

« تقرير المشاريع —

لبرنامج «إطلاق»

- النسخة الثالثة -

2022

برنامج

« اطلق »

برنامج ما قبل المسرعة > اطلق < 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 تكنولوجي
المعلومات والشركات الناشئة

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

-دعم المنصات و التجارة الإلكترونية

عن



وزارة الاتصالات
وتقنية المعلومات
MINISTRY OF COMMUNICATIONS
AND INFORMATION TECHNOLOGY

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 توطین التقنية في المملكة من خلال رفع نسبة توطین القوى العاملة لتبلغ 50%
- جذب الاستثمارات الأجنبية
- المساهمة في دعم تمكين ومشاركة المرأة

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
والتنمية الاجتماعية

القيّم:

- المصداقية
- الإحترافية
- الشفّاف
- التعاون
- العدالة

أبرز الجوائز:



عن



**كلية الأمير
محمد بن سلمان**
للإدارة وريادة الأعمال
**Prince Mohammad
Bin Salman College**
Business & Entrepreneurship

تستلهم **كلية الأمير محمد بن سلمان للإدارة وريادة الأعمال** من رؤية 2030 وأهدافها المتمثلة في زيادة الأنشطة الريادية، وإيجاد بيئة حاضنة ومؤاتية لريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية. لذا فإن كلية الأمير محمد بن سلمان هي شريك ملتزم ونشط مع حكومة المملكة من أجل تحقيق رؤية 2030، من خلال توفير تعليم عالمي المستوى يعتمد على أحدث المنهجيات والتقنيات التعليمية والمتسقة مع الواقع المحلي للمملكة.

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 شرق 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.



عن



- من نحن

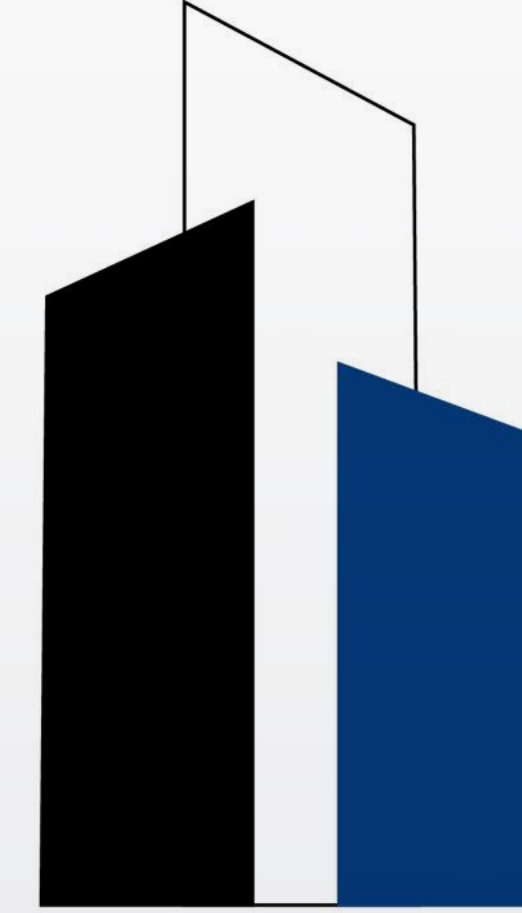
تجمع وطني لحاضنات ومسرعات الأعمال ومساحات العمل المشتركة، وجميع الجهات ذات العلاقة أو المهتمة بصناعة منظومة ريادة الأعمال في المملكة.

- الرؤية

أن تكون حاضنات ومسرعات السعودية هي الوجهة الأولى للجماهير المحلية والعالمية المهتمة باكتشاف بيئة ريادة الأعمال في المملكة والمشاركة فيها.

- المهمة

بناء مجتمع ريادي يتسم بالتأثير، الاستدامة، والتمكين.



حاضنات ومسرعات السعودية
Saudi Incubators & Accelerators

عن



الرؤية:

أن نكون رائدين في تمكين أدوات التنمية الاجتماعية وتعزيز الاستقلال المالي للأفراد والأسر نحو مجتمع حيوي ومنتج.

الرسالة:

تقديم خدمات مالية وغير مالية وبرامج ادخارية هادفة وفعالة مدعومة بكوادر بشرية مؤهلة للمساهمة في التنمية الاجتماعية، وبناء الشراكات ، ونشر الوعي المالي وتعزيز ثقافة العمل الحر لدى جميع شرائح المجتمع.

الأهداف:

تقديم تمويل بدون فائدة وخدمات غير مالية للمشاريع المتناهية الصغر، تشجيعاً لأصحابها على مزاولة الأعمال والمهنة بأنفسهم ولحسابهم الخاص، ويحدد البنك تصنيف تلك المشاريع والحد الأعلى لرأس مالها وعدد العاملين بها.

عن



بنك التنمية الاجتماعية
SOCIAL DEVELOPMENT BANK

VISION

To become amongst the top ten Investment offices in the GCC offering Sharia Compliant Investment Management services

VALUES

Variety:

We manage different investments in local and global market via global .experts working as one team

Social responsibility

We are committed to have positive environmental impact by wisely .choosing profitable and valuable investments



عن



- النشأة والتأسيس:

