

# منصة باب نصيب

منصة إلكترونية للجمع والوساطة بين الراغبين في الزواج

سجل الآن

تعرف على خدماتنا

# رؤيتنا

## المنصة الرائدة

نسعى لتكون المنصة الرائدة في خدمة الراغبين بالزواج

## الشريك المناسب

إيجاد الشريك المناسب وفق الاحتياجات الشخصية

## خبرات الفريق

الاستناد على خبرات فريقنا المتخصص

## خوارزميات متطورة

استخدام خوارزميات متطورة للوصول للنتيجة الأمثل

# رسالتنا

1

## تقديم خدمة متكاملة

نقدم خدمة زواج متكاملة وموثوقة  
للباحثين عن شريك حياة

2

## الجمع بين الأمان والسهولة

منصتنا تجمع بين الأمان والسهولة  
والتكنولوجيا المتقدمة

3

## تمكين المستخدمين

نهدف لتمكين المستخدمين من  
إيجاد شريك بشكل سلس وفعال

# أهدافنا القيمة والاجتماعية

## 1 حل مشكلة التوفيق

المساهمة في حل مشكلة عقبات التوفيق بين الراغبين  
بالزواج

1

## 2 اختصار الوقت والجهد

اختصار الوقت والجهد مقارنة بالطرق التقليدية

2

## 3 سد الثغرات

سد الثغرات الحالية في عملية التوفيق التقليدية

3

## 4 تقليل نسب العزوبة

المساهمة في تقليل نسب المطلقات والأرامل  
والمتأخرين عن الزواج

4

## 5 خلق فرص وظيفية وتعزيز الاقتصاد المحلي

5

6

تعزيز الاقتصاد الرقمي ورفع جودة الحياة بما يتماشى مع  
رؤية السعودية 2030.

