

# إطلاق



## تقرير المشاريع لبرنامج إطلاق 2



**برنامج ما قبل المسرعة > أطلق <** يسعى إلى تعزيز قطاع ما قبل المسرعات عن طريق أفضل الممارسات العالمية ليساعد رواد الاعمال على تطوير شركات ناشئة بدون أي خبرة تقنية. يهدف البرنامج الى خلق منظومة ريادية داعمة تمكنهم من تحويل أفكارهم إلى مشاريع تقنية، وتحفيز الابتكار وتحويل الأفكار إلى شركات ناشئة. ويستهدف البرنامج عدد من القطاعات: التقنيات المالية، الصحة، التعليم، الخدمات اللوجيستية، والسياحة والفنون والترفيه.

البرنامج يوفر خدمات ما قبل تطوير النموذج الأولي ومتخصصة في مجال تكنولوجيا المعلومات والتقنية والتسويق الرقمي عن طريق التدريب التطبيقي من خلال موجهين في المجال و ربط المخرجات بالمستثمرين الافراد والشركات، والصناديق.

#### يهدف إلى:

- دعم برامج مسرعات وحاضنات الأعمال:  
لتقديم الدعم المطلوب لرواد الأعمال من خلال خلق منظومات بيئية داعمة تمكنهم من تحويل أفكارهم إلى مشاريع ناشئة

- تأهيل رأس المال البشري السعودي في قطاع تقني  
المعلومات والشركات الناشئة

- إنشاء شركات التكنولوجيا الناشئة ذات القيمة المضافة  
للمساهمة في زيادة المحتوى المحلي

- دعم المنصات و التجارة الإلكترونية

# برنامج > أطلق <

00101  
00101101  
00101 011101  
00101101  
011101

+

+

00101  
00101101  
00101 011101  
00101101 00101  
011101 00101101  
011101

## الرؤية:

أن تكون المملكة العربية السعودية رائدة في مجال الاتصالات وتقنية المعلومات في العالم من خلال تحسين وتطوير الأنشطة التنموية المختلفة، ورفع فاعلية وأداء القطاعين العام والخاص عن طريق تمكين التحول الرقمي.

## الرسالة:

تطوير قدرات المملكة الرقمية في مجال الاتصالات وتقنية المعلومات، واستثمارها بطريقة مثلى في نمو مشاريعها المستقبلية، بما يحقق رؤية المملكة 2030، وخدمة الأفراد والمجتمعات، ومواكبة المتطلبات الوطنية والتطورات العالمية، إضافة إلى استقطاب وجذب المزيد من الاستثمارات التقنية الأجنبية، الأمر الذي يرسم خارطة طريق لمستقبل المملكة في الابتكار والاقتصاد الرقمي.

## الأهداف الاستراتيجية

- نمو قطاع تقنية المعلومات بنسبة 50%
- رفع مساهمة قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات في الناتج المحلي الإجمالي بقيمة 50 مليار ريال.
- دعم جهود توطين التقنية في المملكة من خلال رفع نسبة توطين القوى العاملة لتبلغ 50%
- جذب الاستثمارات الأجنبية
- المساهمة في دعم تمكين ومشاركة المرأة

عن



وزارة الاتصالات  
وتقنية المعلومات  
MINISTRY OF COMMUNICATIONS  
AND INFORMATION TECHNOLOGY

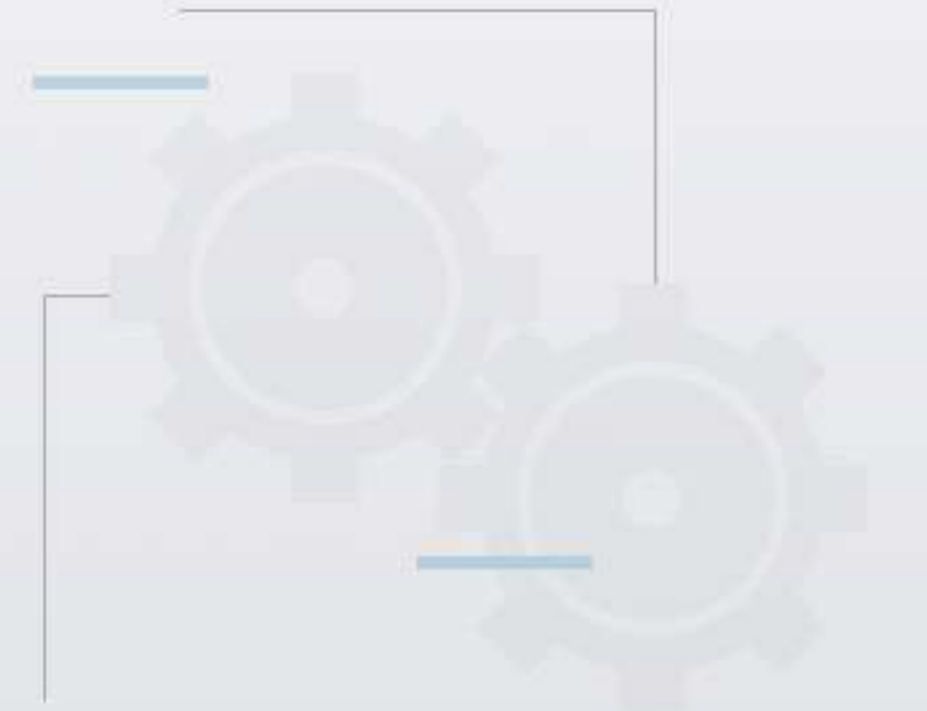


00101  
00101101  
011101

00101  
00101101  
00101 011101  
00101101  
011101



+



+

00101  
00101101  
00101 011101  
00101101 00101  
011101 00101101  
011101

إيماناً من القيادة الرشيدة -حفظها الله- بأهمية البيانات والذكاء الاصطناعي لأجل تحسين جودة الحياة، والوصول إلى آفاق لا حد لها في استثمار الطاقة الكامنة للبيانات وتقنيات الذكاء الاصطناعي؛ لصناعة الفرق نحو غد أفضل، انطلقت الهيئة السعودية للبيانات والذكاء الاصطناعي (سدايا) لتكون حجر الأساس في تمكين الطاقات الوطنية الشابة لابتكار الحلول الرقمية التي من شأنها المساهمة في مواجهة العقبات وبناء مستقبل قائم على البيانات والذكاء الاصطناعي، تحقيقاً لرؤية المملكة 2030 وأهدافها الطموحة.

#### رؤيتنا:

الارتقاء بالمملكة إلى الريادة ضمن الاقتصادات القائمة على البيانات.

#### رسالتنا:

إطلاق القيمة الكامنة للبيانات باعتبارها ثروة وطنية لتحقيق طموحات رؤية 2030 من خلال تحديد التوجه الاستراتيجي للبيانات والذكاء الاصطناعي والإشراف على تحقيقه عبر: حوكمة البيانات، وتوفير الإمكانيات المتعلقة بالبيانات والقدرات الاستشرافية، وتعزيزها بالابتكار المتواصل في مجال الذكاء الاصطناعي.

#### بعض منتجاتنا:

- توكلنا
- تباعد
- بروق
- إحسان

[www.sdaia.gov.sa](http://www.sdaia.gov.sa)



# SDAIA

الهيئة السعودية للبيانات  
والذكاء الاصطناعي  
Saudi Data & AI Authority

عن



00101  
00101101  
011101

00101  
00101101  
00101 011101  
00101101  
011101



+



+

00101  
00101101  
00101 011101  
00101101 00101  
011101 00101101  
011101

تشارك شركة نسما القابضة في العديد من المشاريع والمبادرات المجتمعية عبر المجموعة لتعزيز رؤية ورسالة نسما القابضة، التي تؤكد التزامنا بأن نصبح شركة تتمتع باحترام المجتمع الذي يستفيد منها. ويشمل هذا الالتزام موظفي المجموعة والمجتمع ككل.

