

Bonus Store

قبل أن تشتري... كافئ نفسك.

المنصة السعودية الأولى التي تُكافئ العميل قبل قرار الشراء — نموذج تجاري مبتكر لم تقدمه أي منصة في المنطقة.

 سوق بلا منافس

نموذج فريد في السوق السعودي والخليجي

 ضمان القيمة

لا خسارة — رسومك تتحول إلى كوبون شراء

 المكافأة أولاً

تجربة تفاعلية تسبق قرار الشراء

SERIES A — SAUDI E-COMMERCE INNOVATION

Bonus Store — إعادة تعريف التسوق الإلكتروني

منصة سعودية مبتكرة تُعيد تعريف تجربة التسوق الإلكتروني من خلال مفهوم "المكافأة قبل الشراء" — نموذج لم تقدمه أي منصة تجارية إلكترونية في المنطقة من قبل. الفكرة المحورية بسيطة Bonus Store وثورية في آن واحد: العميل يحصل على قيمة حقيقية قبل اتخاذ قرار الشراء، لا بعده.



الجمهور المستهدف

المتسوقون الرقميون في السعودية والخليج الباحثون عن تجربة شراء أكثر قيمة وتفاعلاً وإثارة مقارنة بالمنصات التقليدية.



الفكرة المحورية

العميل يحصل على قيمة حقيقية قبل اتخاذ قرار الشراء، لا بعده — معادلة مقلوبة تُحدث فرقاً جوهرياً في تجربة التسوق.



الرؤية

أن تصبح المنصة الرائدة في السعودية والخليج التي تجعل كل عملية شراء تبدأ بفرصة — قبل أن تكون مجرد عملية دفع.



الشركاء

المتاجر الإلكترونية والعلامات التجارية الراغبة في قناة اكتساب عملاء قائمة على الأداء الفعلي لا الإنفاق الإعلاني المسبق.

فجوة القيمة قبل الشراء — مشكلة لم تُحل بعد

السوق الحالي يُكافئ العميل بعد الشراء فقط — وهذا يُضعف الحافز في لحظة القرار الأكثر أهمية، ويرفع تكلفة الاكتساب على المتاجر دون تحقيق الولاء المستدام.

من جانب المتاجر 🏪

- الاعتماد المفرط على الإعلانات المدفوعة ذات التكلفة المتصاعدة وعائد الاستثمار غير المضمون
- برامج الولاء التقليدية تبدأ بعد الشراء وتفقد تأثيرها في مرحلة اتخاذ القرار
- غياب قناة أداء فعالة تربط العلامة التجارية بالعميل الجاهز للشراء

من جانب العميل 🛒

- ارتفاع أسعار المنتجات المرغوبة مع غياب حوافز فعلية قبل اتخاذ قرار الشراء
- تجربة تسوق تقليدية لا تُضيف متعة أو تفاعلاً حقيقياً
- المكافآت تأتي بعد الدفع — أي بعد فوات لحظة التأثير الأهم

الفجوة القائمة

لا توجد منصة تجمع بين التفاعل والمكافأة والتسوق في تجربة واحدة متكاملة قبل لحظة الدفع — هذه الفجوة هي بالضبط ما تملأه Bonus Store.

الفرصة السوقية 📈

سوق التجارة الإلكترونية في السعودية يتجاوز ٥٠ مليار ريال ويشهد نمواً متسارعاً — مع غياب تام لنماذج تفاعلية مبتكرة تستهدف مرحلة ما قبل الشراء.

نموذج "المكافأة قبل الشراء" — معادلة مقلوبة تُغيّر كل شيء

تُقدم نموذجاً جديداً يقلب معادلة التسوق التقليدية: بدلاً من الدفع أولاً والمكافأة لاحقاً، يبدأ العميل بتجربة تفاعلية تمنحه فرصة حقيقية للحصول على المنتج بسعر أقل — وحتى إن لم يفز، لا يخسر شيئاً. Bonus Store

المبدأ الأساسي

"كافئ العميل قبل أن يشتري" — تجربة تفاعلية حقيقية تسبق قرار الشراء وتحوّل الانتظار إلى فرصة.

ضمان القيمة

حتى في حال عدم الفوز بالمزاد، لا يخسر العميل رسوم مشاركته — تتحول تلقائياً إلى كوبون شراء قابل للاستخدام فوراً.

التميز التنافسي

ليست خصومات تقليدية، وليست سحبات وهمية — بل تجربة تجمع بين الإثارة والقيمة الفعلية والاستمرارية في رحلة العميل.

الأثر على القرار

تحويل عملية الشراء من معاملة مالية جافة إلى تجربة ممتعة ترفع ارتباط العميل بالمنصة وتُعزز احتمالية العودة.