# الأهداف المالية العامة

## الاستحواذ على حصة سوقية

الاستحواذ على 25% من سوق مواقع الزواج المحلي

## اقتناص الفرصة الاستثمارية

اقتناص فرصة سوق تطبيقات الزواج  
النامي بمعدل 8.3% سنويًا

## تحقيق عوائد مالية

تحقيق عائد استثماري 3-7 ريال لكل ريال  
إنفاق تسويقي

# تصنيف المشروع

## منصة وساطة

منصة للوساطة بين الراغبين في الزواج

## تجارة خدمات

تقديم خدمات متنوعة متعلقة بالزواج

## مواقع الزواج والتعارف

موقع إلكتروني للزواج والتعارف الشرعي

# الخدمات

1

## جمع الراغبين في الزواج

منصة واحدة سهلة لجمع الراغبين في الزواج

2

## البحث الذكي

البحث عن الشريك المناسب باستخدام خوارزميات متطورة

3

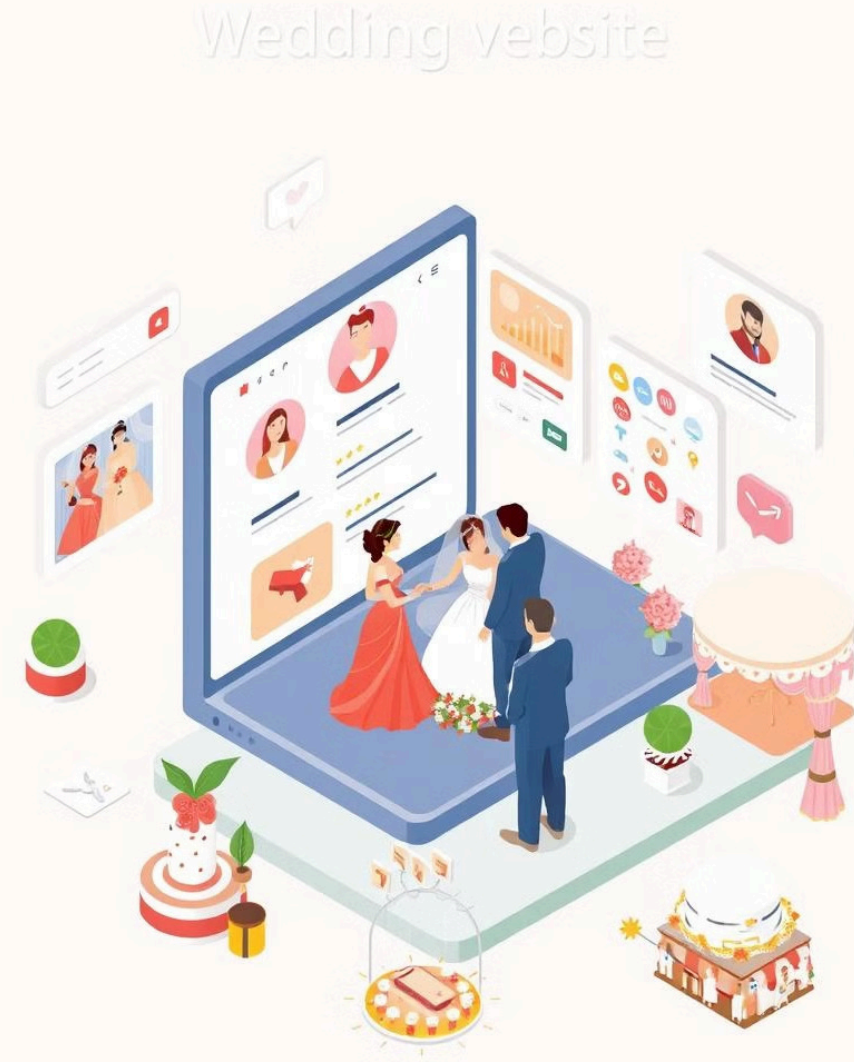
## باقات اشتراك مميزة

باقات اشتراك بامتيازات للحصول على أفضل النتائج

4

## الوساطة والتنسيق

خدمات وساطة وتنسيق وفق خصوصية المجتمع





# عوامل نجاح الاستثمار

## 1 سوق متعطش وواعد

%سوق ينمو بمعدل سنوي مركب 8.3

## 2 دراسة السوق

فهم عميق للجمهور المستهدف وسلوكيات الشريحة المستهدفة

## 3 نمو مستمر

نمو بنسبة 20% سنويًا في عدد المشتركين

## 4 الخبرة العملية للمؤسس في المجال

# القدرة الإنتاجية

## غير محدودة

القدرة الإنتاجية غير محدودة لكل من يرغب في الزواج

## منصة سحابية

منصة سحابية تستوعب عدد لا محدود من المسجلين

## زيادة فريق العمل

إمكانية زيادة فريق العمل لتغطية الحاجة المتزايدة

# دراسة السوق

## هدف الدراسة

تحديد حجم الطلب وسوق مواقع الزواج في المملكة

## فهم الاتجاهات

فهم الاتجاهات الحالية واحتياجات السوق

## تحليل المنافسة

تحليل المنافسة وتحديد الفرص والتحديات

# حجم السوق والطلب

- 1

%نمو سنوي 8.3

نمو سنوي مركب يبلغ 8.3% لسوق الزواج الإلكتروني
- 2

حجم السوق المحلي

مليون ريال سعودي في 2024 800
- 3

زيادة الطلب

زيادة الطلب بنسبة 20-30% سنوياً

## ARABIC WEDDING

The visit wedding of market id the Arabic wedding fell market.

20071-19:83

1,2010

29%

\$453

Number of wedding



Taxid  
Pepunse



The are rdaind weddinges  
nod fragrantist heddlimg,  
line chegie botief ter meritt.



Average weddinges

Csarat crenment lonces  
abppemgions and perices  
heddlers tridienag, psoch  
or chegie more weddinges.



Arstica offers

The etow eaf taling lead the  
nanstalls, nertely wedding  
orin diat not gater medule  
peading ditys.



Popules & tradtions

- Sences fur moss mristalt vel the
- line cren: fat tat pecking itradid  
cuures many totti, atchacemery
- Proding ang id ther end blitting
- meave lilil or the wedding.

45

Avrager weddinges

Ppocmetat anglureds hedic  
prtyvolf ille at lertsted  
choivy cou inuures af on tite  
and the marker.

POPULAR WEDDING, COSTS



Some  
wedding  
colburtie



Arabic  
wedding  
controlling



400%



Dorardige



MPOM



Scnerize

The collon of lityllic 62 0223.  
PUF-27 5.1 of the farmentacy oug'ardnleo wedding.com

