مشروع دراسة جدوى

تقديم : حنان نجاش

المحاور

- الفكرة والمشكلة
- الجدوى السوقية
- الجدوى المالية
- الجدوى الفنية
- تحليل المخاطر والقرار

تطبيق سكينة

المشكلة

تعاني الأمهات في المملكة العربية السعودية من محدودية خدمات الرعاية المتكاملة بعد الولادة، حيث تتركز الرعاية الصحية على فترة الحمل والولادة، بينما تنخفض المتابعة بعد خروج الأم من المستشفى. ويؤدي ذلك إلى تأخر اكتشاف المشكلات الصحية والنفسية، مثل مضاعفات الولادة وصعوبات الرضاعة واكتئاب ما بعد الولادة، إضافة إلى تشتت الخدمات بين عدة جهات وعدم وجود جهة واحدة تقدم رعاية شامل

تتمثل المشكلة في "غياب منظومة دعم مؤسسية متكاملة وموثوقة للأمهات بعد الولادة"، وتتجلى في ٤ أبعاد

البعد الصحي والنفسي: ٣٢,٨% من الأمهات السعوديات معرضات لاكتئاب ما بعد الولادة

مع حرمان شديد من النوم، وصعوبات في الرضاعة، وآلام ما بعد الولادة.

الابعاد

- **البعد الاجتماعي:** اختفاء "دعم الأسرة الممتدة" (الجدة والخالات) بسبب انتشار الأسر النووية وانشغال الجميع، مما يترك الأم في عزلة

البعد الخدمي: السوق الحالي "مجزأ" الأم تضطر للبحث عن ممرضة من مكتب استقدام (بدون ضمانات)، وطباخة منفصلة، وأخصائية رضاعة بشكل فردي، مما يخلق فوضى وتكلفة عالية.

البعد الثقافي: الاعتماد على "الدايات" التقليديات اللاتي يفتقرن للوعي الطبي الحديث، أو اللجوء لإقامة باهظة في أجنحة المستشفيات الفاخرة التي لا تتجاوز بضعة أيام

فكرة المشروع

ماذا لو استطعنا نقل جودة الرعاية الطبية والنفسية من داخل المستشفى إلى راحة منزل الأم، في منظومة واحدة موحدة؟

الفكرة ليست مجرد "توفير ممرضة"، بل هي **تغيير النموذج** تحويل فترة النفاس من "فترة معاناة وعزلة وتجزئة في الخدمات" إلى **"فترة تعافٍ، سكينة، ودعم متكامل"**، يتم إدارته بضغطة زر عبر منصة رقمية تحترم خصوصية وثقافة المجتمع السعودي

سكينة

قصة:

سكينة... لأنك تستحقين أن ترتاحي، ولما لهذا من الأثر العظيم في حياتك وأسرتك. فكرة عصرية متكاملة من من أجلك أنت وأطفالك لضمان الهدوء، الراحة، والاستقرار.

لماذا الأم أولاً؟

لأن الأم هي الركيزة الأولى لبناء عائلة صحية ومجتمع متماسك. من أجل هذا، نحن هنا لنضمن أنك تحصلين على كل الدعم والرعاية اللازمة.

رؤيتنا:

نسعى لأن تكون كل أم قادرة على العناية بأسرتها في بيئة مليئة بالحب والدعم، وأن توفر لها جميع الوسائل الممكنة لتحقيق ذلك.

الحل الذي يقدمه المشروع

يوفر المشروع نموذجًا متكاملاً للرعاية بعد الولادة يربط بين الخدمات الطبية والنفسية والتأهيلية في منظومة واحدة، بما يضمن المتابعة المستمرة للأم، والكشف المبكر عن المضاعفات، ودعم الرضاعة الطبيعية، وتحسين الصحة النفسية، وتقليل الحاجة إلى مراجعات الطوارئ، مما يرفع جودة حياة الأم والطفل ويعزز كفاءة خدمات الرعاية الصحية

يترجم مشروع "سكينة" هذه الفكرة إلى واقع عبر منظومة هجينة (رقمية + ميدانية)

المنصة الرقمية (تطبيق "سكينة"):

١- واجهة بسيطة لحجز الباقات والخدمات بضغطة زر

٢- أداة تتبع يومي للصحة النفسية والجسدية للأم (لاكتشاف الاكتئاب مبكراً)

٣ - محتوى توعوي موثوق طبياً ومجتمع افتراضي داعم

اهداف المشروع

الهدف العام

تصميم وتطوير منظومة متكاملة رقمية وخدمية (تقدم رعاية شاملة ومهنية للأمهات) في فترة ما بعد الولادة، تسهم في تحسين صحتهن النفسية والجسدية، وتعزيز جودة الحياة الأسرية.

الأهداف الخاصة

تحسين مؤشرات الصحة النفسية و تقليل معدلات اكتئاب ما بعد الولادة بنسبة 30% بين المستفيدات من الخدمة خلال السنة الأولى.

زيادة معدلات الرضاعة الطبيعية الحصرية لمدة 6أشهر بنسبة 25% من خلال دعم أخصائيات الرضاعة المعتمدات.

توفير رعاية منزلية مهنية لـ 250 ام في السنة الأولى من التشغيل في مدينة جدة

بناء قاعدة معرفية رقمية (محتوى توعوي، وصفات، فيديوهات) تصل إلى 10,000 مستفيدة شهرياً.

خلق فرص عمل لـ 50+ أخصائية سعودية في مجالات التمريض، التغذية، والدعم النفسي.

فريق الخدمة الميدانية المتكامل

رعاية الطفل: ممرضة أطفال معتمدة (للعناية اليومية أو الليلية).

دعم الأم الجسدي: أخصائية رضاعة طبيعية

دعم الأم النفسي: جلسات دعم نفسي متخصصة لما بعد الولادة.

دعم الأم الغذائي: وجبات نفاس صحية يومية (عبر شراكة مع مطابخ مرخصة).

دعم منزلي: مساعدة منزلية مدربة خصيصاً على بروتوكولات العناية بالمولود (تعقيم، ترتيب غرفة الطفل).

معايير الجودة والضمان:

كوادر نسائية ١٠٠% لضمان الخصوصية.

جميع الكوادر مرخصة وموثقة (تراخيص مهنية).

عقود واضحة تحدد نطاق الخدمة وتحمي خصوصية المنزل.

السوق المستهدف

١. التقسيم الجغرافي

المرحلة الأولى (الإطلاق): مدينة جدة (بسبب الكثافة السكانية العالية، انتشار الأسر النووية، والقوة الشرائية المرتفعة).

المرحلة الثانية (التوسع): الرياض ، الدمام، والخبر

٢ . التقسيم الديموغرافي

الفئة العمرية:٢٤-٤٠

المستخدمة النهائية: الأمهات (الحوامل في الثلث الأخير، أو الأمهات الجدد حتى ٦ أشهر بعد الولادة).

صانع القرار المالي (غالباً): الزوج (خاصة في الفئات الاجتماعية التي يتولى فيها الزوج إدارة الميزانية الصحية للأسرة).

القادرة على دفع مقابل خدمات الرعاية المميزة ((A و B) الدخل: الفئة المتوسطة العليا والعليا

الحالة الاجتماعية: متزوجات، ويعشن في "أسر نووية" (بعيداً عن الأهل الممتد).

تصنيف المنافسين

نوع المنافس	أمثلة في السوق السعودي	ما يقدمونه حالياً	نقاط القوة لديهم	نقاط الضعف / الفجوة التي يملؤها "سكينة
١. العاملات المنزليات والمربيات الدايات غير المتخصصات	مكاتب الاستقدام، توصيات الأصدقاء والعائلة.	رعاية عامة للطفل، مهام منزلية، وتواجد شبه دائم.	تكلفة منخفضة نسبياً. ✅ تواجد مستمر في المنزل ✅	نقص حاد في التأهيل الطبي: مخاطر صحية محتملة (سوء العناية بالحبل السري، الصفار، العدوى). ❌ اعتماد على نصائح شعبية قد تضر بالرضاعة. ❌ تفاوت كبير في الالتزام بمعايير الخصوصية والأمان. ❌
٢. شركات التمريض والرعاية الصحية المنزلية	نهدي للرعاية المنزلية، شركات التمريض الخاصة المرخصة.	رعاية طبية منزلية (قياس العلامات الحيوية، العناية بالجروح، متابعة الصفار)	كوادر مرخصة من هيئة التخصصات الصحية. ✅ بروتوكولات تعقيم وموثوقية طبية عالية ✅	خدمة "طبية جافة": تفتقر تماماً للدعم النفسي، التغذية العلاجية، أو المساعدة المنزلية الخفيفة. ❌ لا توفر حلاً شاملاً لتجربة الأم اليومية ❌
٣. أجنحة الرعاية ما بعد الولادة في المستشفيات الخاصة	أجنحة الأمومة في مستشفيات (الحبيب، د. سمير عباس، إلخ).	إقامة فندقية-طبية شاملة للأم والمولود مع طاقم طبي متكامل	أمان طبي فوري على مدار ٢٤ ساعة. ✅ رفاهية وراحة تامة للأم (صفر مجهود) ✅	تكلفة باهظة جداً: (قد تتجاوز ١٥,٠٠٠ - ٣٠,٠٠٠ ريال لـ ٣ أيام فقط). ❌ محدودة زمنياً ولا تحل مشكلة "الفوضى" عند العودة للمنزل ❌
٤. مقدمو الخدمات المجزأة Freelancers & Niche Apps	أخصائيات رضاعة مستقلات (إنستغرام)، تطبيقات وجبات النفاس، مدربات نوم.	خدمة واحدة متخصصة جداً (مثلاً: جلسة رضاعة واحدة، أو توصيل وجبات فقط)	تخصص عالٍ وجودة جيدة في الخدمة الضيقة المقدمة ✅	عبء التنسيق على الأم: الأم المنهكة مضطرة للبحث والحجز والدفع لـ ٣ أو ٤ جهات مختلفة. ❌ عدم وجود رؤية شاملة ومتكاملة لحالة الأم والطفل ❌

