



Pitch Deck

With every order, we support a family's dream.

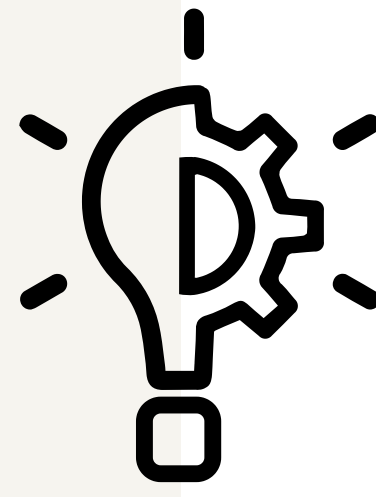
Glosso

مقدمة عن التطبيق

مع مرور الوقت، تطورت الحياة وتغيرت أساليب الشراء والبيع، ومن هنا جاءت فكرة تطبيقنا ليسهل على الأسر المنتجة تسويق منتجاتها وزيادة دخلها،

بالربط بين الأسر المنتجة التي تقدم منتجات محلية مثل الطعام المنزلي، الحلويات، المشغولات اليدوية، والمزيد، وبين العملاء الذين يبحثون عن هذه المنتجات.





المشكلة

قبل ظهور تطبيق توصيل الطلبات من الأسر المنتجة، كان من الصعب على العملاء العثور على الأسر المنتجة والتواصل معها بسهولة، كانت هناك عوائق مثل عدم وجود وسيلة مركزية للبحث عن هذه الأسر، وكانت هناك أيضًا عوائق مالية تواجه هذه الأسر، ففي العادة، كانت المتاجر الاعتيادية تفرض نسبة تصل الى 30% من المبيعات على الأسر المنتجة مقابل عرض منتجاتهم في المتجر، مما يقلل من أرباحهم ويجعلهم أقل جاذبية للتعاون مع هذه المتاجر.

الحل

الحل الذي جلبه تطبيق توصيل الطلبات من الأسر المنتجة هو توفير منصة مركزية ومريحة للعملاء للبحث عن الأسر المنتجة وتصفح منتجاتها بسهولة، مما يسهل عليهم الوصول إليها لطلب المنتجات. وايضاً يقدم هذا التطبيق هذه الخدمة مع فرض نسبة بسيطة توازي الخدمة المقدمة، وهو حلًا متوازنًا ومنصفًا في حين يكون للتطبيق إمكانية تحقيق دخل لتغطية تكاليف العمل وتطوير الخدمة.

الفوائد للمستخدمين

منتجات فريدة ومحلية

يتيح للمستخدمين الوصول إلى مجموعة متنوعة من المنتجات اليدوية والمحلية التي تميزها جودتها وفراحتها، مما يعزز تجربة التسوق الفريدة.