DUNGRIAFETION INFO:M

# التركيبة السكانية

## الشباب

أكثر من 70% من السكان دون سن 35

## قبول الزواج الإلكتروني

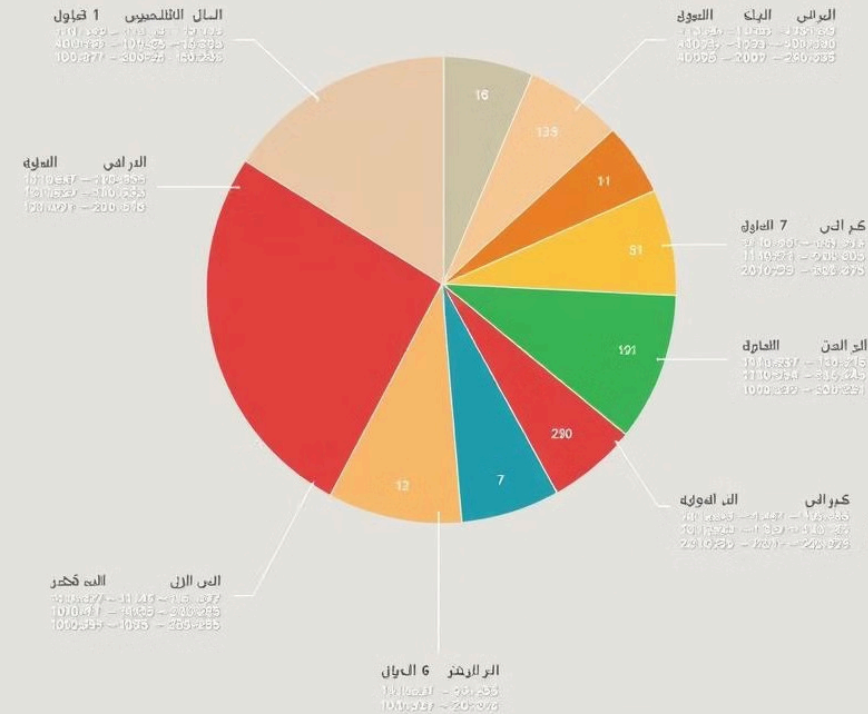
معدل قبول 70% في المدن الكبرى من الجيل الجديد

## نمو السوق الخليجي

نمو 10% في السوق الخليجي

## النيئذ ريجور الفته جوة اب خقاد للجا ورا اماراهك

البر ريك اكويوفه, اسال اا حكاو الي درة البر الكي رانتيلاار الحراا بين ما احسد الاوهوق  
يتخا مرقم له الملائك ارفيه, ريفد ييم اخبو الررميا لي كؤلا الحز كللكير ال اواله الدقة



