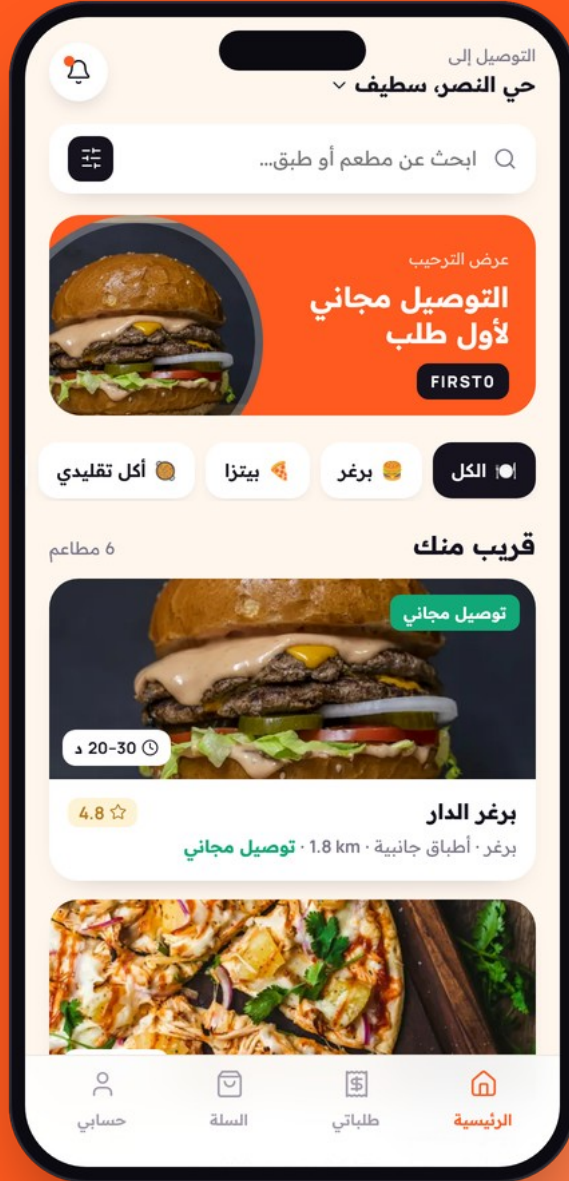
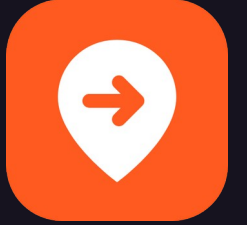




TAWSIL



كل ما تحبّه إلى بابك في 30 دقيقة

منصة توصيل محلية تربط المطاعم والمتاجر بسكان المدن الجزائرية
المتوسطة – بدءًا من سطيف.

عرض للمستثمرين · جولة تأسيسية

مثال تجريبي من Cadrien Studio · شركة وأرقام افتراضية

الطلب موجود، لكن التجربة مكسورة



المدن المتوسطة منسية

الخدمات الكبرى تتركز في
العاصمة، بينما مدن كسطين
وبجاية وباتنة تنمو بسرعة.



ثقة الدفع

الدفع نقدًا هو الأساس؛ أي تأخير
أو خطأ في الطلب يعني خسارة
الطرفين.



مطاعم بلا أسطول

أغلب المطاعم الصغيرة لا تملك
سائقين، فتخسر زبائن لا
يستطيعون الحضور.



الطلب بالهاتف

خطوط مشغولة، طلبات تُسجل
خطأً، ولا يعرف الزبون متى يصل
الطلب.

ثلاثة تطبيقات، تجربة واحدة

تطبيق للزبون، ولوحة للمطعم، وتطبيق للسائق — متصلة لحظيًا، ومصممة للعربية أولاً وللدفع عند الاستلام.

01 الزبون

يتصفح، يطلب، ويتتبع السائق على الخريطة لحظة بلحظة.

02 المطعم

يستقبل الطلب على لوحة واضحة، يقبله، ويحدد وقت التحضير.

03 السائق

يستلم أقرب طلب، يتبع المسار، ويؤكد التسليم والتحصيل.