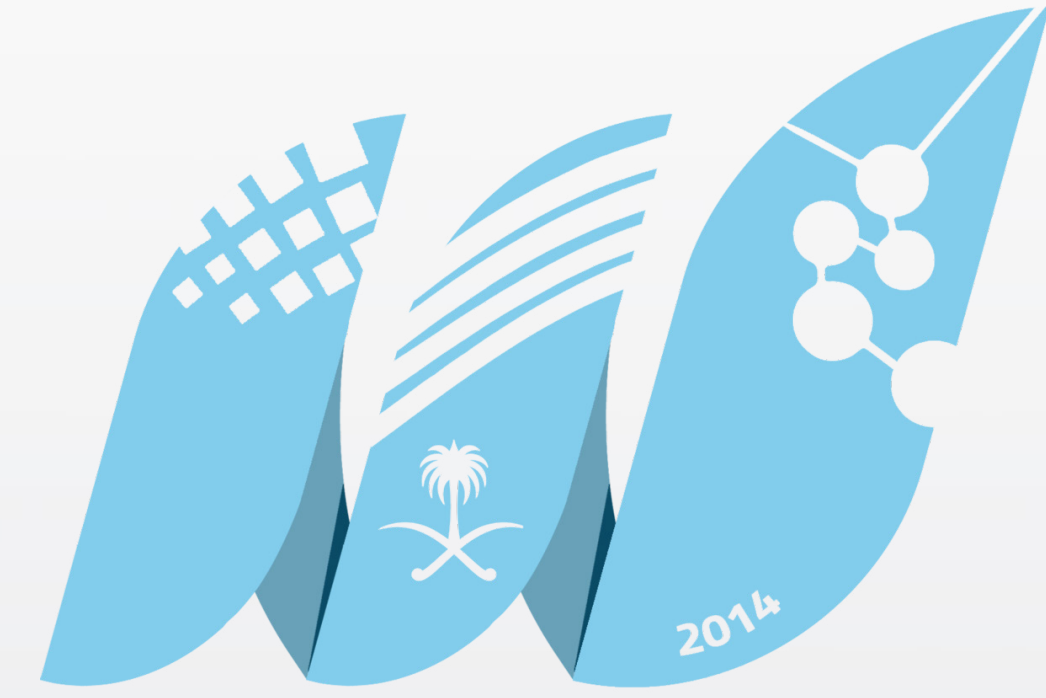
جامعة جدة أحدث الجامعات في المملكة العربية السعودية، تأسست عام 1435 هـ الموافق 2014م، بصدور الأمر السامي رقم 20937 وتاريخ 1435/6/2 هـ والقاضي بالموافقة على قرار مجلس التعليم العالي المتخذ في جلسته (الثانية والسبعين) التي عقدت بتاريخ 1434/6/4 هـ على إنشاء جامعة جدة.

- الرؤية:

الاختيار الأول لقادة المستقبل.

- الرسالة

جامعة وطنية رائدة في التعليم والبحث والابتكار من خلال تبني تخصصات ومهارات المستقبل لإعداد جيل من العلماء والقادة يساهم في تنمية الاقتصاد والمجتمع.



جامعة جدة
University of Jeddah

عن



عن



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 لصفقات 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



الخدمات
اللوجستية



الصحة



التعليم



التكنولوجيا
الحضرية



الفن والترفيه



التقنيات
المالية

إطلاق

الخدمات اللوجستية



القطاع

الخدمات
اللوجستية

الشريحة
المستهدفة

الشركات

المشكلة و الحل

- The warehouse companies conduct a regular and required inventory account cycles veery week month , quarter or year ,and this operations requires a lot of human ressources that works in an unsafe way, a very long operational time and a very hight cost. So we propose an emerging solution using drone technologies and a software developped application to perform these inventory operations.

كيف تحصل على أول العملاء

- We already have partenerships with the biggest warehouse companies in Saudi Arabia, with which we are conducting demo operation for our service.. based on the success of this service we will contact and invite warehouse decision maker for a demo day.and make an inhome demonstration for the intrested companies.

اسم المشروع: 

Sama Twaiq



النموذج

<https://samatwaiq.sa/>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/SAMATWAIQ-Presentation-Drone-inventory-solution.pdf>

القطاع

الخدمات
اللوجستية

الشريحة المستهدفة

الشركات

المشكلة و الحل

- توفير كراتين التغليف ومنتجات التغليف بأي كمية يطلبها العميل حيث أن كثير من مصانع ومتاجر بيع الكراتين وأدوات التغليف لا تبيع كميات أقل من المطلوب تبيعها بالجملة فقط
- فمتجرنا يبيع أي متجر بأي كمية يطلبها العميل

كيف تحصل على أول العملاء

- عروض ترويجية تشمل بيع مجموعة من الكراتين ومنتجات التغليف بسعر مغري مع التوصيل والشحن الشحن و التوصيل مجانا لأول مئة عميل
- توفير المنتجات التي يطلبها العملاء ان لم تكن في المتجر
- إرسال رسائل على الإيميل بتوفر المنتجات المطلوبة
- اسعار تنافسية

اسم المشروع:

Boxes Mart



النموذج

<https://xd.adobe.com/view/23d1e99f-6b7a-47f8-97ab-2267fbf6733e-7682/>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/نموذج-العمل-التجاري.pdf>

القطاع

الخدمات
اللوجستية

الشريحة المستهدفة

الأفراد

المشكلة و الحل

المشكلات:

- صعوبة الحصول على الخدمة خلال 24 ساعة
- السعر أعلى من مستوى الخدمة
- تخوف التعامل مع الأفراد لعدم وجود مرجعية وحفظ الحقوق
- صعوبة الوصول لمقدمي الخدمة

الحل الذي نقدمه:

- منصة 24 تعمل كوسيط للشركات والأفراد من بيع المنتجات والخدمات عبر المنصة خلال فترة وجيزة ، وتتيح لأي عميل الشراء في أي وقت وفي أي مكان باستخدام أجهزتهم المفضلة عبر المنصة واستلام العمل خلال 24 ساعة

كيف تحصل على أول العملاء

- تم إطلاق المنصة التجريبية للاختبار
- تم بيع الخدمات لأكثر من 200 عميل بفترة وجيزة

اسم المشروع:

24 Tech



النموذج

<http://24techsa.com/>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/24-نموذج-العمل-التجاري.pdf>

المشكلة و الحل

- مهما تنوعت المواد المختلفة التي يمكن أن يحتويها محل العطارة إلا أنها تبقى متشابهة في:
 - الأماكن المختلفة ومنها
 - البهارات والتوابل بمختلف أنواعها
 - أنواع المكسرات المختلفة
 - مختلف أنواع الزيوت الطبية والعطرية
 - خامات تصنيع المشروبات المختلفة
 - أنواع الأعشاب المختلفة
 - المواد المتنوعة التي تدخل في وصفات التجميل
 - منتجات القهوة والشاي بمختلف أنواعها
 - منتجات التمور
 - مطحنة
- العطارة واحد من المشاريع الرابحة دوماً، نتيجة الطلب المستمر على البضائع التي يقدمها، وكذلك فإن البضائع الموجودة فيه نادراً ما تفسد، إذ أنها غالباً ما تحتفظ بفترة صلاحية كبيرة، وذلك إذا ما تم الالتزام بالشروط الصحيحة لتخزينها

