



Reekoo

Executive Summary

الملخص التنفيذي

Reekoo is an Arabic social video platform focused on short reaction videos used in everyday conversations. It allows users to browse, save, and share categorized reaction clips as expressive responses to messages and social interactions, offering a richer alternative to emojis and GIFs.

ريكوو هو منصة تواصل اجتماعي عربية متخصصة في مقاطع الفيديو القصيرة الخاصة بردود الفعل (الرياكشنات). تتيح للمستخدمين تصفح وحفظ ومشاركة ريكاشنات مصنفة تُستخدم كوسيلة تعبير سريعة في المحادثات والتفاعل الاجتماعي، كبديل GIF أكثر تعبيرًا من الإيموجي وملفات

Problem

المشكلة

In daily digital conversations, people increasingly prefer visual reactions over plain text. However, existing tools such as emojis, stickers, and GIF libraries are limited, repetitive, and difficult to search — especially for Arabic users.

At the same time, content creators spend significant time searching for suitable reaction clips to use in short-form videos, as there is no dedicated, organized platform for reaction content.

في المحادثات الرقمية اليومية، يفضل المستخدمون التعبير بردود فعل مرئية بدل النص فقط. لكن الأدوات الحالية مثل الإيموجي والملصقات وملفات GIF محدودة، مكررة، وصعبة البحث — خصوصًا للمستخدم العربي.

وفي نفس الوقت، يواجه صناع المحتوى صعوبة في العثور على مقاطع ريكاشن مناسبة لاستخدامها في الفيديوها القصيرة، لعدم وجود منصة متخصصة ومنظمة لهذا النوع من المحتوى.

Solution

الحل

Reekoo provides a curated library of short emotional reaction videos — classified by feelings like joy, shock, anger, or excitement — allowing users to express themselves visually instead of using static emojis or manually searching for clips.

- For content creators, **Reekoo** acts as an organized, ready-to-use source of reaction clips for editing and enhancing audience engagement.
- The platform features a familiar, intuitive interface to lower user friction and increase daily usage time.

ريكو يقدم مكتبة فيديوهات تفاعلية مصنّفة بدقة حسب المشاعر (مثل الفرح، الدهشة، القهر، الصدمة...)، تتيح للمستخدمين التعبير عن مشاعرهم بردود فعل مرئية حقيقية، بدل الرموز الجامدة أو البحث اليدوي.

بالنسبة لصناع المحتوى، **ريكو** يوفر مصدر جاهز ومنظم لمقاطع الرياكشن القصيرة التي يمكن استخدامها مباشرة في المونتاج، مما يوفر الوقت ويرفع من جودة التفاعل.

المنصة صممت بواجهة مألوفة وسريعة لتقليل الحاجز التقني وزيادة معدل الاستخدام اليومي.

Product

المنتج

Reekoo is a social video platform focused on short emotional reaction clips, organized by feelings.

Key product highlights:

- A growing library of **170,000+ videos**, AI-classified by emotion (joy, anger, shock, etc.).
- **1,500+ new user-generated videos daily**.
- Familiar user experience with scroll, like, share, and favorite — reducing friction and increasing engagement time.
- Built-in AI classification engine to organize and moderate content.
- Smart search and emotional filters for instant access to relevant clips.
- Videos are designed to be used as responses, replies, or content material in editing.