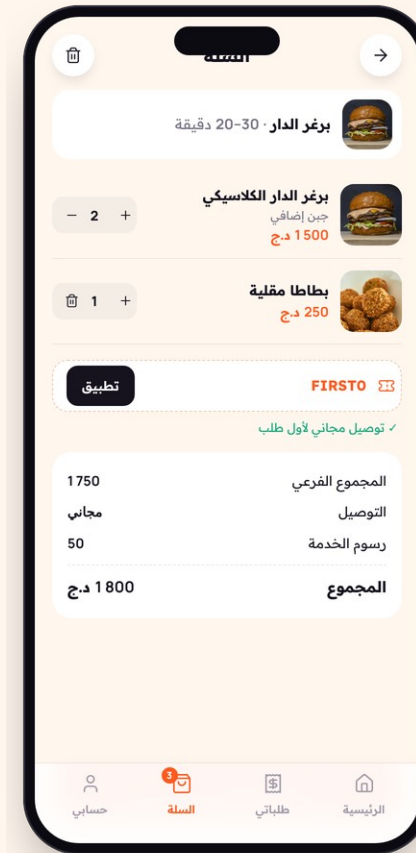
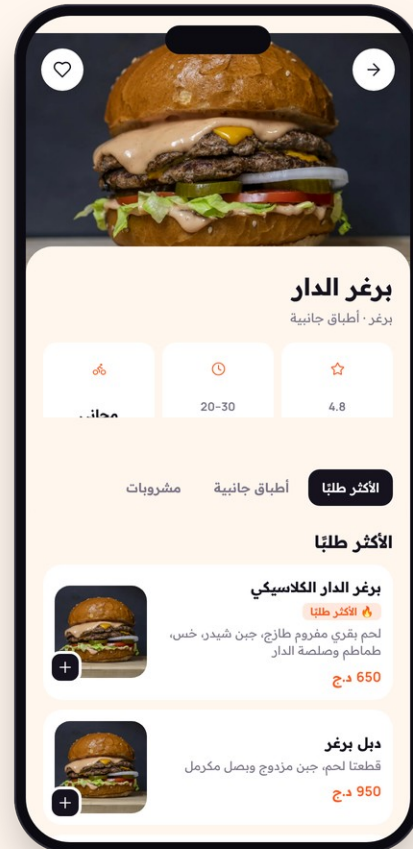
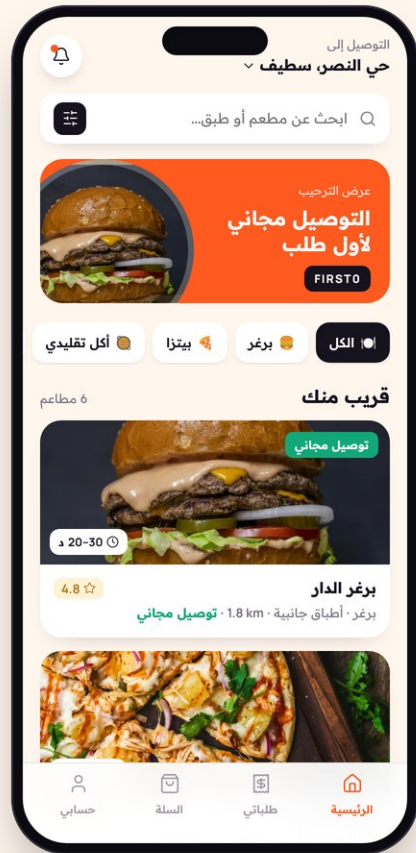
من الطلب إلى الباب في أربع خطوات