كيف تحصل على أول العملاء

لأن العطارة من المشاريع الناجحة في السعودية وستتعلم معنا في هذا المقال كيفية تأسيس مشروع محل عطارة من الصفر مع نقاط تساعدك على النجاح في مشروع محل العطارة، العطارة من أقدم المهن التي سبقت الصيدلة والطب لدى العرب ومازالت زيارة محلات العطارة ضرورية عند الأسر والذين يلجئون لها في حالة الرغبة في العلاج بالطب الشعبي فمن هنا تكمن أهمية محلات العطارة سيتم التوجه للعطارين مباشرة والعرض عليهم بالتسجيل في التطبيق حتى يكون طرف ثالث ويجمه بينهم وبين عملائهم، و التسويق لمنتجاتهم الالكتروني وفتح قناة بيع أون لاین

اسم المشروع:

تطبيق عطارة



النموذج

<https://www.figma.com/proto/s87WMDHYtvQaDw88le8d1l/%D8%B9%D8%B7%D8%A7%D8%B1%D9%87-%D8%A7%D8%A8%D9%84%D9%8A%D9%83%D9%8A%D8%B4%D9%86?node-id=211%3A163&scaling=min-zoom&page-id=0%3A1&starting-point-node-id=211%3A163&show-proto-sidebar=1>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/-تطبيق-العطارة-.pdf>

التعليم



القطاع

التعليم

الشريحة
المستهدفة

الأفراد

المشكلة و الحل

- ندرة وجود محتضن للهوية العلمية العربية
- افتقار المجتمع العربي لمنصة مرجعية تخدم أفراده

كيف تحصل على أول العملاء

- تمتلك ثيتا قاعدة جماهيرية في مواقع التواصل الاجتماعي وكما تمتلك عدة برامج بودكاست واللتان ستساهمان في اكتساب الكثير من العملاء

اسم المشروع: 

Theta



النموذج

<http://thetasci.bubbleapps.io/version-test/>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/Scientific-Theta-Business-Model-1.pdf>

القطاع

التعليم

الشريحة
المستهدفة

الأفراد

المشكلة و الحل

أصبحت اللغة الصينية مادة دراسية ملزمة في العديد من الدول, ومادة إختيارية في الكثير من الدول

- صعوبة اللغة الصينية
- عدم وجود مراكز متخصصة لتعليم اللغة الصينية في المملكة العربية السعودية
- الرغبة وعدم توفر الوقت للعديد من الراغبين في تعلمها

كيف تحصل على أول العملاء

أول 100 عميل بأذن الله عن طريق الأقارب في مرحلة الثانوية والجامعة

اسم المشروع: 

Ni Hao World



النموذج

<https://marvelapp.com/prototype/61ega02/screen/77533653>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/Ni-Hao-World-نموذج-العمل/5/>

القطاع

التعليم

الشريحة
المستهدفة

الأفراد

المشكلة و الحل

- Muradk is an innovative solution to help students to by providing different services to simplify finding the necessary information for their education pathway

كيف تحصل على أول العملاء

- By Community Building

اسم المشروع: 

Muradk



النموذج

<https://xd.adobe.com/view/9c226355-a452-49eb-9eb2-dcad82a93650-c971/screen/047153d9-e0f0-4925-8a28-1fab5075dbd8/?fullscreen>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/Muradk-BMC-Ghaidaa-Al-Raddadi-2.pdf>

القطاع

التعليم

الشريحة
المستهدفة

الأفراد

المشكلة و الحل

- دعم و تمكين الشباب بالمهارات التي يحتاجونها لتحقيق أهدافهم للوصول إلى مجتمع حيوي ووطن طموح
- ندعم البيئة الإنتاجية و نقوم بصقل وتدريب المواهب الإبداعية عن طريق تقديم دورات تدريبية بصرية متنوعة المحتوى و ورش عمل إرشادية

كيف تحصل على أول العملاء

- عن طريق استهداف القطاع الحكومي والقطاع الخاص والمدارس و الأفراد

اسم المشروع: 

Karam



النموذج

نموذج العمل

المشكلة و الحل

- السلام عليكم ورحمة الله وبركاته
- في هذا المشروع سنقوم بحل العديد من المشاكل و إتاحة العديد من الفرص
- سهولة البحث عن مدرس/ة خصوصي
- التعلم (عن بعد) من خلال المنزل دون الحاجة لذهب لمكان التعلم
- أجد سعر مناسب لكل الطرفين وتقليل التكلفة العشوائية والعالية من قبل الكثير من المدرسين
- مصداقية أعلى لكل الطرفين
- إتاحة دخل إضافي للمعلمين وفرصة عمل لمن لديه شهادة تدريس وعاطل عن العمل

كيف تحصل على أول العملاء

- لدينا هيكل لبناء قاعدة عملاء
- قمنا بإنشاء قنوات تيلجرام لطلاب الجامعات تحتوي على 17 ألف طالب (طلاب جامعات داخل السعودية)
- فقط لدينا صفحات عبر التواصل الاجتماعي
- سنقوم بعمل حملات إعلانية عبر التواصل الاجتماعي و أيضاً القنوات الجامعية عبر التيلجرام
- نقوم بخطوة مميزة عند إطلاق المشروع
- سعر مناسب عند الإنطلاق
- متعاقدين مع معلمين ودكاترة (طموحين للعمل معنا)
- يوجد في طاقم العمل لدينا دكتور متمكن في المواد العلمية و إستاذة ماجستير رياضيات و إستاذة لغة إنجليزية وهذا يساعد على تحريك المشروع في بداية الأمر

اسم المشروع: 

Karam



النموذج

<https://xd.adobe.com/view/de5d0ec7-0217-4cb1-bd9f-7429a348d17b-8b0e/screen/8976f55d-f521-463a-8c02-f30a582b5908?fullscreen&hints=off>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/BusinessModelArabic.pdf>

المشكلة و الحل

- وجود أكثر من 50^ من الأطفال و الشباب من تعداد السكان بالسعودية
- أن تعتمد السعودية على 3-50% من استهلاك الطاقة من الطاقة المتجددة
- وجود مصادر متعددة من الطاقة المتجددة كالطاقة الشمسية و الحرارية و الرياح و الهيدروجين بالمملكة