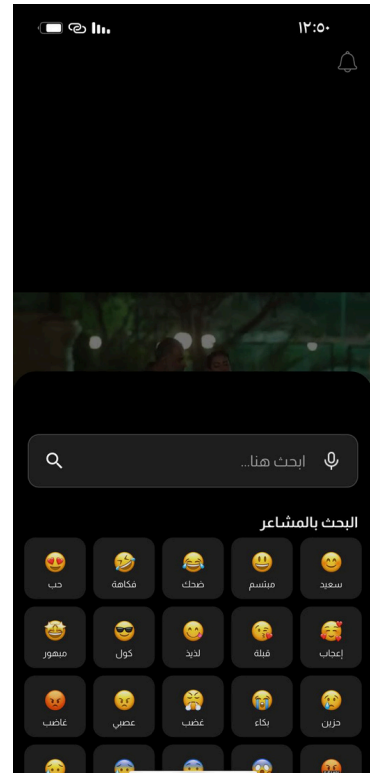
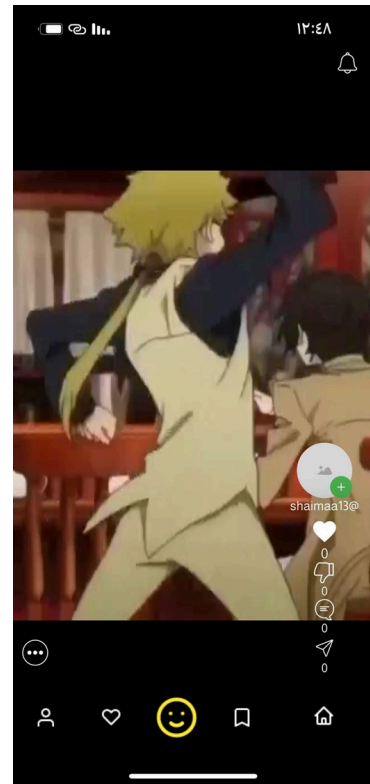
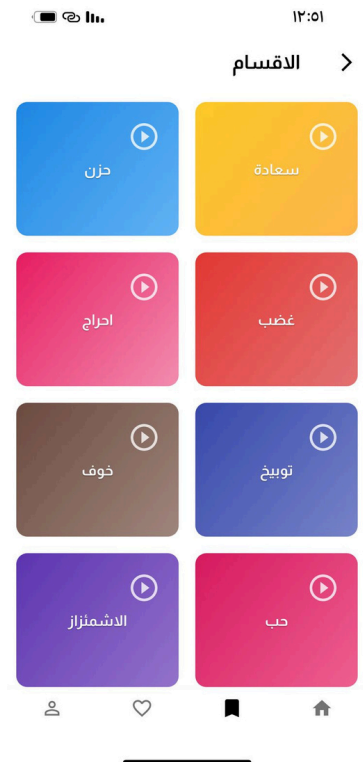
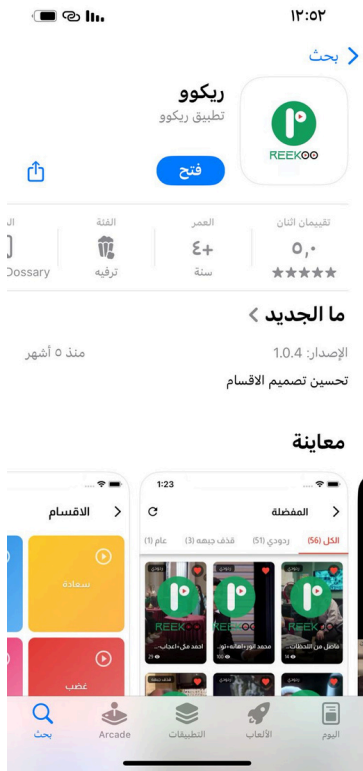
ريكو هو تطبيق تواصل اجتماعي مبني على مشاركة فيديوهات الرياكشن القصيرة المصنّفة حسب المشاعر.

المنتج يضم:

- مكتبة تحتوي على أكثر من **170,000 فيديو** مصنّف آلياً حسب نوع الشعور (فرح، قهر، صدمة...).
- **إنتاج يومي يتجاوز 1,500 فيديو** جديد من المستخدمين.
- واجهة استخدام مألوفة (سكرول، إعجاب، مشاركة، مفضلة) تقلل الحاجز النفسي وتزيد زمن الاستخدام.
- نظام تصنيف داخلي بالذكاء الاصطناعي لفرز المحتوى وتنظيمه.
- أدوات بحث وتصنيف تتيح الوصول للمقطع المناسب خلال ثوانٍ.
- محتوى مصمم ليستخدم مباشرة في الردود، المحادثات، أو المونتاج.