تركز الأنشطة المجتمعية للشركة على التغلب على ما أطلقت عليه نسما بأنه " فقر المقدر". إن الفقر يتخذ أشكالاً عديدة في العالم، إلا أن الأكثر أهمية في المملكة العربية السعودية يتمثل في عدم قدرة الشباب والشابات من الاستفادة من الفرص الكثيرة المتاحة لهم، وذلك بسبب افتقارهم للمهارات والمعرفة والدراية ذات الصلة. من هذا المنطلق، تركز أكبر برامجنا المجتمعية على خلق فرص، وصقل المهارات والتدريب، ودعم المهن والاختصاصات الفريدة من نوعها. نسما شركة سعودية ذات ملكية خاصة، مقرها الرئيسي في مدينة جدة (ميناء البحر الأحمر)، ولها فروع في مدن المملكة الرئيسية. وبالإضافة إلى الأعمال والمشاريع والعمليات التي تنفذها الشركة محلياً داخل المملكة العربية السعودية، تتمتع شركة نسما بحضور دولي نشط بفضل العديد من المشاريع المشتركة والشراكات على الصعيدين الإقليمي والعالمي.

وتتمتع شركة نسما القابضة والشركات التابعة لها بسمعة طويلة الأمد لما تميزت به عبر السنوات من القوة المالية والاستقرار، وذلك بفضل سنوات من الإدارة الرصينة والممارسات المالية الحكيمة على كافة المستويات. إن ما يُعرف عن نسما من نزاهة في العمل والالتزام بمعايير متميزة للجودة أثمر تقديم خدمات ومنتجات مميزة واستثنائية لعملائها من الشركات والأفراد على حد سواء. منذ تأسيسها عام 1979، تمكنت شركة نسما من بناء سمعة ومكانة مميزة حيث تقوم بدور ريادي في اقتصاد المملكة العربية السعودية، من خلال تأسيسها لمشاريع مشتركة ودخولها في شراكات مع شركات أجنبية، علاوة على استجوابها وتطويرها لعدد من الشركات الفرعية التابعة لها. كما يمتد نشاطها وانتشارها على الصعيد الدولي، من خلال عدد من الشركات القابضة في كل من مصر وتركيا، ودخولها في عدد من المشاريع المشتركة مع شركات في أوروبا وأفريقيا وآسيا.

عن

نَسْمَا

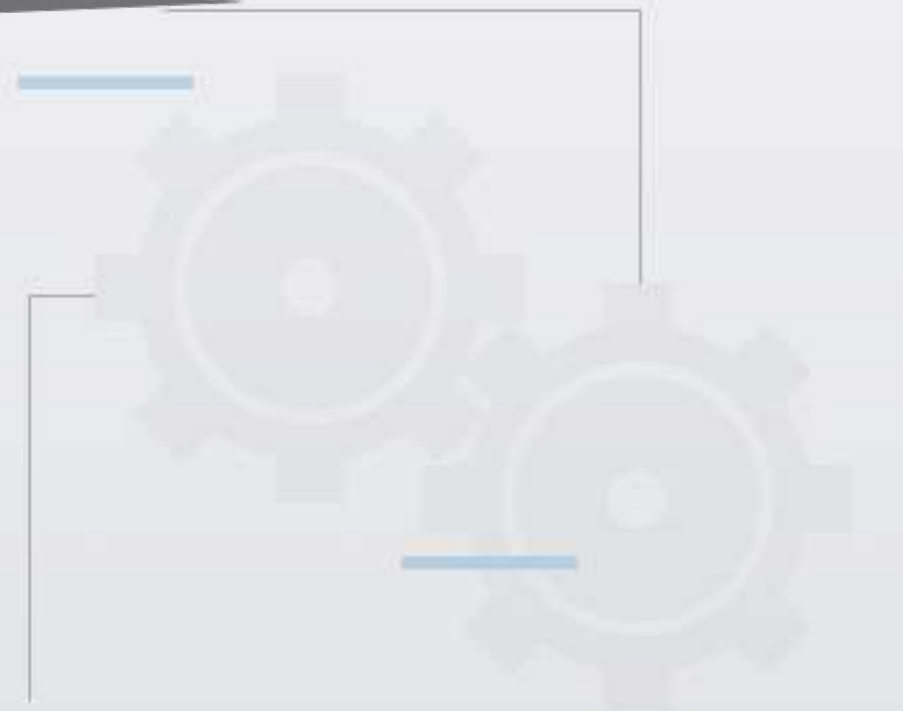
00101  
00101101  
011101



00101  
00101101  
011101  
00101  
00101101  
011101



+



+

00101  
00101101  
00101 011101  
00101101 00101  
011101 00101101  
011101

بدأت إرنست ويونغ عملها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا منذ عام 1923، وقد أتاحت لنا المدة الزمنية الطويلة التي مرت على وجودنا في المنطقة الفهم الواسع لطبيعة الأعمال التي تجري في هذه المنطقة من العالم. وقد حرصنا دوماً على مدار 90 عاماً على التطور المستمر لمواكب التطورات القانونية والتجارية في المنطقة. وتعد شركة إرنست ويونغ أكبر مزود للخدمات المهنية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. حيث تضم مكاتبها في هذه المنطقة ما يزيد عن 7500 موظف يعملون في 21 مكتب موزع في 16 دولة، ويتحد موظفينا من خلال القيم المشتركة التي تجمع في ما بينهم والتزامهم الثابت بتحقيق أعلى معايير الجودة. كما أننا نقوم بتطوير القادة المتميزين الذين يديرون الفرق القادرة على تحقيق الوعود التي قطعناها لكافة المساهمين لدينا، وبالتالي فإننا نلعب دوراً حاسماً في بناء عالم أفضل للعمل لموظفينا وعملائنا ومجتمعنا.

#### (EY Ripples)

هو برنامج EY للمسؤولية الاجتماعية والذي يركز على ثلاثة مجالات رئيسية وهي: دعم الأجيال القادمة، والعمل مع رواد الأعمال المؤثرين، والتشجيع على الاستدامة البيئية في المملكة العربية السعودية. وللمساهمة في تحقيق نمو اقتصادي مستدام ومتكامل للمجتمع يشارك موظفو EY من خلال استخدام مهاراتهم ومعرفتهم وخبراتهم التي تطبق ضمن عملهم يوميًا، بطريقة احترافية لدعم المجتمع.



**Building a better  
working world**

عن



00101  
00101101  
011101

00101  
00101101  
00101 011101  
00101101  
011101



+

+

00101  
00101101  
00101 011101  
00101101 00101  
011101 00101101  
011101

عن

ريالي  
للوعي المالي

مقدم من

سدكو  
SEDCO  
HOLDING

### برنامج ريالي للوعي المالي

برنامج "ريالي" للوعي المالي هو أحد أهم البرامج التي أطلقتها سدكو القابضة ضمن مبادراتها الاجتماعية. ويهدف البرنامج لتعزيز الوعي المالي لدى مختلف شرائح المجتمع وتطوير مهاراتهم وتزويدهم بالمعرفة التي تمكنهم من مواجهة مسؤولياتهم المالية من أجل حياة أفضل. برنامج "ريالي" معتمد من وزارة التعليم ضمن الأنشطة اللاصفية في المدارس والجامعات، ولديه العديد من الاتفاقيات الاستراتيجية مع وزارة التعليم وسند محمد بن سلمان والبنك السعودي البريطاني (ساب) وماجد للتنمية ومنشآت. هذا وقد بلغ إجمالي المستفيدين من البرنامج أكثر من 1.6 مليون شخص.

### سدكو القابضة

سدكو القابضة هي شركة سعودية رائدة في مجال الاستثمارات المسؤولة والمستدامة، تأسست عام 1976م على يد الشيخ سالم أحمد بن محفوظ وتتمتع بسجلٍ حافلٍ بالإنجازات طوال مسيرتها الناجحة. تمتلك سدكو القابضة استثمارات مباشرة وشركات عاملة في قطاعات استراتيجية وتتركز أعمالها في قطاعات الرعاية الصحية والتعليم وإدارة الأصول والضيافة والعقار. تطبق سدكو القابضة أفضل ممارسات حوكمة الشركات، وفقاً لأعلى المعايير العالمية التي تضمن استدامة الأعمال ونموها، وهي تتخذ من مدينة جدة مقراً لها، ولديها فريق عمل متخصص يمتلك مهارات عالية في مختلف المجالات، ويتشاركون التزام الشركة العميق بمهمتها ورؤيتها وقيمتها.