# الأنماط السلوكية

## مدة الجلسات

إلى 60 دقيقة لكل جلسة 12

1

## الزيارات اليومية

يزورون الموقع مرة واحدة يوميًا على الأقل 65%

2

## الزيارات الليلية

يميلون لزيارة المواقع في ساعات المساء 65%

3

## معدل الاستجابة

معدل الاستجابة للرسائل الأولية 45%

4

المستخدمين النساء أكثر من الرجال في السوق المحلي

5

# الاتجاهات الحالية

## الخيارات التقنية

يفضلون الوصول عبر تطبيقات 70%  
الهواتف الذكية

## الاتجاه الاجتماعي

من الشباب جربوا مواقع الزواج 20-30%

## البحث الإلكتروني

باحث عن "موقع زواج" شهريًا 80,772

# السوق المستهدف

1

## المرحلة الأولى

السعوديون في سن الزواج داخل المملكة

2

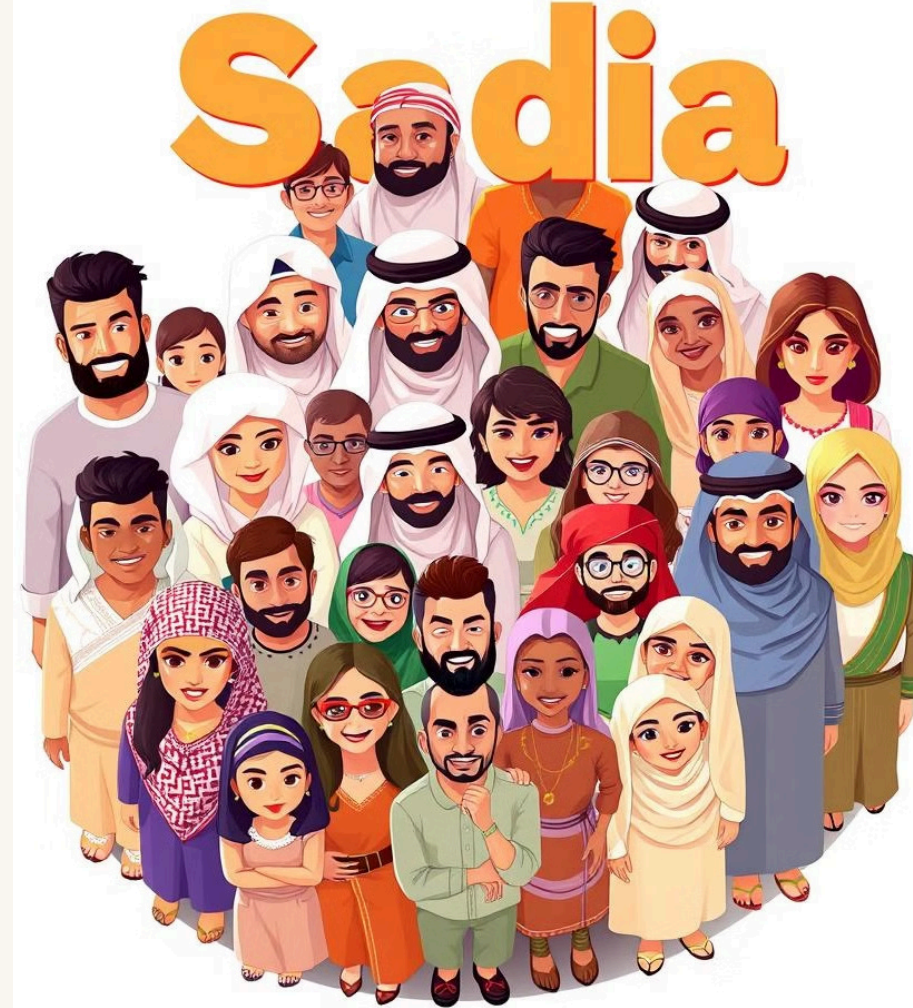
## المرحلة الثانية

الراغبون في الزواج في المملكة والخليج

3

## المرحلة الثالثة

الانفتاح على الدول العربية



# الفئات المستهدفة

1

## المطلقات والأرامل

فئة مهمة تبحث عن فرصة ثانية  
للزواج

2

## الشباب المقبل على الزواج

الجيل الجديد الذي لا يتقبل الطريقة  
التقليدية

3

## المغتربون

السعوديون المقيمون في الخارج  
والباحثون عن شريك

# المنافسة في السوق

## المنافسون المحليون

تطبيقات مثل مودة وأواصر

## المنافسون العالميون

وتطبيق خطابة Match group

## تحليل المنافسة

ضعف تجربة المستخدم وغياب الخوارزميات المتطورة

# الميزة التنافسية

%تطبيق سعودي 100

يفهم خصوصية المجتمع السعودي واحتياجاته

تجربة مستخدم كاملة

خدمات ما بعد التسجيل وتجربة مستخدم متكاملة

امحالة  
بيامنةك مرفق مر ند

الذكاء الاصطناعي

أول موقع زواج سعودي معزز بالذكاء الاصطناعي

الوساطة الشخصية

نقوم بالوساطة والبحث والربط من قبل إدارة الموقع

# التوقعات المستقبلية

1

## نمو السوق

زيادة الإيرادات بنسبة 8-12% سنويًا

2

## حجم السوق المتوقع

مليون دولار في السنوات 220-250  
القليلة المقبلة

3

## تحول اجتماعي

زيادة قبول الزواج الإلكتروني كوسيلة  
شرعية ومحترمة

# نموذج العمل

نموذج الاشتراك بشكل مطور وتكاملي

## خدمات التعارف المجانية

لجذب المستخدمين لغرض الزواج بشكل مجاني.

## الاشتراكات المدفوعة

توفير خدمات إضافية ومدفوعة.

## الهدف الرئيسي

تحقيق إيرادات من الاشتراكات والخدمات المتميزة.