Mockups

عرض بصري لواجهة التطبيق



- The Arab world has over 200 million social media users.
 - More than 70% consume video-based entertainment daily.
 - Short-form videos account for 45–60% of total video views on major platforms.
 - Emotion-driven content (reactions, expressions) is one of the fastest-growing consumption trends, especially among users aged 16–34.
 - Despite the size of the market, no Arabic platform currently offers structured emotional reaction content.
 -  Opportunity:
Reekoo is not competing for general entertainment — it's unlocking a new category:
Emotion-based video interaction, a rising user behavior that remains untapped in the region.
- عدد مستخدمي وسائل التواصل الاجتماعي في العالم العربي يتجاوز **200 مليون مستخدم**.
 - أكثر من **70%** من المستخدمين يستهلكون محتوى ترفيهي مرئي يوميًا.
 - فئة الفيديوهات القصيرة تمثل **45% إلى 60%** من إجمالي المشاهدات على المنصات الترفيهية.
 - المحتوى التفاعلي المبني على المشاعر (رياكشنات، تعبيرات) أصبح أحد أعلى أنماط الاستهلاك خصوصًا بين الفئة العمرية من 16 إلى 34 سنة.
 - رغم ضخامة السوق، لا توجد حتى الآن منصة عربية متخصصة تقدم محتوى **مصنّف عاطفيًا** أو موجه للتفاعل الشعوري.
- الفرصة:** 
- ريكو** لا ينافس على "الترفيه العام" بل يخلق سوقًا جديدًا:
- تفاعل حقيقي بالمشاعر عبر الفيديو** — وهو سلوك متنامٍ وغير مستغل حتى الآن في العالم العربي.

Reekoo stands out from traditional short-video platforms in three key ways:

ريكو يتميز عن باقي تطبيقات الفيديو القصير والترفيه بثلاث نقاط رئيسية:

1. Emotion-based content classification

Every video is tagged by emotion (joy, anger, surprise, etc.), creating a targeted, mood-based user experience rather than random feeds.

2. Ready-to-use Arabic reaction clips

Unlike TikTok or Reels, **Reekoo** focuses on short emotional clips meant to be reused — in conversations, replies, or video editing — offering functional value beyond entertainment.

3. Familiar interface, new utility

Reekoo adopts the swipe-and-scroll UX users know, but applies it to an entirely different purpose: emotional expression and content reuse.

1. التصنيف العاطفي الدقيق للمحتوى

كل مقطع فيديو في ريكو مصنف حسب المشاعر (فرح، صدمة، قهر، دهشة...) باستخدام خوارزميات ذكية، ما يتيح تجربة موجهة وليست عشوائية.

2. مكتبة ريكاشنات عربية جاهزة للاستخدام الفوري

بعكس منصات الفيديو التقليدية، **ريكو** لا يعتمد على المحتوى العام، بل يوفر مواد تفاعلية قصيرة يمكن استخدامها في المحادثات، أو إضافتها بسهولة داخل مونتاج الفيديو.

3. واجهة مألوفة... بفكرة جديدة

تجربة المستخدم مصممة لتشبه التطبيقات الشهيرة (تيك توك، ريلز)، مما يقلل من الحاجز ويزيد التفاعل، لكن المحتوى مختلف تمامًا من حيث الهدف والاستخدام.

هل يمكن تقليد ريكو ؟

Can **Reekoo** be copied?

Yes — like any good idea.

But **first movers define the category**.

Think Apple in smartphones, TikTok in short videos, McDonald's in fast food.

The winner is the one who gets to market first with a complete, working experience.

Reekoo is currently the **only platform** blending real emotional interaction + AI-powered

نعم، كما يمكن تقليد أي تطبيق.

لكن من يسبق في هذا النوع من المنتجات يربح السوق.

مثلما فعلت أبل في الهواتف، وتيك توك في الفيديو القصير، وماكدونالدز في الوجبات السريعة —

العلامة التجارية تبقى مع أول من بنى التجربة كاملة وحقق الانتشار المبكر.