لمزيد من المعلومات [www.sedco.com](http://www.sedco.com)

عن



ماجد  
MAJID

### التأسيس:

عام التأسيس 1998 , عشرون عام من التنمية بالتمكين

### الرؤية:

أن تكون ماجد رائدة في بناء منظومة التنمية المستدامة من خلال تبادل الخبرات وتطبيق آليات تمكين الأفراد داخل مجتمعاتهم في المملكة العربية السعودية

### الرسالة:

المساهمة في التنمية المجتمعية المستدامة بتمكين الأفراد

### المبادرات

التركيز على مناطق جغرافية أو مجموعات محددة للعمل على تمكينهم وفقاً لمستهدفات مجالات التوطين وممكّنات أصحاب الأعمال في المملكة

### الأهداف

13 هدف استراتيجي  
تتوافق مع:

أهداف التنمية المستدامة

رؤية 2030  
المملكة العربية السعودية  
KINGDOM OF SAUDI ARABIA

الموارد البشرية  
والنموذج الاجتماعي

### القيّم:

- المصداقية
- الإحترافية
- الشفّاف
- التعاون
- العدالة

### أبرز الجوائز:



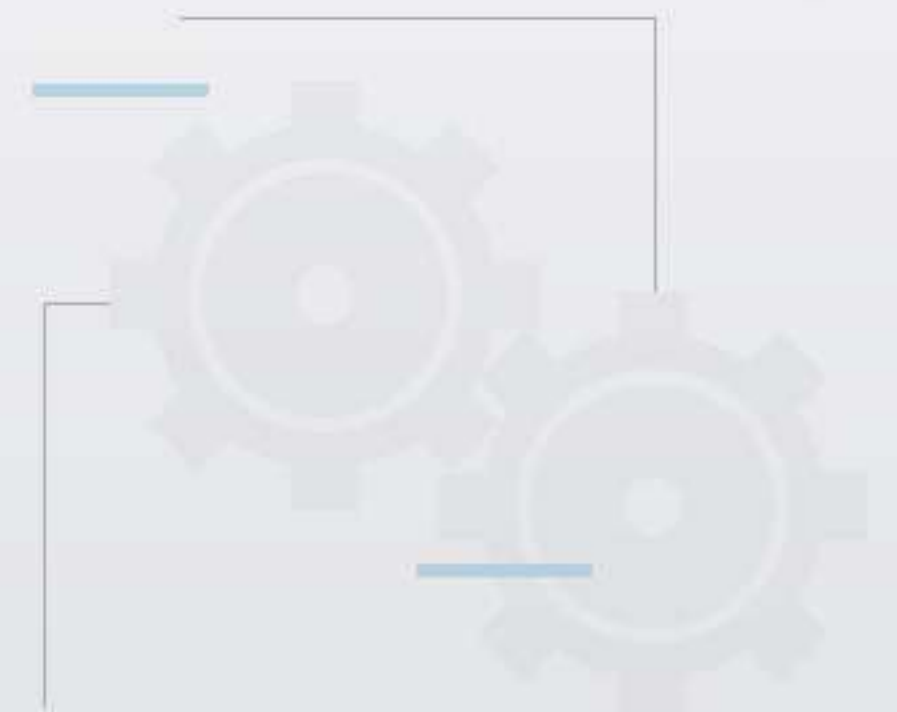


عن

00101  
00101101  
011101

# بيت المنشآت

## STARTUPS HOUSE



00101  
00101101  
00101 011101  
00101101 011101  
011101 00101101  
011101

نفخر بخطة المملكة الطموحة، وملتزم بدورنا في تحقيق الرؤية 2030. نحن نقدم خدمات تجمع بين نهج الريادة وعقلية النمو. تمتد خدماتنا لتشمل برامج متخصصة التي تُعد رواد الأعمال للانخراط في العالم الحقيقي للأعمال

تأسست شركة بيت المنشآت للاستثمار - شركة ذات مسؤولية محدودة "بيت المنشآت" في العام 2017 لبناء كيان مرتبط بمنظومة الأعمال التي تعمل ليس فقط مع المنشآت الكبيرة والمتوسطة بل وتعمل أيضاً مع المنشآت الصغيرة والناشئة. مدعومة بخبرات عملية بأكثر من 20 عاماً في المجال المالي ومجالات أخرى لدى منظمات بكل من السوق العالمية والمحلية.

نحن نمكّن نمو الشركات عبر التكامل الرأسي والأفقي من خلال توفير الوصول إلى الخدمات الأساسية لضمان حصول أعمالهم على جميع الأسس اللازمة للنجاح.

يجب أن تمر الشركات بعدة مراحل لتحقيق النجاح. قمنا بتقسيم مراحل نمو الشركات وفقاً للمتطلبات الأساسية في كل مرحلة. بشكل عام، تحتاج الشركات إلى موازنة وتمويل العمليات بشكل صحيح، وتقديم المنتج المناسب واستهداف السوق، والحصول على تجربة العملاء والتعامل مع القضايا القانونية.

منهجية بيت المنشآت: لتصميم نهج عملي يحفز من تحويل وتطوير ديناميكية وتنافسية المنشآت بمستوى عالمي داخل المملكة. نحن نتعاون مع جهات محلية ودولية وعامة وخاصة (منظومة دعم ريادة الأعمال). بدءاً من رواد الأعمال والشركات الناشئة والمستثمرين لإنشاء فرص تعاون وتدفع لصفات عالية الجودة. هذه الشراكات مبنية على أربعة قيم وهي الصدق والشفافية والمصلحة المتبادلة والجودة.

توفر بيت المنشآت مجموعة من الخدمات للمنشآت في مختلف مراحل نموها، من المراحل المبكرة إلى المراحل المتقدمة. فيما يخص الشركات الناشئة، نحن نتعاون مع رواد أعمال شغوفين. صممنا برامج مخصصة ومنها برنامج دخول السوق وبرنامج الحاضنة و ما قبل المسرعة والمسرعة.

# القطاعات والتقنيات المستهدفة



السياحة  
والفنون  
والترفيه



الخدمات  
اللوجستية



التعليم  
والصحة



التقنيات  
المالية



التكنولوجيا  
الحضرية

# الخدمات اللوجستية





استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

2

مليون ريال

### النموذج الربحي



أخذ هامش من الربح على  
المنتجات و كذلك العمل على  
مشاريع المقاولات

### الجمهور المستهدف



الافراد,الشركات,المقاولات,ش  
ركات التطوير العقاري,المشاريع  
شبة الحكومية

### الميزة التنافسية



-ضمان المنتج.  
-جودة المنتج.  
-المنتجات في متناول اليد من  
خلال التطبيق و المتجر  
الالكتروني.  
-الوصول إلى العميل خارج  
المدينة.  
-إمكانية التوسع في المستقبل

### الإنجازات



المشروع تحت التأسيس

## اسم المشروع:



عدائن | ADAIN



## نبذة عن المشروع:

المشروع عبارة عن متجر  
الالكتروني و تطبيق يجمع فيه  
جميع مواد التشطيب في  
مكان واحد مما يسهل على  
العميل الوصول الى مواد  
التشطيب في وقت سريع و  
بضمان الشركات المحلية  
والخارجية بجودة المنتج.

8

عدد فريق العمل:



10 آلاف

عدد المستخدمين:





استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

300  
ألف

### النموذج الربحي



- اشتراكات مميزة
- عمولة على العمل
- إعلانات
- شركات مع أطراف أخرى

### الجمهور المستهدف



الافراد والشركات والجهات

### الميزة التنافسية



- عقد اتفاق إلكتروني
- خيارات الوصول لمقدم الخدمة

### الإنجازات



انتشار المنصة في اغلب مناطق  
المملكة وبعض دول الخليج  
والعدد في ازدياد ووجود شركات  
مع متاجر لبيع مواد البناء

اسم المشروع:

أجير | Ajeer

أجير  
A J E E R

نبذة عن المشروع:

منصة تقدم خدمات الصيانة  
والبناء وصيانة الأجهزة  
والسيارات.

