

خطة مشروع منصة وتطبيق مقام مكة

PROJECT PLAN FOR MAQAM MAKKAH PLATFORM & APPLICATION

البطاقة التعريفية

اسم الجامعة	جامعة ميدأوشن – Midocean University	اسم المشروع	منصة وتطبيق مقام مكة
اسم الطالب	مرام حمود يحيى	المشرف الأكاديمي	د. دينا الوقاد
الرقم الجامعي	253000965	تاريخ إعداد الميثاق	أغسطس 2026م



منصة وتطبيق (مقام مكة) هي وسيط عقاري رقمي متكامل وحصري للنطاق الجغرافي لمدينة مكة المكرمة، يهدف إلى تقديم حلول عقارية شاملة تشمل الإيجار (اليومي، الشهري، السنوي) وعمليات البيع والشراء (التمليك)، مع التركيز بشكل أساسي على تنظيم وتشغيل الإيجار الموسمي خلال فترات الذروة (الحج ورمضان) لحماية الزوار والملاك من عشوائية واستغلال السماسرة.



أولاً: بيان المشكلة

Problem Statement



تتميز العاصمة المقدسة (مكة المكرمة) بكثافة الطلب العقاري والسكني المستمر على مدار العام، والتي تتضاعف بشكل حاد خلال مواسم الحج والعمرة والزيارة، إلى جانب حركة التحول والتطوير الحضري الشاملة التي تشهدها المدينة من خلال إزالة وتطوير المناطق العشوائية، مما يولد حجماً هائلاً من الطلب على الخيارات العقارية والسكنية البديلة والحديثة.

ورغم قوة هذا السوق والفرص الاستثمارية الضخمة المتوفرة فيه، يكمن التحدي الأساسي في وجود فجوة تنظيمية وتشغيلية في الربط المباشر بين العرض والطلب، وتشتت الخيارات العقارية المتاحة، مما يصعب على الزوار والمستأجرين الوصول إلى الخيارات المناسبة بسرعة وشفافية، ويقلل من كفاءة استغلال العقارات خلال فترات الذروة وخارجها.





سد الفجوة السوقية

تقديم منصة/حل عقاري يسهل وصول المستفيدين للعقارات المتاحة بكفاءة عالية ويرفع من القيمة التشغيلية للعقارات في المنطقة.



مواكبة التحديث العمراني

الاستفادة من مشاريع الإزالة والتطوير الحضري للمناطق العشوائية لتغطية الاحتياج المتزايد للحلول العقارية المحدث.



الطلب الاستثنائي المستمر

الانكفاء على حركة استهلاكية وعقارية نشطة طوال العام بفضل مكانة مكة المكرمة والمواسم المتكررة.

ثالثاً: ميثاق المشروع

Project Charter

1. معلومات المشروع الأساسية (Project Information)

اسم المشروع	منصة وتطبيق مقام مكة.
تاريخ إعداد الميثاق	أغسطس 2026.
الجهة الراعية (Sponsor)	المستثمر والجهة الممولة لتطوير المنصة وحملات الإطلاق والتسويق.
مدير المشروع (Project Manager)	المسؤول عن التخطيط، قيادة فريق العمل، وتتبع الجدول الزمني والموارد.

2. مبررات المشروع والفكرة (Project Business Case & Idea)

- ◆ منصة وتطبيق (مقام مكة) هي وسيط عقاري رقمي متكامل وحصري للنطاق الجغرافي لمدينة مكة المكرمة.
- ◆ **عشوائية الوساطة:** حماية الملاك والزوار من استغلال السماسرة والوساطة التقليدية غير المنظمة، خصوصاً في فترات الذروة (الحج ورمضان).
- ◆ **الفجوة السوقية:** افتقار المنصات العقارية الحالية (مثل "عقار") للتخصيص الموسمي واليومي لزوار مكة المكرمة.
- ◆ **مواجهة الطلب الطارئ:** تلبية الطلب المتزايد على السكن البديل نتيجة مشاريع التطوير وإزالة الأحياء العشوائية (الهدد) بمكة.