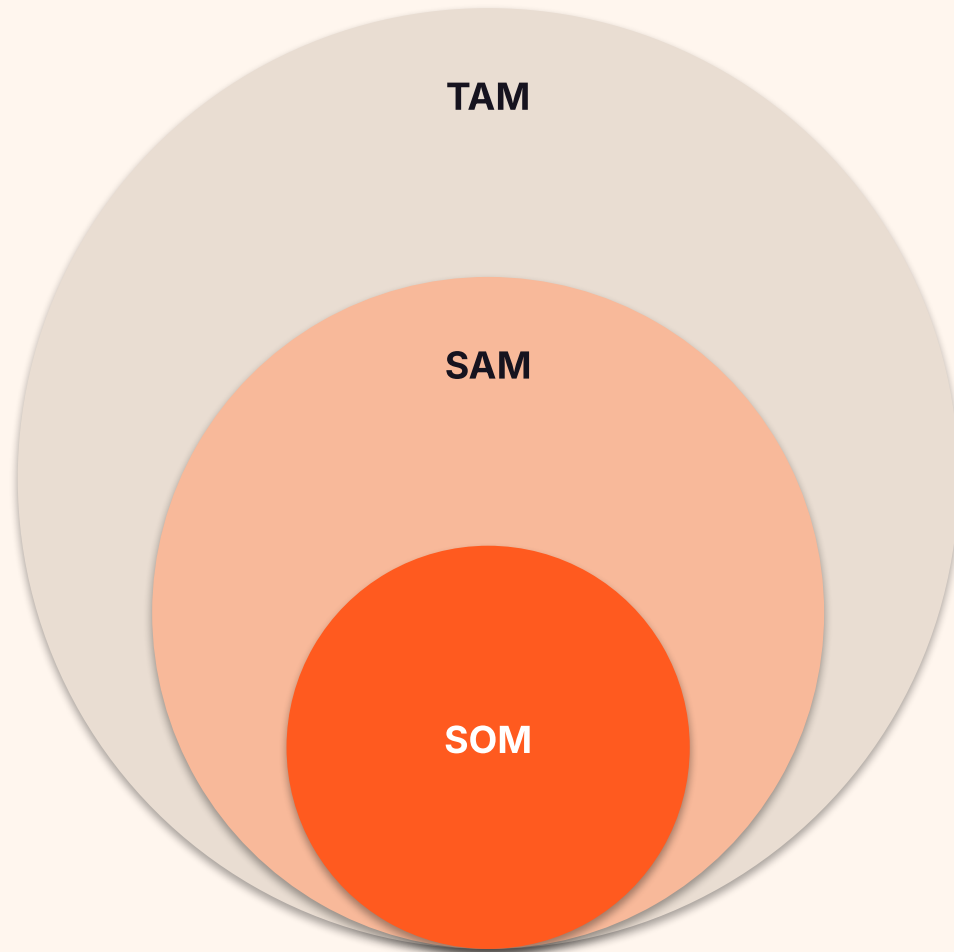
الهدف التشغيلي: متوسط زمن توصيل أقل من 30 دقيقة داخل نطاق 5 كم من كل مطعم شريك.

نموذج أولي يعمل – وليس مجرد تصميم

تطبيق ويب تقدّمي (PWA) قابل للتثبيت، يعمل على الهواتف المتوسطة وبشبكة ضعيفة.



نبدأ بمدينة واحدة، ونتوسع ولاية بولاية



TAM ≈ 95 مليار د.ج / سنة

إنفاق سنوي تقديري على الوجبات الجاهزة في الولايات العشر المستهدفة

SAM ≈ 14 مليار د.ج / سنة

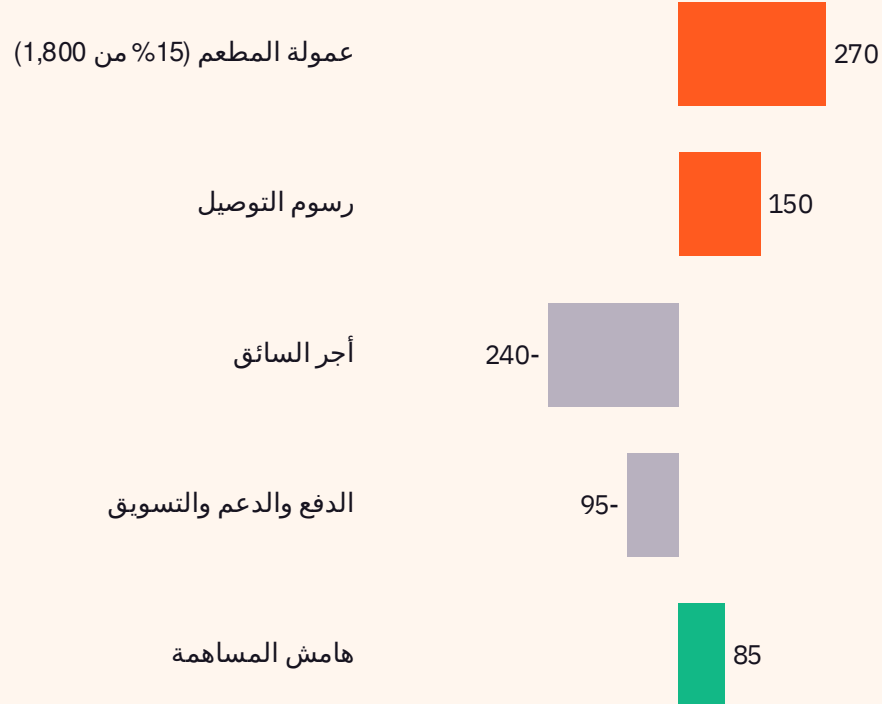
الجزء القابل للطلب عبر الهاتف في مدن الإطلاق الأربع