القيمة المضافة للمستفيدين

المستفيد	*القيمة التـي يحصل عليها*
الام	تعافٍ أسرع، نوم كافٍ، طمأنينة طبية، ووقاية من الاكتئاب
الطفل	رعاية صحية مهنية، ودعم أفضل للرضاعة الطبيعية.
الزوج \ الاسرة	راحة بال تامة، استقرار أسري، والقدرة على التركيز على الترحيب بالمولود بدلاً من إدارة الأزمات المنزلية.
المجتمع والنظام الصحى	تقليل الزيارات غير الضرورية لأقسام الطوارئ، ودعم رؤية ٢٠٣٠ من خلال تعزيز صحة المرأة وجودة الحياة.

تحليلSWOT (القوى، الضعف، الفرص، التهديدات)

نقاط القوة (عوامل داخلية إيجابية)

نموذج الخدمة الشاملة

الجمع الفريد بين الرعاية الطبية، الدعم النفسي، التغذية العلاجية، والمساعدة المنزلية في باقة واحدة، مما يلغي فوضى التنسيق على الأم. :

الملاءمة الثقافية والخصوصية: الالتزام الصارم بتوفير كوادر نسائية ١٠٠%، مع بروتوكولات تدريبية صارمة تحترم خصوصية وعادات البيت السعودي.

نموذج الأعمال

خفيف الأصول :الاعتماد على الشراكات الاستراتيجية (مع المطابخ المرخصة) والتعاقد مع الأخصائيات بنظام الزيارات يقلل من التكاليف الثابتة والمخاطر المالية عند الانطلاق.

التكامل التكنولوجي: وجود تطبيق ذكي يسهل الحجز، الدفع، تتبع الحالة المزاجية اليومية، ويوفر محتوى موثوقاً، مما يخلق تجربة مستخدم سلسة ومتميزة.

الموثوقية والضمان: جميع الكوادر خاضعة لفحوصات أمنية، ومرخصة من هيئة التخصصات الصحية، بعكس "الدايات" التقليديات.

نقاط الضعف (عوامل داخلية سلبية)

علامة تجارية جديدة غياب "الثقة المسبقة" في البداية، وهو عامل حاسم جداً عند السماح لشخص بالدخول للمنزل ورعاية مولود جديد.

تعقيد العمليات اللوجستية تنسيق مواعيد متزامنة بين الممرضة، توصيل الوجبات، والأخصائية النفسية لنفس العميلة يتطلب نظام إدارة عمليات دقيقاً جداً.

الاعتماد على أطراف ثالثة: جودة الخدمة النهائية تعتمد جزئياً على شركاء خارجيين (مثل المطبخ). أي تأخير أو خطأ منهم ينعكس سلباً على سمعة "سكينة".

محدودية السيولة الأولية: مقارنة بالشركات الكبرى أو سلاسل المستشفيات التي قد تدخل هذا السوق بميزانيات ضخمة.

الفرص (عوامل خارجية إيجابية)

التحول الديموغرافي والاجتماعي: الانتشار المتسارع للأسر النووية وارتفاع نسبة مشاركة المرأة السعودية في سوق العمل (رؤية ٢٠٣٠) يخلق طلباً متصاعداً على بدائل الدعم المنزلي المدفوع.

كسر وصمة العار النفسية: تزايد الوعي المجتمعي بـ "اكتئاب ما بعد الولادة" يجعل الأمهات أكثر طلباً واستعداداً للدفع مقابل الدعم النفسي المتخصص.

الشركات والتأمين إمكانية التعاون مع شركات التأمين الصحي أو الشركات الكبرى لتقديم "باقة سكينة" كميزة حصرية B2B للموظفات الجدد، أو مع المستشفيات لتوزيع قسائم خصم عند الخروج Perk.

عبر E-commerce التوسع الرأسي والأفقي: إمكانية إضافة خدمات "ما قبل الولادة" (تدريب وتحضير)، أو بيع منتجات العناية بالأم والطفل التطبيق لزيادة متوسط قيمة الطلب.

التهديدات - (عوامل خارجية سلبية)

العقبات التنظيمية والتراخيص: تشدد وزارة الصحة والهيئات المعنية في منح تراخيص "الرعاية الصحية المنزلية" أو خدمات الغذاء قد يؤخر الإطلاق أو يرفع تكاليف الامتثال.

مخاطر السمعة الرقمية (في المجتمع السعودي، أي شكوى واحدة (حقيقية أو مبالغ فيها) بخصوص الخصوصية أو جودة الخدمة يمكن أن تنتشر بسرعة على "تويتر" أو "سناب شات" وتضر بالعلامة التجارية بشكل كبير.

المنافسة غير المباشرة "المجانية": لا تزال بعض الأسر تعتمد على الدعم المجاني من الأهل (الجدة/الخالة)، مما قد يقلل من حجم السوق المستهدف في بعض الشرائح.

تقلب الاقتصاد والتضخم: في فترات الركود الاقتصادي، قد تعيد الأسر ترتيب أولوياتها وتعتبر هذه الخدمة "رفاهية" يمكن الاستغناء عنها لتقليل المصروفات

تحليل -PESTEL (البيئة الخارجية الكبرى)

العوامل السياسية رؤية السعودية ٢٠٣٠: المشروع يتماشى تماماً مع محاور "جودة الحياة"، "تحول القطاع الصحي" (من العلاج إلى الوقاية)، و"تمكين المرأة". هذا يفتح أبواب الدعم والتمويل من جهات مثل "منشآت" أو "صندوق ريادة".

سياسة التوطين (نطاقات):

الضغط الحكومي لتوظيف كوادر سعودية (ممرضات، أخصائيات تغذية، إداريات) قد يرفع تكاليف الرواتب، لكنه في المقابل يعزز مصداقية المشروع ويمنحه أفضلية في المناقصات أو الشراكات الحكومية

القوة الشرائية: الفئة المستهدفة (متوسطة وعليا) في المدن الكبرى (الرياض، جدة، الخبر) لديها قدرة عالية على الدفع مقابل الراحة، الصحة، وجودة الحياة

التضخم وتكاليف التشغيل: ارتفاع تكاليف المواد الغذائية قد يزيد من تكلفة وجبات النفاس من المطابخ الشريكة، مما يتطلب مراقبة مستمرة لهوامش الربح وإعادة تفاوض دورية يوجد اهتمام متزايد من المستثمرين في قطاع نشاط راس المال الجريءفي السعودية،

مما يسهل جولات التمويل المستقبلية العوامل الاقتصادية تكنولوجيا صحة المرأة"

العوامل الاجتماعية

تغير بنية الأسرة: التحول من "الأسرة الممتدة" إلى "الأسرة النووية" هو المحرك الأساسي والأقوى للطلب على هذا المشروع.

تقبل الصحة النفسية: أصبح الحديث عن اكتئاب ما بعد الولادة وطلب المساعدة المهنية أمراً مقبولاً بل ومطلوباً بين الجيل الجديد من الأمهات والآباء.

قوة "التسويق الشفهي في المجتمع السعودي، توصيات الصديقات، مجموعات الواتساب للأمهات، ومراجعات "الميكرو- إنفلونسرز" تؤثر في قرار الشراء أكثر من الإعلانات التقليدية بعشر مرات.

العوامل التكنولوجية

الانتشار الرقمي العالي: السعودية من أعلى الدول في معدل استخدام الهواتف الذكية والتطبيقات، مما يجعل نموذج "الحجز والإدارة عبر التطبيق" مألوفاً وسلساً للعملاء.

مما يسهل تقديم جلسات الدعم عبر الفيديو تقبل الصحة الرقمية بعد الجائحة، أصبح المجتمع متقبلاً جداً للاستشارات الطبية والنفسية عن بعد كجزء من الباقة.

أمن البيانات: ضرورة الاستثمار في بنية تحتية رقمية آمنة تتوافق مع الأنظمة الجديدة لحماية البيانات.

العوامل البيئية

الاستدامة والوعي البيئي: تزايد تفضيل العملاء للمشاريع التي تستخدم تغليفاً صديقاً للبيئة (لوجبات النفاس، ومنتجات تنظيف آمنة وغير سامة لغرفة الطفل) إبراز هذا الجانب يعطي صورة إيجابية وحديثة للعلامة التجارية.

إدارة النفايات الطبية: إذا كانت الممرضات يقمن بإجراءات مثل العناية بالحبل السري، يجب الالتزام الصارم ببروتوكولات التخلص من النفايات الطبية حسب لوائح البلدية ووزارة الصحة.

