

# فلس منصة الرقمية

سو، ق مجتمع، مزد...  
كله في مكا او نحد



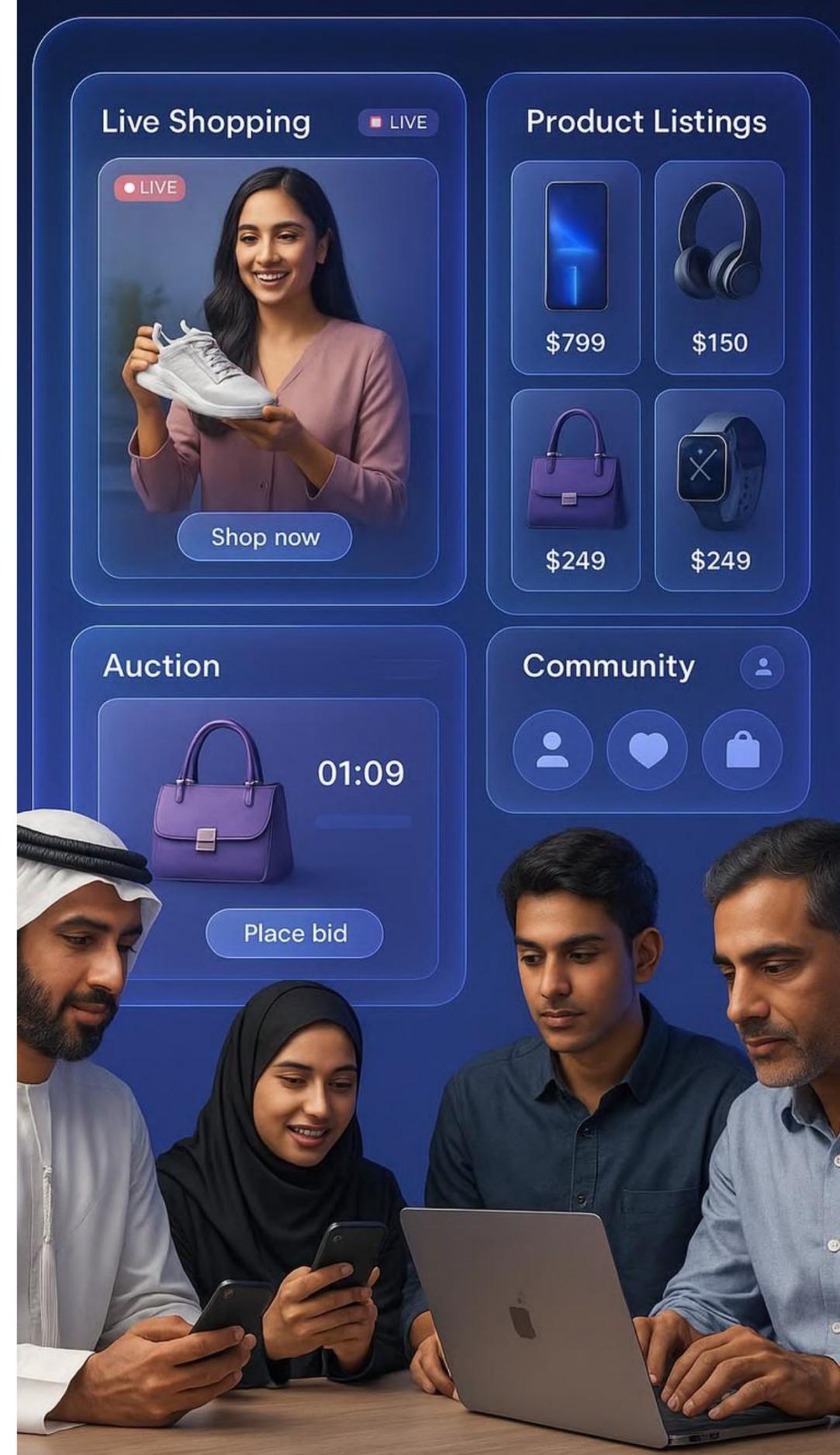
# المدخرا لتنفيذي

"فلس" هو تطبيق رقمي مصمم ليكون الوجهة الأولى للتجارة الإلكترونية المتخصصة في قطاع التجزئة في الوطن العربي (Retail Marketplace Super App)، حيث يتيح للبائعين تأجير مساحات تجارية وعرضها ضمن مزر تاداقمية بالإضافة إلى استخدام خاصية المباشرا للميزاد خلال المنصة. يخدم التطبيق شريحة واسعة من السكان في الكويت، مع تركيزا استراتيجي على فئة المقيمين النشطين في التجارة الإلكترونية لاستهلاك. لتسوق

يتميز "فلس" بدمجه لبيع المنتجات، تلمزا تادالرقمية، لتسوا قلمباشراو، لمجتمعات التفاعلية، ليمنح المستخدمين تجربة تسوق حية، محلية و ثقافية في اوان آحد.