دعم الاقتصاد المحلي

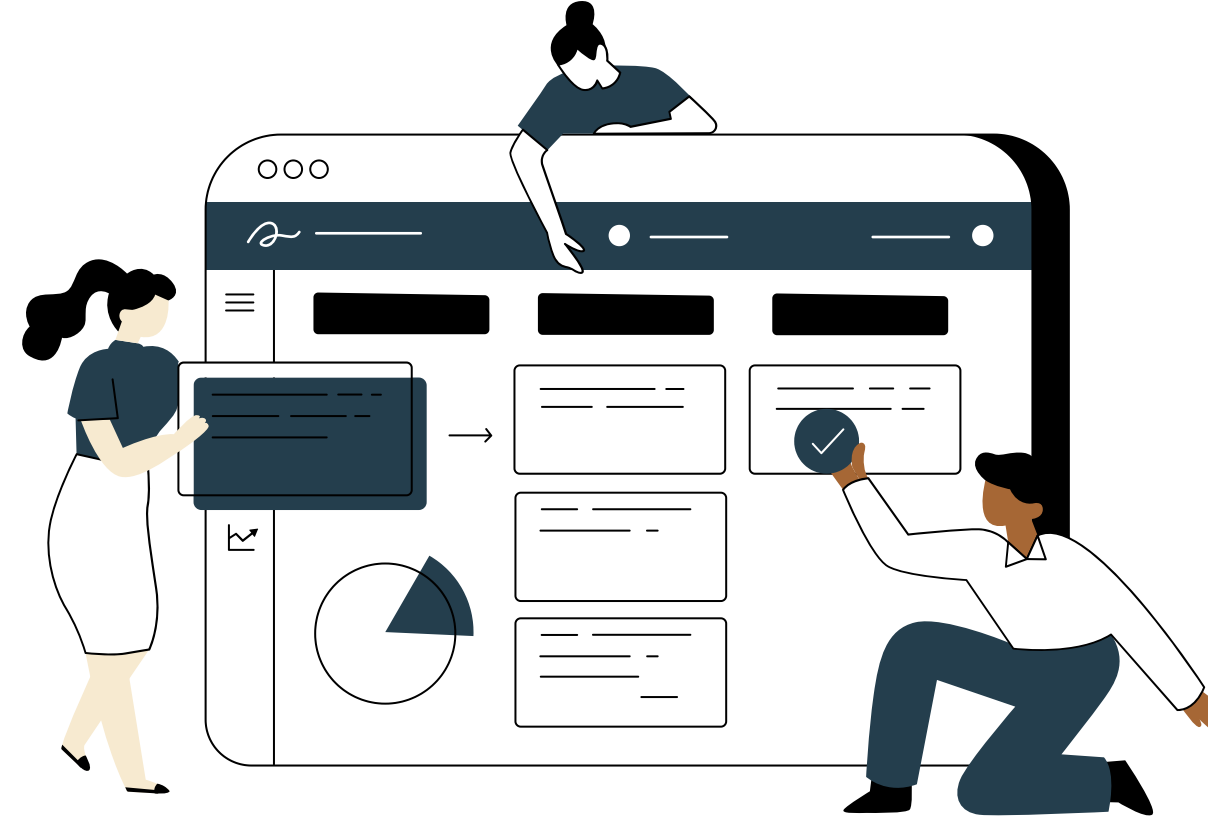
من خلال استخدام التطبيق، يمكن للمستخدمين دعم الصناعات المحلية والأسر المنتجة في مجتمعهم، مما يساهم في تعزيز الاقتصاد المحلي وخلق فرص عمل.

تجربة تسوق ممتعة

يمكن للمستخدمين تصفح وطلب المنتجات بسهولة من خلال التطبيق، دون الحاجة إلى الذهاب إلى المتاجر الفعلية، مما يوفر لهم الوقت والجهد.

جودة عالية

هذا التطبيق يقدم حلاً أنيقاً لمشكلة تلف المنتجات المعروضة لفترة طويلة في المتاجر دون شراء، حيث يسمح للعملاء بطلب المنتجات معروضة بصورة فاخرة وطازجة في نفس اليوم، مما يقلل من هدر المواد ويساهم في الاستدامة.



الفوائد للأسر المنتجة

تسويق فعال

امكانية التسويق للمنتجات بشكل فعال
ووصولها إلى فئات عمرية واجتماعية مختلفة

تحسين المبيعات

زيادة المبيعات بفضل وجود سوق إلكتروني
منظم.

تحسين الإدارة والتنظيم وزيادة الدخل

يمكن للأسر المنتجة استخدام التطبيق لإدارة طلباتهم والمخزون
بشكل فعال، مما يساعدهم على تحسين عملياتهم وزيادة الإنتاجية
مما يساهم في زيادة الدخل

توسيع نطاق العملاء

الفرصة للوصول لعملاء جدد وتنويع قاعدة العملاء.

ضعف (Weaknesses)

1. قلة الوعي

قد يعاني التطبيق من قلة الوعي بين العملاء المحتملين بسبب نقص التسويق والترويج.

2. تحديات التسليم

قد تواجه الأسر المنتجة صعوبات في عملية التسليم وإيصال المنتجات بشكل فعال وفي الوقت المناسب.

3. تنافسية الأسعار

قد يواجه التطبيق تحديات في منافسة التطبيقات الأخرى التي تقدم منتجات بأسعار أقل.

فرص (Opportunities)

1. زيادة الطلب على المنتجات المحلية

يمكن لزيادة الوعي بأهمية دعم المنتجات المحلية أن تفتح أبوابًا جديدة للتطبيق وللأسر المنتجة.

2. التوسع في السوق

يمكن للتطبيق أن ينظر إلى توسيع نطاق عمله لاستهداف المزيد من المناطق والعملاء.

قوة (Strengths)

1. الفرصة لدعم الاقتصاد المحلي

يمكن لتطبيق الأسر المنتجة أن يكون منصة لدعم وتعزيز الأعمال الصغيرة والمحلية.

