

نموذج العرض الاستثماري

مقدمة

العرض الاستثماري هو عرض تعريفي مختصر عن المنشأة يزود الجمهور بمعلومات عن نموذج وخطة العمل. يمكن للمنشآت الناشئة استخدامه في:

- العرض للمستثمرين، والشركاء والعملاء المحتملين.
- العرض في المسابقات، مثل مسابقات تحديات الأفكار أو المنشآت الناشئة.

صمم هذا النموذج من قبل مركز ذكاء لاستخدامه كدليل إرشادي في بناء العرض الاستثماري.

*قم بحذف هذه الصفحة والصفحة الرئيسية بعد استخدام النموذج

العنوان

(عرض استثماري – عرض لفكرة – مشاركة في مسابقة أو تحدي - وغيرهم
من الأسباب وراء هذا العرض)

اسم المنشأة /الفكرة

اسم المقدم / اسم الفريق

المشكلة / الفرصة الاستثمارية

- وصف للمشكلة أو لاحتياج السوق المستهدف وبناء الفرصة الاستثمارية عليها.
- الحل المقدم أو المنتج والخدمة المحتملة لملء هذا الاحتياج.
- إضافة أرقام / مرئيات / حقائق / أخبار / ...

القيمة المضافة أو التنافسية

- وضّح القيمة التنافسية لديك والمختلفة عن المتواجدين والمنافسين في القطاع ذاته.

مثال:

استخدام تقنيات متقدمة في التطبيق.

الوصف الكامل وطريقة الاستخدام للمنتج أو الخدمة

- أوصف المنتج أو الخدمة (هل هي تقنية مثل تطبيق أو منصة – أو منتج)
- ماهي مميزات المنتج المقدم (يساعد في ماذا)

وضع المزيد من الصور والخطوات يساعد على فهم وعرض المنتج / الخدمة بشكل أفضل، وفي حال وجود نموذج تجريبي أو أولي يفضل عرضه كفيديو مبسّط أو صور.

نموذج العمل التجاري

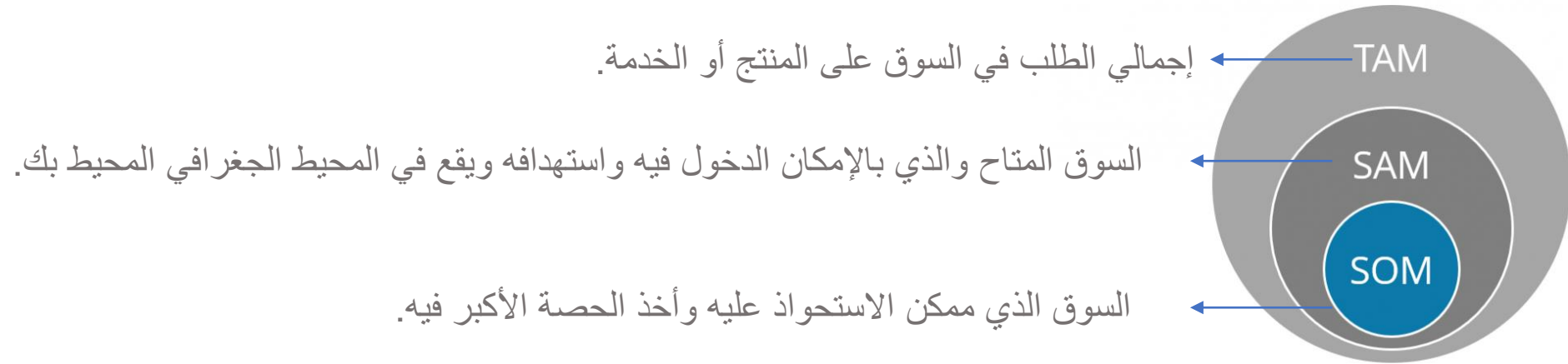
- عرض نموذج العمل في حال الرغبة بالمشاركة، لتكون المعرفة التامة بأبعاده واضحة.
- التركيز على مصدر أرباح المنشأة.

أمثلة:

- اشتراكات
- إعلانات
- بيع منتجات

خطة الدخول إلى السوق

- كيفية الوصول للعملاء واستقطابهم.
- كيفية إقناعهم بالحل أو تجربة المنتج / الخدمة المقدمة.
- كيفية الحصول على حصة من السوق.



تحليل المنافسين

- توضيح من هم المنافسين وما يقدمونه.
- كيف يختلف الحل المقترح أو المنتج/ الخدمة عن الموجود في السوق.
- قيمتك بين منافسيك (بخدمة أفضل – جودة – سرعة خدمة - .. أو ماذا)

نموذج لجدول تحليل منافسين:

المنشآت الأخرى/ المنافسين	المنشآت الأخرى/ المنافسين	المنشآت الأخرى/ المنافسين	منشأتك	
			✓	العامل المؤثر مثال: السعر المناسب
✓		✓	✓	العامل المؤثر مثال: سرعة الوصول
✓	✓	✓	✓	العامل المؤثر مثال: متاح
✓	✓	✓	✓	العامل المؤثر مثال: المنتج / الخدمة
	✓	✓	✓	العامل المؤثر مثال: الجودة

الفريق

- أهم المهارات والخبرات في الفريق.
- إذا كان هناك مستشارين أو جهات داعمة مثل مجلس إدارة أعرضهم هنا.
- في حال الرغبة بمشاركة المستثمرين الآخرين (يمكن عرض الأسماء أو الجهات المستثمرة)

التوقعات المالية والمقاييس الرئيسية

- توضيح الخطة المالية للأعوام القادمة (يفضل الثلاثة الأعوام الأولى)
- عرض المقاييس الرئيسية (عدد المستخدمين خلال هذه الفترة- الأرباح المتوقعة – معدل التحويل للزيارات أو للحملات التسويقية – الشراكات - .. وغيرها)

بالإمكان عرضها على هيئة (رسم بياني – جدول زمني – أو غيرها مما يساعد في توضيح التقدم خلال الفترة المقترحة)

المرحلة الحالية

- عرض المرحلة الحالية ووضع المنشأة هل هي في مرحلة (الفكرة – النموذج تجريبي أو الأولي – المنشأة/المنتج أطلق منذ فترة ومتواجد في السوق - ..)
- الخط الزمني المتوقع لتطوير المنتج / الخدمة
- المبلغ المالي المستهدف و كيف سيتم استثماره للتطوير (زيادة الموظفين – برمجة وتطوير المنتج – الدخول إلى السوق – التسويق وجذب العملاء - ..)

شكرًا على حسن استماعكم

- اسم المنشأة / الفكرة
- اسم المقدم
- العنوان
- وسائل التواصل