استثمار في النمو وليست خللاً في نموذج العمل

الملخص بالمنتجات

17	جهاز كاشير تم بيعه	24	طابعه تم بيعها
8	اشتراكات منيو الكثروني سنوي	9	اشتراكات منيو الكثروني شهري
7	اشتراكات نظام محاسبي سنوي	4	اشتراكات نظام محاسبي شهري

الشركة كسرت حاجز 60 عميل خلال شهرين ونصف

إحصائيات تجار ووتر

35,000 فاتورة تم إصدارها عبر أنظمة ووتر المحاسبية

400 طلبًا عبر المنيو الإلكتروني

45 عميلًا نشطًا يوميًا (DAU)

1,500 منتج تمت إضافتها عبر منصة ووتر

وضع الشركة حاليًا من حيث التمويل

الشركة لديها كاش بين 200-250 ألف ريال تمويل من المؤسسين، يمولها بشكل أساسي الرئيس التنفيذي هاني الشراري، المبلغ يكفي الشركة سنتين بوضعها وصرفها الحالي ولا يوجد ديون.

مبلغ الاستثمار المستهدف 5 مليون ريال

عبر safe note

بدون فائدة او تاريخ سداد.

التحويل يتم عند جولة استثمار قادمة.

سقف التقييم (Valuation Cap):

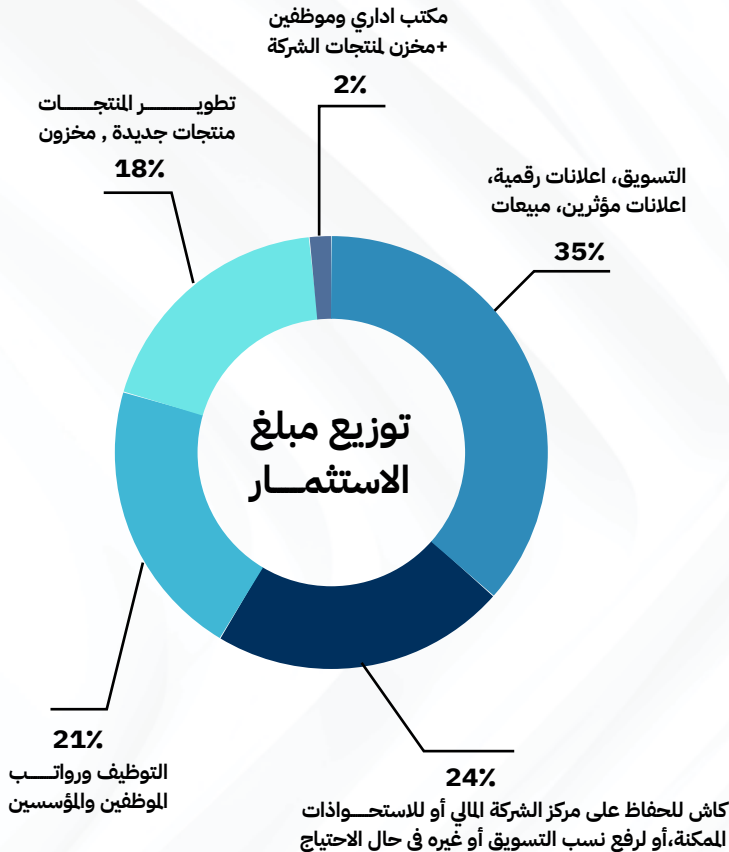
يتم احتساب تحويل الاستثمار على سقف تقييم 30 مليون ريال وذلك لحماية المستثمر في حال ارتفاع تقييم الشركة مستقبلاً.

الخصم (Discount):

في حال كانت قيمة الجولة القادمة أقل من سقف التقييم، يتم احتساب التحويل بخصم 20% من تقييم الجولة.

يتم اعتماد الخيار الأفضل للمستثمر بين.

سقف التقييم أو الخصم (ولا يتم جمعهما معاً).



على ماذا سيحصل المستثمر؟

1

ويتر في نمو مستمر
ورضا العملاء أعلى من
95% ، لم نسترجع إلا
طلب واحد كانت
المشكلة في موقع
العميل لا يوجد إنترنت
وقمنا بإرجاع الطلب
ولاحقاً طورنا النموذج
ليعمل بدون إنترنت،
فالمنطلق الأساسي هو
القيمة + الجودة.