مع نمو جنيرتادا متعدد ودخطة توسع محكمة تبدأ من الخليج وتمتد إلى أسواقا سيوية ناشئة، فإن "فلس" في طريقه ليصبح أحد اللاعبين المؤثرين في مشهدا لاقتصادا رقمي في المنطقة.

مهمتنا: بناء سوق رقمي متكامل يربط البائع او لمشتري بتجربة تفاعلية تدمج البيع، تادالرقمية، لتسوا قلمباشراو لمجتمع في مكاو نحد.



# التحديا التي يعالجها فليس

رغم وفرة تطبيقاتا لتجارة إلكترونية، لاتزال هناك فجواتا حقيقية في السوق  
تعرقل و صوا للبائع إلى المستهلكو، تحد من تجربة المستخدم،م خاصة في بيئة  
متعداة دلثقافات

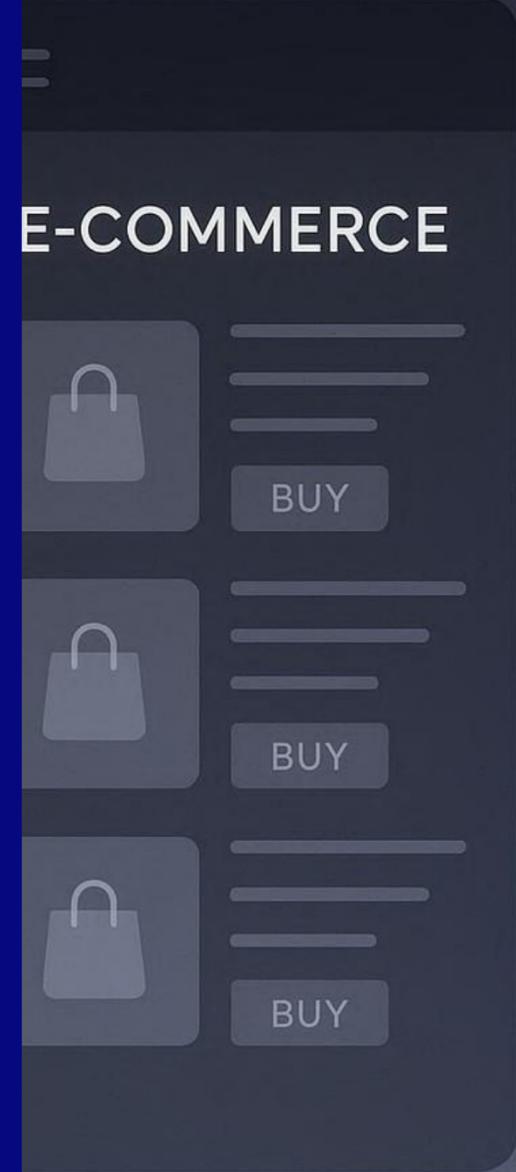
مشكلة #1: ارتفاع تكلفة التسويق الرقمي و صعوبة  
المشاريع الصغيرة و لمتوسطة للمستهلك  
المناسب. و صول

مشكلة #2: صعوبة و صوا للمقيمين لمنتجات تمثل  
ثقافتهم او احتياجاتهم



# مشكلة #3: غياب تجربة التفاعلية ادخل أغلب منصات ا تبيع

- معظم المنصات مجرد "كتيب أسعار" جامد، لا مجتمع، لا تواصل مباشر. فليس يُعيد ا حور لسوا قلحي من خلال خاصية المجتمع ا ترقمية او لتفاعل المباشر.



# مشكلة #4: المزادات التقليدية... بلا تنظيم او انتشار رقمي

- محدودية المزادات التقليدية وتقييدها ضمن نطاق ضيق،  
انود ستفاد من إمكانيات لتوسع الرقمي ولتفاعل  
الجمهور.
- فليس يحوّل المزادات إلى تجربة رقمية حيّة و مفتوحة  
للجميع، مع نظام تأمين يضمن جليّة المشاركين  
وحماية العملية التجارية.