عدد فريق العمل: 2

عدد المستخدمين: 10 آلاف



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

2,400,00

ريال

## النموذج الربحي



ممكن اشتركات من المؤسسات هي فكره ورؤيه وثقافه نسعى من خلالها الى تحفيز وتوعيه المجتمع بأهمية الحفاظ على البيئة من خلال إيجاد طرق ووسائل لعملية اعاده الاستفادة من المخلفات الصلبة وغيرها داخل المنازل والأسواق والمجتمعات العمرانية وكذلك الاستفادة ماديا من هذه المواد باعاده بيعها ممكن يكون عن طريق اعاده بيع هذه المواد كذلك من خلال نسب البيع على البيع اونلاين عقود مع الشركات الراغبه فى التخلص من هذه النفايات بشكل امن نسب من خلال تسويق المنتجات النهائية بعد اعاده التدوير مقابل مالى للدعايات والرعايات للفعاليات الى تنهم بمثل هذه المبادرات

## الميزة التنافسية



فكره جديده لامتت عمل الجمع والفرز والتدوير توجه رؤيه المملكة 2030 حاجة الناس للإستفاده من المخالفات طلب عالي جداً على المواد المعاد تدويرها فى السوق المحلى والعالمى الخير المزروع داخل الناس وهذا مدخل للتبرع وحمائه البئيه تنوع مصادر الدخل للأسره من خلال منح نقاط قابله للتعويض وللإستبدال

## الجمهور المستهدف



الأفراد القطاع الخاص  
(الشركات والمؤسسات)  
الجمعيات الخيرية والتعاونيه  
الهيئات والمؤسسات الحكوميه

## الإنجازات



الاستحوذ على مؤسسه تعمل فى التدوير منذ 10 سنوات تطويرها وفتح اسواق جديد تكون فريق عمل للشركة مالى واداري وتسويق للتطبيق تصميم نموذج العمل تصميم النموذج الاولي

اسم المشروع:

ASAMI.App

أسامي  
ASAMI

نبذة عن المشروع:

هى فكره ورؤيه وثقافه نسعى من خلالها الى تحفيز وتوعيه المجتمع بأهمية الحفاظ على البيئة من خلال إيجاد طرق ووسائل لعملية اعاده الاستفادة من المخلفات الصلبة وغيرها داخل المنازل والأسواق والمجتمعات العمرانية وكذلك الاستفادة ماديا من هذه المواد باعاده بيعها.

عدد فريق العمل: 14

عدد المستخدمين: 0



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

20

ألف ريال

### النموذج الربحي



- عمولة 10% - 15% من  
قيمة مبيعات الموردين  
- عمولة 1% من عمليات إدارة  
المشتريات للملاك

### الجمهور المستهدف



أصحاب قرار الشراء في  
المشاريع (أفراد، مقاولين،  
إدارات مشاريع)

### الميزة التنافسية



- توفير الجهد والوقت  
- تقليل التكلفة  
- سهولة الاستخدام

### الإنجازات



انتهاء من التطبيق، اتفاق مع  
مكتب هندسي في جدة

اسم المشروع:



at site

at site<sub>so</sub>

نبذة عن المشروع:

(وساطة) منصة إلكترونية  
تجمع موردي مواد البناء  
والمشترين لبيع المواد.

عدد فريق العمل: 2



عدد المستخدمين: 12





استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

1,250,000  
ريال

النموذج الربحي



من خلال شراء قيمة  
الخدمة مقدماً

الجمهور المستهدف



الراغبين في شراء سيارات  
مستعملة أونلاين

الميزة التنافسية



- سرعة الانتشار  
- الإقبال العالي للخدمة

الإنجازات



تم تصميم موقع وإنهاء من  
نموذج الأولي

اسم المشروع:

فاحص | Fahis

فاحص

نبذة عن المشروع:

منصة لخدمة فحص السيارات  
قبل الشراء.

عدد فريق العمل: 3

عدد المستخدمين: 200





استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

-

## النموذج الربحي



النموذج المتدرج فئات تبدأ  
من مجاني إلى إكسترا حيث  
تعتمد على عدد المستخدمين  
وحجم التجارب

## الجمهور المستهدف



مالك المنتج, الشركات الناشئة,  
مالك الخدمة الإلكترونية,  
الجهات الحكومية الخدمية

## الميزة التنافسية



-الخبرة في مجال تجربة المستخدم  
ومجال التطبيقات  
-دعم اللغة العربية  
-الخصوصية و السرية  
-سهولة الإستخدام

## الإنجازات



اتمام التصميم الأولي للخدمة  
جاهزية التصميم للتطوير

## اسم المشروع:



جربها | Jaribha

جربها

## نبذة عن المشروع:

جربها هي منصة إلكترونية توفر اختبارات  
لقابلية الاستخدام للمنتجات الرقمية  
Remote unmoderated usability  
testing تعمل فيها على مساعدة صناع  
المنتجات الرقمية في التحقق من صحة  
التصاميم من خلال توفير الفئة المناسبة  
من المستخدمين النهائيين للمنتج, واختبار  
مدى سهولة استخدامه . يقدم جربها تقريراً  
يوضح بعض التفاصيل المهمة مثل (نسبة  
إتمام المشاركين لمهام المقدمة لهم بنجاح,  
الجوانب التي ينبغي تحسينها بالموقع)  
وغير ذلك من التفاصيل التي تحسن من  
تجربة العملاء ولاستقطاب الفئات المناسبة  
من المجتمع لتجربة الخدمات يقدم جربها  
مبلغاً رمزياً للمشاركين في تجربة الخدمات  
المتاحة على جربها بحسب الفئة التي  
يطلبها مالك المنتج.

1 عدد فريق العمل:



3 عدد المستخدمين:





استثمارات  
سابقة

80

ألف ريال



الاستثمار  
المطلوب

300

ألف ريال

النموذج الربحي



نسبة من التاجر والمندوب

الميزة التنافسية



طلب أي سيارة وإرسال أكثر من  
طرء مع مندوب واحد وتقليل  
التكلفة

الجمهور المستهدف



الفريلانسر وأصحاب المتاجر  
الإلكترونية

الإنجازات



تم عمل النموذج الأولي  
وبعض الإجراءات والتأسيس

اسم المشروع:



Jeet



نبذة عن المشروع:

هو تطبيق توصيل يستطيع  
التاجر إرسال طلب إيصال  
بضاعه او شراء من متجر اخر

عدد فريق العمل: 2

عدد المستخدمين: 5



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

300  
ألف ريال

### النموذج الربحي



عن طريق الاشتراك الشهري او  
النصف سنوي او السنوي وخدمة  
عمل البث المباشر

### الجمهور المستهدف



اصحاب المحال التجارية مثل  
محلات الملابس والادوات  
المنزلية

### الميزة التنافسية



ربط البث المباشر مع أكثر من  
منصة تواصل اجتماعي بالإضافة  
الى سهولة الوصول الى البث  
المباشر الخاص بالمحلات التجارية

### الإنجازات



نعمل على الانتهاء من خطة  
العمل بالإضافة الى الانتهاء  
من النموذج الاولي للمشروع

اسم المشروع:

Live at com

نبذة عن المشروع:

هو تطبيق يقوم على زيادة  
مبيعات التجار عن طريق  
تسويق وبيع منتجاتهم عبر  
استخدام خاصية البث المباشر  
الموحد المرتبط مع أكثر من  
منصة تواصل اجتماعي  
للوصول الى أكبر عدد من  
العملاء المتوقعين.