النموذج لا يعتمد على الخوف من الخسارة — بل على اليقين من الكسب: إما منتج بسعر أفضل، وإما كوبون شراء مضمون.

رحلة العميل — ست خطوات تُعيد تعريف التسوق

تجربة Bonus Store مُصممة لتكون سلسلة، مُحفزة، ومُجدية في كل خطوة — بدءاً من اختيار المزاد وصولاً إلى استخدام الكوبون والعودة مجدداً.

01

اختيار المزاد

يتصفح العميل المزادات المتاحة داخل التطبيق ويختار المنتج المرغوب من بين عروض متنوعة من متاجر موثوقة.

02

المشاركة

بدفع رسوم الدخول ويبدأ المزايذة خلال مدة مزاد قصيرة وسريعة — تجربة تفاعلية تُضيف عنصر الإثارة والتنافس.

03

في حال الفوز

يحصل على حق شراء المنتج بالسعر الذي انتهى عليه المزاد — قد يكون أقل بكثير من سعر السوق المعتاد.

04

في حال عدم الفوز

تتحول رسوم المشاركة تلقائياً إلى كوبون شراء بنفس القيمة يُضاف فوراً إلى المحفظة — لا خسارة، بل فرصة جديدة.

05

التسوق بالكوبون

يتصفح العميل متاجر Bonus Store ويستخدم الكوبون عند الدفع لخصم قيمته الكاملة من الطلب مباشرة.

06

الاستمرارية

بعد إتمام الشراء، يعود العميل للمشاركة في مزادات جديدة — رحلة متجددة تجمع التفاعل والتسوق في حلقة مستدامة.



الحلقة المتجددة هي جوهر النموذج: كل خطوة تُقضي إلى الخطوة التالية، مما يُعزز الاستمرارية ويرفع قيمة العميل مدى الحياة.

لماذا يختار الجميع Bonus Store؟

النموذج مُصمَّم بحيث يُحقق قيمة حقيقية لجميع الأطراف — العميل، والمتجر، والمنصة — دون تعارض في المصالح.

للمتل

للمتاجر

- فرصة الحصول على المنتجات بأسعار أقل من سعر السوق عبر آلية مزاد شفافة وسريعة
- ضمان مطلق: رسوم المشاركة لا تضيع — تتحول إلى كوبون شراء قابل للاستخدام فوراً
- تجربة شراء تفاعلية ومثيرة تختلف جذرياً عن التسوق التقليدي الممل
- شعور أعلى بالقيمة والتحكم قبل اتخاذ قرار الشراء — لا بعده

- الوصول إلى عملاء لديهم نية شراء فعلية وجاهزية عالية — لا جماهير عشوائية
- قناة تسويق قائمة على الأداء الفعلي — لا إنفاق إعلاني مسبق ولا مجازفة بالميزانية
- زيادة معدلات التحويل وتعزيز ولاء العملاء وتكرار الشراء بشكل عضوي
- تعزيز ظهور العلامة التجارية داخل تجربة تفاعلية مبتكرة دون الاعتماد على خصومات مستمرة تُضرر بالهامش

50B

حجم السوق — ريال

سوق التجارة الإلكترونية السعودي المتاح لهذا النموذج

2x

قيمة مضاعفة

كل مزاد يُنتج فائزاً وعملاء جاهزين للشراء عبر الكوبون

0

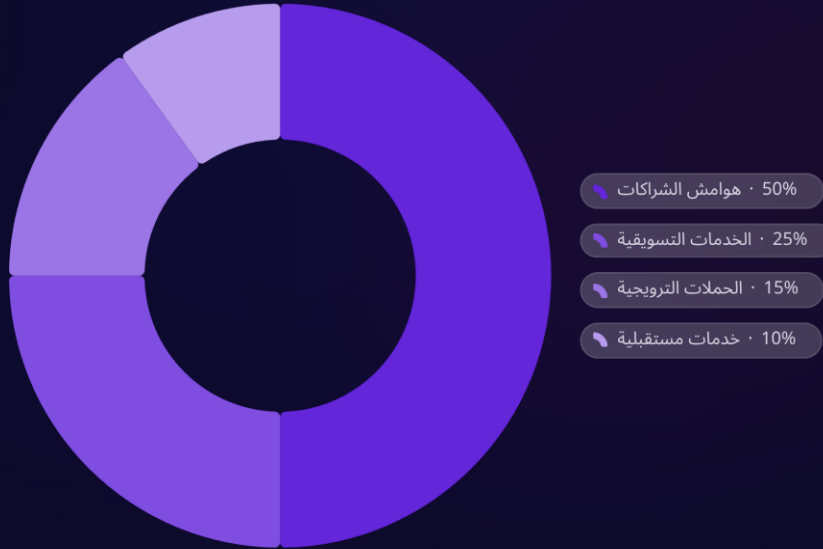
خسارة مضمونة

لا يخسر العميل رسوم مشاركته أبداً — القيمة محفوظة دائماً

نموذج العمل والإيرادات — قنوات متعددة ومتنوعة

تعتمد على شراكات استراتيجية مع المتاجر والعلامات التجارية، وتعرض المنتجات بأسعارها المعلنة مع إضافة طبقة تفاعلية تُضيف قيمة للعميل قبل الشراء. النموذج مُصمَّم ليتوسَّع مع نمو قاعدة المستخدمين Bonus Store دون ارتفاع تناسبي في التكاليف.