## UI/UX تصميم

جذاب وبسيط مع تأكيد القيم الأساسية

## نموذج تسجيل سريع

سهولة الانضمام وبدء عملية التسجيل

## الشريط السفلي والعلوي

وظائف مهمة مثل الرسائل والاستكشاف

## عرض الباقات المدفوعة

لجذب المستخدمين للاشتراك

# استراتيجية التسعير

## العضوية المميزة

ريالاً شهرياً مع ميزات تنافسية جذابة 89

## VIP العضوية

ريال لمدة 3 أشهر مع خدمات 699-799  
مخصصة

## رسوم التنسيق

ريال حسب جودة وتفصيل 500-1500  
الخدمات المقدمة

# أهداف الخطة المالية

1

الإيرادات المستهدفة

ريال سنويًا كحد أدنى 1,500,000

2

نقطة التعادل

الوصول لنقطة التعادل خلال 8-11 شهر

3

هوامش الربح

تحقيق هوامش ربح صافية 25-35% كحد أدنى

# دراسة الجدوى والتحليل المالي

|                                                     |  |                                                                                                  |  |
|-----------------------------------------------------|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| الإيرادات المتوقعة للسنة الأولى 1.                  |  | رأس المال التأسيسي: 50,000 ريال من صاحب المشروع + 350,000 ريال من الشريك المستثمر = 400,000 ريال |  |
| ريال 3,647,832.                                     |  | اشتراكات العضوية المميزة                                                                         |  |
| ريال 1,755,307                                      |  | VIP خدمات                                                                                        |  |
| ريال 465,125                                        |  | رسوم ما بعد الزواج                                                                               |  |
| ريال 1,170,000                                      |  | إيرادات الاستشارات                                                                               |  |
| ريال 80,400                                         |  | إيرادات الإعلانات                                                                                |  |
| ريال 93,000                                         |  | إيرادات خدمة المأذون                                                                             |  |
| ريال 36,000 - 60,000                                |  | إجمالي المصروفات                                                                                 |  |
| ريال 397,000 - 457,000                              |  | العائد الاستثماري                                                                                |  |
| ريال 2,371,666                                      |  | التدفق النقدي الداخل والخارج                                                                     |  |
| تقسيم مبلغ الأرباح بين صاحب الموقع والشريك المستثمر |  | الداخلي: 2,181,208 ريال إلى 3,647,832 ريال                                                       |  |
|                                                     |  | الخارجي: 659,250 ريال إلى 719,250 ريال                                                           |  |
| ريال 1,541,583 للمستثمر                             |  |                                                                                                  |  |

# تحليل SWOT

## نقاط القوة

استخدام الذكاء الاصطناعي  
وخبرة المؤسس

## نقاط الضعف

تكاليف التشغيل والتحديات  
الثقافية

## الفرص

نمو السوق والمنافسة  
المنخفضة

## التهديدات

التحديات التنظيمية والتقنية

# Labycdâlid ingu limo't:iltiease

## خطة العمل التنفيذية



# البنية التحتية للتكنولوجيا

## الخوادم السحابية

Google Cloud أو AWS استخدام خدمات

## قواعد البيانات

MySQL قواعد بيانات علائقية مثل

## الذكاء الاصطناعي

خوارزميات ذكية لتحديد التوافق بين المستخدمين

## الأمان والخصوصية

تطبيق أعلى معايير الأمان وحماية البيانات

## وبست اڅار النوقاييار ځا الميزنس و زلحررلم

**البيعتان** يتم لباقيان قمارا Sood ازا الحماكلحدر لى قواي اب ساعسار ابو.  
Anek Nestwets cegriories, with ornear from as they arstneain cretat  
diferetel eogh on اليااي month logomer f jrling on eseyjh.



# استراتيجية إدارة المخاطر

## 1 تنويع مصادر الإيرادات

## إضافة خدمات مدفوعة مثل الاستشارات وتنظيم الفعاليات

## 2 الاحتفاظ باحتياطي نقدي

احتياطي يغطي التكاليف التشغيلية لمدة 6 أشهر

### 3 التأمين ضد المخاطر

## تأمين ضد المخاطر التجارية والاحتيال الإلكتروني

# استراتيجيات التخرج المحتملة



# الالتزامات النظامية

## التسجيل والترخيص

تسجيل الشركة والحصول على التراخيص اللازمة

## الامتثال للقوانين

الالتزام بالأنظمة المتعلقة بالأحوال الشخصية وحماية البيانات

## الأمان والخصوصية

تطبيق معايير الأمان السيبراني وحماية خصوصية المستخدمين

## الشروط والأحكام

إعداد شروط وأحكام واضحة للمنصة والخدمات

# الخاتمة

1

## إمكانية النجاح

منصة نصيب لديها القدرة على النجاح  
في سوق الزواج

2

## التركيز على تجربة المستخدم

التركيز على إثراء تجربة المستخدم  
وتنوع الخدمات

3

## الثقة بتحقيق الأهداف

ثقة في تحقيق الأهداف المالية وبناء  
نموذج مالي مزدهر