3 عدد فريق العمل:

0 عدد المستخدمين:



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

250  
ألف ريال

### النموذج الربحي



- اشتراكات  
- تكلفة الاستخدام لمن لا يملك  
- قيمة اشتراك

### الجمهور المستهدف



-تجار المتاجر الالكترونية  
-أصحاب المطاعم والكافيهات  
-المسوقين

### الميزة التنافسية



تحليل الحملات الرقمية

### الإنجازات



وصلنا لآلية مناسبة لطريقة  
جمع البيانات وتحليلها, وكيفية  
عمل البرنامج بجودة عالية

## اسم المشروع:



MZN tools



## نبذة عن المشروع:

اداة لتحليل الحملات الرقمية  
قبل اطلاقها, للتأكد من مدى  
نجاح الحملة على القناة  
المستخدمة للحملة.

عدد فريق العمل: 2

عدد المستخدمين: 0



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

شريك تقني  
ودعم مالي

## النموذج الربحي



الاشتراكات السنوية من  
العملاء مقابل تقديم الخدمة

## الجمهور المستهدف



المنشآت الصغيرة والمتوسطة

## الميزة التنافسية



تسهيل عمل إدارة الموارد  
البشرية عن طريق نظام سهل  
ومرن وبنقرات صغيرة

## الإنجازات



جاهزية النظام بنسبة معقولة

اسم المشروع:



OprNize

OprNize  
نحو التحول الرقمي

نبذة عن المشروع:

تنظيم عمليات الموارد البشرية  
بشكل تقني بما يوائم ويخدم  
أهداف المنشآت متوافقاً مع  
تحقيق رؤية 2030 في التحول  
الرقمي.

عدد فريق العمل: 6

عدد المستخدمين: 3



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

2

مليون ريال

### النموذج الربحي



عمولة مرنة من 15%-20%  
على قيمة الخدمة

### الجمهور المستهدف



الأفراد وأصحاب المنشآت  
الصغيرة أو المتناهية بالصغر

### الميزة التنافسية



سد ثغرة في خدمات التوصيل  
الموجه بالتطبيقات لفئة النقل  
الخفيف

### الإنجازات



تطوير الفكرة والنموذج التجاري  
وشكل الواجهات الرئيسية

## اسم المشروع:



Trunk



## نبذة عن المشروع:

منصة تربط بين الأفراد  
وأصحاب المنشآت الصغيرة  
وبين أصحاب وسائقي مركبات  
النقل الخفيف لتوصيل الأمتعة  
والبضائع التي تشغل مساحتها  
من 1 - 2 متر مربع.

1 عدد فريق العمل:

0 عدد المستخدمين:



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

350  
ألف ريال

### النموذج الربحي



مبلغ سنوي عن كل مشترك و يتم  
الاتفاق فيه مع شركات التأمين  
الطبي

### الجمهور المستهدف



شركات التأمين الطبي  
وعملائهم، خدمة جديد تقدم  
لهم مساعدة عاجلة في حالة  
الطوارئ

### الميزة التنافسية



التخصص في هذا المجال من  
قبل الافراد مقدمين المساعدة  
الطارئة وتقديم خدمة طارئة  
سريعة

### الإنجازات



تحديد الفكرة و تجميع بيانات  
عن العملاء و شكل التطبيق  
مبدئياً

## اسم المشروع:



انجدني



## نبذة عن المشروع:

تطبيق الكتروني يساهم في  
سرعة الاستجابة للاستغاثة  
الطبية للاشخاص من خلال  
تطبيق يحدد مكانهم و  
يساهم في توفير مساعدة  
عاجلة من قبل افراد  
متخصصين متواجدين بالقرب  
من موقع الحدث.

1 عدد فريق العمل:

0 عدد المستخدمين:



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

100  
ألف ريال

### النموذج الربحي



- العمولة
- الاشتراكات الشهرية أو السنوية
- الشراكات الخاصة

### الجمهور المستهدف



السيدات ومقدمي الخدمات  
التجميلية

### الميزة التنافسية



- وصول سريع
- وسائل دفع إلكترونية
- المتابعة والإشراف

### الإنجازات



تم اطلاق هوية المشروع وحجز  
الدومين للموقع / وكذلك  
التطبيقات جاهزة للرفع على  
ابل ستور وجوجل بلاس- قمنا  
يجمع بيانات لبعض خبيرات  
التجميل للاستفادة منها اصناء  
اطلاق المشروع

اسم المشروع:



جمانة

Jumanah  
beauty center

نبذة عن المشروع:

منصة جمالية رائدة لحجز  
الخدمات للسيدات المقدمة  
من خبيرات التجميل في  
المدينة المنورة.

1 عدد فريق العمل:



12 عدد المستخدمين:







استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

500  
ألف ريال

## النموذج الربحي



- العمولة مبدائيا من كل عملية أكيده عبر المنصة والاشتراكات السنوية
- إدارة حسابات بعض المنشآت بمبلغ مالي بتصميم بوسترات وما إلى ذلك
- الإعلانات عبر بنرات داخل المنصة بمقابل مادي حسب احتياج التاجر أسبوعي أو شهري
- التصوير الإحترافي أيضا مقابل مبلغ حسب احتياج التاجر عبر فريق احترافي وبدقة عالية

## الميزة التنافسية



- التوصيل السريع حسب احتياج العميل
- المنصة قائمة على العروض والفرص التجارية
- برنامج النقاط لكي يزيد من تحفيز العملاء على الشراء
- طرق دفع آمنة
- الإنجاز والديجاز
- التواصل المباشر مع مزودي الخدمات عبر نظام مبتكر خاص بالمنصة من خلال لوحة تحكم وسستم منظم وسهل ومبتكر عبر قنواتنا

## الجمهور المستهدف



- أصحاب المتاجر المحلية والالكترونية
- مقدمين الخدمات صوالين عيادات تجميل مصورين قاعات فنادق
- شاليهات استراحات الخ
- الأسر المنتجة من منتجات أو خدمات
- وكل ما يخص المعارض والمؤتمرات والعملاء المستفيدين من الخدمات المقدمة

## الإنجازات



- تم بناء المشروع على الويب ومازلنا نعمل عليه
- تم إنجاز 90% إلى حد الآن تم حجز حسابات على الاندرويد والابل ستور عند الانتهاء من الموقع الالكتروني يتم إطلاق الأبلكيشن الخاص بالمنصة تنظيم الموقع بشكل احترافي حتى يتم تغطية جميع الخدمات

## اسم المشروع:



صيدا | Sedah



## نبذة عن المشروع:

انطلقت منصة صيدا بروئية طموحة لتلبية احتياجات عملائها وجمع كل ما يحتاجونه تحت مظلة واحدة إضافة إلى تسهيل عمليات التبادل التجاري عبر نظام تفاعلي يربطنا بهم ويقيهم على إطلاع بكل أمور السوق المحلي من بيع وشراء وعروض وفرص تجارية.

وكذلك لم نغفل عن الواجب المجتمعي والإنساني تجاه أبناء المجتمع، فكننا منبرا وساحة للأسر المنتجة لعرض منتجاتها للمستهلك عبر قنواتنا، وتجهيز متاجر الكترونية احترافية متطورة برؤية عالمية.

كما تتيح منصة صيدا فرص لنقل خبرات التجار وتوصيلهم بنظام متطور للإطلاع على تجاربهم عبر منتديات خاص بالمنصة بوضع النقاط كنوع من أنواع التحفيز وأسلوب تسويقي راقي لجذب العملاء والتجار.

يدير ويشرف على منصة صيدا كوادر سعودية مؤهلة ومحترفة وطموحة منها فريق دعم على مدار الساعة لتلبية احتياجات العميل من السوق المحلي والاجابة على جميع الاستفسارات نصل بها بتغطية لجميع مناطق المملكة.

منصة صيدا منصة عربية بهوية سعودية ورؤية عالمية نطمح بان تكون الخيار الأول للمستهلك والتاجر من خلال تسوق آمن وموثوق.