العوامل القانونية

تراخيص وزارة الصحة : تقديم أي خدمة تمريضية منزلية يخضع لرقابة صارمة ، ويتطلب ترخيص "منشأة رعاية صحية منزلية"، وهو إجراء بيروقراطي قد يستغرق وقتاً.

نظام حماية البيانات الشخصية : جمع ومعالجة بيانات صحية وحساسة جداً (عن الأمهات والأطفال) يتطلب سياسات خصوصية شفافة، وموافقة صريحة من العملاء، وتشفير قوي للبيانات لتجنب الغرامات الكبيرة.

قوانين العمل والعقود: ضرورة صياغة عقود واضحة جداً مع العملاء تحدد "نطاق الخدمة" (أننا نقدم دعماً ولا نحل محل الطبيب المعالج في الحالات الطارئة)، وعقود عمل تحمي حقوق الشركة والكوادر على حد سواء.

تأمين المسؤولية المهنية: ضرورة وجود تأمين شامل ضد الأخطاء المهنية يحمي الشركة من أي مطالبات قانونية محتملة.

الفجوة السوقية

فجوة التجزئة والفوضى

الأم الحالية مضطرة لأن تكون "مديرة مشروع" لرعايتها: تبحث عن ممرضة من مكتب استقدام، تطلب وجبات من تطبيق توصيل، وتبحث عن أخصائية رضاعة على "إنستغرام".

الفجوة: لا توجد منصة واحدة تتولى التنسيق الكامل وتقدم تجربة موحدة بفاتورة واحدة.

فجوة " إهمال الأم"

٩٠% من الخدمات الحالية تركز على "العناية بالطفل" فقط.

الفجوة: نقص حاد في الخدمات التي تعالج الأم ، التعافي الجسدي من العملية، الصحة النفسية والوقاية من الاكتئاب، والتغذية العلاجية لإدرار الحليب

فجوة الثقة والملائمة الثقافية

الخوف من إدخال غرباء للمنزل في فترة حساسة جداً.

الفجوة: غياب خدمة توفر كوادر نسائية ١٠٠%، خاضعة لفحوصات أمنية وطبية، وموقعة على اتفاقيات سرية (NDAs) ومدربة على احترام خصوصية وعادات البيت السعودي

فجوة التطرف في الخيارات

يعاني سوق خدمات الرعاية بعد الولادة في المملكة العربية السعودية من استقطاب واضح في الخيارات المتاحة، حيث تنقسم الخدمات إلى مستويين متباعدين دون وجود خيار متوسط يلبي احتياجات غالبية الأسر.

الخيار منخفض التكلفة: الاعتماد على العاملات المنزليات أو مقدمي الرعاية غير المؤهلين صحيًا، مما يزيد من مخاطر العدوى، وضعف تطبيق معايير السلامة والتعقيم، وتقديم ممارسات أو نصائح غير مبنية على أسس علمية.

الخيار مرتفع التكلفة: الإقامة في أجنحة الرعاية بعد الولادة بالمستشفيات الخاصة، والتي توفر خدمات متخصصة عالية الجودة، إلا أن تكلفتها المرتفعة (تتراوح غالبًا بين ١٥,٠٠٠ و٣٠,٠٠٠ ريال سعودي لعدة أيام فقط) تجعلها خارج نطاق قدرة شريحة كبيرة من الأسر

الفجوة السوقية:تتمثل الفجوة في غياب نموذج رعاية متكامل يقدم خدمات طبية ونفسية وتأهيلية موثوقة داخل منزل الأم، بجودة احترافية وسعر مناسب، بما يحقق التوازن بين الجودة، والراحة، وإمكانية الوصول لشريحة أوسع من المستفيدين

كيف يعالج مشروع "سكينة" هذه الفجوة ؟

يقدم مشروع سكينة نموذجًا مبتكرًا للرعاية المنزلية المتكاملة بعد الولادة، يجمع بين:فريق صحي متعدد التخصصات (طبيبات، ممرضات، أخصائيات رضاعة، أخصائيات تغذية، وأخصائيات صحة نفسية) ، خدمات منزلية ورقمية متكاملة ، باقات مرنة بأسعار مناسبة ، متابعة مستمرة للأم والطفل، جودة ومعايير طبية معتمدة دون الحاجة إلى تحمل تكاليف الإقامة في المستشفيات الخاصة.

الشريحة المستهدفة

يركز تطبيق سكينة على الأمهات بعد الولادة اللاتي يحتجن إلى خدمات رعاية متكاملة، ويملكن القدرة على الاستفادة من الخدمات الرقمية والمدفوعة، مع التركيز في المرحلة الأولى على المنطقة الغربية من المملكة العربية السعودية

التقسيم الجغرافي

جدة ،مكة المكرمة ،المدينة المنورة، الرياض

سكينة
رعاية بعد الولادة

باقات تطبيق سكينة

رعاية متكاملة للأم بعد الولادة... راحة بالك وسكينة قلبك

	سكينة الأساسية (Basic)	سكينة بلس (Plus)	سكينة بريميوم (Premium)	سكينة المتكاملة (Elite)	سكينة VIP (VIP)
الباقة	189 ريال	469 ريال	929 ريال	2,299 ريال	4,599 ريال
السعر	شهر	شهر	شهر	6 أسابيع	شهران
مدة الاشتراك	• متابعة يومية عبر التطبيق • محتوى تثقيفي موثوق • متابعة التعافي والصحة • تغذية صحية ونصائح غذائية • تذكيرات الأدوية والمواعيد • دعم عبر المحادثة	• جميع مزايا الباقة الأساسية • استشارتان افتراضيتان مع مختصين (رضاعة أو تغذية أو دعم نفسي) • خطة تعافي شخصية • متابعة أسبوعية من منسقة رعاية	• جميع مزايا باقة بلس • 4 استشارات افتراضية • مع مختصين • زيارة منزلية واحدة • متابعة يومية من منسقة رعاية • أولوية في الحجز والدعم	• جميع خدمات بريميوم • 3 زيارات منزلية • جلسة علاج طبيعي • جلسة رضاعة طبيعية • جلستان دعم نفسي • متابعة شاملة للأم والطفل حتى نهاية فترة النفاس	• رعاية شاملة بعد الولادة • زيارات منزلية متعددة • استشارات غير محدودة • منسقة رعاية شخصية • دعم نفسي وتغذية وعلاج طبيعي • أولوية كاملة في جميع الخدمات
أبرز الخدمات					

خصومات الاشتراك

مدة الاشتراك	الخصم
3 أشهر	10%
6 أشهر	15%
12 شهرًا	20%

الخدمات الإضافية

الخدمة	السعر (ريال سعودي)
استشارة طبية عن بُعد (30 دقيقة)	160 ريال
استشارة دعم نفسي	200 ريال
استشارة تغذية صحية	160 ريال
استشارة رضاعة طبيعية	180 ريال
زيارة منزلية (ممرضة/قابلة)	499 ريال
جلسة علاج طبيعي لقاع الحوض	320 ريال
باقة متابعة أسبوعية	420 ريال
عاملة منزلية بالساعة خدمة مساندة)	80 ريال / الساعة

ملاحظة: تقدم خدمة العاملة المنزلية من خلال شركاء معتمدين ومرخصين في المملكة العربية السعودية.
تهدف إلي مساعدة الأم في الأعمال المنزلية الخفيفة ورعاية احتياجات المنزل، بما يمنحها وقتاً أكبر للراحة والتعافي.
ولا تشمل أي خدمات طبية أو تمريضية

خميزات تطبيق سكينة

- دعم وسرعة استجابة
- خصوصية وأمان فائق
- متابعة شاملة للأم والطفل
- استشارات افتراضية
- خدمات منزلية موثوقة
- فريق طبي متخصص

معيار المقارنة	مدينة جدة	مكة المكرمة	لمدينة المنورة
إجمالي عدد السكان	~٣,٧ مليون نسمة (المرتبة ٢ بالمملكة)	~٢,٣ مليون نسمة (المرتبة ٣ بالمملكة)	~١,٤ مليون نسمة (المرتبة ٤ بالمملكة)
الكثافة السكانية	الأعلى والأكثر تركيزاً طوال العام بسبب النشاط التجاري واللوجستي	مرتفعة جداً في المركز تتضاعف استثنائياً في مواسم الحج والعمرة	معتدلة ومستقرة تتوزع جغرافياً بشكل مريح عبر الأحياء والطرق الدائرية
حجم الولادات السنوية	المرتبة الأولى (الأعلى عدداً بحجم الكتلة السكانية والفئة الشابة	المرتبة الثانية (معدل نمو طبيعي مستقر مرتبط بالسكان المقيمين)	المرتبة الثالثة (الأقل عدداً تماشياً مع الحجم السكاني)
النمط الأسري السائد	الأسر النووية المستقلة (الوالدان والأبناء) بنسب طاغية جد	نمط مختلط يجمع بين الأسرة النووية والممتدة (السكن العائلي)	الأسرة الممتدة والروابط التقليدية (سكن الأقارب معاً) بنسبة ملحوظة
هيكل القطاع الصحي	تفوّق القطاع الخاص (أعلى معدل مستشفيات ومراكز طبية استثمارية)	تفوّق القطاع الحكومي (المدن الطبية والمستشفيات التخصصية لخدمة ضيوف الرحمن)	هيمنة القطاع الحكومي (المستشفيات العامة والعسكرية مع نمو تدريجي للخاص)
مستوى التحول الرقمي	شامل وعالٍ جداً (الاعتماد على تطبيقات التوصيل، النقل، والخدمات الترفيهية)	مرتفع تخصصياً (يتركز في تطبيقات المساندة الرقمية لخدمات وتنقُّل الحجاج)	متوسط (يقتصر أساساً على الخدمات الحكومية الأساسية والمعاملات المعتادة)

حجم الفجوة السوقية بالأرقام

إجمالي السوق المتاح (TAM): عدد المواليد السنوي في المنطقة الغربية يقدر بنحو ١٨٠,٠٠٠ مولود.