3. أهداف المشروع (Project Objectives)

- ◆ **الهدف التشغيلي العقاري (SMART):** تطوير وإطلاق منصة رقمية متكاملة لتقديم خدمات الإيجار والتمليك بمكة المكرمة بنهاية شهر رجب/شعبان، لتمكين ملاك العقارات من عرض وحداتهم وتسهيل حجزها بأمان للمستفيدين محلياً وعالمياً.
- ◆ **هدف دعم التحول الحضري ومواجهة الطلب:** تلبية الطلب المتزايد والطارئ على الوحدات السكنية البديلة (المؤقتة والدائمة) نتيجة مشاريع التطوير وإعادة تنظيم الأحياء العشوائية (الهدد) في مكة المكرمة.

4. نطاق عمل المشروع (Project Scope)

أ. داخل نطاق العمل (In-Scope)	ب. خارج نطاق العمل (Out-of-Scope)
النطاق الجغرافي: مدينة مكة المكرمة حصرياً (جميع العقارات المعروضة تقع داخل الحدود الجغرافية لمكة).	النطاق الجغرافي المستبعد: أي عقارات تقع خارج الحدود الإدارية والجغرافية لمدينة مكة المكرمة (مثل جدة، الطائف، والمدينة المنورة).
الخدمات العقارية: الإيجار المؤقت والموسمي (يومي، شهري) لمواسم رمضان والحج والإجازات، الإيجار طويل المدى (سنوي) للعائلات والمقيمين والجهات التشغيلية، وعقود التمليك للبيع والشراء المباشر للوحدات السكنية والتجارية.	الخدمات غير العقارية المستبعدة: خدمات النقل البري، الإعاشة وتوريد الأغذية، وتنظيم الحملات السياحية الخارجية (تركز المنصة حصرياً على الوساطة العقارية).
القنوات التقنية: تطبيق للهواتف الذكية (iOS & Android) وموقع إلكتروني يدعم اللغات الأساسية وأنظمة الدفع الفوري الآمن والموثق والربط بـ (نفاذ) وشبكة (إيجار).	ملاحظة: يقتصر دور المنصة على الوساطة العقارية الرقمية داخل مكة المكرمة دون أي أنشطة أو نطاقات خارج ما ورد أعلاه.
شريحة المستفيدين: ملاك العقارات في مكة المكرمة، والباحثون عن السكن (الحجاج، المعتمرون، الزوار، والمواطنون المتأثرون بمشاريع التطوير) من جميع أنحاء العالم.	

5. أصحاب المصلحة (Stakeholders)

أصحاب المصلحة في مشروع مقام مكة

ب. أصحاب المصلحة الخارجيون

- ◆ **المستفيدون:** ملاك العقارات بمكة المكرمة، والمستأجرون/المشترون (الحجاج، المعتمرون، الزوار، والمستفيدون المحليون والدوليون).
- ◆ **الجهات الحكومية والتنظيمية:** الهيئة العامة للعقار (ترخيص فال لتوثيق الإعلانات والعقود)، وزارة الحج والعمرة، شبكة إيجار، النفاذ الوطني الموحد، ومنصة بلدي.

أ. أصحاب المصلحة الداخليون

- ◆ **راعي المشروع / المستثمر (Project Sponsor):** التمويل وإقرار الخطط الاستراتيجية وحملات الإطلاق والتسويق.
- ◆ **مدير المشروع (Project Manager):** التخطيط، قيادة فريق العمل، تتبع الجدول الزمني، إدارة الموارد لضمان تسليم المنصة في الوقت المحدد (رجب/شعبان)، وإدارة التناغم بين الفرق.
- ◆ **فريق التطوير والتشغيل (Project Team):** المبرمجون، مصممو الواجهات (UI/UX)، الدعم الفني، التسويق، والأمن السيبراني.

