



هاش آند باش

ما هو هاش آند باش؟

منصة شاملة تجمع متاجر الهدايا والورود بالإضافة إلى خدمات تنسيق الحفلات، مما يتيح للعملاء شراء الهدايا وتوصيلها بسهولة، مع إمكانية تخصيص التجربة لتناسب جميع المناسبات.

الفجوة

يعاني العديد من الأشخاص من صعوبة في العثور على هدايا مناسبة وخدمات تنسيق الحفلات بسهولة، حيث يتطلب الأمر جهداً كبيراً وتعاملاً مع جهات متعددة. هذا التشتت يؤدي إلى استهلاك الوقت والجهد ويترك المستخدمين في حيرة.

هنا تبرز الحاجة إلى تطبيق يقدم حلاً شاملاً وسلساً يجمع بين تنوع الهدايا وتوصيلها، وخدمات تنسيق متنوعة في مكان واحد.

الحل

منصة تجمع بين متاجر الهدايا والورود وخدمات تنسيق الحفلات وبين العملاء، حيث يمكن للعميل العثور على جميع المتاجر المتاحة في مدينة معينة، مما يوفر له مجموعة متنوعة من الخيارات وتجربة شراء سلسلة وخدمات تنسيق متنوعة مع ضمان وصول سريع للإهداءات في الوقت المحدد.

أهداف الاستثمار في هاش آند باش

- **توسيع نطاق المنصة:** زيادة عدد المتاجر والخدمات المقدمة لتشمل مناطق ومدن جديدة، مما يتيح للمزيد من العملاء الوصول إلى خدماتنا.
- **تحسين التكنولوجيا:** تطوير ميزات جديدة مثل الذكاء الاصطناعي لتخصيص التجربة وزيادة كفاءة عمليات التوصيل وتنسيق الحفلات.
- **التسويق والتوسع:** زيادة حملات التسويق لجذب المزيد من المستخدمين وتعزيز العلامة التجارية لتصبح الخيار الأول في مجال الهدايا وتنسيق المناسبات.
- **توسيع شبكة الشركاء:** تعزيز التعاون مع المزيد من متاجر الهدايا ومزودي خدمات تنسيق الحفلات لضمان تقديم خيارات متنوعة تلبي جميع المناسبات.

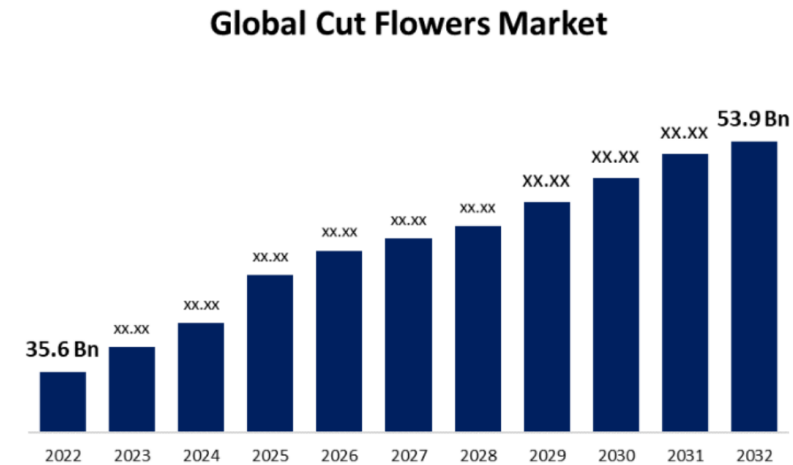
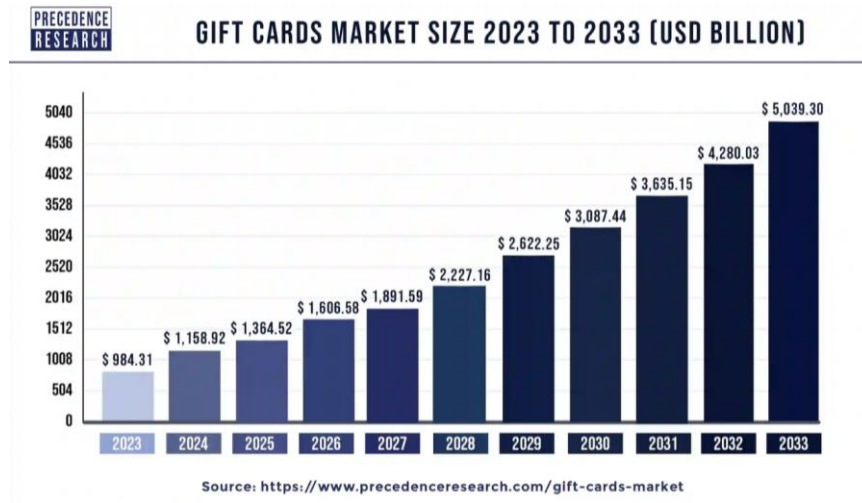
حجم السوق العالمي