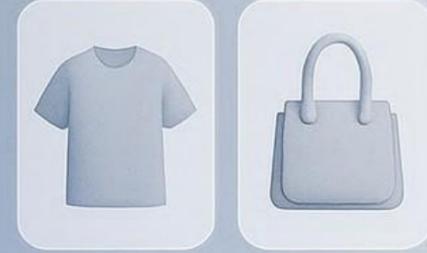


مشكلة #5: تجربة التسوق الرقمي تفتقر

للتفاعل الفعّال ويرتفع على الشراء

- أغلب المنصات تقدم تجربة جامدة لا تُشجع على اتخاذ قرار فوري لا تخلق علاقة مباشرة بين البائع والمستهلك
- فلسية قائمة خاصة بالبيع المباشر (Live Shopping) لتحويل عملية الشراء إلى تفاعل لحظي وتجربة حية تُشبه التسوق الواقعي
- المرئي والتفاعل الفوري عززوا قرار الشراء والثقة بالمنتج للمحتوى

ONLINE  
SHOPPING



BUY NOW

- Emma Helle!
- David Nice!
- Sophia Love it!

LIVE  
SHOPPING

LIVE 1,2k



BUY NOW



عربي

English

हिंदी



## E-Commerce

### AI Product Recommendations >



Running sh  
\$120



Chair  
\$210



Smartphone  
\$980

### Analytics



1 2 3 4 5 6 8

Last 7 Days

### Loyalty Points

1.220 pts

### Stories >



Dashboard

Multi-Vendor

Filters

Payment & Delivery

# التقنية الداعمة لتجربة المستخدم المخصصة

1. نظام بيع مباشر ومنظم مع عمليات دفع مدمجة داخل المنصة.
2. واجهة استخدام سهلة ومتعددة اللغات (هندية، عربية، إنجليزية، ودرية، فارسية) لخدمة الجمهور بلغير مخدمو.
3. محتوى مرئي تفاعلي: خاصية الريلاز، لستواو، يرلحالة لتعزيز تسويق المنتجات ويعزز تجربة التجارة الاجتماعية داخل المنصة.
4. التوصيات الشخصية باستخدام الذكاء الاصطناعي.
5. تاود تحليل مخصصة للبائعين.
6. برنامج ولاء نظام نقاط لتحفيز المستخدمين.
7. توصيل متعدد الخيارات.
8. تاود أبحاث وتصنيف حسب الفئة او المنتج.
9. إمكانية إنشاء عدة متاجر لحسابات تجار واحد.

# القطاعات المستهدفة

يستهدف "فلس" قطاعا علتجزئة بجميع أبعاء، هد مع التركيز على المنتج ا تا ذ تلطابع الثقافي او لشعبي في السوا قلعربي او لخليجي و ، من ضمنها :

- او لعطوا رلشرقية
- او لتحفا لبخور
- المسابيح
- او لملابس (رجالية ونسائية)
- الأحذية (رجالية ونسائية) ا لإكسسوتارا
- او لمستلزما ا تلنسائية
- او لأحجا ا رلكريمة ا لحقائب
- او لهواتفا لساعات
- الإلكترونيات
- ا لأنا او ثلمفروشا او تلسجاد
- خاما أ و تقمشة (نسائية ورجالية)
- و تاود أمعدا تالصيد
- مطاحن و منتجات غذائية تقليدية
- ا تاود ألبنا او لدهانات
- معدأ و تاجهزة كهربائية
- معدر تاياضية
- إ ضادو تاءيكور
- سيا و تارقوبرا
- تأجيرسيا و تاركالات
- كمبيوتر و تا قطع غيار
- شركات سفرو سياحة
- الإيراني او لمنتجا تلثقافية ا لمتخصصة
- المزاو تاو لمنتجا ا تلمستعملة ا لسوق
- الأسوا قالشعبية