ريكو اليوم هو المنصة الوحيدة التي تمزج بين التفاعل البشري الحقيقي + التصنيف العاطفي + الاستخدام الجاهز، وهي تركيبة لم تجمعها أي منصة عربية حتى الآن.

Traction

الأداء الحالي

Reekoo is a fully operational product with early market validation:

ريكو هو تطبيق يعمل فعليًا في السوق، وهذه أبرز أرقامه حتى الآن:

- **Registered users:** 2,900
- **Monthly active users (MAU):** 864
- **Avg. daily usage time:** 15–20 minutes
- **Content library:** 170,000+ emotion-tagged videos
- **New videos per day:** ~1,500
- **Total marketing spend to date:** 1,500 SAR only

- **عدد المستخدمين المسجلين:** 2,900
- **المستخدمون النشطون شهريًا (MAU):** 864
- **متوسط مدة الاستخدام اليومي:** 15–20 دقيقة
- **مكتبة المحتوى:** أكثر من 170,000 مقطع فيديو مصنف حسب المشاعر
- **معدل الإنتاج اليومي:** 1,500 فيديو جديد
- **إجمالي الإنفاق التسويقي حتى الآن:** 1,500 ريال فقط

📌 Conclusion:

Strong engagement and organic growth with minimal marketing spend prove that **Reekoo** addresses a real user need and has strong product-market fit in its niche.

📌 النتيجة:

نسبة التفاعل وزمن الاستخدام تؤكد أن **ريكو** يخاطب حاجة حقيقية لدى المستخدم العربي، وأن النمو الحالي تم تحقيقه **بدون حملات إعلانية ضخمة**، مما يعكس قوة الفكرة وجودة المنتج.

Business Model

نموذج العمل

Reekoo monetizes through three primary revenue streams:

ريكو يعتمد على ثلاثة مصادر رئيسية للإيرادات:

1. **Monthly Subscriptions**
Offers premium features such as ad-free experience, saved reactions, and access to exclusive animated content or avatars.
2. **In-App Emotion-Based Advertising**
Smart ad engine that delivers ads aligned with the user's emotional state — increasing engagement and improving CPM performance.
3. **Licensing of Reaction Content (B2B)**
Licensing **Reekoo** emotion-tagged video library to third-party apps in messaging, gaming, video editing, or education sectors.

1. الاشتراكات الشهرية (Subscriptions)

يوفر خصائص حصرية للمستخدمين مثل إزالة الإعلانات، حفظ المقاطع، أو الوصول لشخصيات وتفاعلات مميزة.

2. الإعلانات الذكية داخل التطبيق (In-App Ads)

نظام إعلانات مصنف حسب المشاعر، يتيح عرض محتوى إعلاني يتناسب مع مزاج المستخدم لحظة المشاهدة، مما يزيد من معدلات التفاعل ويضاعف العائد على الألف ظهور (CPM).

3. ترخيص مكتبة الرياكشنات B2B

منح تراخيص لاستخدام محتوى **ريكو** (الرياكشنات المصنفة) لتطبيقات دردشة، ألعاب، أدوات مونتاج، أو مؤسسات تعليمية وترفيهية.

📌 The business model balances **B2C monetization** with scalable **B2B opportunities**, ensuring sustainable growth potential.

📌 النموذج يجمع بين إيرادات المستخدمين (B2C) وقطاع الأعمال (B2B)، مما يمنحه مرونة مالية وقدرة على التوسع دون الاعتماد على مصدر واحد.