2

نعد المستثمر أن خلال
سنتين ستكون ويتر
ضمن أول 3 خيارات
لعميل يفكر لفتح نشاط
تجاري.

3

نعد المستثمر أننا لن
نذخر جهد في سبيل
تطوير الشركة وخلق
قيمة سوقية ونسب
نمو ورضا عملاء
مستمر فالعميل يجب
عمل آخر.

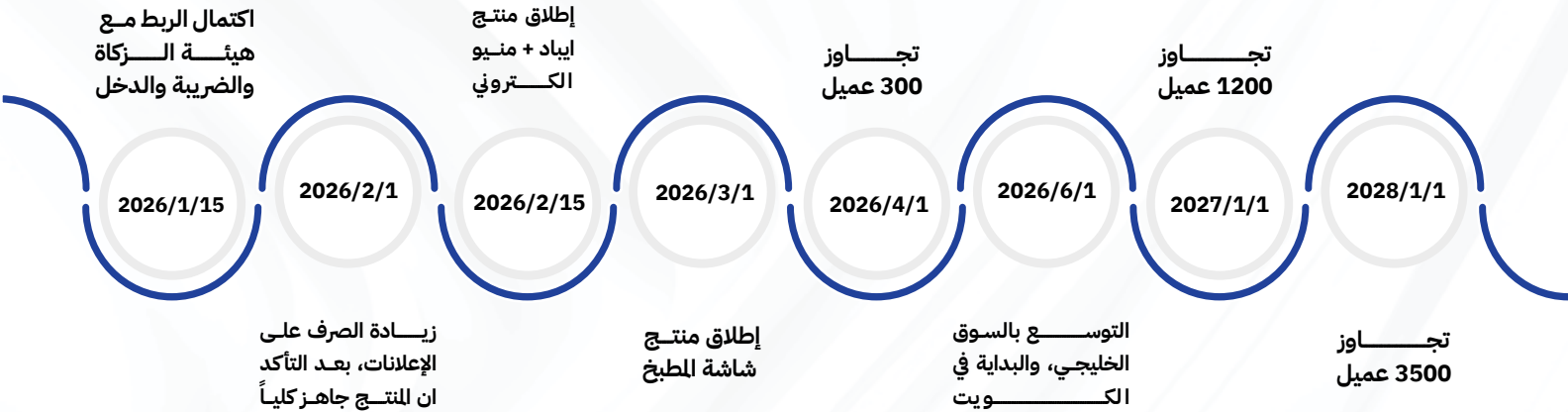
4

نتوقع أن خلال سنتين
سنتجاوز على الأقل
2000 عميل مشترك
سنوياً و إيرادات بين
1.2 مليون إلى 1.7
مليون وهامش ربح
مقارب لـ 70% لكفاءة
تشغيلنا.

5

نعتمد بشكل أساسي
على خبرة المؤسسين،
حيث أنهم عملوا في
أعمال سابقة صغيرة
ومتوسطة في التقنية
والتسويق ومتاجر سلة
وتطبيقات واليوم
متفرغين بشكل
أساسي لويتر