سوق الهدايا: “تُشير بعض التقارير إلى أن قيمة سوق الهدايا العالمي بلغ نحو أكثر من 633 مليار دولار أمريكي في عام 2020، ومن المتوقع أن ينمو حجم سوق بيع الهدايا حيث يتقدم هذا السوق بمعدل نمو سنوي يبلغ نحو 17.4%”.

- تقرير رواد الأعمال سنة 2021

سوق الورود: “وصل سنة 2022 السوق العالمي للزهور إلى 35 مليار دولار وهو في نمو مستمر”.

- تقرير spherical Insights سنة 2022



حجم السوق السعودي

“يقدر حجم السوق المحلي للزهور بـ 3 مليارات دولار سنوياً في منطقة الخليج، الذي بدوره يتميز بنمو أعلى من النمو العالمي والجدير بالذكر أن المملكة العربية السعودية لها النصيب الأكبر بنسبة تتجاوز 50%.”

- تقرير من الجزيرة سنة 2021

“إنفاق السعوديين على الورد قد يصل لـ 2 مليار بشكل سنوي نتيجة الكثافة السكانية.”

- تقرير من العربية سنة 2024

أشهر المنافسين



* منافس مباشر

لماذا هاش آند باش وليس فلاورد؟

فلاورد هو منصة تقدم الإهداءات والورود من منتجاتها الخاصة، بأسعار مرتفعة نوعاً ما وتنسيقات محدودة نسبياً.

بينما يجمع هاش آند باش مختلف متاجر الهدايا والورود والتنسيقات، مما يتيح للعميل تجارب متنوعة وخيارات غير محدودة وبأسعار متفاوتة.

ماهي أوجه التشابه والاختلاف؟

المنصة	مختصة بالورد والهدايا	جدولة الإهداءات	تنوع المتاجر	تنوع المنتجات	تنسيق الحفلات	الأسعار
	✓	✓	✓	✓	✓	متفاوتة
	✓	✓	منتجات خاصة	منتجات فلاورد	✗	عالية نوعًا ما

HUNGER
STATION

jahez

THECHEFZ

ذا شفـز

بقية المنافسين؟

- منصات تعمل في اختصاصات غير مقتصرة على الهدايا والورود.
- بعض المنصات معروفة فقط للمطاعم أو لخدمات التوصيل العامة.
- بعض من المنصات تفتقر لخصائص مهمة مثل:
 - جدولة الإهداءات.
 - تنسيق الحفلات.
 - إضافة بطاقة إهداء.

طرق الربح

- عمولة على المبيعات.
- رسوم التوصيل.
- الإعلانات داخل التطبيق.

أعضاء الفريق

الاسم	الوظيفة / المهام
محمد يوسف	المؤسس مسؤول العمليات والعلاقات العامة.
سعيد الغامدي	مسؤول اللوجستيك.
صالح السقاف	مدير المشروع.
خالد لعجم	مسؤول تطوير الواجهات.
عبدالله باخنبري	مسؤول تطوير قواعد البيانات والربط.
فيصل المالكي	مسؤول تصميم الواجهات وتجربة المستخدم.
عبدالرحمن سعادوي	مدير التسويق.
مصطفى سيد	مصمم الجرافيك.

تواصل معنا



info@hashandbash.com



+966 561672613



[HashAndBash_Sa](#)



[HashAndBash.Sa](#)



[hashandbash.sa](#)



[hashandbash.sa](#)