عدد فريق العمل: 5

عدد المستخدمين: 200



استثمارات  
سابقة

25

ألف ريال



الاستثمار  
المطلوب

1

مليون ريال

النموذج الربحي



نسبة من اجمالي التكاليف

الميزة التنافسية



طباعة سحابية

الجمهور المستهدف



الشركات والمؤسسات

الإنجازات



إنشاء المعمل والمتجر  
الإلكتروني والبدء مع العملاء

اسم المشروع:



المحور الكس | X-axis

X AXIS

3D print and more

نبذة عن المشروع:

طباعة النماذج والمجسمات  
ثلاثية الأبعاد.

عدد فريق العمل: 2



عدد المستخدمين: 15



# الفنون والترفيه





استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

150  
ألف ريال

النموذج الربحي



من خلال بيع التذاكر وكذلك  
عرض الفعاليات

الميزة التنافسية



سرعة الاسترداد المالي للشركات  
سهولة الوصول لموقع الفعالية

الجمهور المستهدف



المهتمين بالفعاليات  
والمعارض والمؤتمرات

الإنجازات



بدأنا بنموذج العمل الاولي

اسم المشروع:



RES



RES

نبذة عن المشروع:

ريس هي روزنامة الترفيه  
والمعارض والمؤتمرات توفر  
خدمات معرفة الفعالية وحجز  
تذاكر الفعاليات

عدد فريق العمل: 2

عدد المستخدمين: 3



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

40

ألف ريال

النموذج الربحي



العمولة والاعلانات

الجمهور المستهدف



المشترين عبر الإنترنت -  
أصحاب المتاجر الإلكترونية

الميزة التنافسية



منصه تساعد على بناء براند  
لأصحاب المتاجر الإلكترونيه

الإنجازات



بناء نموذج أولي

اسم المشروع:



Pick it



نبذة عن المشروع:

هي منصه تجمع المتاجر و  
المشترين في مكان واحد  
وتساعد أصحاب المتاجر  
الإلكترونية على بناء البراند  
الخاص بهم، و تسهل على  
المتاجر سرعة الوصول للعميل.

عدد فريق العمل: 2

عدد المستخدمين: 0



استثمارات  
سابقة

20

ألف ريال



الاستثمار  
المطلوب

400

ألف ريال

النموذج الربحي



10% على كل عملية تتم عن طريق المنصة

الجمهور المستهدف



منتجي و مربي الحيوانات الاليفة و متاجر الحيوانات الاليفة الصغيرة

الميزة التنافسية



pure breeds and safe payments

الإنجازات



سجل تجاري, هوية للمشروع و مدونة وحسابات التواصل الاجتماعي و منصة جاهزة وتعمل حاليا

اسم المشروع:



منصة إيواء

إيواء  
منصة إيواء

نبذة عن المشروع:

منصة تجمع محبي الحيوانات الأليفة مع منتجي ومستوردي الحيوانات بالإضافة الى منتجات واحتياجات الحيوانات الأليفة.

عدد فريق العمل: 2

عدد المستخدمين: 0

# التعليم





استثمارات  
سابقة

10  
آلاف



الاستثمار  
المطلوب

150  
ألف ريال

## النموذج الربحي



نسبة من المدربات ورسوم  
استخدام خدمات الموقع من  
المتدربات بالإضافة للإعلانات  
على الموقع

## الميزة التنافسية



- تقدم خدمة البحث عن أقرب مدربة من خلال خرائط قوقل.
- مدربات على أعلى درجة من الاحترافية والمسؤولية
- أوقات تدريب مرنة
- وسائل دفع متنوع
- محفظة إلكترونية لحفظ حقوق الطرفين
- تسجيل الحضور والتأخير إلكترونياً
- تقييم إلكتروني لمستوى المتدربة
- يمكن تعبئته إلكترونياً كما يمكن الإطلاع عليه وطباعته
- نظام النقاط الذي يوفر خصومات ومكافآت

## الجمهور المستهدف



السيدات السعوديات من عمر  
18 سنة وما فوق

## الإنجازات



انشاء الموقع \_ تخرج لدينا 230  
متدربة\_ لدينا 20 مدربة \_ اكثر  
من 10 الاف متابع على وسائل  
التواصل الاجتماعي \_ قناة  
تعليمية على التجلرام  
بالشروحات المصورة

## اسم المشروع: Drive out



## نبذة عن المشروع:

أول منصة الكترونية للتدريب  
الشخصي على قيادة المركبات  
وهي تجمع بين مقدمي  
خدمات التدريب الشخصي  
وطالبي الخدمة تهدف الى  
توحيد آلية التدريب الشخصي  
على القيادة مع حفظ حقوق  
الطرفين

30 عدد فريق العمل:

20 عدد المستخدمين:





استثمارات  
سابقة

5

آلاف ريال



الاستثمار  
المطلوب

179.550

ريال

### النموذج الربحي



- الاشتراكات
- رسوم المقابلات عبر الموقع
- التقييم للسير الذاتية
- التدريب

### الجمهور المستهدف



الشركات والباحثين عن عمل  
في القطاع التقني والمهاري  
والإداري والمستقلين

### الميزة التنافسية



- السيرة الذاتية بالفيديو
- تقنيات الذكاء الاصطناعي
- منصة مخصصة لأصحاب  
المهارات

### الإنجازات



تم عمل الموقع الإلكتروني ،  
صفحات التواصل  
الاجتماعي،المشاركة مع بعض  
خبراء الموارد البشرية ،تسجيل  
عملاء عليه

اسم المشروع:

ELCVCHAT



نبذة عن المشروع:

منصة رقمية للمحترفين  
للتوظيف ونشر السير الذاتية  
بالفيديو معززة بالذكاء  
الاصطناعي، فلا تتردد قم  
وتكلم عن نفسك عندما يسكت  
الآخرون، شارك خبراتك  
وانجازاتك لأصحاب الشركات.

2

عدد فريق العمل:

100

عدد المستخدمين:



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

350  
ألف ريال

## النموذج الربحي



- الاعلانات على التطبيق  
- نموذج الفريميوم

## الجمهور المستهدف



التطبيق يستهدف الشباب من 20-45 سنة المهتم بزيادة الاعمال والمشاريع الناشئة سيتم العمل اولاً على استهداف طلاب الجامعات السعودية (سيتم البدء بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن) المهتمين في زيادة الاعمال والمشاريع الناشئة ومن ثم يتم التوسع تباعاً (فترة الجامعة هي اكثر فترة يكون لديك فيها اصدقاء) سيتم فيها استخدام 1-التسويق الفيروسي (ارسل رابط لتحميل التطبيق) وستصل الى خصائص مميزة 2-وسائل التواصل الاجتماعي المجاني (جروبات طلاب جامعة الملك فهد للبترول والمعادن) ب-المدفوع (الاعلانات

## الميزة التنافسية



- الشمولية  
- السرعة في حل المشكلة  
- فكرة جديدة

## الإنجازات



عمل موقع لقياس مدى تقبل  
الناس لفكرة

## اسم المشروع:



Outliers Valley



outliers Valley

## نبذة عن المشروع:

المشكلة هي بيئة ريادة الأعمال المتفككة وصعوبة التواصل فيها بي ن(المؤسسين أصحاب الأفكار الريادية -الشركاء أصحاب المهارات الريادية -المستثمرين-الشركات الناشئة- المسرعات والحاضنات) سيتم ربطهم جميعاً في تطبيق واحد لدينا 472 مليون ريادي حول العالم ستصبح المنصة الاولى التي تجمعهم وسيستفيد كل منهم من الآخر...

عدد فريق العمل: 2

عدد المستخدمين: 0



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

250  
ألف ريال

### النموذج الربحي



الربح من خلال رسوم الاشتراك  
في الورش والنسبة من إصلاح  
كل جهاز وبيع قطع الغيار  
وأدوات الصيانة

### الجمهور المستهدف



من يملكون الأجهزة الذكية من  
عمر 18 إلى 45

### الميزة التنافسية



الانتشار وسرعة الإنجاز وسهولة  
الوصول والضمان

### الإنجازات



تدريب 28 فني وإطلاق  
المنصة الإلكترونية وشراء قطع  
الغيار وأدوات الصيانة

## اسم المشروع:

Saleem Fix



## نبذة عن المشروع:

ورش مركزية مرتبطة بتطبيق  
لصيانة الأجهزة الذكية والعمل  
من خلال المنصة الإلكترونية  
والإصلاح في الورش الفنية.