رابعاً: دراسات الجدوى

Feasibility Studies

٥

1. الجدوى التسويقية (Market Feasibility)

- ◆ **تحليل الفجوة السوقية (Market Gap):** تفتقر منصة "عقار" للتخصيص الموسمي واليومي لزوار العاصمة المقدسة، بينما تركز المنصات الأخرى (مثل عقارك الحرمين) على التملك فقط. تسد "مقام مكة" هذه الفجوة كأول منصة متخصصة في التشغيل العقاري الموسمي بمكة.
- ◆ **دراسة الطلب وحجم السوق (Market Demand):** تشهد مكة المكرمة تدفقاً هائلاً لملايين الحجاج والمعتمرين خلال مواسم الذروة (رمضان والحج) مما يخلق طلباً استثنائياً، إلى جانب مشاريع التطوير الحضري (الهدد) التي أدت إلى زيادة الطلب الفوري والمستمر على الوحدات السكنية البديلة.

2. الجدوى القانونية والتنظيمية

♦ **التراخيص الأساسية:** استخراج سجل تجاري للشركة، وتراخيص العمل من وزارة التجارة والبلديات ذات العلاقة.

♦ **الهيئة العامة للعقار (REGA):** الحصول على "ترخيص فال العقاري" المخصص للوساطة والتسويق العقاري الإلكتروني.

♦ **تنظيم العقود:** مواعمة العقود الإيجارية والبيع وفقاً للأنظمة واللوائح المعتمدة في المملكة العربية السعودية.

3. الجدوى التقنية

♦ **قنوات تقديم الخدمة:** واجهات ذكية ومستجيبة تتوافق مع الهواتف الذكية (iOS & Android) والأجهزة اللوحية والكمبيوتر.

♦ **التحقق والأمان (بوابة نفاذ):** الربط التقني المباشر مع النفاذ الوطني الموحد للتحقق الفوري والأمن من هوية الأطراف.

♦ **تكامل الأنظمة:** الربط التقني مع شبكة "إيجار" الوطنية لتوثيق العقود، والتكامل مع بوابات دفع إلكترونية معتمدة (مدى، سداد، فيزا).

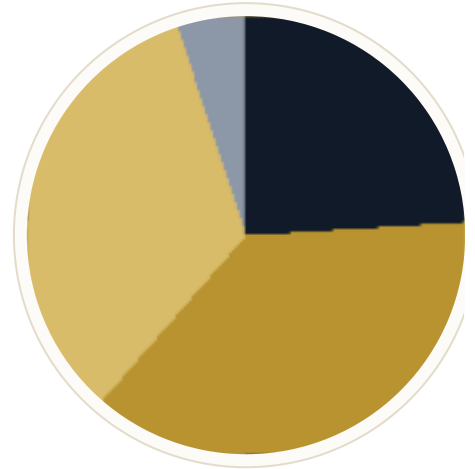
الميزانية والجدوى المالية التقديرية

Budget & Financial Overview

٦

أ. ملخص الميزانية التقديرية الإجمالية

24.03%	مصاريف التأسيس والتجهيز – 183,000 ريال
37.37%	التكاليف الرأسمالية للأصول الثابتة – 284,570 ريال
33.56%	رأس المال العامل لتشغيل 3 أشهر – 255,557 ريال
5.04%	احتياطي الطوارئ بنسبة 5 بالمئة – 38,334 ريال
100%	إجمالي التكلفة الاستثمارية للمشروع – 761,461 ريال