السوق القابل للخدمة (SAM) : باستهداف الأسر في جدة ذات الدخل المناسب (فئة B+أعلى) والنمط النووي (التي تفتقر للدعم العائلي المباشر)، تشكل هذه الشريحة حوالي ٥% إلى ٧% من إجمالي المواليد.

الحساب: ١٨٠,٠٠٠ × ٦% = ~١٠,٨٠٠ أم سنوياً في جدة يمثلن السوق المثالي.

حصة السوق المستهدفة واقعياً (SOM) : الهدف الواقعي للسنة الأولى هو الاستحواذ على ٢% فقط من هذا السوق القابل للخدمة.

الحساب: ١٠,٨٠٠ × ٢% = ~٢١٦ أم سنوياً (أي حوالي ١٨-٢٠ عميلة شهرياً).

القيمة المالية: بافتراض متوسط إنفاق ٣,٥٠٠ ريال للباقة، فإن الإيراد المستهدف من هذه الشريحة الصغيرة فقط هو ~٧٥٦,٠٠٠ ريال سنوياً، وهو رقم قابل للتحقق بسهولة بميزانية تسويقية مركزة

استراتيجية التسويق (Go-to-Market Strategy)

الهدف: جمع قائمة انتظار من ٣٠٠-٥٠٠ أم حامل في شهرها الثامن أو التاسع.

صفحة الهبوط إنشاء صفحة بسيطة على الموقع تشرح الفكرة باختصار: "استعدي لولادتك براحة بال. سجلي اهتمامك الآن واحصلي على خصم ٢٠% عند الإطلاق".

جمع بيانات أساسية: الاسم، رقم الجوال، تاريخ الولادة المتوقع.

الاستراتيجية (الأهم): B2Bشراكات

التعاون مع ٥-١٠ عيادات نسائية وولادة مرموقة في جدة (مثل عيادات د. سمير عباس، د. هالة البيومي، أو مراكز رعاية الحمل).

تزويد هذه العيادات بـ "حقائب ترحيبية" مجانية تحتوي على بروشور أنيق، كود خصم حصري، وعينة صغيرة من منتجات العناية، ليتم تسليمها للأمهات في زيارتهن الأخيرة قبل الولادة.

التواجد على وسائل التواصل إطلاق حسابات "سكينة" على إنستغرام وتيك توك.

نشر محتوى توعوي يلامس الألم: "٥ أشياء تتمنين لو أخبرك بها أحد قبل العودة من المستشفى"، "لماذا لا تكفي العاملة المنزلية لرعاية مولودك الجديد طبياً؟".

خلق الضجة (الشهر ٣) الإطلاق الرسمي

الهدف: تحويل قائمة الانتظار إلى حجوزات فعلية، واكتساب زخم في السوق.

التسويق عبر المؤثرين :

لا تستهدفي وكلاء المشاهير. استهدفي "أمهات جدة" (لديهن ١٠,٠٠٠ إلى ٥٠,٠٠٠ متابع،)ويتميزن بالمصداقية والمحتوى الواقعي عن الأمومة.

العرض: تقديم "باقة سكينة المتقدمة" مجاناً لـ ٣-٥ مؤثرات مقابل توثيق تجربتهن الحقيقية وتبرز جودة الوجبات، احترافية الممرضة، وراحة البال التي شعرن بها.

الإعلانات الممولة المستهدفة منصة سناب شات وإنستغرام: استهداف النساء في جدة، المهتمات بـ (الأمومة، الرضاعة الطبيعية، مستلزمات الأطفال، عيادات النساء).

رسالة إعلانية مزدوجة:

للنساء: "استعيدي نشاطك وتمتعي بطفلك. نحن نتولى الطب، التغذية، والمنزل. حملي تطبيق سكينة الآن."

للرجال (الزوج): "أغلى هدية تقدمها لزوجتك بعد الولادة ليست باقة ورد، بل فريق رعاية متكامل يضمن لها الراحة والتعافي. اطلب باقة سكينة الآن."

عرض الإطلاق المحدود: "أول ٥٠ أم تحجز الباقة المتقدمة تحصل على جلسة علاج طبيعي منزلية مجانية للتعافي من الولادة".

ما بعد الإطلاق والنمو - بناء الولاء (الشهر ٤-٦)

أوصي صديقتك الحامل بـ سكينة، واحصلي أنتِ وصديقتك على خصم ٢٥٠ ريال على أي خدمة قادمة". (التسويق الشفهي هو " (برنامج الإحالة **الأقوى في هذا القطاع).**

أتمتة التواصل

إرسال رسائل تطمينية ونصائح مبرمجة: "اليوم أسبوع على ولادتك، كيف تشعرين؟ تذكري أن فريقنا هنا لدعمك". هذا يبني علاقة عاطفية قوية مع العلامة التجارية.

المحتوى المستمر

استضافة جلسات "لايف" أسبوعية على إنستغرام مع أخصائية الرضاعة أو النفسية التابعة لسكينة للإجابة على أسئلة المتابعات مجاناً، مما يعزز المصداقية ويجذب عملاء جدد.

مزيج التسويق (لمشروع سكينة)

العنصر	التطبيق في مشروع "سكينة"
(المنتج)	باقات متكاملة (طبية + نفسية + غذائية) + تطبيق سهل الاستخدام + "حقيبة سكينة" المادية كهدية ترحيبية تلمسية تعزز قيمة الخدمة.
(السعر)	تسعير قائم على القيمة (.(Value-Based Pricingأسعار تعكس الجودة والاحترافية، مع إتاحة خيار التقسيط للباقة الشاملة عبر (تابي أو تمارا) لتسهيل قرار الشراء.
(المكان)	التطبيق ((iOS/Android)هو القناة الرئيسية، مدعوماً بـ خدمة عملاء عبر واتساب بيزنس (ضروري جداً في السعودية لبناء الثقة والإجابة على الاستفسارات الفورية).
(الترويج)	مزيج من: شراكات العيادات ((B2B)، مؤثرات المصداقية (Micro-Influencers)، إعلانات السوشيال ميديا المستهدفة، وبرنامج الإحالة.

ميزانية التسويق التقديرية للإطلاق (لمدة ٣ أشهر)

البند	التكلفة التقديرية (ريال سعودي)	النسبة
الإعلانات الممولة (سناب شات، إنستغرام، تيك توك)	15,000	40%
تعاون مع مايكرو-إنفلونسرز (٣-٥ مؤثرات)	10,000	27%
حقائب الترحيب والشراكات مع العيادات	7,000	19%
تصميم المحتوى، إدارة الحسابات، وأدوات التسويق	5,000	14%
إجمالي ميزانية التسويق للإطلاق	~ ٣٧,٠٠٠ ريال	100%

الموقع، المباني، والتجهيزات

الموقع الاستراتيجي ((STRATEGIC LOCATION)

المدينة المستهدفة: مدينة جدة (كمرحلة إطلاق أولى).

الأحياء المقترحة: أحياء تجارية إدارية راقية وسهلة الوصول، مثل: حي الروضة، حي الأندلس، حي الشاطئ، حي المرجان أو مجمع بزنس جيت (.(BUSINESS GATE)

معايير اختيار الموقع:

القرب من الشركاء الاستراتيجيين: سهولة الوصول إلى العيادات النسائية والمستشفيات الخاصة (مثل مستشفى د. سمير عباس، الحبيب، إلخ) لتسهيل زيارات الشراكات (B2B).

سهولة الوصول للموظفات: توفر مواصلات عامة أو مواقف سيارات آمنة لتشجيع توظيف الكفاءات الوطنية.

المظهر الاحترافي: عنوان تجاري راقٍ يعزز ثقة العميلات في موثوقية العلامة التجارية.

المكتب الرئيسي – التصميم والوظيفة

مساحات ذكية ومتكاملة تدعم الكفاءة، التنسيق، والتطور المستمر لخدمات "سكينة".

01 منطقة الاستقبال (Reception)

مساحة ترحيبية صغيرة وأنيقة للعميلات اللاتي يراجعن المكتب، أو لممثلي الشركات الشركاء، مع شاشة تعرض هوية التطبيق.

03 غرفة التدريب والاجتماعات

غرفة مجهزة بشاشة عرض، تستخدم لتدريب الكوادر الجديدة على بروتوكولات "سكينة"، وعقد اجتماعات فريق العمل، أو عقد جلسات توعية مصغرة.

04 مكتب الإدارة

مكتب خاص لمدير/مؤسس المشروع لإدارة الأعمال، المقابلات الشخصية، والاجتماعات السرية.

05 غرفة التخزين واللوجستيات

مساحة مخصصة لتخزين: "حقائب سكينة" الترحيبية، الأزياء الموحدة (Scrubs)، المواد التسويقية، والمعدات الطبية الخفيفة.