قنوات الإيرادات



الخدمات التسويقية — ٢٥%

حزم ظهور وترويج مدفوعة للعلامات التجارية داخل المنصة ضمن تجربة تفاعلية مميزة.

هوامش الشراكات — ٥٠%

عمولات على المبيعات المُنجزة عبر المنصة من المتاجر والموردين — الركيزة الأساسية للإيرادات.

الخدمات المستقبلية — ١٠%

مميزات وخدمات مدفوعة للعملاء والمتاجر مع نمو قاعدة المستخدمين وتوسع المنصة.

الحملات الترويجية — ١٥%

مزايا وحملات مدفوعة تُطلقها المتاجر لتعزيز مبيعاتها في مناسبات ومواسم محددة.

لا تنافس المتاجر الإلكترونية التقليدية — بل تُكملها بنموذج لا مثيل له في السوق السعودي والخليجي. الفارق ليس في التنفيذ، بل في الفلسفة الجوهرية للقيمة. Bonus Store

❌ ليست نقاطاً
النقاط تُكافئ بعد الشراء وتفقد تأثيرها في لحظة القرار
الأهم. Bonus Store تُكافئ قبل الشراء — في اللحظة
التي تصنع فيها الفارق.

❌ ليست سحباً
السحوبات تُعطي وهم الفوز دون قيمة مضمونة للأغلبية. Bonus
Store تضمن للعميل قيمة في كلا الحالتين — فوز بالمنتج أو كوبون
شراء.

❌ ليست خصومات
الخصومات تُقلل هامش الربح وتعود العميل على السعر المنخفض دائماً.
Bonus Store تُقدم فرصة، لا تخفيضاً دائماً — الهامش محفوظ
والقيمة المدركة أعلى.



رؤيتنا ورسالتنا — نبني مستقبل التسوق في الخليج

رؤيتنا

أن تصبح Bonus Store المنصة الرائدة في السعودية والخليج التي تجعل كل عملية شراء تبدأ بفرصة قبل أن نكون مجرد عملية دفع — منصة يختارها الملايين لأنها تُعاملهم بقيمة قبل أن تطلب منهم أموالهم.

رسالتنا

تحويل عملية الشراء من معاملة تقليدية إلى تجربة تفاعلية تمنح العميل قيمة حقيقية قبل اتخاذ قرار الشراء، وتوفر للمتاجر وسيلة أكثر كفاءة للوصول إلى العملاء الجاهزين للشراء — دون الاعتماد على الإعلانات التقليدية المكلفة.



الهوية والشعار

"قبل أن تشتري... كافئ نفسك." — وعد بسيط وقوي يُلخص قيمة المنصة بأكملها في جملة واحدة لا تُنسى.



الأثر المنشود

بناء نموذج تجاري قائم على التفاعل واستمرار رحلة العميل يُحقق قيمة قابلة للقياس لجميع الأطراف — عملاء ومتاجر ومساهمين.



السوق المستهدف

السعودية أولاً — مع خارطة طريق واضحة للتوسع في دول الخليج العربي ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ابدأ الآن

ابدأ رحلتك مع Bonus Store

سواء كنت متجراً إلكترونياً تبحث عن قناة اكتساب عملاء أكثر كفاءة، أو مستثمراً يرى الفرصة في نموذج تجاري مبتكر، أو مستخدماً يريد تجربة تسوق مختلفة — **Bonus Store** تفتح أبوابها للشراكة.



للمستخدمين

حمل التطبيق وابدأ تجربة تسوق مختلفة — كافى نفسك قبل أن تشتري وأعد اكتشاف متعة التسوق بطريقة لم تجربها من قبل.



للمستثمرين

نموذج إيرادات متعدد القنوات، وسوق نام يتجاوز ٥٠ مليار ريال، وفكرة لم تُطَبَّق بعد في المنطقة — فرصة استثمارية في مرحلة التأسيس.



للمتاجر والعلامات التجارية

انضم إلى منصة تُوصلك بعملاء جاهزين للشراء عبر تجربة تفاعلية فريدة — بدون إنفاق إعلاني مسبق وبعائد مضمون على كل شراكة.

"قبل أن تشتري... كافى نفسك." — **Bonus Store**