عدد فريق العمل: 5

عدد المستخدمين: 100



## استثمارات سابقة

0



## الاستثمار المطلوب

الحقيقه نحن نستثمر في مشروع وطني وانساني بالدرجة الأولى نسعى من خلال هذه المبادرة إلى الحصول على دعم في عدة نواحي لأننا نواجه كثير من التحديات نحتاج الى دعم تقني من اهل الخبرة نحتاج الى دعم من أهل الاختصاص سوا في مجال تشريعات وقوانين الانظمه والمناهج للحصول على الموافقات اللازمة لاعتماد هذه كطريقه تدريس وتعليم لفئه عزيزه على قلوبنا نحتاج دعم مالي مستمر من مستثمرين يهتمهم خدمه المجتمع نحتاج شراكات من الشركات والمؤسسات الحكوميه التي تهتم بالمسؤولية الاجتماعيه لكي تدعم المشروع

## النموذج الربحي



- الاشتراكات
- رسوم المقابلات عبر الموقع
- التقييم للسير الذاتية
- التدريب

## الميزة التنافسية



مصمم بما يتوافق مع قدراتهم وبناء على دراسة حيث تم أخذ مسائل التصميم في الاعتبار بما فيها : حجم الصورة ووضوح الصوت والخلفيات واختيار الالوان بناء على عدة دراسات واستشارات لمتدربين في مراكز تأهيل ذوي الاعاقة العقلية .  
- دعم طريقة تعليم ذوي الاعاقة العقلية  
العقلية وادخال وسائل تعليم حديثة لهم بسبب اقتصار تعليمهم على الوسائل الورقية واليدوية .  
- نال اعجاب الاطفال ذوي الاعاقة اثناء تطبيق النموذج الدولي عليهم.

## الجمهور المستهدف



المشروع يستهدف ذوي الهمم العالية فئة العقلية

## الإنجازات



#المشروع ولد من معاناة وحاجه #تم عمل دراسه وضع السوق والبحث عن تطبيقات تساعد هذه الفئه وتسهل على الالخصائيين والامهات عملهم #قمنا بتشكيل فريق عمل يتشاركون نفس الهم والحماس والشغف #قمنا بدراسه وجمع البيانات الفئه المستهدفة ومدى الاحتياج الفعلي #الاطلاع على دراسات وأبحاث علمية عالمية #قمنا بعمل استبيان وتقصى لعدد من المركز ذو الاختصاص #تم تصميم الفكره الاساسيه وعمل نموذج الاولى #قمنا بتطبيق واختيار الفكر لدى مركز متخصص والعمل على تحديث بشكل مستمر #قمنا بالمشاركة بنفس المشروع فى مسابقة اللقاء العملى جامعه ام القرى وحقق المشروع بالمركز الاول #عرض المشروع فى جساره وتم تقديم عرض شراء الفكره ولان نسعى لتطوير الفكره فضلنا الانتظار والعمل على تطبيق الفكره على يد فريقنا المتحمس

## اسم المشروع:



همة



## نبذة عن المشروع:

إنشاء تطبيق تعليمي لفئة الاعاقة العقلية بما يتماشى مع قدراتهم العقلية ومصمم بعناية باستخدام استراتيجيات علمية لمساعدتهم على الإستيعاب.

عدد فريق العمل: 4

عدد المستخدمين: 0

# التقنيات المالية





استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

مستثمر  
شريك تقني

مستثمر  
شريك مالي

## النموذج الربحي



- اشتراكات شهرية
- نسبة من المبيعات
- باقات التميز

## الميزة التنافسية



- التركيز على الأساسيات
- تلامس احتياج فعلي
- المرونة في السداد
- باقات متعددة تناسب احتياج العميل

## الجمهور المستهدف



- متاجر التموينات الاستهلاكية
- المستهلكين
- الجمعيات الخيرية

## الإنجازات



- تم تصميم النموذج الأولي
- وجود خطة كاملة للمشروع

## اسم المشروع:



آجل

AJEL

## نبذة عن المشروع:

مشروع في مجال التقنية المالية يتميز آجل عن غيره من التقنيات المتشابهة في مساعدة العميل للتركيز على الاحتياجات الأساسية والطارئة مع رفع نسبة الوعي المالي لدى المستهلكين والتجار. آجل هي خدمة وساطة بين المستهلك والتاجر تتيح للمستهلك توفير احتياجاته عن طريق نقل دفاتر الدين إلى مستوى مختلف من حيث الأمان والدقة والمتابعة وتقديم باقات اشتراك في تناول اليد بنسبة من مشتريات العميل الشهرية. وتتيح للتاجر سرعة متابعة واستلام مستحقاته وزيادة مبيعاته مقابل مبلغ ثابت شهري أو نسبة رمزية تستقطع من المبيعات. كما تتيح آجل إمكانية دعم مستفيد لآخر بإرسال الاحتياجات المرغوبة. آجل مشروع اجتماعي ربحي يستهدف المشاريع الاستهلاكية والخدمات الأساسية في حياة المواطنين والمقيمين لضمان استدامة الأعمال والخدمات لجميع المستهدفين. نستهدف في المشروع المتاجر الإلكترونية والتقليدية التي توفر الخدمات الأساسية كالغذاء والصحة والتعليم والرياضة والخدمات الحكومية وغيرها من الخدمات الضرورية والطارئة التي قد يحتاج إليها بشكل دوري أو بشكل عاجل المستهلك.

عدد فريق العمل: 4

عدد المستخدمين: 0



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

الاستثمار  
في الدعايه

للشركه و

المشروع من

خلال المشاهير

والسوشيال

ميديا

النموذج الربحي



<http://bit.ly/SOQZOC>

الميزة التنافسية



أول منصة لبيع الأجهزة  
المستعمله بين المستخدمين  
في الخليج

الجمهور المستهدف



فئة الشباب من عمر 18 الي  
45 يجب ان يكونو يمتلكون  
انترنت و هواتف حديثه او جهاز  
حاسوب الاشخاص يملكون  
اشياء لبيعها / يريدون الشراء

الإنجازات



تم انجاز التصميم و عمل لوحه  
التحكم و ال API

اسم المشروع:

TRANSKNOW



نبذة عن المشروع:

شركه سوق الأجهزة هو نظام  
يسعى لتسهيل عملية البيع  
والطلب بين المستخدمين في  
ظل جائحة كورونا بشكل خاص  
وفي جميع الظروف بشكل عام  
بحيث يسهل عملية البيع و  
الطلب من بين الأفراد ويسهل  
على أصحاب البيع عملية إدارة  
الطلبات والإطلاع على كافة  
الإجراءات من خلال تطبيق  
ولوحه تحكم خاصة بهم.

عدد فريق العمل: 6

عدد المستخدمين: 3



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

2,840,000

ريال

النموذج الربحي



من تأجير الخزائن

الميزة التنافسية



لا يوجد

الجمهور المستهدف



كل من لديه أمانة يريد إيداعها

الإنجازات



دراسة جدوى / البدء بنموذج  
اولي بسيط

اسم المشروع:



الخزائن المبتكرة



نبذة عن المشروع:

هي خزائن لإيداع الأمانات مثل  
المال او المفاتيح و المستندات  
و غيرها.

1

عدد فريق العمل:



0

عدد المستخدمين:







استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

25

ألف ريال

## النموذج الربحي



- عمولة
- عقود
- إعلانات
- رعايات

## الجمهور المستهدف



المواطنين والمقيمين من  
الطبقة المتوسطة والعالية  
كمتبرعين والجمعيات الخيرية  
والمؤسسات الاجتماعية و  
أصحاب الخير والمتصدقين  
والجهات الحكومية والمتاجر.

## الميزة التنافسية



تسهيل عملية التبرع للأفراد  
والمؤسسات من خلال التسجيل  
الإلكتروني دون الحاجة إلى شحن  
أو نقل أو زيارة المقر أو المركز.