# حجم الاسواق المحلي او لاقليمي

30 %

نمو التجارة الاجتماعية  
في الشرق الأوسط معدل  
سنوياً

+50 مليا ودرلار

المزادات الرقمية  
أحجم سوق  
عالمياً

10.7 مليا ودرلار

حجم التداوالتجاربين  
الكويتوكل منالهنداويرنا

+40 مليا ودرلار

الالكترونية في  
سوا قلتجارة  
الخليج

5,000,000 د.ك

حجم تداوالمزادا في  
الكويت خلال عام 2021 بنمو  
سنوي متصاعد

60 %

الوافدين في  
الخليج نسبة  
لود

# التسوق المباشر (Live Shopping) : مستقبل التجارة الإلكترونية

نمو عالمي متسارع

+500 مليا ودرار

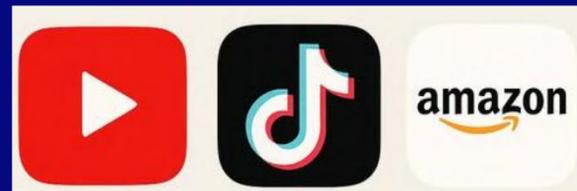
حجم سوا قلتسوق  
المباشر في الصين لعام  
2023.

63%

من جيل الجديد حوا للعالم  
يفضلون تجاير تسوق تفاعلية  
التسوق الإلكتروني  
و مباشرة على  
التقليدي.

20%+

من إجمالي مبيعات التجارة  
الإلكترونية في الصين من التسوق  
المباشر وبنمو متسارع.



التقنية الكبرأى طلقت  
المباشر، مما لمنصات  
نحو خصائص التسوق  
يعكس توجهها الاستراتيجي  
هذا النمو جذمتسارع.

LIVE 1,2k

||

Product Info

Wireless  
Speaker

\$99,99

Lorem ipsum  
dolor sit  
amet, consec  
tetur adipis-  
cing elit...