- لذا نريد تأهيل 10% من الأطفال والشباب ليكونوا خبراء وشغوفين بالطاقة المتجددة و المباني المستدامة بالمستقبل، وتحقيق واستدامة رؤية السعودية 2030

كيف تحصل على أول العملاء

- إنشاء حسابات بالتواصل الاجتماعي لمشروع شمسنا خاصة بالتيك توك و تويتر و الانستقرام
- إنشاء منصة إلكترونية تجمع و تعرض الخدمات و الألعاب
- جذب وإشراك الخبراء والمبتكرين بالطاقة المتجددة والمباني المستدامة
- جذب وإشراك مبرمجين الألعاب والمطورين بالمجال , وعرض أعمالهم و ألعابهم
- التسويق وجذب وإشراك أولياء الأمور للأطفال بالطاقة المتجددة والمباني المستدامة

اسم المشروع:

Shamosa



النموذج

<https://sites.google.com/view/shmosa/%D8%B4%D9%85%D9%88%D8%B3%D8%A9-shmosa>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/-1-نموذج-عمل-مشروع-شموسة-1.jpg>

التقنيات المالية



القطاع

التقنيات
المالية

الشريحة
المستهدفة

الأفراد

المشكلة و الحل

- Providing consumers and small businesses in the MENA region with instant low cost international payments and loans from banks at a low interest rates

كيف تحصل على أول العملاء

- Organic growth
- Referral
- Social media campaigns

اسم المشروع: 

Sinbad

SINBAD

النموذج

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.sinbadtransfer.sinbadtransfer&hl=ar&gl=US>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/Sinbad-نموذج-العمل-التجاري.png>

القطاع

التقنيات
المالية

الشريحة
المستهدفة

الشركات

المشكلة و الحل

- تكلفة عالية
- تجربة مستخدم صعبة
- المرونة في تصدير الفواتير حسب احتياجك
- الربط برمجياً مع الهيئة في عام 2023

كيف تحصل على أول العملاء

- حالياً عدد عملاء بوكليت أكثر من 350 عميل
- الهدف القادم الوصول إلى 1000 عميل
- بالتسويق عن طريق الغير بالعمولة
- الربط مع موزعين أجهزة نقاط البيع

اسم المشروع: 

Booklet

booklet

النموذج

www.booklet.sa

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/نموذج-العمل-التجاري-بوكليت/5.pdf>

القطاع

التقنيات
المالية

الشريحة
المستهدفة

الأفراد

المشكلة و الحل



ازدحام المرضى والمراجعين في المستشفيات

كيف تحصل على أول العملاء



عن طريق الإعلان والتعاون مع الجهات المتخصصة

اسم المشروع: 

Zorwa

ذروة

النموذج

<https://2u.pw/60kJK>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/-1ذروة.pdf>

القطاع

التقنيات
المالية

الشريحة
المستهدفة

الأفراد

المشكلة و الحل

- مراقبة المصاريف يدويًا عدم وجود محفزات للادخار، كثرة التنقل بين تطبيقات حلول الادخار، عدم القدرة على تتبع المصروفات في مختلف التطبيقات، التطبيقات الحالية لا تلبي الاحتياج وجودتها قليلة، رسوم عالية من الشركات الاستثمارية، معدلات الادخار في السعودية منخفضة مقارنة بالمعدلات العالمية للادخار
- يتم السعي إلى رفع الوعي التقني وتعزيز ثقافة الادخار في مجتمعنا كما أن رؤية المملكة تهدف إلى زيادة معدل الادخار من 6% إلى 10% بحلول عام 2030 ولأنها مشكلة تحتاج إلى ابتكار حلول مختلفة لعلاجها للوصول للمعدل المستهدف

كيف تحصل على أول العملاء

- نبدأ بتكوين قاعدة العملاء الأولى عن طريق توفير الخدمة مجانًا بالكامل لمعرفة أبرز نقاط القوة و التطوير ثم نقوم بعمل شراكات استراتيجية مع البنوك والتطبيقات المالية والمؤسسات المالية، الاستعانة بالتسويق لتحليل سلوك المستهلك ونوع العملاء لزيادة الترويج لهم

اسم المشروع: 

Quroosh

قرووش رس

النموذج

<https://www.figma.com/proto/8yWfZ0vQIHgXhya3CjukOU/-راخذالانوثكاه?node-id=1%3A232&scaling=contain&page-id=0%3A1&starting-point-node-id=1%3A232>

نموذج العمل

https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/هاكثون_compressed.pdf

الصحة



المشكلة و الحل

- بلغ عدد كبار السن في المملكة العربية السعودية حوالي 91 مليون شخص ما بين ذكور وإناث و يبلغ نسبة المرضى الذين بحاجة لزيارة المستشفيات بشكل أسبوعي ٣٢٪ وقد يتعذر لديهم الزيارة بشكل منتظم بسبب عدم تفرغ مرافق لهم ،ليس المستشفيات وحسب بل حتى بالمصالح و المسؤوليات الشخصية
- يوجد العديد من شركات التأمين و المستشفيات التي توفر الرعاية الصحية المنزلية لكبار السن
- ولكن العديد منهم يحتاج إلى الخروج من المنزل للتحسين من حالتهم النفسية و غيرها، فلا توجد خدمة مرافقة للمستشفى أو التنزه لدى هؤلاء المنافسين
- تطبيق أعني سيساعد في تلبية الاحتياجات الصحية من حيث المرافقة و كذلك سيساهم في التحسين من الحالة النفسية له

كيف تحصل على أول العملاء

- عن طريق توفير خدمات تجريبية لعدد من العملاء ثم بعد ذلك عمل خطة تسويقية على مواقع التواصل الاجتماعي وتوسيع الفئة المستهدفة

اسم المشروع: 

A3eni



النموذج

<https://previewer.adalo.com/b698c58a-21ca-4223-8b4b-c10cfb1b80e8>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/نموذج-عمل-تجاري-لتطبيق-أعني.pdf>