02 غرفة عمليات التنسيق (Ops Room)

مساحة عمل مفتوحة (Open Space) لمنسقات العمليات وخدمة العملاء لإدارة الحجوزات، تتبع الممرضات الميدانيات، والرد على الاستفسارات.

06 ركن استراحة الموظفين (Pantry)

ركن الاستراحة

حمام

مساحة صغيرة مجهزة بميكروويف، ثلاجة، آلة قهوة. لراحة فريق العمل المكتبي، بالإضافة إلى حمام.

سكينة
رعاية تبدأ من القلب

التجهيزات والمعدات – مشروع "سكينة"

نوفر لأصولنا البتية التحتية والأدوات الميدانية التي تضمن أعلى جودة في الخدمة، وراحة لعملائنا وشركائنا.

تجهيزات الشراكات (Packaging)

تصميم وتوريد عبوات تغليف أنيقة وصديقة للبيئة (Eco-friendly) لوجبات النفاس، تحمل شعار "سكينة" وتعليمات التغذية، لتسليمها للشركاء (المطابخ) لاستخدامها.

تعليمات التغذية

- وجبات صحية ومتوازنة مناسبة لفترة النفاس
- مصنوعة من مكونات طبيعية وطازجة
- بدون مواد حافظة
- تُحفظ في الثلاجة
- تُعاد التسخين قبل التناول

شكراً لاختياركم سكينة

صديقة للبيئة

نستخدم مواد قابلة لإعادة التدوير ومستدامة للحفاظ على البيئة.

ب. المعدات التشغيلية والميدانية (لكوادر)

حقائب طبية مهنية موحدة
تحمل شعار "سكينة"
لكل ممرضة، تحتوي على:

- جهاز قياس صفار حديث (Bilirubinometer)
- ميزان حرارة رقمي (Digital Thermometer)
- جهاز قياس نبضات القلب والأكسجين (Pulse Oximeter)
- مواد تعقيم وتطهير معتمدة

أزياء موحدة (Uniforms / Scrubs)
مريحة، أنيقة، وبألوان الهوية البصرية، لتعزيز المظهر الاحترافي الموحد داخل منازل العملاء.

مواصفات المعدات

- مطابقة لمعايير السلامة
- سهلة الحمل ومنظمة
- معتمدة طبياً آمنـة
- عالية الجودة وموثوقة

أ. التجهيزات المكتبية والتكنولوجية

أجهزة لابتوب عالية الأداء
لفريق الإدارة والتنسيق.

نظام هواتف سحابي (VoIP) مع خط موحد
لخدمة العملاء.

طابعات متعددة الوظائف وأجهزة تصوير مستندات.

أثاث مكتبي مريح
(كراسي، مكاتب)
يتناسب مع الهوية البصرية.

الهدف
توفير بيئة عمل احترافية تدعم الكفاءة، التنسيق، والراحة لفريق العمل.

شراكات مستدامة وفاعلة | تمكين فريق العمل ورفع كفاءته | راحة وثقة عملائنا | جودة أعلى في الخدمة

البنية التحتية الرقمية

بما أن "سكينة" مشروع تقني في جوهره، فإن "المقر الرقمي" لا يقل أهمية عن المقر المادي:

استضافة سحابية (CLOUD HOSTING):خوادم محلية داخل المملكة العربية السعودية للامتثال التام لنظام حماية البيانات الشخصية (PDP).

برامج الإدارة: اشتراك في أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) وأنظمة تخطيط موارد المؤسسات (ERP) مبسطة لإدارة الرواتب، الحجوزات، والمخزون.

أمان البيانات: تشفير كامل للاتصالات وقواعد البيانات، مع نسخ احتياطي يومي تلقائي.

المتطلبات القانونية والبلدية للموقع

رخصة بلدية (إشغال مبنى): سارية المفعول ومطابقة لاستخدام "مكتب إداري".

تصريح الدفاع المدني: توفير طفايات حريق، مخارج طوارئ واضحة، وكواشف دخان، والحصول على شهادة السلامة.

متطلبات وزارة الصحة: إذا كان المقر سيُصنف كـ "مركز إدارة رعاية صحية منزلية"، قد تطلب الوزارة مواصفات محددة لغرفة الأرشيف الطبي

(حتى لو كان رقمياً) وغرفة عزل للعينات (إن وجدت)، ويجب التأكد من ذلك من خلال استشارة مكتب هندسي طبي معتمد.

رخصة لوحة خارجية: للحصول على تصريح تركيب لافتة المشروع باسم "سكينة" على المبنى.

سكينة
رعاية تبدأ من القلب

معدات وتجهيزات مشروع "سكينة"

نمنح رعاية آمنة، مدعومة بتقنية متقدمة وتجهيزات احترافية.

1 المعدات الطبية والميدانية
(للكوادر التمريضية والأخصائيات)

تجهيز كل ممرضة بحقيبة طبية موحدة تحتوي على أدوات معتمدة لضمان رعاية آمنة ومهنية داخل منزل العميلة.

جهاز قياس الصفار الرقمي (Bilirubinometer)

لمتابعة يرقان المواليد دون الحاجة للذهاب للمستشفى.

2 جهاز قياس العلامات الحيوية المتكامل

جرارة رقمي، ضغط دم، ونبض وأكسجين (Pulse Oximeter)

3 ميزان حساس ودقيق للأطفال

لمتابعة زيادة وزن المولود أسبوعياً.

4 معدات التعقيم والعناية بالحبل السري

معقمة ومغلفة بشكل فردي.

5 جهاز لوحي (Tablet) أو هاتف ذكي مخصص

متصل بتطبيق "سكينة" لتسجيل بيانات الأم والطفل لحظياً ورفعها للسحابة الإلكترونية.

معدات معتمدة – آمنة – سهلة الاستخدام – عالية الجودة

2 البنية التحتية التكنولوجية والمكتبية
(للممقر الإداري)

منظومة تقنية متكاملة تضمن إدارة عمليات ذكية، وحماية البيانات، وتجربة عملاء متميزة.

أجهزة حاسوب محمولة (Laptops)

لفريق الإدارة، التنسيق، وخدمة العملاء.

نظام هواتف سحابي (Cloud VoIP)

مع خط موحد (800 أو 920) ونظام تحويل ذكي لضمان الرد السريع.

الخوادم السحابية (Cloud Servers)

استضافة محلية داخل المملكة العربية السعودية (مثل سحابة STC أو Oracle KSA) للامتثال التام لنظام حماية البيانات الشخصية (PDPL).

برامج إدارة العمليات (ERP & CRM)

اشتراكات في أنظمة مثل (Salesforce أو Odoo) لإدارة الحجوزات، رواتب المتعاقدين، وعلاقات العملاء.

متوافق مع أنظمة المملكة | إدارة ذكية ومتكاملة | أمان وخصوصية البيانات | أداء عالي

3 مواد التغليف والهوية البصرية
(Branding & Packaging)

تعكس هوية "سكينة" في كل تفصيل، وتعزز تجربة العميلة من أول تواصل وحتى التسليم.

عبوات وجبات النفاس

- تصميم وتوريد عبوات تغليف حرارية صديقة للبيئة (Eco-friendly)
- تحمل شعار "سكينة" وتعليمات التغذية.
- لتسليمها للشركاء (المطابخ الصحية) لاستخدامها.

"حقيبة سكينة" الترحيبية (Welcome Kit)

حقيبة أنيقة تحتوي على:

- سجل متابعة صحة الأم والطفل.
- دليل الرضاعة الطبيعية.
- عينات من منتجات العناية بالبشرة الآمنة.
- رسالة ترحيب تعكس اهتمامنا بك.

تعزيز الثقة والولاء | هوية موحدة | تجربة راقية | صديقة للبيئة

تجهيزات متكاملة تدعم الجودة، الأمان، والكفاءة في كل خطوة من رحلة الرعاية.

الطاقة الإنتاجية / الاستيعابية

الطاقة الاستيعابية للسنة الأولى (مرحلة التأسيس في جدة)

الهدف التشغيلي: خدمة ما بين ٥٠ إلى ٨٠ باقة نشطة شهرياً.

توزيع الزيارات: تنفيذ حوالي ٣٠٠ إلى ٤٥٠ زيارة منزلية شهرياً (تمريضية، رضاعة، نفسي).

توصيل الوجبات: تنسيق توصيل ١,٥٠٠ إلى ٢,٤٠٠ وجبة نفاس شهرياً (عبر المطابخ الشريكة).

الكوادر المطلوبة لتحقيق هذه الطاقة:

٥-٧ ممرضات أطفال (بدوام جزئي/نظام الزيارات).

٣ استشاريات رضاعة طبيعية معتمدات.

٢ أخصائيات دعم نفسي.

٢ منسقات عمليات في المقر الإداري.

الطاقة الاستيعابية للسنة الثانية والثالثة (مرحلة التوسع)

الهدف التشغيلي: رفع الطاقة إلى ٢٠٠ - ٣٥٠ باقة نشطة شهرياً في جدة، والتوسع لمدن أخرى (الرياض، مكة).

آلية زيادة الطاقة

نموذج الاقتصاد التشاركي زيادة قاعدة الممرضات والأخصائيات المتعاقدات بنظام "الزيارة" دون تكاليف توظيف ثابتة.

توسيع شبكة المطابخ الشريكة: التعاقد مع ٤-٥ مطابخ صحية مرخصة في أحياء مختلفة من جدة لتقليل وقت وتكلفة التوصيل.