SOM ≈ 2 مليار د.ج / سنة

قيمة الطلبات المستهدفة في السنة الثالثة ($\approx 14\%$ من SAM)

ثلاثة مصادر دخل، وكل طلب مربح من اليوم الأول

اقتصاديات الطلب الواحد (د.ج، توضيحي)



4,900 د.ج

ظهور مميز

اشترك شهري اختياري للمطاعم
في أعلى نتائج البحث.

150 د.ج

رسوم التوصيل

يدفعها الزبون، وتغطي جزءًا من
أجر السائق.

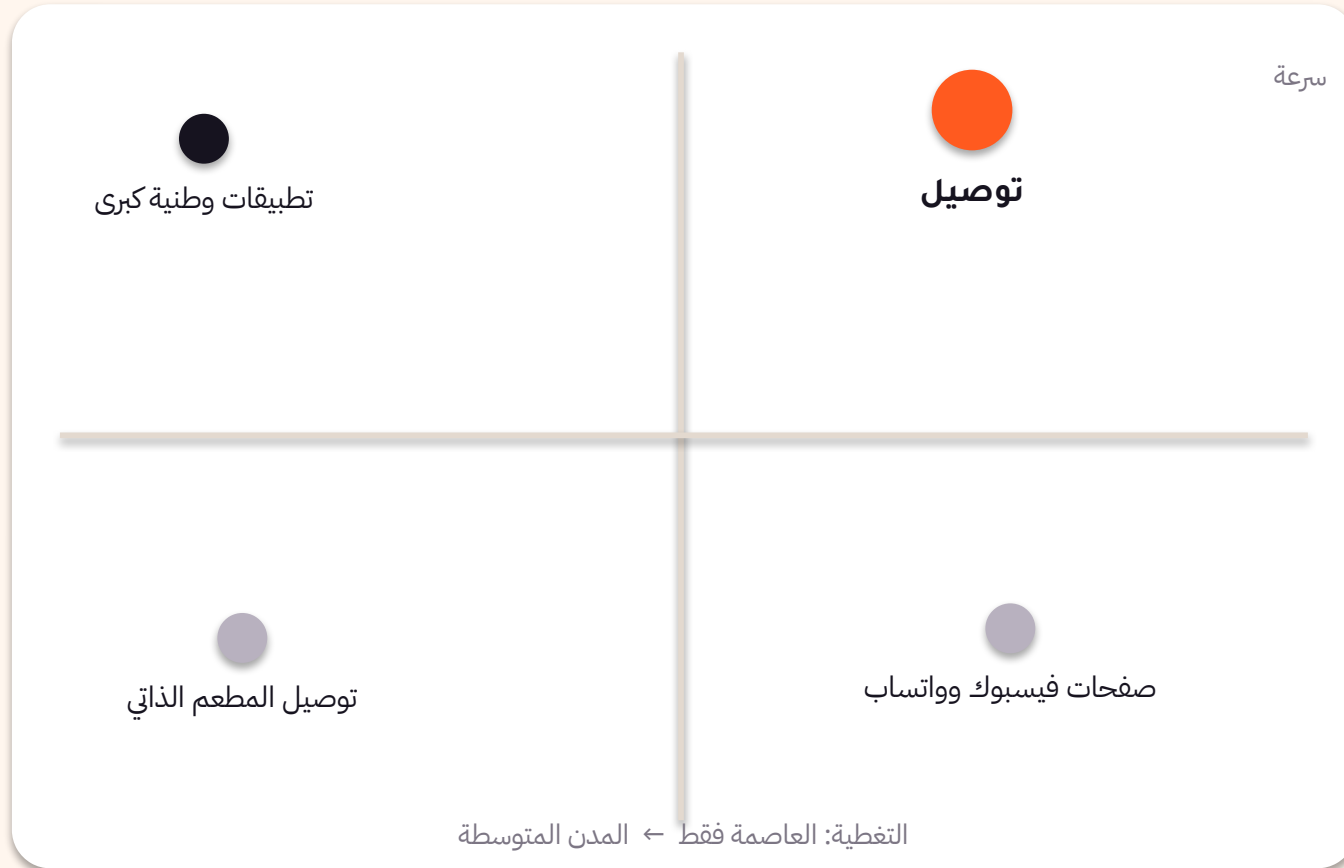
15%

عمولة المطعم

على قيمة السلة، مقابل الطلبات
الإضافية والتوصيل.