المشكلة و الحل

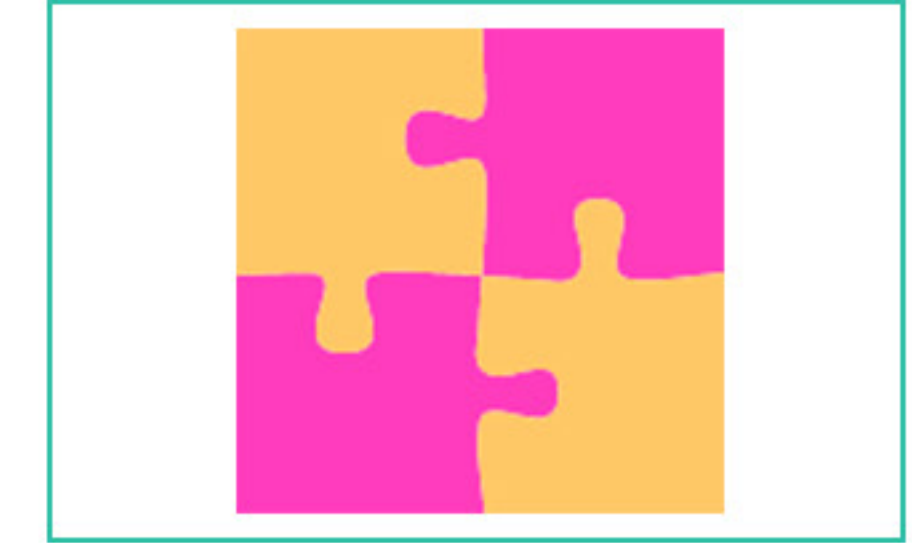
- يُصنف التوحد على أنه اضطراب في التفاعلات الاجتماعية ، وصعوبة في التفاعل مع الآخرين ، ويوجد نقص في المنتجات التكنولوجية للأطفال المصابين بالتوحد باللغة العربية
- في هذا العمل، نهدف إلى تطوير تطبيق يساعد الأطفال المصابين بالتوحد على تعزيز التواصل بين الوالدين والطفل، وفهم مشاعر أطفالهم بشكل أفضل ويجعلهم قادرين على التغلب على الصعوبات التي يواجهونها. وذلك من خلال ارسال المقاييس الحيوية للطفل عبر ساعته الذكية إلى التطبيق الخاص بالوالدين
- بالإضافة إلى ذلك ، يحتوي التطبيق على نظام تحديد المواقع العالمي لعرض موقع الطفل في التطبيق (GPS)
- يمكن اعتبار هذا التطبيق فرصة جيدة لدعم الأطفال المصابين بالتوحد

كيف تحصل على أول العملاء

- إعلانات عبر وسائل التواصل الاجتماعي (يوتيوب، فيسبوك، تويتر) والتي تتضمن رؤيتها من قبل الجمهور المناسب
- التعريف بالتطبيق بالفعاليات الخاصة بمرض التوحد (اليوم العالمي للتوحد)
- إنشاء صفحة خاصة بالتطبيق على مواقع التواصل الاجتماعي (انستقرام، فيسبوك، تويتر) للتعريف بالتطبيق والخدمات التي يقدمها
- دعم التطبيق من قبل المراكز الخاصة بأطفال التوحد

اسم المشروع:

ACE



النموذج

https://drive.google.com/file/d/1NSFtr0rWxR_SXfzZ-KESz2GfyPoFm5H7c/view?usp=sharing

نموذج العمل

المشكلة و الحل

- صعوبة قراءة الوصفة الدوائية وفهمها من قبل كبار السن، و من يعانون من صعوبات في القراءة وصعوبات في النظر، بالإضافة إلى نسيان مواعيد الأدوية وأوقاتها نظرًا لعددها الكبير لبعض الأفراد الذين يعانون من أمراض مزمنة متعددة، وكذلك عدم توفر الدواء في بعض الصيدليات

كيف تحصل على أول العملاء

- التعاقد مع الصيدليات والمستشفيات لاستخدام التطبيق مع المرضى، ومعرفة أهم المزايا التي ستفيدهم فيه، ويتم تنزيله على هواتف المرضى من قبلهم، ووضع التطبيق في صيدلية كنموذج للتجربة لمن أراد تجربته مع أدوية الصيدلية

اسم المشروع:

Shefaa



النموذج

<https://bit.ly/ShifaaApplication>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/نموذج-العمل-التجاري-تطبيق-شفاء.pdf>

القطاع

الصحة

الشريحة
المستهدفة

الأفراد
من سن 10 سنوات
فما فوق

المشكلة و الحل

المشكلة التي يحلها التطبيق:

- الكثير من المتلعثمين يقابلون بالرفض بشأن الذهاب للعيادة من قبل الوالدين أو أن المتلعثم نفسه يخاف ويرفض الذهاب للعيادة تجربة تفاعلية تقلل من الرهبة وتمكن المتلعثم من اتخاذ القرار
- حل مشكلة قلة العيادات المختصة وارتفاع أسعار الجلسات

كيف تحصل على أول العملاء

- التواصل مع الأخصائيين بسهولة
- سعر الجلسة يتراوح بين 250 و300 ريال

اسم المشروع: 

عيادة التلعثم



علاج التلعثم أو التأتأة

النموذج

<https://xd.adobe.com/view/d2bf4059-2f53-4b83-69b1-feb-370fb173b-a48e/>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/-2.99-نموذج-تجربة-المستخدم-تطبيق-2.99.pdf>

السياحة



المشكلة و الحل

- على الرغم من الجهود التي تبذلها حكومة المملكة العربية السعودية لتعزيز دور المتاحف لتصبح مكانًا لاكتساب المعرفة الكاملة بالتاريخ والثقافة، إلا أن المتاحف تفتقر إلى منح الزائرين تجربة إبداعية لأنها لا تزال تمثل المعلومات تقليديًا باستخدام الملصقات التي تحتوي على الكثير من التفاصيل التي تجعله غير قابل للقراءة، بالإضافة لافتقارها إلى دليل متعدد اللغات. كما أنه يصعب أيضًا على المرشدين استدعاء جميع المعلومات في وقت قصير
- من ناحية أخرى، يتم تنظيم القطع الأثرية بطريقة عشوائية مما يؤثر على قدرة الزائر لها في حال حصول ازدحام حولها
- كما أنّ معظم هذه المتاحف لا تدعم مجتمع الإعاقة ، وكذلك كبار السن الذين يعانون من إعاقة بصرية ويحتاجون إلى مساعد