2. جودة المنتجات

قد يكون للمنتجات المحلية التي تقدمها الأسر المنتجة جودة عالية وفريدة، مما يجعلها جذابة للعملاء.

3. توجيه السوق

يستهدف شريحة محددة من العملاء الذين يبحثون عن المنتجات المحلية من الأسر المنتجة.

تهديدات (Threats)

1. المنافسة الشديدة

قد يواجه التطبيق منافسة قوية من التطبيقات الأخرى التي تقدم خدمات مشابهة.

2. تغيرات في السوق

قد تتغير اتجاهات السوق واحتياجات العملاء بسرعة، مما يمكن أن يؤثر سلبًا على أداء التطبيق.



دراسة المنافسين

وصف الخدمة

هذه المنصات تقدم خدمة توصيل الطعام من المطاعم بشكل رئيسي، وهناك بعض الخدمات الأخرى.

نقاط القوة المشتركة للمنافسين

- 1- شبكة معرفة واسعة: معروفون بشكل واسع بين العملاء.
- 2- شبكة مناديب كبيرة: تحظى هذه التطبيقات بشبكة كبيرة من المناديب.
- 3- خدمات مُخصصة: يقدمون خدمة التوصيل من المطاعم والمقاهي والبقالة.

نقاط الضعف المشتركة بين المنافسين

- 1- تكاليف العمولة: عادةً ما تفرض هذه التطبيقات عمولات مرتفعة على المطاعم والمتاجر.
- 2- استهداف شريحة أخرى في السوق: يركز على التوصيل من المتاجر والمطاعم إلخ.. بدلاً من الأسر المنتجة مباشرة.
- 3- المنافسة الشديدة: تواجه هذه التطبيقات منافسة شديدة بينها وبين بعضها، مما يجعل من الصعب عليهم الدخول القوي في سوق الأسر المنتجة.

ملاحظة مهمة : لا يوجد أي مُنافس مباشر، جميع المنافسين غير مباشرين نحن التطبيق الوحيد الذي يتعامل مباشرة مع الأسر المنتجة.