سلة متوسطة 1,800 د.ج: الإيراد 420 د.ج، والتكلفة المتغيرة 335 د.ج، فيبقى 85 د.ج هامش مساهمة لكل طلب — يتحسن مع كثافة الطلبات وتجميع المسارات.

مكان واضح لم يشغله أحد بعد



● محليّ أولًا

فريق ميداني في كل مدينة، وعقود مباشرة مع المطاعم.

● عربي ودارجة

واجهة ودعم بلغة الزبون، مع مساعد يفهم الدارجة.

● الدفع عند الاستلام

تصميم كامل حول الدفع النقدي، مع تحصيل يومي شفاف.

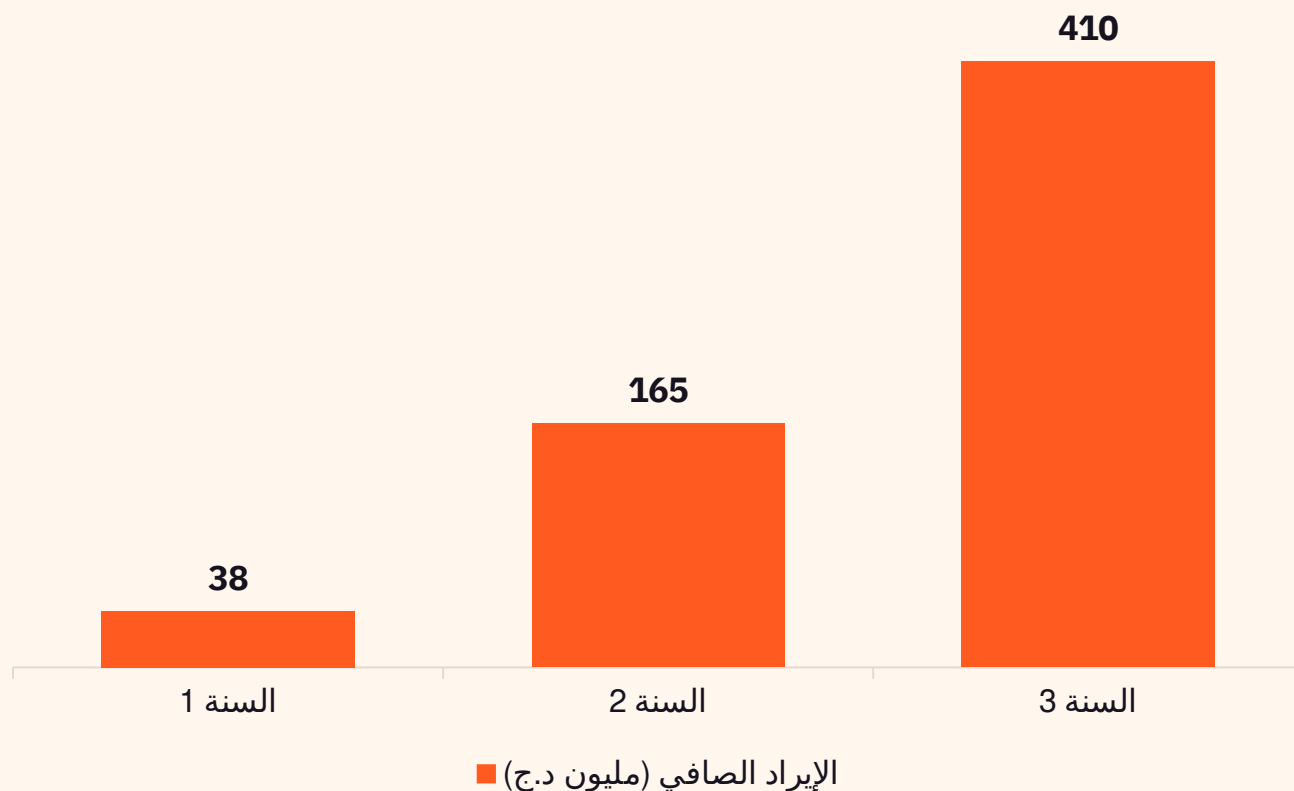
ثلاث مراحل خلال 24 شهرًا



قناة الاستحواذ الأولى: التوصيل المجاني لأول طلب، شراكات مع الأحياء الجامعية، وصفحات المطاعم نفسها.