كيف تحصل على أول العملاء

- إنشاء صفحة خاصة بالتطبيق على مواقع التواصل الاجتماعي (تويتر، انستغرام، فيسبوك) للتعريف بالتطبيق والخدمات التي يقدمها

اسم المشروع:

Story Vision



النموذج

<https://www.figma.com/proto/fUb4Ff2zyGGyGqayTBaRfr/Story-Vision?node-id=2%3A34&scaling=min-zoom&page-id=0%3A1&starting-point-node-id=2%3A34>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/-3-نموذج-العمل-التجاري-3.pdf>

المشكلة و الحل

يصعب معرفة أفضلها، Food Truck نظرًا لأن هناك نسبة مرتفعة وعددًا كبيرًا من المطاعم والمقاهي وعربات الطعام ومعرفة تجارب الأشخاص عنها. بالإضافة إلى أننا نجهل العديد من خدماتها دون الوصول إليها مثل الحجز المسبق والاحتفال بالمناسبات وتأجير عربات الطعام و بوكسات الاحتفال مثل القهوة و العصائر و المشويات و غيرها ومعرفة الأسعار قوائم الطعام لديهم وانتشارها في أماكن متنوعة ومختلفة ظهرت الحاجة إلى Food Truck مع تزايد أعداد المطاعم والمقاهي وعربات الطعام تطبيق يجمعها في منصة واحدة ويقدم خدمات متعددة تخدم العملاء وأصحاب المطاعم على حد سواء لدينا حساب في الانستقرام لكن لازلنا نجد صعوبة بترتيب التقارير للمناطق بدون فتح حسابات متعددة لكل منطقة المستخدم يحتاج يعرف المطاعم الشعبية لكل منطقة المستخدم يحتاج يعرف المطاعم الأعلى تقييم المستخدم يحتاج يعرف المطاعم الاطباق الاعلى طلب المستخدم يحتاج يعرف المطاعم الأقرب لمكان منزله عمله و الشاليه وتسجيل الطلبات و معرفة إجمالي فاتورته المستخدم يحتاج يعرف المقاهي تستقبل مساحة دراسة، اجتماعات خالية من الموسيقى، توفر أماكن للعوائل وغيرها يوجد العديد من الخدمات نرغب في إضافتها لاحقًا وتركز علي قطاع السياحة جميع الإيرادات بملف النموذج ستتم بعد الوصول لعدد مستخدمين كتطبيق جديد نحتاج كسب ثقة المستخدم قبل طلب الشراء منه

كيف تحصل على أول العملاء

التطبيق يحتاج أن يمر بالقمع التسويقي الوعي في البداية بوجود تطبيق بهذه الخدمات نحن على علم أن الأرباح لن تكون في أول تشغيل وتعتمد علي فريق عملنا حاليا لدينا منصة علي الإسنقرام لدينا علاقات مع صفحات تغطيات بنفس المجال ويتم التسويق من خلالهم لرفع عدد المستخدمين تركيزنا سيكون على المستخدم

اسم المشروع: 

Review Station



النموذج

<https://xd.adobe.com/view/7a398b2d-380e-43ff-91ad-ac429b87d9f4-2f6a/?fullscreen&hints=off>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/نموذج-العمل-التجاري.docx-5.pdf>

المشكلة و الحل

تطبيق يساهم في تطوير السياحة في المملكة العربية السعودية لتخدم رؤية 2030 وبشكل خاص يخدم السياحة في جدة بشكل رائع ومتطور وموفر لكثير من جهود وتكاليف السياحة التقليدية التي تتطلب بوجود فريق كامل من مرشدين السياح وعدم توافرهم الا باوقات محددة، وتوفيرًا لكتيبات السياحة، قمنا بعمل تطبيق هاتف بتقنية الواقع المعزز تسمح للسائح بالتقاط صور المباني والمعالم بجدة التاريخية وبتقنية الواقع المعزز نقوم بعرض معلومات قيمة وقصص لهذه المباني التاريخية ومن خلال هذا المشروع لن يحتاج السائح لمرشد سياحي للتعرف على تاريخ المدينة الواسع من خلال استكشاف منطقة البلد. تُعد ،منطقة البلد أقدم جزء من جدة وأول مكان تجد فيه معالم المدينة وهي منطقة زاخرة بعبق التاريخ

ستسافر بك الطرق التاريخية والشوارع التي تشبه المتاهة عبر الزمن

كيف تحصل على أول العملاء

بعمل إعلانات عند بوابة جدة التاريخية لجعل العملاء يقومون بتنزيل التطبيق للإستفادة منه وبالتعاون مع وزارة الثقافة ومراكز الإدارة لمنطقة جدة التاريخية

اسم المشروع:

جدة التاريخية

النموذج

<https://marvelapp.com/idj4i07>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/60207D86-7DFC-439B-8473-6FFA47ED016E.png>

القطاع

السياحة

الشريحة
المستهدفة

الأفراد

المشكلة و الحل

- Hard to arrange meetings with new people
- Hard to find specific acquaintances and arrange meetings with
- No means to meet locals in a new city
- There is no trusted pool or app to connect people face 2 face

كيف تحصل على أول العملاء

- دعوات حصرية للفئة المستهدفة
- دعوات من قبل الأعضاء المشاركين
- تسويق مباشر

اسم المشروع: 

Gabil


قابل
G a b i l

النموذج

https://www.dropbox.com/s/kgacj5zthictgvo/pitchDeck_2.pdf?dl=0

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/BC-gabil-1.pdf>

الفنون والترفيه



القطاع

السياحة

الشريحة
المستهدفة

الأفراد

المشكلة و الحل

- تشتت في الوصول للمقدمي الخدمات في مجال الإنتاج السينمائي
- نقص في الكوادر المؤهلة لصناعة الافلام
- المنافسة العالمية في هذا المجال

كيف تحصل على أول العملاء

- أعضاء الفريق نمتلك علاقات جيدة مع شركات ومنتجين وشركات دعاية وتسويق
- لدينا ٣ عميل يريدون الخدمة
- نمتلك ٨٥ مقدم خدمة (مخرج , مصور , منتجين , ممثلين , مهندس صوت , مهندس اضاءة , مكياج , تصميم داخلي)