ب. تفاصيل بنود الميزانية

البند	التفاصيل	القيمة (ريال)
مصاريف التأسيس والتجهيز	تطوير وتصميم المنصة والتطبيق	95,000
	التراخيص والرسوم الحكومية	48,000
	الهوية البصرية والحملة الافتتاحية	25,000
	استشارات قانونية ومالية	15,000
التكاليف الرأسمالية	التجهيزات التقنية والسيرفرات	145,000
	أجهزة الحاسب والمعدات المكتبية	68,570
	الأثاث والديكور المكثبي بمقر حي الزاهر	71,000
	رواتب وأجور الفريق (شهرياً)	48,000
المصاريف التشغيلية الشهرية	التسويق وجلب المستثمرين (شهرياً)	18,000
	إيجار المقر والخدمات (شهرياً)	7,500
	الصيانة والاشتراكات السحابية (شهرياً)	5,800
	مصاريف إدارية وعامة (شهرياً)	5,885
	إجمالي التشغيل الشهري	85,185

ج. الميزانية التسويقية وتكلفة الاستحواذ

توزيع ميزانية التسويق بنسبة 70% تُضخ قبل مواسم الذروة (رمضان والحج) بـ 60 يوماً. الاعتماد على التسويق المباشر لملاك العقارات، وتكلفة استحواذ على الحجز (CAC) تتراوح بين 30 إلى 50 ريالاً لكل عملية.



د. المؤشرات المالية الرئيسية

24 – 48 ساعة

تحويل مستحقات الملاك

1.8% – 2.5%

رسوم الاقتطاع البنكي

54.6%

هامش مجمل الربح
المتوقع

2.01 سنة

فترة استرداد رأس المال

خامساً: إدارة الجودة

Quality Management

v

1. أهداف الجودة



الشفافية
وإلزامية إظهار
التراخيص
العقارية.



الأمان وحماية
البيانات
الحساسة
للمستخدمين.



سرعة الأداء
وزمن تحميل لا
يتجاوز ثانيتين.



سهولة
الاستخدام
وإتمام الحجز في
خطوات قصيرة.



دقة البيانات
بنسبة 100%.

2. خطة الجودة والمعايير القياسية

المحور	المعايير والإجراءات
النطاق والأدوات التقنية	استضافة سحابية عالية السرعة، قواعد بيانات منظمة، وتدريب الدعم الفني ومدخلي البيانات.
المعايير لكل إعلان	توفير 6 صور عالية الدقة وفيديو 360 درجة، نموذج وصف موحد، تحديد الموقع على خريطة تفاعلية، وخاصية التصفية والفلتر الذكية.

3. منع الأخطاء والوقاية



توثيق هوية الملاك عبر
بوابة نفاذ.



التنبيه الآلي لمنطقية
الأسعار.



فحص الصور ومنع
التكرار تلقائياً.



التحقق الآلي من
إحداثيات العقار.

1. الوظائف المطلوبة للمشروع — الهيكل التنظيمي

المدير التنفيذي (CEO)

مدير المشروع (Project Manager)

التشغيل والمقر الميداني

التسويق والعلاقات

الفريق التقني

ممثّل خدمة العملاء

مسؤول التسويق والمبيعات

مطور تطبيقات (App Developer)

موظف الاستقبال بمقر الشركة

مسؤول العلاقات العامة
والتعاقدات

مسؤول تقنية المعلومات (IT)
(Specialist)

مصمم واجهات (UI/UX Designer)

2. جدول المسؤوليات والمهام الوظيفية

المسؤوليات والمهام	الوظيفة
المتابعة والرقابة، حل النزاعات، اعتماد التقارير، وإدارة المخاطر.	مدير المشروع
القرارات الاستراتيجية العليا ومتابعة الأداء العام.	المدير التنفيذي
برمجة المنصة والتطبيق وضمان استقرارها الفني.	المطور والمبرمج
صيانة الأنظمة، حماية البيانات، ودعم البنية التحتية.	مسؤول تقنية المعلومات
تصميم الهوية والواجهات وسهولة الاستخدام.	المصمم
إدارة الشراكات والتعاقد مع الجهات الخارجية.	مسؤول العلاقات العامة
الحملات التسويقية والترويج لتحقيق مبيعات.	مسؤول التسويق والمبيعات
الرد على الاستفسارات ومتابعة الشكاوى.	خدمة العملاء
إدارة المقر التشغيلي واستقبال الزوار وتنظيم المواعيد.	موظف الاستقبال