BUY NOW

Emma ❤️

Leo Bid \$110 0,5

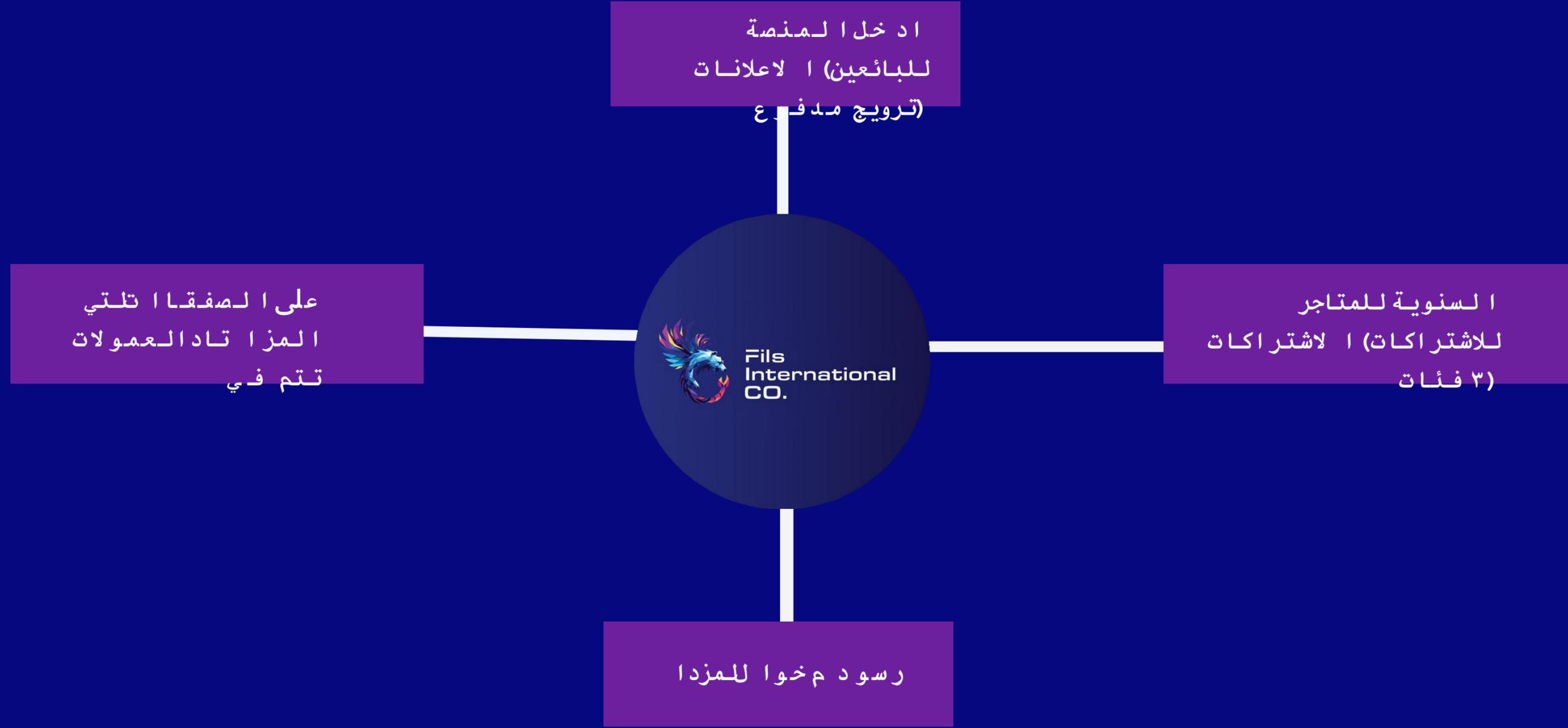
Maya Looks great! 0,3

Noah I want it!

Send a message...

||

# نموا جذلا یرتادا : مصاد ردخل متعدة دقابلة للنمو



# الموقع الاستراتيجي لفس في مشهد التسوق الرقمي



متخصصة ، لكن بدو تفاعل  
مجتمعات مزواتا ا منصات  
فعليوا  
تسوق مباشر



تجربة تسوق تفاعلية وثقافية (مزواتا +  
تسوق مباشر + مجتمعات) + يخدم جمهور  
محدد مهمل



منصات عامة و غير متخصصة  
(جامد غير تفاعلي) لا يخدم لثقو  
المحلي



منصات محلية للبيع و لكن بدو تفاعل (تجربة  
تقليدية بدو مجتمعوا مزواتا تسوق مباشر)

# استراتيجية الوصول الى السوق

إطلاق ميداني مرّكّ في الكويت  
من خلال بيع مباشر وبناء علاقات  
مع التجار المستهدفين عبر فرق  
تسويق ميدانية تتحدث بلغتهم.

حملات ترقية عبر وسائل  
الاجتماعي بلغات  
للوصول للفعّال للتواصل  
المستهدفة. متعددة  
للشريحة

شراكات مع البائعين  
المؤثرين في  
العطوا، رلرئيسيين  
فئاا تلبخور،  
اولملابس.

- تفعيل المزايا التفاعلية (المزاد)  
الرقمية او و لمجتمعا اد تخل  
مما تخلق تفاعل اذ تي  
تشاركية تعزز نمو لتطبيق)  
بشكل عضو و تجربة  
المستخدمين
- (organic growth)  
شراكات مع مزاد ا شهيرة.

# خطة النمو والتوسع

- وجود جالية عربية آو سيوية كبيرة
- تهتم بالمنتجاتا تشرقية او لثقافية
- بيئة تنظيمية متقدمة تسمح
- بتوسع سهل للتطبيقا تلاجنبية



مصدر للمنتجا تشرقية، قاعدة  
خدمة من الحرفيين او لمودرينا كبر  
اولجمها رلمستهدف



الأولى: اطلاق لمنصة او اختبار سلوا كلسوق  
بناء قاعدة تجا ورمستخدمين اوأثلا لمرحلة



أكبر سوق في الخليج، نسبة المقيمين عالية، اهتمام  
كبير في المنتجاتا تشرقية



- مركز عالمي للتكنولوجيا او لشريحة
- في التسوا قلمباشر.
- مودرين ومنتجينا لكبير
- تعزز قوا لمنصة ا لوصول لى
- بأسعار تنافسية



الشرائية العالية في تلك  
(العطا، رلموضة ا، لقوة  
الإكسسوتارا) ا لقطاعات

- حجم السكا نلكبير = قاعدة
- مستخدمين محتملة خدمة
- شريحة مهتمة بالمنتجاتا
- او لتسوا ق لرقمي و جود
- الشرقية
- نمو سريع في استخداما
- او لمنصاتا
- لتطبيقا ت
- الإلكترونية