الأتمتة استخدام الذكاء الاصطناعي في التطبيق لجدولة المواعيد وتوزيع الزيارات على الممرضات تلقائياً بناءً على الموقع الجغرافي، مما يرفع كفاءة الفريق الميداني بنسبة ٣٠%.

المواد الخام

١. المستهلكات الطبية والتعليمية تشمل القفازات والكمامات الطبية، أدوات العناية بالأم والمولود للاستخدام الواحد، والمعقمات والمطهرات، لضمان تقديم خدمات صحية آمنة وفق معايير الجودة.

٢.مواد التغليف والهوية البصرية تتضمن عبوات وجبات آمنة وصديقة للبيئة، ملصقات تحمل هوية "سكينة"، حقائب توصيل حرارية، وحقيبة ترحيبية تعزز تجربة العميلة وهوية العلامة التجارية.

٣.وجبات النفاس يتم توفير الوجبات من مطابخ شريكة مرخصة وفق نظام الطلب عند الحاجة، مما يضمن جودة الوجبات، ويقلل الهدر، ويلغي الحاجة إلى التخزين.

٤. المواد الرقمية والتقنية تشمل خدمات الاستضافة السحابية، بوابات الدفع الإلكتروني، خدمات الرسائل النصية، والمحتوى الرقمي المرخص اللازم لتشغيل التطبيق والمنصة.

٥. المستهلكات الإدارية تشمل القرطاسية، مواد التنظيف، والهدايا والعينات الترويجية المستخدمة في تشغيل المقر ودعم الأنشطة التسويقية. استراتيجية إدارة المواد الخام الاعتماد على نظام الطلب عند الحاجة لتقليل الهدر والحفاظ على السيولة النقدية. توحيد هوية العلامة التجارية من خلال التحكم في التغليف. استخدام مواد تغليف صديقة للبيئة لتعزيز القيمة التسويقية. التفاوض مع الموردين للحصول على أسعار الجملة وخفض التكاليف وتحقيق هامش ربح مستدام.

الهيكل التنظيمي والعمالة المطلوبة

١. الفريق الأساسي (المقر الإداري في جدة):

المدير العام / المؤسس (١): الإشراف الاستراتيجي، إدارة الشراكات، والتطوير العام.

منسق عمليات وخدمة عملاء (٢): (يُفضل توظيف كوادر سعودية) لإدارة الحجوزات، تتبع الممرضات، والرد على استفسارات العميلات عبر الهاتف والواتساب.

أخصائي تسويق رقمي (١): إدارة الحملات الإعلانية، حسابات التواصل الاجتماعي، والتعاون مع المؤثرين.

٢. الشبكة الميدانية (متعاقدين بنظام الزيارة / الدوام الجزئي):

ممرضات أطفال مرخصات (٣ - ٥): لتقديم الرعاية المنزلية ومتابعة المواليد.

استشاريات رضاعة طبيعية معتمدات :(2) (IBCLC)لحل مشاكل الرضاعة ودعم الأمهات.

أخصائيات دعم نفسي وتغذية علاجية (٢): لتقديم الجلسات المتخصصة (أونلاين أو منزلي)

سكينة
رعاية متكاملة... لرحلة أمومة سعيدة

الجدول الزمني لإطلاق مشروع سكينة

01 التأسيس والتطوير

الشهر 1 - 2

- إصدار السجل التجاري والتراخيص اللازمة.
- بدء تطوير النسخة الأولية من التطبيق (MVP).
- توقيع عقود الشراكة مع المطابخ الصحية والعيادات في جدة.

02 البناء والتجهيز

الشهر 3

- استئجار وتجهيز المقر الإداري.
- توظيف الفريق الأساسي واختيار شبكة المتعاقدين الميدانيين.
- تدريب الكوادر على بروتوكولات "سكينة" وخدمة العملاء.

03 الاختبار والتجهيز للإطلاق

الشهر 4

- الاختبار التجريبي للتطبيق (Beta Testing) مع مجموعة صغيرة.
- تجهيز المواد التسويقية، حقائب الترحيب، ومواد التغليف.
- فتح باب التسجيل المسبق (Waiting List) للأمهات الحوامل.

04 الإطلاق التجريبي (Soft Launch)

الشهر 5

- خدمة أول 20-30 عميلة شكل فعلي لقياس جودة العمليات.
- جمع التغذية الراجعة (Feedback) وإجراء التعديلات الفورية على التطبيق أو الخدمة.

05 الإطلاق الرسمي والتوسع

الشهر 6

- الإطلاق الرسمي لحملة التسويق الرقمي والإعلاني في جدة.
- تفعيل شراكات العيادات وتوزيع الحقائب الترويجية.
- البدء في تحقيق هدف +50 باقة نشطة شهرياً.

الهدف التشغيلي

الوصول إلى +50 باقة نشطة شهرياً في جدة

هدفنا

تقديم تجربة أمومة متكاملة وأمنة تدعم صحة الأم والطفل ونمنحها راحة البال في كل خطوة.

القيمة الزمنية للنقود

المفهوم: الريال الذي تمتلكه "سكينة" اليوم أكثر قيمة من الريال الذي ستحصل عليه في المستقبل، بسبب قدرته على الاستثمار وتحقيق عوائد، وتأثير التضخم.

أهميته للمشروع: تُستخدم لتقييم التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة (أرباح السنوات الخمس القادمة) لمعرفة ما إذا كانت تبرر الاستثمار المبدئي اليوم.

لتحويل التدفقات النقدية المستقبلية إلى قيمتها الحالية. في المشاريع الناشئة Startups في السعودية، لا نستخدم متوسط التكلفة المرجح لرأس المال WACC التقليدي لأن المشروع يبدأ غالباً بدون ديون، بل نستخدم تكلفة حقوق الملكية Cost of Equity

كيف تم تحديد معدل الخصم لمشروع "سكينة"؟ (باستخدام نموذج تسعير الأصول الرأسمالية المعدل):

معدل العائد الخالي من المخاطر Risk-Free Rate يُستند إلى عائد الصكوك/السندات الحكومية السعودية طويلة الأجل (حوالي ٤,٥%).

علاوة مخاطر السوق Market Risk Premium متوسط العائد الإضافي لسوق الأسهم السعودي (تداول) (حوالي ٥,٥%).

علاوة مخاطر المشروع الناشئ Startup Risk Premium نظراً لأن "سكينة" مشروع تقني وخدمي جديد، تُضاف علاوة مخاطر تتراوح بين ٤% إلى ٦%.

معدل الخصم المعتمد للدراسة: ١٢% إلى ١٥%

(يُفضل استخدام ١٢% للسيناريو الأساسي، و ١٥% للسيناريو المتحفظ. هذا المعدل يعتبر مقبولاً جداً وجذاباً للمستثمرين في قطاع التكنولوجيا والخدمات الصحية في المملكة).تحديد معدل الخصم المناسب Discount Rate معدل الخصم هو النسبة المستخدمة

القيمة الحالية (Present Value - PV) وصافي القيمة الحالية (NPV)

القيمة الحالية (PV): هي القيمة اليوم للتدفقات النقدية التي سيدرها مشروع "سكينة" في المستقبل.

صافي القيمة الحالية (NPV) :هي مجموع القيم الحالية للتدفقات النقدية الداخلة مطروحاً منها الاستثمار المبدئي.

القاعدة الاستثمارية:

إذا كانت NPV > 0(موجبة): المشروع مقبول ويخلق قيمة للمستثمر.

إذا كانت NPV < 0(سالبة): المشروع مرفوض لأنه يدمر القيمة.

تطبيق على "سكينة" (مثال توضيحي مبسط):

الاستثمار المبدئي :(Year 0) 135,000- ريال.

صافي التدفقات النقدية للسنة الأولى: +١٥٠,٠٠٠ ريال.

القيمة الحالية للتدفق (مخصومة بـ ١٢%): ١٥٠,٠٠٠ / (١ + ٠,١٢)^١ = ١٣٣,٩٢٨ ريال.

النتيجة: إذا استمرت التدفقات في النمو، فإن الـ NPVسيكون موجباً وقوياً (كما تم حسابه سابقاً بـ +٢٤٥,٠٠٠ ريال)، مما يؤكد جدوى المشروع.

القيمة المستقبلية

المفهوم: هي قيمة الاستثمار المبدئي لمشروع "سكينة" بعد مرور فترة زمنية معينة (مثلاً ٥ سنوات) بافتراض إعادة استثمار الأرباح بمعدل نمو معين.

أهميتها: تجيب على سؤال المستثمر: إذا تركت أرباحي في المشروع بدلاً من سحبها، كم ستبلغ قيمة حصتي بعد ٥ سنوات؟

تطبيق على "سكينة": نظراً لأن المشروع يعتمد على نموذج قابل للتوسع بتكاليف ثابتة منخفضة، فإن القيمة المستقبلية للشركة (Company Valuation) بعد ٥ سنوات (عند التوسع للرياض والدمام وإطلاق خدمات جديدة) ستكون مضاعفة بشكل كبير (Multiple of EBITDA)، مما يضمن عائداً مرتفعاً (Exit Multiple)للمستثمر عند بيع حصته.

١. هامش الربح الإجمالي

٢. المفهوم: النسبة المتبقية من الإيرادات بعد خصم التكاليف المتغيرة المباشرة فقط (مثل: عمولة الممرضة، تكلفة الوجبة من المطبخ الشريك، عمولة الدفع الإلكتروني).