3. نظام العمل وساعات الدوام

التفاصيل	النظام
المادة 98 من نظام العمل السعودي (8 ساعات يومياً / 40 ساعة أسبوعياً) للوظائف الإدارية والتشغيلية في المقر.	الدوام الكامل
المادة 2 وتنظيم العمل عن بعد للوظائف التقنية والتسويقية (4 إلى 5 ساعات يومياً).	الدوام الجزئي والعمل عن بعد
اجتماعان أسبوعياً (واحد حضوري بالمقر وواحد افتراضي عبر Microsoft Teams).	خطة التواصل

1. هيكل تفكيك العمل (WBS)



2. الجدول الزمني لتنفيذ مراحل المشروع — مخطط جانت

المرحلة	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
A – التأسيس والتخطيط (W1-W3)																		
B – التراخيص والامتثال (W3-W5) · تعتمد على A																		
C – التطوير التقني والتصاميم (W4-W12) · تعتمد على A																		
D – التجهيز التسويقي وبناء الهوية (W9-W14) · تعتمد على C																		
E – التجهيز التشغيلي وخدمة العملاء (W11-W14) · تعتمد على C																		
F – الإطلاق التجريبي والاختبار (W13-W15) · تعتمد على B و C																		
G – الإطلاق الرسمي المكتمل (W16+) · تعتمد على E و D و F																		

تخصيص فترة مرنة Buffer لمدة 30 يوماً لاختبارات الربط البرمجي مع نفاذ وإيجار بوابات الدفع.

1. سجل المخاطر الرئيسية والوقاية

الخطر	الاحتمالية	التأثير	إجراءات الوقاية
عطل تقني في مواسم الذروة	متوسطة	مرتفع جداً	خوادم احتياطية ودعم 24/7.
تأخير تراخيص هيئة العقار	منخفضة	مرتفع	البدء المبكر ومستشار قانوني.
صعوبة إقناع الملاك بالمنصة	مرتفعة	متوسط	إبراز التراخيص وعمولة صفرية للمبكرين.

2. مصفوفة تقييم المخاطر التفصيلية

الخطر	درجة الأولوية	مستوى الخطر	الاستجابة
تأخير التطوير التقني	16	عالي	وضع فترة مرنة Buffer.
ضعف إقبال المستثمرين والعملاء	15	عالي	كثافة التسويق المسبق والعروض المجانية.
تأخر صدور الموافقات والتراخيص	12	متوسط	البدء المبكر عبر مستشار متخصص.
تجاوز الميزانية المحددة	12	متوسط	تخصيص احتياطي طوارئ 5%.
ثغرات أمنية في النظام	10	متوسط	اختبارات أمان دورية واستضافة محمية.

1. مؤشرات الأداء التشغيلي والتقني

أقل من 15 دقيقة

زمن استجابة الدعم الفني

100%

نسبة توثيق البيانات والإعلانات

99.9%

معدل استقرار المنصة بدون انقطاع

2. مؤشرات الأداء التجاري والتسويقي

30 – 50 ريال

تكلفة اكتساب العميل CAC



إجمالي عدد الحجوزات والعمليات
المكتملة



إجمالي عدد العقارات والوحدات
المسجلة شهرياً

3. مؤشرات رضا العملاء

أعلى من 85%

نسبة رضا العملاء CSAT

مؤشر متابعة دوري

معدل الاحتفاظ بالعملاء Retention Rate

المستوى	الدروس
على مستوى المنصة والمشروع – نقاط القوة	التخطيط الهيكلي الناجح لاسم وهوية المشروع، وتحديد النطاق الجغرافي والامتثال للأنظمة اللوائح.
على مستوى المنصة والمشروع – فرص التحسين	التوسع المستقبلي لاستغلال المكانة العالمية لمكة المكرمة، وتطوير خطط التسويق الرقمي.
على المستوى الشخصي والإداري	اكتساب مهارة تحديد النطاق وإدارة الوقت والتنظيم. تحليل أصحاب المصلحة ودراسات الجدوى الأولية. الدمج بين الالتزام بالقوانين والتفكير الابتكاري خارج الصندوق. أرشفة وتوثيق جميع الدروس في قاعدة بيانات أصول عمليات المنظمة (OPA).