اسم المشروع: 

Sullywood



النموذج

<https://www.figma.com/proto/yISg9Z2Y6cWWI1gIKABUDL/Sullywood?page-id=0%3A1&node-id=18%3A2677&viewport=2081%2C610%2C0.11&scaling=min-zoom>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/SAULLYWOOD9.pdf>

البيئة



المشكلة و الحل

- منذ أواخر القرن الثامن عشر، أدت الأنشطة البشرية التي تنطوي على حرق الوقود الأحفوري إلى زيادة تركيز غازات الدفيئة في الغلاف الجوي، وخاصة ثاني أكسيد الكربون، مما أدى إلى ارتفاع درجة حرارة مناخ الأرض. هذا الاحترار العالمي والتغيرات المناخية ذات الصلة تخلق بيئة أقل استقرارًا وصالحة للسكن للحياة، مثل التغيير الجذري في أنماط هطول الأمطار، مما يتسبب في المزيد من الظواهر الجوية المدمرة وذوبان الجليد القطبي وبالتالي ارتفاع مستوى سطح البحر
- فلذلك بحث فريق GL عن هذه المشكلة لتحقيق أهداف السعودية 2030 وكذلك بعض من أهداف UN ومنتجات تساعد في تقليل انبعاثات ثاني أكسيد الكربون

كيف تحصل على أول العملاء

- وضع فريق GL خطة تسويقية مدروسة كبدائية سنقوم بعمل منتجات و خدمات تجريبية لأربعة عملاء يملكون سيارات وسيعمل هؤلاء العملاء على إخبارنا بتجربتهم مع المنتجات وكتابة آرائهم في التطبيق وكذلك سيتم التسويق للمنتجات عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي وذلك عبر شرح المنتجات وخدمات ما بعد الشراء أما بالنسبة للمصانع، المطاعم والكافيات التي تقدم شيشة وما إلى ذلك، يتم حالياً دراسة العملاء المحتملين وطريقة تسويق تناسب اهتماماتهم

اسم المشروع:

Green life



النموذج

<https://previewer.adalo.com/dc4016e2-57db-4f67-ad83-e04f3d9cc855>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/GL-Group-presentationbusiness-model-2.pdf>

المشكلة و الحل

- نواجه اليوم ضعف في تعزيز التنمية المستدامة و نشر الثقافة الزراعية في مجتمعنا
- تتجه رؤية التطبيق إلى مواكبة أهداف مبادرات المملكة (مبادرة السعودية الخضراء-مبادرة الشرق الأوسط) التي أعلن عنها سمو ولي العهد محمد بن سلمان-حفظه الله- والتي ستدعم توجه المملكة في تحقيق المستهدفات العالمية في مواجهة تغير المناخ. التي سيتم من خلالها زيادة الغطاء النباتي، وذلك عن طريق إيجاد مجتمع (أفراد مهتمين-أصحاب خبرات-ملاك مشاتل) واعي بأهمية الاهتمام في نشر الثقافة الزراعية
- الركائز التي نعمل عليها (بناء قاعدة معرفية-بناء وعي-الربط الاجتماعي)

كيف تحصل على أول العملاء

- عن طريق خطة تسويقية يتم العمل عليها حيث تتضمن عدة مراحل في البداية نعمل على استهداف 10 عملاء وهؤلاء العملاء سيوصون عملاء اخرين بتطبيقنا
- يتم حالياً دراسة العملاء المحتملين وطريقة تسويق تناسب اهتماماتهم
- سنعمل بالبداية على التسويق للتطبيق قبل الافتتاح من خلال حسابات التطبيق على وسائل التواصل الاجتماعي وذلك عن طريق منشورات وبوستات تشويقية تشرح التطبيق ومميزاته

اسم المشروع:

Gharsah



النموذج

<https://www.behance.net/gallery/149827101/>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/-1-لغرسه.pdf>

أبحاث تسويق



القطاع

أبحاث
تسويق

الشريحة
المستهدفة

الشركات

المشكلة و الحل

استهدف عميلك المثالي ،احصل على البيانات بسرعة

كيف تحصل على أول العملاء

- شراكة ، تسويق في التواصل الاجتماعي
- التواصل المباشر مع العملاء في لينكد - تليقرام
- الشراكة مع الجامعات
- عمل الاعلانات
- مساحات تويتر

اسم المشروع: 

Reform

 Reform
ريفورم

النموذج

<https://www.reform.com.sa>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/REFORM.png>

الاستدامة



المشكلة و الحل

- تهدف المملكة بإيقاف الطرق الضارة في التخلص من النفايات العضوية بنسبة %96 في الأعوام القليلة القادمة
- عدم وجود حصر شامل للنفايات العضوية؛ وقد تنشأ أسواق سوداء لتداولها، مما يحدث أضرار اقتصادية يمكن تجنبها
- الحاجة للتحويل للاقتصاد الدائري المستدام بدلاً للاقتصادي الخطي المكلف واللامستدام
- الأضرار البيئية والمناخية الناجمة عن عدم إدارة النفايات العضوية بالطرق الصحيحة
- الحاجة للمدخلات الزراعية العضوية لتعزيز الأمن الغذائي المحلي بمنتجات محلية عالية الجودة وآمنة غذائياً

كيف تحصل على أول العملاء

- منصات البيع الإلكتروني للمنتجات الزراعية المنتشرة بكثرة مع التوجه المتنامي للزراعة المنزلية؛ الداخلية والخارجية
- المشاتل ومقدمي الخدمات الزراعية
- العروض التعاقدية مع المشاريع الزراعية الصغيرة والمتوسطة والكبيرة؛ من خلال الزيارات الميدانية
- التعاقد مع مقدمي خدمات الربط مع منتجي النفايات العضوية

اسم المشروع:



مشروع وجد



النموذج

<https://www.instagram.com/wajad.sa/>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/نموذج-العمل-المرن/5.pdf>

Procurement

المشكلة و الحل

- One of the biggest waste of time that we have is procurement. We have endless communication happening, full of frustration for both procurement people and sales people, across every single company and every single country.
- Those problems are repeatable, unpreventable and costing you millions and millions of dollars.
- If you look at the market now, buyers have to routinely search for new suppliers to improve prices and do a hood job for their companies.