مركزا قليمي للتكنولوجيا. جمهور متعدا دلجنسيات،  
بيئة مرنة للشركا ت ناشئة



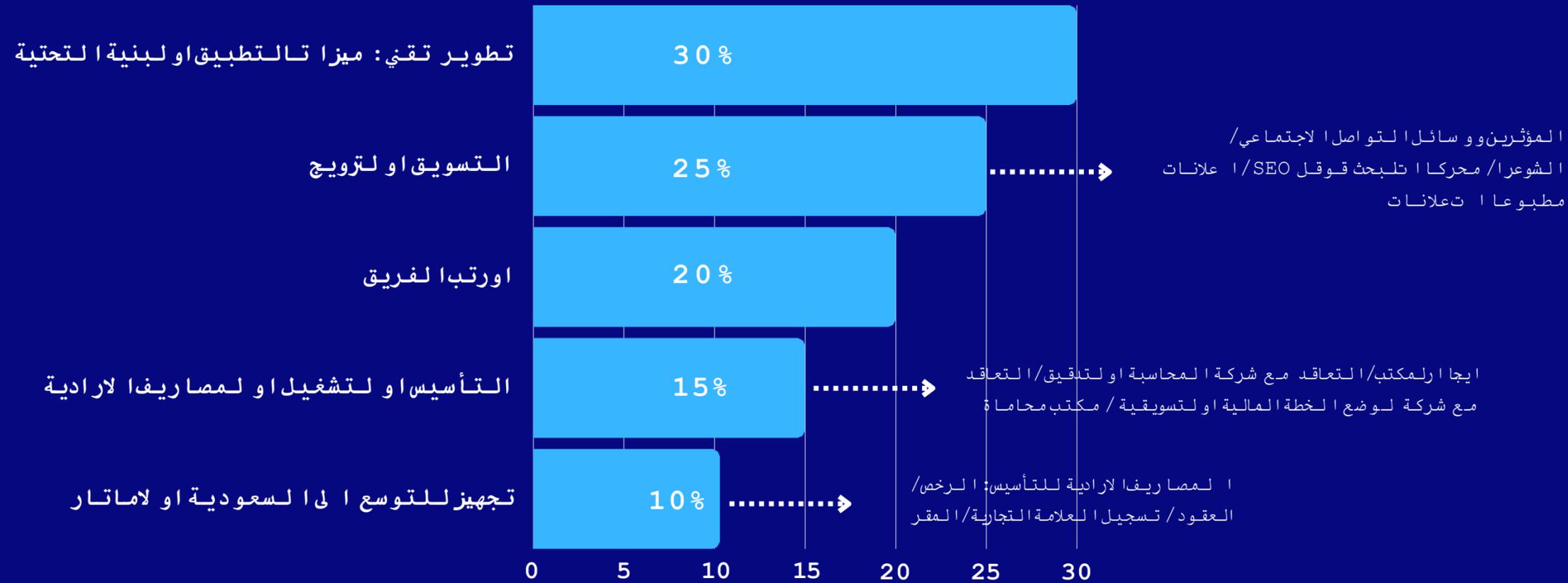
- سوق ناضج في التجا ة لإلكترونية
- اولمزا تاد الرقمية
- في بيئة متقدمة او بتكارية
- الجاليا ت لشر و أ قسطية
- او لآسيوية الكبر ا ة ستهدفا



# قيمة الاستثمار و خطة الاستخدا

## خطة استخدا بالاستثمار:

قيمة الاستثمار:  
300,000 د.ك



# عن المؤسس

## عيسى الضليعي

عيسى هوارئءاء عمال كويتي يتمتع بخلفية تقنية وتجارية او سعة، بدأ مسيرته في مجال شبكات او لأنظمة الذكية و ،شاكرفي تنفيذ مشاريع تقنية متقدمة ادخل بيئات عمل معقدة .  
إلى عالم الأعمال من خلال تأسيسه رادإو مشاريع صغيرة ناجحة، من بينها مشرا عولمعلومات  
المنتجا تلبحرية تم بيعه لاحقًا بنجاح مما أكسبه فهمًا عمليًا عميقًا لاحتياجا لتاجر لاحقًا،نتقل  
السوا قلكويتي. عزز هذا الفهم من خلال مشاركته في برامج ريادة الأعمال للمقدمة إلكتروني لبيع  
الوطني، منصة مشتراو ،يلبنكا لدولي إ ،لى جانب خبرته كمدر برياضي او لمستهلك في  
اليوم يقود عيسى فريق "فلس" برؤية تجمع بين الخبرة التقنية من جهات مثل ا لصندوق  
لتأسيس منصة رقمية تقم تجربة تجارة مجتمعية متكاملة. و شغفه في تطوير ا لذاو القيادة.  
اولفهم التجاير للسوا قلمحلي،



# أعضاء الفريق

ابراهيم العاروو  
مبرمج التطبيق (الباثند  
اولدشابودر)



أحمد محرسو  
مسؤول الموظفين  
اولشؤا نولارادية



عبدالله المذن  
المسؤول المالي



نوأ رعرم  
مصممة التطبيق UI UX



عبدالله جابر  
مبرمج و مطور للتطبيق