Timeline	Objective	Expected Outcome	النتيجة المستهدفة	الهدف	الفترة الزمنية
First 3 months	UX improvements – local content – influencer campaigns	Double monthly active users (MAU)	مضاعفة عدد المستخدمين النشطين شهريًا	تحسين تجربة المستخدم – تفعيل المحتوى المحلي – حملات مؤثرين	أول 3 أشهر
months 6	Launch subscriptions and smart ads	Begin generating steady revenue	بدء تدفق الإيرادات وتحقيق أول دخل مستمر	إطلاق الإعلانات والاشتراكات	6 أشهر
months 12	Expand to 3 Arab countries	Reach 250,000 MAUs	الوصول إلى 250,000 مستخدم نشط شهريًا	التوسع إلى 3 دول عربية	12 شهر
18 months	Launch B2B content licensing + API	Increase revenue and diversify monetization	زيادة الإيرادات وتنويع مصادر الدخل	إطلاق الترخيص B2B للمحتوى – بدء الشراكات التقنية	18 شهر

📌 Each phase acts as a performance milestone that supports future funding or strategic partnerships.

📌 ملاحظة: كل مرحلة تمثل نقطة اختبار أداء، وتدعم جولة استثمارية لاحقة أو توسّع استراتيجي.

Use of Funds

استخدام التمويل

Platform development & optimization	35%	35%	تطوير وتحسين المنصة
Digital marketing & influencer campaigns	40%	40%	التسويق الرقمي وحملات المؤثرين
Operations & technical support	20%	20%	التشغيل والدعم الفني
Legal/admin reserve	5%	5%	الاحتياطي القانوني والإداري

Investment Offer

العرض الاستثماري

we are raising **SAR 500,000** in exchange for **20–25% equity**, reflecting a pre-money valuation between **SAR 1.5M and 2M**.

نحن نبحث عن تمويل بقيمة **500,000 ريال سعودي** مقابل حصة بين **20% إلى 25%** من المشروع، ما يعكس تقييمًا قبل الاستثمار يتراوح بين **1.5 مليون إلى 2 مليون ريال**.

💡 Minimum ticket size:

We welcome individual investors starting from **1% equity** (SAR 25,000).

💡 الحد الأدنى للدخول:

نرحب بالمستثمرين الأفراد للمشاركة ابتداءً من **1% (بما يعادل 25,000 ريال)**.

📌 Use of funds:

Accelerate user growth, enhance platform capabilities, and activate monetization channels (subscriptions + ads).

📌 هدف الجولة:

تسريع النمو، رفع عدد المستخدمين النشطين، وبدء تفعيل الإيرادات من الاشتراكات والإعلانات.

Current Round Highlights

مزايا الجولة الحالية

- **Low entry valuation** for a significant equity stake pre-revenue.
- **Lower risk** for this stage — live product with real user data.
- **No direct competition** in the Arabic market — first-mover advantage.
- **Lean operations**, maximizing capital efficiency.
- **Flexible entry** starting at 1%, with high upside in future rounds.
- **سعر دخول منخفض** مقابل حصة كبيرة قبل التوسع وتفعيل الإيرادات.
- **مخاطرة منخفضة نسبيًا** لمرحلة منتج فعلي وبيانات استخدام واضحة.
- **لا منافس مباشر** في السوق العربي، والفرصة متاحة للهيمنة المبكرة.
- **تشغيل بكفاءة عالية** وتكلفة منخفضة، مما يطيل عمر التمويل (Runway).
- **مرونة بالدخول** تبدأ من 1%، مع قابلية تحقيق مضاعفة في التقييم بالجولات القادمة.

if the primary growth target (1 million users within 18 months) is not achieved, a structured exit plan will be activated. This plan consists of 3 phases designed to preserve capital, reduce losses, and recover investor value.

Phase 1: Pivot to a Stable B2B Model

- Minimize operating costs to the bare minimum.
- Halt consumer acquisition efforts and shift focus to licensing the platform or reaction library to messaging apps, games, or content platforms.
- Generate consistent low-cost revenue to maintain operations and rebuild valuation.

Phase 2: Strategic Assessment (6–9 Months Post-Pivot)

- If traction is observed in the B2B model: re-expand gradually.
- If no viable signals emerge: move to phase 3.

Phase 3: Financial Exit

- Asset Sale: Sell the digital library, database, codebase, and brand assets.
- Licensing: License content or technology to third parties.
- Strategic Merger: Merge **Reekoo** with an existing product that needs its tech or content base.