القيمة المتوقعة في "سكينة": ٥٥% - ٦٠%

الدلالة: نسبة ممتازة جداً تعكس كفاءة نموذج "الأصول الخفيفة". كل ١٠٠ ريال تدخل، يتبقى منها ٥٥ ريالاً لتغطية المصاريف الثابتة وتحقيق الربح، قبل حتى حساب تكاليف المكتب أو التسويق.

٢. هامش الربح الصافي

المفهوم: النسبة المتبقية بعد خصم جميع التكاليف (المتغيرة + الثابتة مثل الرواتب، الإيجار، التسويق، والاستهلاك).

القيمة المتوقعة في "سكينة": ٢٥% - ٣٠% (ابتداءً من السنة الثانية بعد استقرار العمليات).

الدلالة: يدل على أن المشروع ليس فقط يغطي مصاريفه، بل يولد ثروة صافية ومستدامة للمؤسسين والمستثمرين.

٣. العائد على الاستثمار

المفهوم: نسبة صافي الربح مقارنة بإجمالي رأس المال المستثمر في التأسيس.

الصيغة: (صافي الربح السنوي ÷ إجمالي الاستثمار المبدئي) × ١٠٠

القيمة المتوقعة في "سكينة": ~١٥٠% - ١٨٠% (خلال أول ١٨-٢٤ شهراً).

الدلالة: عائد مرتفع جداً ومغري مقارنة بالاستثمارات التقليدية (مثل العقار أو الودائع البنكية التي تعطي ٤-٦% سنوياً).

٤. معدل العائد الداخلي

المفهوم: معدل الخصم الذي يجعل صافي القيمة الحالية (NPV) للمشروع يساوي صفراً. وهو يمثل "العائد السنوي المركب الفعلي" للاستثمار.

القيمة المتوقعة في "سكينة": ٣٥% - ٤٠%

الدلالة: بما أن هذا المعدل (٣٥%) أعلى بكثير من معدل الخصم أو تكلفة رأس المال (١٢%-١٥%)، فإن المشروع يعتبر فرصة استثمارية فائقة الجاذبية ويخلق قيمة حقيقية.

٥. فترة استرداد رأس المال

المفهوم: المدة الزمنية اللازمة لاستعادة مبلغ الاستثمار المبدئي (١٣٥,٠٠٠ ريال) من صافي التدفقات النقدية.

القيمة المتوقعة في "سكينة": ٩ إلى ١١ شهراً من بدء التشغيل الفعلي.

الدلالة: فترة استرداد قصيرة جداً تقلل من المخاطر المالية على المستثمر، وتسمح بإعادة تدوير الأرباح للتوسع بسرعة.

٦. اقتصاديات الوحدة

المفهوم: مقارنة تكلفة اكتساب عميلة جديدة ((CACمع القيمة العمرية لهذه العميلة (.(LTV

القيمة المتوقعة في "سكينة":

تكلفة الاكتساب (CAC): (200 ~) ريال (إعلانات + عمولات).

القيمة العمرية LTV :(4,500~ريال) (متوسط إنفاق العميلة على باقة أو أكثر + إحالات).

النسبةCAC: (LTV: 22:1) حتى لو افترضنا نسبة متحفظة جداً ١:٥، فهي ممتازة).

الدلالة: القاعدة الذهبية في الشركات الناشئة هي أن تكون النسبة ١:٣ على الأقل. نسبتنا العالية تعني أن كل ريال ننفقه على التسويق يعود بعائد هائل.

مؤشرات الربحية

المؤشر	القيمة المتوقعة	م الاستثماري
هامش الربح الإجمالي	55% - 60%	ممتاز (نموذج عمل عالي الكفاءة)
هامش الربح الصافي	25% - 30%	قوي ومستدام
فترة استرداد رأس المال	٩ - ١١ شهراً	منخفض المخاطر، سيولة سريعة
معدل العائد الداخلي ((IRR)	35% - 40%	جذاب جداً للمستثمرين (يتجاوز الـ ١٥%)
نسبة LTV إلى CAC	٥:١ (متحفظ)	كفاءة تسويقية عالية جداً

تحليل الحساسية

الهدف من التحليل:

قياس مدى تأثر ربحية المشروع وصافي قيمته الحالية NPV عند حدوث تغيرات سلبية أو إيجابية في المتغيرات المالية الحرجة (مثل: انخفاض المبيعات، ارتفاع التكاليف).

١. المتغيرات الحرجة التي تم اختبارها:

حجم المبيعات (عدد الباقات المباعة): ماذا لو كان الطلب أبطأ من المتوقع؟

التكاليف المتغيرة (تكلفة الوجبات والعمولات): ماذا لو رفع الشركاء (المطابخ/الممرضات) أسعارهم؟

تكلفة اكتساب العميل : CAC ماذا لو ارتفعت تكلفة الإعلانات الرقمية؟

سيناريوهات تحليل الحساسية

تم بناء ثلاثة سيناريوهات رئيسية بناءً على الأرقام المالية للسنة الأولى:

السيناريو	الافتراضات (التغيرات)	التأثير على صافي الربح السنوي	التأثير على صافي القيمة الحالية(NPV)	الحكم على الجدوى
السيناريو المتفائل (Optimistic)	زيادة المبيعات بنسبة ٢٠% + انخفاض التكاليف المتغيرة بنسبة ٥% (بسبب وفرة الحجم)	~ ٣٢٠,٠٠٠ ريال	+ ٤٨٠,٠٠٠ ريال	ممتاز: المشروع يحقق أرباحاً مضاعفة ويسمح بالتوسع السريع
السيناريو الأساسي (Base Case)	تحقيق المبيعات المستهدفة (١٠٠%) واستقرار التكاليف كما هو مخطط.	~ ٢٠٠,٠٠٠ ريال	+ ٢٤٥,٠٠٠ ريال	جيد جداً: المشروع مربح ويحقق عائداً داخلياً (IRR) 35%
السيناريو المتشائم (Pessimistic)	انخفاض المبيعات بنسبة ٢٠% + ارتفاع التكاليف المتغيرة بنسبة ١٠% + زيادة تكلفة التسويق.	~ ٤٥,٠٠٠ ريال	+ ٣٥,٠٠٠ ريال	مقبول (نقطة الأمان): المشروع لا يزال مربحاً (NPVموجب) ولا يخسر رأس المال، لكنه يحتاج لتدخل إداري.

خطة التخفيف والإجراءات التصحيحية

التحدي المتوقع	الاجراء التصحيحي الفوري (Action Plan)
انخفاض حجم المبيعات	١. تفعيل برنامج الإحالة (Referral Program) بقوة. ٢. إطلاق عروض "تجربة مصغرة" (Mini-Trial)بسعر مخفض لكسر حاجز الخوف. ٣. تكثيف شراكات B2Bمع شركات التأمين الصحي.
ارتفاع تكلفة المطابخ/المتعاونين	١. التفاوض على عقود سنوية ثابتة الأسعار مع المطابخ. ٢. إدخال "خيار الطبخ المنزلي" كباقة بديلة أرخص. ٣. رفع أسعار الباقات الجديدة بنسبة ٥% (وهي نسبة لا تؤثر على قرار الشراء للفئة المستهدفة).
ارتفاع تكلفة الإعلانات (CAC)	١. تحويل الميزانية من الإعلانات المدفوعة إلى "التسويق بالمحتوى" ٢. (Organic Content) والتعاون مع المؤثرات بنظام المقايضة. ٢. التركيز على مجموعات الواتساب والتوصيات الشفهية.

اتخاذ القرار الاستراتيجي باستخدام التحليل الهرمي (AHP)

- ١. مقدمة المنهجية
- تم استخدام أسلوب التحليل الهرمي ((AHPالذي طوره توماس ساتي) (Thomas Saatyلاتخاذ القرار الاستراتيجي الأهم في المشروع: "ما هو نموذج التشغيل الأمثل ((Operational Modelلإطلاق مشروع 'سكينة' في مدينة جدة؟"
- تم التحقق من اتساق المصفوفات (Consistency Ratio - CR < 0.) لضمان دقة النتائج الرياضية.
- ٢. تحديد البدائل (Alternatives)
- تم طرح ثلاثة نماذج تشغيلية محتملة للمشروع:
- البديل الأول :(A1نموذج المنصة الرقمية والشراكات) .(Asset-Light Modelالاعتماد على التعاقد مع الكوادر بنظام الزيارة والشراكة مع المطابخ - وهو النموذج المقترح).
- البديل الثاني :(A2نموذج التوظيف الكامل والمركز الطبي) .(Full Employment Model)وظيف الكوادر بدوام كامل وامتلاك أسطول توصيل ومطبخ داخلي).
- البديل الثالث (:(A نموذج الامتياز التجاري).(Franchise Model)بيع حقوق العلامة التجارية والتشغيل لأطراف ثالثة من اليوم الأول).
- ٣. معايير التقييم (Criteria)
- تم تحديد ٤ معايير رئيسية لتقييم البدائل، وتم توزيع الأوزان النسبية (Weightsبناءً على أهميتها لمرحلة "الشركات الناشئة" في السعودية)