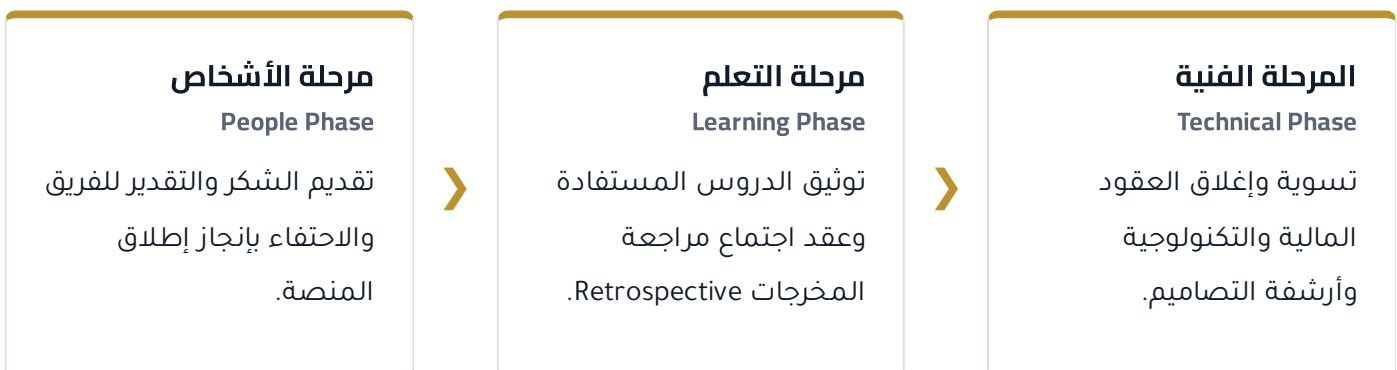
حادي عشر: الإغلاق والاستدامة والأثر

Closure & Sustainability

1. افتراضات المشروع والاستدامة

- ◆ استمرار نمو الطلب العقاري والموسمي واستقرار البيئة التنظيمية والتقنية.
- ◆ الاستدامة المالية بتنوع مصادر الدخل وإعادة استثمار نسبة من الأرباح.
- ◆ الاستدامة التشغيلية بالاعتماد على بنية سحابية قابلة للتوسع Scalable.

2. مراحل إغلاق المشروع الثلاث





بناءً على نتائج دراسات الجدوى المتكاملة (التسويقية، القانونية، التقنية، والمالية) وخطة إدارة المخاطر والجودة لمشروع منصة وتطبيق "مقام مكة"، يُستنتج أن المشروع يتمتع بجدوى استثمارية عالية وهامش ربحية واعد؛ حيث تشير المؤشرات المالية إلى هامش مجمل ربح متوقع يصل إلى 54.6%، مع فترة استرداد سريعة لرأس المال الاستثماري تقدر بـ 2.01 سنة فقط.

كما ينفرد المشروع بفرصة سوقية استثنائية نظراً لتركيزه الحصري على النطاق الجغرافي للعاصمة المقدسة وتغطيته للفجوة التشغيلية في المواسم الكبرى (الحج ورمضان) وتلبية الطلب الناجم عن التحديث العمراني. وبناءً عليه، يوصى بالبدء الفوري في اعتماد الميزانية التقديرية وتنفيذ مراحل المشروع وفق الجدول الزمني المحدد لتحقيق أعلى معدلات العائد والتموقع الريادي في السوق العقاري بمكة المكرمة.