نمو الطلبات والإيرادات (افتراضي)

الإيراد الصافي (مليون د.ج)



السنة 3	السنة 2	السنة 1	
1,020	410	95	الطلبات (ألف)
800	380	120	المطاعم الشريكة
1,950	1,850	1,750	متوسط السلة (د.ج)
120	85	40	هامش المساهمة / طلب
إيجابية	≈ التوازن	سلبية	نتيجة التشغيل

نموذج مالي مبسط لأغراض العرض فقط.

فريق صغير يجمع التقنية والميدان



[الاسم]

مسؤول النمو

التسويق المحلي وخدمة الزبائن



[الاسم]

مسؤول العمليات الميدانية

توظيف السائقين وجودة التوصيل



[الاسم]

الشريك التقني

المنتج والتطبيقات والبنية



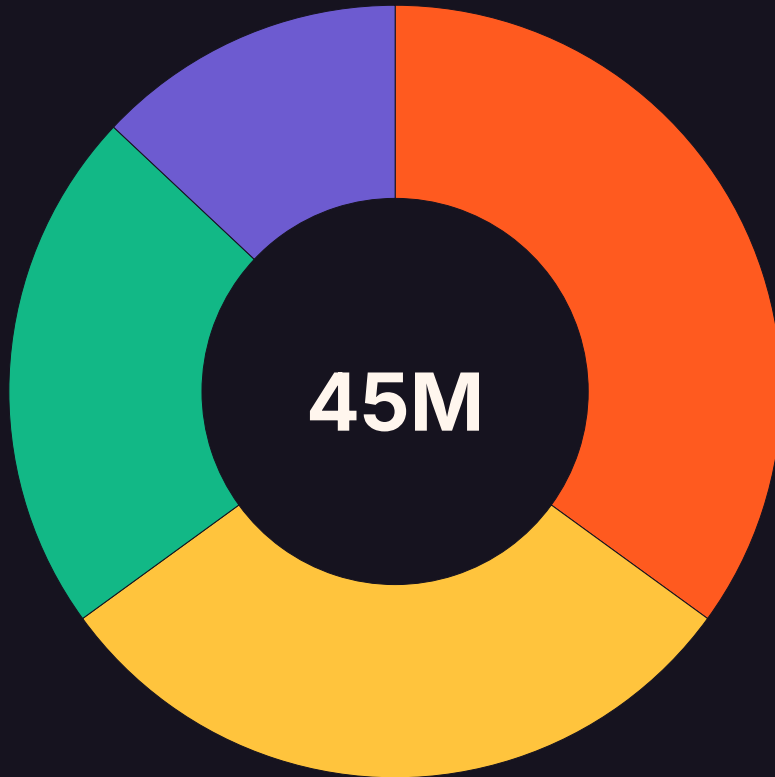
[الاسم]

المؤسس والرئيس التنفيذي

العمليات والشراكات مع المطاعم

نبحث عن 45 مليون د.ج

استثمار في رأس المال (حصص) لتمويل 18 شهرًا من التشغيل، حتى إطلاق المرحلة الثانية.



● المنتج والتقنية 35%

● التوسع الميداني والسائقون 30%

● التسويق والاستحواذ 22%

● الاحتياطي والإدارة 13%

محطات قابلة للقياس

الشهر 3

إطلاق تجاري في سطيف بـ 60 مطعمًا

الشهر 6

6,000 طلب شهريًا وزمن توصيل أقل من 30 دقيقة

الشهر 9

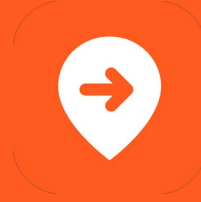
تطبيق السائق الأصلي + الدفع الإلكتروني

الشهر 12

دخول بجاية وباتنة

الشهر 18

هامش مساهمة إيجابي في كل المدن



شكراً لكم

لنجعل كل مدينة جزائرية على بُعد 30 دقيقة من مطاعمها المفضّلة.

hello@tawsil.example · Sétif