خط ووتر



هذه الخط متحفظة، نتوقع أرقام أعلى من حيث العملاء

المستهدفات والإيرادات المتوقعة

إيرادات سنة
2028

نتوقع بين

ⲁ 3,000,000

و

ⲁ 6,000,000

إيرادات سنة
2027

نتوقع بين

ⲁ 1,200,000

و

ⲁ 1,800,000

إيرادات سنة
2026

نتوقع بين

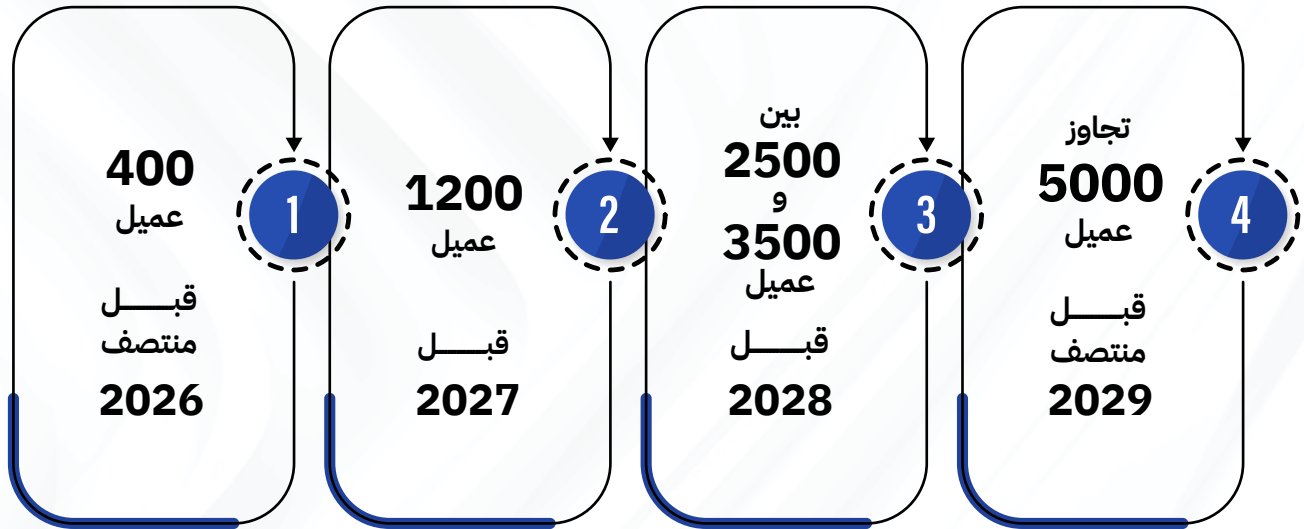
ⲁ 400,000

و

ⲁ 600,000

جميع هذه الأرقام في لغة متحفظة، النمو المركب نتوقع أن يكون أفضل من الأرقام المذكورة بكثير

المستهدفات من حيث العملاء



كيف يتم جذب العملاء؟

عملاء جاهزين

يوجد في السوق أكثر من 50-60 ألف عميل جاهز، يستخدمون نظام فودكس ومرن وريلا بلس، ونستهدفهم عبر باقة (حول لوستر) يستطيع رفع كل منتجاته والبدء في أقل من أسبوع بتكلفة سنوية 499 ريال، في فودكس التكلفة السنوية 4000 ريال وفي مرن 2300 ريال، وفي رتم 1400 ريال وريلا بلس 1800 ريال سنوي، هذه الباقات هي الأقل ولا تشمل مزايا مثل اللي توفرها باقة ووتر، سنرفع الباقة لاحقاً إلى 799 وهذا الحد الأقصى الذي نراه، ووتر ليست رخيصة السوق مبالغ فيه ويوجد أخطاء لدى المنافسين في إدارة السيرفرات والتكاليف مما يجعلهم يضطرون للبيع بسعر أعلى.

عملاء جدد

عميل لديه نشاط تجاري جديد ستكون ووتر هي الخيار الأفضل من حيث القيمة.

نجحنا في تحويل 7 عملاء فعلياً من أنظمة منافسة إلى ووتر، بواقع 4 عملاء من فودكس و3 عملاء من مرن إضافة إلى ذلك، يوجد حوالي 9 عملاء يستخدمون حالياً المنيو الإلكتروني من ووتر والنظام المحاسبي مع فودكس أو مرن، وقد أكدوا نيتهم التحول الكامل إلى ووتر فور انتهاء عقودهم الحالية خلال فترة تتراوح بين 4 إلى 8 أشهر. هذا يعكس قوة المنتج، وارتفاع معدل التحول، ونموً متوقعاً قصير الأجل بتكلفة استحواذ منخفضة.

المنافسين

جولات استثمارية

آخر جولة تخطت مليار ريال في عام 2022	سعر الإشتراك بدون الأجهزة 3200 ريال سنوياً أقل باقة، مع الأجهزة تصل إلى 7 الاف	FOODICS®
استحوذ عليها جاهز 2022 مقابل 60 مليون ريال	الإشتراك بدون الأجهزة 2000 ريال سنوياً بدون الأجهزة، مع الأجهزة 4900 ريال	marn
أغلقت جولة استثمارية بقيمة 10 مليون ريال قبل عام	الإشتراك بدون الأجهزة 2300 ريال مع الأجهزة 4900 ريال	yallaplus
لا يوجد معلومات	الإشتراك بدون الأجهزة 1400 أقل باقة بدون مزايا	RETM
أغلقت جولة استثمارية بقيمة 590 مليون مؤخراً	الأسعار تتغير حسب حجم العميل	HALA
أغلقت جولة استثمارية بقيمة 18 مليون مؤخراً	السعر مع الأجهزة 4900 ريال سنتين	TAB sense
أغلقت جولة استثمارية بقيمة 112 مليون مؤخراً	تبيع منيو الكتروني فقط	qlub