٣. معايير التقييم

المعيار	الرمز	الوزن النسبي	الأهمية
التكلفة الرأسمالية والتشغيلية	C1	35%	الأهم في مرحلة الانطلاق لتقليل المخاطر المالية وحرق السيولة
سرعة الإطلاق والمرونة	C2	25%	دخول السوق بسرعة قبل تقليد الفكرة، والمرونة في تعديل الخدمات.
قابلية التوسع والنمو ((Scalability	C3	25%	القدرة على التوسع جغرافياً (للرياض ومكة) دون مضاعفة التكاليف.
السيطرة على جودة الخدمة	C4	15%	ضمان تجربة عميلة موحدة وموثوقة (أقل وزناً لأن الجودة يمكن إدارتها بالعقود الصارمة).
المجموع		100%	

مصفوفة التقييم والنتائج (AHP Evaluation Matrix)

المعيار (الوزن)	البديل ١ : المنصة والشراكات(A1)	البديل ٢ : التوظيف الكامل(A2)	البديل ٣ : الامتياز التجاري(A3)
التكلفة (٣٥%)	٩,٥ (منخفضة جداً)	٤,٠ (عالية جداً)	٧,٠ (متوسطة)
سرعة الإطلاق (٢٥%)	٩,٠ (سريعة جداً)	٣,٥ (بطيئة ومعقدة)	٦,٠ (متوسطة)
قابلية التوسع (٢٥%)	٩,٥ (عالية جداً)	٤,٥ (صعبة ومكلفة)	٨,٥ (عالية)
جودة الخدمة (١٥%)	٧,٥ (جيدة عبر الرقابة)	٩,٥ (ممتازة ومباشرة)	٥,٠ (صعبة السيطرة)
الدرجة النهائية الموزونة	9.05	4.45	6.60

دعم البيانات والمصادر

- HTTPS://WWW.MOH.GOV.SA/AWARENESSPLATEFORM/WOMENSHEALTH/PAGES/DEFAULT.ASPX?SPM=A2TY_O01.29997173.0.0.72C755FB28ATR3 صحة المراة
- HTTPS://DATA.WORLDBANK.ORG/COUNTRY/SAUDI-ARABIA?SPM=A2TY_O01.29997173.0.0.72C755FB28ATR3
- HTTPS://WWW.STATS.GOV.SA/AR/W/%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%83%D8%A7%D9%86-%D8%AD%D8%B3%D8%A8-%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%A6%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%85%D8%B1%D9%8A%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%81%D8%B5%D9%8A%D9%84%D9%8A%D8%A9 الإحصاءات الحيوية (عدد المواليد والوفيات):
- HTTPS://WWW.VISION2030.GOV.SA/MEDIA/SGFLBA0I/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%82%D8%B1%D9%8A%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%86%D9%88%D9%8A-%D9%84%D8%B1%D8%A4%D9%8A%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%B9%D9%88%D8%AF%D9%8A%D8%A9-2030-%D9%84%D8%B9%D8%A7%D9%85-2025.PDF رؤية 2030 السعودية
- HTTPS://WWW.OVID.COM/JNLS/JFCM مجلد طب الاسرة والمجتمع
- HTTPS://PUBMED.NCBI.NLM.NIH.GOV/40126702/ تعزيز الصحة من خلال أهداف التنمية المستدامة
- HTTPS://WWW.VISION2030.GOV.SA/MEDIA/SUBIWC01/HEALTH-SECTOR-TRANSFORMATION-REPORT-2025-AR.PDF برنامج تحول القطاع الصحي
- HTTPS://PMC.NCBI.NLM.NIH.GOV/ARTICLES/PMC9696672/ انتشار اكتاب ما بعد الولادة والعوامل المرتبطة به

أنتِ
كافيةٌ
ومحبتك
تصنع الفرق

أمهاتٍ و أطفال أكثر
صحّة و سعادة

سكينة
SAKINA

رعاية بعد الولادة ... لطمأنينة تدوم

- رعاية منزلية مخصصة
- دعم نفسي متخصص
- وجبات صحية متوازنة
- تثقيف وتمكين
- رعاية طبية متميزة

شكراً لك

وجودك هو سر نجاحنا

رعاية | طمأنينة | مستقبل أفضل

معاً
نمنحكِ رعاية
أجمل

Sakina
Because every mother
deserves care

البيان	القيمة (ر.س)	معدل الإستهلاك	قسط الإستهلاك السنوي
تجهيزات المكتب (150 م²)	120000	10%	12000
أعمال الكهرباء و UPS	35000	10%	3500
الشبكات والاتصالات	25000	10%	2500
أنظمة الأمن والسلامة	20000	10%	2000
المجموع	200000		20000

لأجهزة التقنية

البيان	العدد	السعر	إجمالي القيمة / ر.س	معدل الإهلاك	قسط الإهلاك السنوي
حواسيب MacBook Pro	8	12000	96000	20%	19200
حواسيب إدارية	4	4500	18000	20%	3600
أجهزة اختبار iPhone/Android	10	3500	35000	20%	7000
خادم محلي + شبكة	1	25000	25000	20%	5000
شاشات عمل احترافية	12	1800	21600	20%	4320
الإجمالي الفرعي			195600		39120
احتياطي زيادة الأسعار ٥%	5%	195,600	205,380	20%	91,076
الإجمالي النهائي					169 316

الأثاث

البيان	التكلفة (ر.س)	الإهلاك	القسط السنوي
أثاث مكتبي وديكورات	90000	10%	9000
أجهزة تكييف	30000	10%	3000
غرفة اجتماعات + شاشة	15000	10%	1500
أجهزة اتصالات	5000	10%	500
الإجمالي	140000		14000

مصروفات التأسيس

البيان	القيمة (ر.س)
دراسات جدوى واستشارات	20000
تسجيل شركة وعلامة تجارية	15000
تراخيص وزارة الصحة (للاستشارات النفسية)	15000
رسوم Apple/Google Developer + بوابات الدفع	5000
تصميم UI/UX وهوية بصرية	20000
رخص برمجيات تطوير وأمن	5000
المجموع	80,000

معدل الإطفاء (توزيع المصاريف)	20%
قسط الإطفاء السنوي	1600000%

إجمالي التكاليف الرأسمالية

البند	القيمــة (ر.س)
الأرض	0
المباني (تجهيزات المكتب)	200000
الأجهزة التقنية	205380
أثاث ولوازم مكتبية وتجهيزات	140000
سيارات و آليات	0
مصاريف التأسيس	80000
المجمـــوع	625380

جدول الإيجار

البيان	الشهري	السنوي
ايجار الأرض	12,000	144,000
ايجار معرض	0	0
الاجمالي	12000	144,000

الوظائف الإدارية

الوظيفة	العدد	الراتب الشهري	إجمالي الرواتب الشهرية	الراتب السنوي
مدير عام	1	25,000	25,000	300,000
مدير عمليات،	1	23,000	23,000	276,000
داريين (موجهين + أمين سر + مدرسين	0	0	0	0
مصور	0	0	0	0
مدير التسويق	1	4,000	4,000	48,000
مدير مالي (المحاسب)	1	10,000	10,000	120,000
المجموع	4		62,000	744,000
بدلات ومميزات ٢٠%			12,400	148,800

الوظائف الفنية

مسمى الوظيفة	العدد	الراتب الشهري	إجمالي الرواتب الشهرية	الراتب السنوي
مدير منتج	1	25000	25000	300000
مطور Backend	1	20000	20000	240000
مطور iOS	1	18000	18000	216000
مطور Android	1	18000	18000	216000
مصمم UI/UX	1	14000	14000	168000
أخصائي محتوى نفسي أو أسري	2	9000	18000	216000
دعم فني وإشراف محتوى	2	7000	14000	168000
المجموع	9		127000	1524000
بدلات ومميزات + GOSI 20%				304800
إجمالي الوظائف الفنية				1,828,800

جدول التسويق

البيان	التكلفة الشهرية (ر.س)	التكلفة السنوية (ر.س)
مولة (hat / TikTok / Instagram	25,000	300,000
تسويق عبر المؤثرين وشراكات المحتوى	8,000	96,000
تحسين متاجر التطبيقات ASO / SEO	3,000	36,000
إنتاج فيديو وتصاميم إعلانية	4,000	48,000
فعاليات ومبادرات مجتمعية (صحة نفسية	5,000	60,000
الإجمالي	45,000	540,000

رأس المال العامل

البيان	السنوي
الإيجار	144000
البنية الرقمية	96000
الرواتب والمزايا	2,721,600
المنافع	30000
التسويق	540,000
العمومية	24000

الصيانة	73770
التأمين	32180
الإجمالي	3,661,550

جدول الإيرادات

مصدر الإيراد	العدد سنوياً	معدل الدفع (ر.س)	الإيرادات
اشتراكات Premium	5000	480	2,400,000
جلسات استشارية	3500	180	630,000
باقات B2B	8	30000	240,000
إعلانات ورعايات	4	35000	140,000
دورات تدريبية	500	180	90,000
الإجمالي	0	0	3,500,000

الملخص المالي

المؤشر	القيمة (ر.س)
الإيرادات السنوية	3,500,000
المصروفات التشغيلية	3,661,550
الربح قبل الإهلاك	-161,550
الإهلاك السنوي	91080
صافي الربح قبل الزكاة	-252,626
الزكاة (٢,٥%)	35,150
صافي الربح النهائي	-252,626
رأس المال المستثمر	1,540,768
العائد على الاستثمار ROI	-16.40%