

# نموذج عرض المستثمرين

## معهد الريادة في الأعمال

نموذج عرض المستثمرين هو عرض تقديمي يعده أصحاب المشاريع ورواد الأعمال لعرض أفكارهم الريادية على رجال الأعمال والمستثمرين وحاضنات الأعمال وغير ذلك.

هناك إصدارات عديدة من نموذج عرض المستثمرين والتي يمكن لأصحاب المشاريع ورواد الأعمال استخدامها. لأكثر من خمس سنوات، قام معهد الريادة في الأعمال بالتعاون مع عدة جهات ريادية معروفة عالمياً من جامعات وحاضنات ومسرعات أعمال. حيث قارن معهد الريادة في الأعمال نماذج عرض المستثمرين المستخدمة من قِبَل تلك الجهات الريادية. بعد ذلك، تم إنتقاء وتنقيح وتحديث شرائح نموذج عرض المستثمرين لتتوافق مع بيئتنا الاستثمارية وذلك ليتمكن رواد أعمالنا من فهم أفضل وواقعي لهذه الشرائح.

بغرض دعم منظومة الابتكار وريادة الأعمال والمساهمة الفاعلة في المجتمع، ارتأى معهد الريادة في الأعمال مشاركة المجتمع بنشر النسخة النهائية التي توصل إليها من نموذج عرض المستثمرين.

د. مامون حروب

باحث ريادة أعمال، مركز الدراسات | معهد الريادة في الأعمال

م. محمد رياض

تنفيذي شركات ناشئة، مركز الدراسات | معهد الريادة في الأعمال





معهد الريادة في الأعمال  
entrepreneurship institute

# نموذج عرض المستثمرين – معهد الريادة في الأعمال



معهد الريادة في الأعمال  
entrepreneurship institute



eiKFUPM

 | <https://ei.kfupm.edu.sa>



# 1

## شريحة العنوان

- شعار الشركة
- إسم الشركة
- بيان المهمة



# 2

## المشكلة

- اشرح ما المشكلة / نقطة الألم التي تحلها للعميل.
- اشرح الأسباب التي تجعل عملائك المستهدفين محبطين من الحلول الحالية.



# 3 الحل

- اشرح ما الحل الذي تقدمه للمشكلة المذكورة سابقاً.
- تلخيص الفوائد الرئيسية للحل الخاص بك.



# 4

## لماذا الآن؟

- اشرح لماذا هذا هو الوقت المناسب لحل المشكلة. اعرضها من حيث حجم السوق، لشرح حجم الفرصة المتاحة.
- كمرجع، قم بعرض معلومات عن أقرب شركة موجودة في نطاق عملك وذلك لمنح المستثمرين فكرة حقيقية عن فرصتك في السوق.



# 5 المنتج

- اشرح كيف يعمل الحل على حل المشكلة.
- استخدم المرئيات (لقطات شاشة / فيديو لمدة ٣٠ ثانية - ١ دقيقة) لشرح كيفية استخدام العميل لمنتجك.
- إذا كان لديك براءة اختراع ، فهذا مكان جيد لذكره.



# 6

## نموذج العمل

- إشرح كيف تخطط لجني المال.
- إشرح نموذج الإيرادات الذي ستستخدمه لتحقيق إيرادات من العملاء.
- إشرح دوافع/أسباب التكلفة.
- إذا لم تكن قد أطلقت شركتك، أضف اقتباسًا من عميل محتمل أبدى اهتمامًا بشراء منتجك بالسعر الذي تعرضه.



# 7

## قوة جذب العمل

- إعرض نمو نشاطك التجاري شهريًا وذلك من حيث المقاييس الرئيسية. استخدم الجداول والرسوم البيانية لتوضيح ذلك النمو.
- إذا لم تكن قد أطلقت عملك بعد أو إذا كان النمو غير جوهري، فتجنب وجود هذه الشريحة.



# 8

## المنافسة

- عرض جميع المنافسين في نطاق العمل الخاص بك.
- أنت تريد أن تُظهر عمالك بشكل مختلف عن المنافسين وذلك لإظهار تميزك.
- حدد عوامل التفريق الأساسية (على الأقل اثنين) وقارن نفسك بالمنافسين من حيث هذه العوامل. (استخدم جدول / رسم بياني س-ص)



# 9

## إستراتيجية التسويق

- ما هو السوق التي تستهدفه؟

- ما هي الاستراتيجيات التي ستستخدمها، لخلق الوعي الكامل عن منتجك، وذلك لإكتساب العملاء؟



# 10

## الفريق

- هذه شريحة لتوضيح أن الفريق لديه المهارة والخبرة اللازمة لتنفيذ الأعمال بنجاح.
- يجب عرض لكل عضو من فريق: صورة فوتوغرافي رسمية، والمنصب، ودوره في الشركة.
- اذكر أيضا مجلس الإدارة / مجلس المستشارين، إن وجد.

# 11

## المستخدم والتصريحات الصحفية

- إقرارات المستخدم (أذكر تعليقات المستخدم عن منتجك).
- إقرارات الصحافة (إذا كنت قد ذكرت في الصحافة مثل الصحف اليومية والمجلات وغيرها).
- تخفي هذه الشريحة إذا لم يكن لديك أي إقرارات



# 12

## التوقعات المالية

- إنه مثالي إذا أظهرت توقعاتك المالية خلال السنوات الخمس القادمة.
- لكل سنة، إعرض التوقعات الخاصة بعدد العملاء، عدد الموظفين، إجمالي النفقات، إجمالي المبيعات، الأرباح (المبيعات - النفقات).
- اذكر أيضًا متى ستصل الشركة إلى نقطة BREAK-EVEN



# 13

## الجدول الزمني والإنجازات المتوقعة

- عرض خريطة الطريق والتي تشير إلى:
- أين تقف حاليًا من حيث تطوير المنتج ،
- ما العمل الذي قمت به سابقا،
- ما هي الإنجازات المتوقعة (milestones) الخاصة بك والتي ستمر بها في المستقبل.



# 14

## البحث عن الموارد المالية وإستخدامها

- اذكر بوضوح، المبلغ (بالريال السعودي) الذي تطلبه.

- اشرح كيف تخطط لإستخدام هذه الأموال لتحقيق الإنجازات المرجوة.





# 15

## الشريحة الأخيرة

تلخيص عن شركتك في جملة أو جملتين.

ضع تفاصيل الشركة:

- شعار الشركة

- إسم الشركة

- معلومات الإتصال (الهاتف، البريد الإلكتروني، وسائل التواصل الإجتماعي)