كيف تحصل على أول العملاء

- Focus on the main painful industries as a strategic market entry. Which is "Fire Systems Preventative Maintenance contract", which is mandatory for shops.
- We already have <40 supplier registered
- We already have <40 supplier registered. Providing shop owners 3 quotations while sitting at home, is going to be heaven

اسم المشروع:

ProcureIn



النموذج

<http://www.procurein.net>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/ProcureIn-Business-Model-Canvas.pdf>

العمل الحر



القطاع

منصة
عمل
حر

الشريحة المستهدفة

الشركات

المشكلة و الحل

- مشكلة تواجه شريحة كبيرة من شركات الدعاية والاعلان وأيضا الفري لانسر يواجهون تحديات عديدة للمواقع المنافسة مثل "باشونرز , فايفر , خمسات " هي أن الأسعار يحددها العميل وتحديده لـ "السعر , المدة , والمهام الموكلة للفري لانسر " يبخر العمل حقه بالإضافة إلى افتقار صاحب الطلب بالإمكانيات المطلوبة مما يجعل كل فري لانسر ينشئ صفحة خاصة له للتحكم بأسعاره والمهام التي يضعه لكل بكج
- في "منصة إتمام" أردنا حل لكل من التاجر وأيضا مقدم الخدمة
- يمكن كل فري لانسر بعد اشتراكه بباقة معينة market place وهو وضع منصة مثل بالمنصة من فتحه متجره الخاص وعرض أسعاره الخاصة والمهام التي سينجزها للعميل بالإضافة إلى خانة استشارة مجانية توصل التاجر بمقدم الخدمة لتأكد من الخدمة تناسب احتياجه من مقابل اشتراك مقدم الخدمة بالمنصة راح تتكفل المنصة بتسويق أعماله وجلب عملاء له من دون أخذ عمولة على كل خدمة

كيف تحصل على أول العملاء

- وضع اشتراك مجاني لأول شهر لكل مقدم خدمة يقوم بالتسجيل في المنصة

اسم المشروع:

Etmam

إتمام 

النموذج

<https://www.figma.com/file/XyslD1C918y92MhCzfmrE/%D9%85%D9%86%D8%B5%D8%A9-%D8%A7%D8%AA%D9%85%D8%A7%D9%85-%D9%84%D8%B1%D8%A8%D8%B7-%D9%85%D9%82%D8%AF%D9%85%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%AF%D9%85%D8%A7%D8%AA?node-id=163%3A6540>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/منصة-اتمام.pdf>

الأزياء والتجزئة



القطاع

منصة
عمل
حر

الشريحة المستهدفة

الشركات

المشكلة و الحل

لا يزال الناس يذهبون إلى مراكز التسوق ومنافذ البيع لشراء الملابس ، لكن جميعهم تقريبًا يواجهون مشكلة تتمثل في إضاعة الوقت والجهد في محاولة العثور على ما يفضلونه في الملابس

سوف يقلل من هذا الألم هو الحل الذي سنقدمه URWYZ

بالنسبة للأشخاص ، فنحن نحل الوقت والجهد المبذولين في تجربة التسوق ، وبالنسبة لمحلات الملابس فإننا نعرضهم لمزيد من العملاء

كيف تحصل على أول العملاء

تقديم اشتراك مجاني لأول 100 محل المتخصصة بالأزياء لجمع عدد كبير من المحلات بالمنصة لتشجيع المستخدمين على استخدام الخدمة المقدمة من URWYZ

اسم المشروع:

URWYZ



النموذج

<https://www.figma.com/file/XyslD1C918y92MhCzfmrE/%D9%85%D9%86%D8%B5%D8%A9-%D8%A7%D8%AA%D9%85%D8%A7%D9%85-%D9%84%D8%B1%D8%A8%D8%B7-%D9%85%D9%82%D8%AF%D9%85%D9%8A-%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%AF%D9%85%D8%A7%D8%AA?node-id=163%3A6540>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/منصة-اتمام.pdf>

الأزياء المستدامة



القطاع

الأزياء
المستدامة

الشريحة
المستهدفة

الشركات

المشكلة و الحل

المخلفات من الأكياس البلاستيكية تمثل عبئًا كبيرًا على البيئة لأنها غير قابلة للتحلل، لذلك الطريقة المثلى للتخلص منها هي عبر حرقها، وهذا الأمر ينتج عنه تصاعد مركبات كيميائية تتشكل على هيئة سحابة سوداء تؤدي إلى تلوث الهواء وتؤثر على صحة الجهاز التنفسي سلباً الأكياس البلاستيكية الملقاة على الأرض قد تشكل وعاء لتكاثر الجراثيم وتجمع المياه ما يسبب التلوث البيئي وغيرها العديد من الأضرار

الحل:

هناك مجموعة من الطرق للتقليل من مخاطر الأكياس البلاستيكية، ومنها الحد من استخدامها واستخدام الأكياس الورقية والقماشية بدلاً من البلاستيك غير القابل للتحلل وبهذا الحل منع وصول النفايات البلاستيكية إلى البحار في المقام الأول. فقد بدأنا بفكرة مشروع مجتمعي لهذا الغرض اطلقنا عليها مسمى "كيس"، والتي بدورها تنشر الوعي باستخدام أكياس قماشية (توت باق). ويحفز هذا المشروع الناس على استبدال أكياس البلاستيك بحلول إبداعية مستدامة وهي أكياس قماشية مواكبة للموضة وعملية ومناسبة لجميع الأوقات والتي بدورها تحد من استخدام الأكياس البلاستيكية وبالتالي تقلص من حجم المخلفات التي يكون مآلها المحيطات في المعتاد

كيف تحصل على أول العملاء

تقديم اشتراك مجاني لأول 100 محل المتخصصة بالأزياء لجمع عدد كبير من المحلات بالمنصة لتشجيع المستخدمين على استخدام الخدمة المقدمة من URWYZ

اسم المشروع:

Kees

كيس

النموذج

<https://app.moqups.com/ijCUPuEvuvsyRkTBrF592UrsZTwlh-2GV/view>

نموذج العمل

<https://platform.attliq.com/wp-content/uploads/formidable/5/Kees-•Business-model-canvas-1-1.pdf>



شكراً