## الإنجازات



اكتمال دراسة المشروع وتقييمه  
الانتهاء من التصاميم والهوية  
العامة و التجهيزات التواصل  
مع بعض الجمعيات في ينبع  
الصناعية والمدينة المنورة  
الحصول على تعاون أكثر من  
120 شخص للتبرع بالأجهزة  
الكهربائية.

## اسم المشروع:



صدقة

صدقة

## نبذة عن المشروع:

منصة إلكترونية مختصة، للتبرع  
بالأجهزة الكهربائية والإلكترونية  
المستعملة أو الجديدة بطريقة  
تساعد على ربط المتبرعين  
والمصدقين مع المحتاجين  
داخل المملكة العربية  
السعودية من خلال الجمعيات  
الخيرية المعتمدة

عدد فريق العمل: 6

عدد المستخدمين: 4000

# الصحة





استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

25

ألف ريال

النموذج الربحي



اشتراكات

الميزة التنافسية



تسهيل عملية الاشتراك مع  
المراكز الرياضية من خلال المنصة  
باشتراقات مرنة

الجمهور المستهدف



ممارسين الرياضة الأفراد

الإنجازات



تصميم نموذج العمل ،  
مقابلات مع المراكز الرياضية ،  
العمل على تصميم النموذج  
الأولي

اسم المشروع:



GYM on the go



نبذة عن المشروع:

عبارة عن منصة تربط بين  
المراكز الرياضية والمشاركين  
دون اي التزام من قبل  
المشارك لمكان او زمان او  
منشأة رياضية محددة طالما  
كان لدى المشارك اشتراك لدى  
المنصة

1 عدد فريق العمل:

0 عدد المستخدمين:



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

لتصنيع النسخة  
النهائية من  
الجهاز والمواد  
المتخلص منها

المراقبة والصيانة

تسويق الجهاز

## النموذج الربحي



طريقة الحصول على الأرباح:  
1- بيع الجهاز للمرة الاولى  
2- بيع الادوات المستهلكة  
(يجب التخلص منها بعد الاستخدام) شهريا

## الجمهور المستهدف



المستشفيات والمراكز الصحية  
تحت إدارة وزارة الصحة  
والمستشفيات الخاصة

## الميزة التنافسية



وقت وجهد أقل ونتاجية ودقة  
أعلى من الأجهزة الأخرى والتحاليل  
اليدوية.

## الإنجازات



تصنيع النموذج الاول من  
الجهاز ونجاح تجارب العينات

## اسم المشروع:



BD Detector

BD Detector

## نبذة عن المشروع:

جهاز يكشف الأمراض  
المعتمدة على تعكر الدم  
بواسطة ليزر وحساس ضوء  
يستخدم كبديل للتحليل اليدوي  
مما يحسن الإنتاجية ويوفر  
الوقت والجهد ويقلل من  
نسبة الخطأ.

2

عدد فريق العمل:

132

عدد المستخدمين:





استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

250  
ألف ريال

### النموذج الربحي



العمولات والاشتراكات

### الجمهور المستهدف



المرضى وبالأخص كبار السن  
والأمراض الزمنة ومن يريدون  
خدمات منزلية مثل تحاليل  
وغيرها

### الميزة التنافسية



الراحة وسهولة البحث عن جميع  
المستشفيات التي تقدم الخدمة  
والطلب بطريقة بسيطة

### الإنجازات



صناعة نموذج أولى مبدئي  
كموقع إلكتروني لتبسيط  
الفكرة وفي المستقبل عملة  
كتطبيق و تكوين بعض من  
فريق العمل البدء في تواصل  
مع مقدمي الخدمة

## اسم المشروع:



مدد لرعاية صحية منزلية



## نبذة عن المشروع:

منصة تطبيق يربط بين  
المريض والمستشفيات تقدم  
خدمة الرعاية المنزلية.

عدد فريق العمل: 3

عدد المستخدمين: 0



استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

1.5

مليون ريال

### النموذج الربحي



بيع المنتج بالجملة على  
أصحاب المنصات الإلكترونية  
لبيع المواد الزراعية

### الجمهور المستهدف



المزارعين العضوين وعموم  
المزارعين ومحبي الزراعة  
الداخلية والخارجية

### الميزة التنافسية



الجودة، وخلوه من الروائح الكريهة،  
والشوائب الغير مرغوبة، وتوازن  
العناصر المطلوبة للنباتات في  
مختلف مراحل النمو، وغناه  
بالأحياء الدقيقة النافعة المتنوعة  
اللازمة لخصوبة التربة.

### الإنجازات



إنتاج 100 متر مكعب  
وتسويقها مع وجود خطط  
للتوسع وتعدد المنتجات  
ذات العلاقة

## اسم المشروع:

وَجَد



لمعالجة المخلفات العضوية  
WAJAD BIO-WASTE MANAGEMENT

## نبذة عن المشروع:

إعادة تدوير المخلفات الزراعية  
وتحويلها إلى مدخلات زراعية  
عضوية حيوية.

3 عدد فريق العمل:

43 عدد المستخدمين:

# السياحة





استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

234

ألف ريال

### النموذج الربحي



- استكشاف كل مدينة يتطلب  
اشتراك بعد التجربة المجانية  
للمدينة الأولى - مدة المقطع  
أكثر من 5 دقائق يتطلب اشتراك  
- الإعلانات

### الميزة التنافسية



- العمل كراديو لمرتادي الطريق  
- اختيار اللغة والمعلق المناسب  
للسائح  
- توقيت إرسال الإشعارات حسب  
مسافة اقترابه من الحدث  
التاريخي  
- معرفة الأماكن التي تم  
اكتشافها وتمييزها عن التي لم  
يتم اكتشافها.

### الجمهور المستهدف



السياح - الحجاج والمعتمرين -  
المواطنين والمقيمين  
المهتمين في استكشاف  
المعالم التاريخية

### الإنجازات



بدأنا بنموذج العمل الدولي

## اسم المشروع:



معالم

معالم

## نبذة عن المشروع:

ماذا لو كان بإمكاننا سماع  
الاحداث التاريخية من مجرد  
اقترابنا من الحدث من غير  
الحاجة الى اللجوء مرشد  
سياحي. تطبيق معالم يوفر  
للمواطنين او المقيمين  
المهتمين في استكشاف  
الاحداث التاريخية والمعالم  
التي لم يعد لها أثر مثل  
الغزوات وغيرها. وهو تحت  
شعار معالم رفيق الطرقات -  
معالم نحبي التراث بطريقة  
مبتكرة

2 عدد فريق العمل:

3 عدد المستخدمين:





استثمارات  
سابقة

0



الاستثمار  
المطلوب

250

ألف ريال

### النموذج الربحي



- عمولة
- اشتراكات
- إعلانات

### الجمهور المستهدف



السياح، شركات النقل،  
المنشآت الصغيره كالمزارع،  
الفنادق، المطاعم

### الميزة التنافسية



- تطبيق واحد لتنظيم الرحلة كاملة
- سرعة البحث عن الأماكن التي تناسب المستخدم
- معرفة جدول الرحلة وإمكانية التعديل عليه.

### الإنجازات



نموذج أولي، نموذج العمل  
التجاري، نموذج الربح وعملاء  
محتملين

## اسم المشروع:



دليله



## نبذة عن المشروع:

دليله عدة تطبيقات في تطبيق واحد الغرض منه تنظيم الرحلة كاملة إبتداءً من تذاكر الطيران وصولاً لعمل جدول للرحلة، وأكثر من ذلك.

1 عدد فريق العمل:

0 عدد المستخدمين:



**SDAIA**

الهيئة السعودية للبيانات  
والذكاء الاصطناعي  
Saudi Data & AI Authority



وزارة الاتصالات  
وتقنية المعلومات  
MINISTRY OF COMMUNICATIONS  
AND INFORMATION TECHNOLOGY



بيت المنشآت  
STARTUPS HOUSE



SEDCO  
HOLDING سدكو  
القباضة

ماجد  
MAJID

شكراً