فودكس ويلا بلس لديهم منيو الكتروني مرتبط مع النظام، تسعيرته بين 800-1200 ريال سنوي

ننافس بالقيمة وليس بالسعر فقط

اشتراكات ووتر 2799 ريال الأجهزة + اشتراك سنتين + منيو إلكتروني ونظام أختام مجاناً 3 أشهر
اشتراك المنيو الإلكتروني 499 ريال سنوياً
اشتراك النظام المحاسبي بدون الأجهزة 499 ريال سنوياً

على كل جهاز نبيعه نربح 1000 ريال ويعود لنا العميل بعد سنتين في تجديد الاشتراك وينتهي اشتراك
المنيو الإلكتروني بعد 3 أشهر وغالباً يعود ويجدد، بعد ذلك يصبح عميل مجاني متوسط دفعة السنة لووتر
بين 800-1000 ريال

النظام المحاسبي أو المنيو الإلكتروني نربح 460 ريال (30 ريال تكاليف بوابة الدفع + تشغيل)
أي أن الاشتراكات الرقمية لدينا منخفضة التكلفة.

نموذج العمل

نموذجنا قائم عبر الإشتراكات، سنوية وشهرية نستهدف أن تكون أعلى مدة للإشتراك سنتين.



الذكاء الاصطناعي في ووتر (Waiter AI)

- نعمل على تحسين كفاءة عمليات التجار عبر دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي داخل النظام. تم بالفعل تجربة ميزة قراءة فواتير المشتريات بالذكاء الاصطناعي، حيث يقوم التاجر برفع الفاتورة، ويتولى النظام التعرف التلقائي على البيانات، تسجيلها كمصروف، وتحديث عناصر المخزون مباشرة، مما يقلل الإدخال اليدوي والأخطاء التشغيلية.
- وكيل ذكاء اصطناعي (AI Agent) خاص بوتر قيد التطوير، يتم تدريبه على النظام وسيناريوهات الاستخدام ليكون خط الدعم الأول للعملاء. في الحالات التي لا يستطيع التعامل معها، يتم تحويل المحادثة بسلسلة إلى الموظف، وبعد حل المشكلة تُعاد الحالة إلى الفريق لتدريب الذكاء الاصطناعي عليها وتحسين أدائه باستمرار.
- توقع وإدارة المخزون بالذكاء الاصطناعي، حيث يقوم النظام بتحليل بيانات التاجر التاريخية وسلوك البيع لإرسال تنبيهات ذكية بنقص المخزون وتوقعات مستقبلية دقيقة تساعد على تقليل الهدر ومنع نفاد المنتجات.
- نعمل على اضافته أيضًا في :
- هندسة المنيو بالذكاء الاصطناعي : يحلل الذكاء الاصطناعي أداء الأصناف ويقترح إبراز الأعلى ربحية وإعادة ترتيب المنيو وإيقاف الأصناف ضعيفة الأداء لزيادة الإيرادات.
- توقع المبيعات : توقع النظام المبيعات اليومية والأسبوعية بناءً على بيانات التاجر لتحسين التخطيط وتقليل الهدر.
- تحليل أسباب الخسارة : يحدد الذكاء الاصطناعي مصادر الخسارة مثل الأصناف غير المربحة أو الفترات الضعيفة ويدعم قرارات تشغيلية أدق.

الفريق

فريق سعودي بخبرات متعددة جاهزين لتحقيق اهدافكم وعلى رأسهم:



بندر هلال الرويلي

شريك مؤسس
الرئيس التقني

الخبرات

Objective-c

Swift

5 سنوات
full stack developer

Typescript

Flask

Python

Kubernetes

CD/CI

Next.JS

PostgreSQL

CyberSecurity



هاني فرحان الشراري

المؤسس
الرئيس التنفيذي

الخبرات

الاعلانات للدفوعة

التسويق الرقمي

5 سنوات خبرة
في التجارة الالكترونية

Google Ads
Display Certification

Google Ads
Search Certification

تطوير للتجات

TikTok Ads
Certificate

Meta Certified Digital
Marketing Associate

WAITER وإتر



www.waiter.sa



click here