📌 Estimated investor capital recovery range: 20% to 45%, depending on asset value at the time of liquidation.

في حال لم يتم الوصول إلى الهدف الرئيسي (مليون مستخدم خلال 18 شهرًا)، يتم تفعيل خطة خروج منظمة مكونة من 3 مراحل تهدف إلى حماية رأس المال، وتقليل الخسائر، واسترداد القيمة:

المرحلة 1: التحول إلى نموذج B2B مستقر

- تقليل التكاليف التشغيلية لأدنى حد.
- إيقاف التوسع الاستهلاكي والتركيز على ترخيص المنصة أو مكتبة الـ Reactions لتطبيقات دردشة وألعاب أو منصات محتوى.
- تحقيق دخل ثابت بتكاليف منخفضة يغطي التشغيل ويبنى تقييم جديد قابل للنمو.

المرحلة 2: إعادة التقييم الاستراتيجي (بعد 6–9 أشهر من B2B)

- إذا ظهرت مؤشرات جدوى: يتم التوسع تدريجيًا.
- إذا لم تظهر جدوى اقتصادية كافية، ننتقل مباشرة إلى المرحلة التالية.

المرحلة 3: التخارج المالي

- بيع الأصول (Asset Sale): المكتبة الرقمية، قاعدة البيانات، الكود البرمجي، العلامة التجارية.
- الترخيص الجزئي (Licensing): منح حقوق استخدام المحتوى أو التقنية لأطراف أخرى.
- الدمج الاستراتيجي (Strategic Merger): دمج **ريكوو** مع مشروع يملك جمهورًا ويحتاج تقنيته.

📌 التقدير المتوقع لاسترداد القيمة يتراوح بين 20% إلى 45% من رأس المال المستثمر، حسب جودة الأصول وقت التصفية.

Hamad Al-Dosari – Founder & CEO

Operational leader with experience at SEC and Aramco in systems quality, data analysis, and field operations.

Founded Reekoo with a vision that blends technology and creativity into a scalable digital product.

Diaa Tael – Tech Co-Founder

AI and software expert with 20+ years of experience. Founder & CEO of Seven Tech, a leading digital solutions firm.

Leads Reekoo's tech infrastructure with a focus on innovation and intelligent systems integration.

Hassan Mard – Head of Content & Quality

Content strategist with 6+ years in digital media and quality assurance.

Oversees content selection and evaluation to ensure engaging, credible user experiences.

Operations Team

A lean, agile team with 10+ years of experience in:

- AI and video applications
- User behavior analytics and UX design
- Digital marketing and campaign management
- Content production and quality control

💡 The team follows a fast, data-driven development cycle focused on continuous improvement and user growth.

حمد الدوسري – المؤسس والرئيس التنفيذي

خبرة تشغيلية وتنظيمية من شركة الكهرباء وأرامكو، متخصص في جودة الأنظمة وتحليل البيانات وإدارة الفرق. أسس ريكو كمشروع رقمي مستدام يجمع بين التقنية والإبداع، ويقوده برؤية تنفيذية واضحة.

ضياء الدين طایل – الشريك التقني

رائد أعمال وخبير برمجيات وذكاء صناعي بخبرة 20+ سنة. مؤسس شركة "سفن تك"، ويقود البنية التقنية لريكو بتكامل بين الابتكار والتحليل الذكي.

حسن مرد – مدير المحتوى والجودة

متخصص في جودة المحتوى وإدارته، بخبرة تتجاوز 6 سنوات في المشاريع الرقمية. يشرف على تقييم واختيار المحتوى المرئي لضمان تجربة جذابة وموثوقة للمستخدم.

الفريق التشغيلي

مطورون ومبدعون بخبرة تتجاوز 10 سنوات في:

- الذكاء الصناعي والفيديو
- سلوك المستخدم وتجربة التفاعل
- التسويق الرقمي وإنتاج المحتوى

💡 يعمل الفريق بمنهجية سريعة مدفوعة بالبيانات لضمان تحسين مستمر في الأداء والنمو.