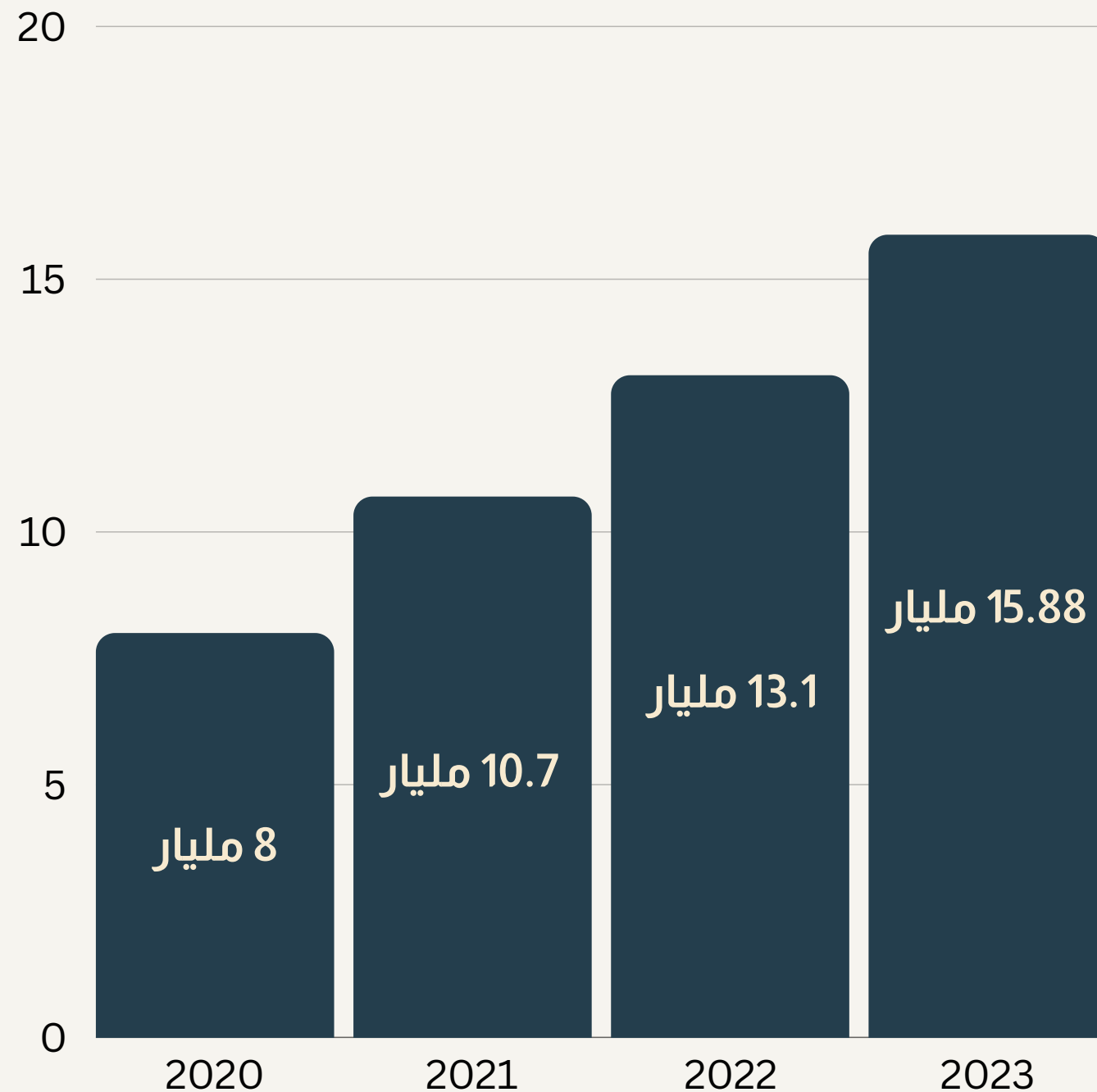


حجم السوق

في عام 2016، بلغت مبيعات الأسر المنتجة 360 مليون ريال سعودي، على مدى أربع سنوات فقط، قفزت المبيعات إلى 8 مليار ريال في عام 2020، مسجلة نسبة نمو مذهلة.

ولم يتوقف النمو هنا؛ ففي عام 2021، ارتفعت المبيعات إلى 10.7 مليار ريال، محققة زيادة بنسبة 33.75% عن العام السابق، وفي عام 2022، واصلت المبيعات صعودها لتصل إلى 13.1 مليار ريال، بزيادة قدرها 22.43% عن العام 2021، وأخيرًا، في عام 2023، بلغت المبيعات 15.88 مليار ريال، بنمو إضافي قدره 21.26% عن العام السابق.

مع العلم بأن عدد الأسر المنتجة المُسجلة لنهاية عام 2023 يُقدَّر بـ 122,000 أسرة منتجة، وجميع هذه الإحصائيات وفق جهة حكومية موثوقة.



خطة العمل

نهدف في المرحلة الأولى إلى إضافة 30 أسرة منتجة من كل منطقة في المملكة، مما يمكننا من التعامل معهم بسهولة ويسر، نتعاقد مع استوديو تصوير نختاره بعناية في هذه المنطقة، لتصوير المنتجات بسعر رمزي وهذا يرفع من جودة التطبيق والمتاجر بحيث تكون جميع صور المنتجات بجودة عالية، وهذا حل لمشكلة ان كثير من الاسر المنتجة لديها صور ذات جودة منخفضة، وايضاً توفير الجهاز لدى الأسر من الأشياء الضرورية، لتنظيم قبول ورفض الطلبات والتعديل على بيانات المتجر والمخزون والسعر والعروض والفواتير، إلخ.

في البداية، ستكون نسبة الأرباح التي نأخذها من المبيعات 0%، بمعنى أننا لن نأخذ أي نسبة من الأرباح، سيظل التطبيق مُغلقاً في المناطق التي لا نتواجد فيها حتى نتمكن من تقديم خدمة مميزة للأسر المنتجة في المناطق التي ندخلها، عند دخولنا إلى منطقة جديدة، سنبحث عن أفضل 30 أسرة منتجة وندرجهم في التطبيق.

إذا تمكنا من تحقيق هذا الهدف، سنصل في نهاية المطاف إلى حوالي 400 أسرة منتجة، ومن الجدير بالذكر أن كل أسرة تتلقى ما لا يقل عن 3 طلبات يومياً، مما يعني أن عدد الطلبات نهاية الشهر سيصل إلى ما يقارب 36,000 طلب وأكثر، بعد تحقيق بعض الأهداف واستقرار بيئة العمل والطلبات سنبدأ بفرض نسبة الربح التي هي 15%.





Us

PHONE NUMBER

+966 56 416 9220