المنتج مبني ويعمل فعلياً في بيئة الإنتاج الحية 100% — صُنع في السعودية

منصة حَان (Haan) — الجيل الجديد من أنظمة النداء الذكي والولاء السحابي لقطاع الضيافة

أول نظام SaaS سحابي سعودي يستبدل أجهزة البيجر البلاستيكية المستوردة والمكلفة ببيجر رقمي فوري يرنّ ويهتز على جوال العميل مباشرة عبر (QR / NFC / Apple App Clip) **بدون إجبار العميل على تحميل أي تطبيق**، مع ربط آلي ثنائي الاتجاه بأنظمة الكاشير (Odoo / Foodics / الطابعة الافتراضية)، وبطاقات ولاء Apple Wallet، ودرع ذكي لحماية تقييمات Google Maps.

68,000+
مطعم ومقهى وفود ترك مستهدف في المملكة

80%
توفير في التكاليف الرأسمالية مقارنة بأجهزة البيجر التقليدية

< 1.5 ثانية
زمن استجابة التنبيه اللحظي عبر WebSockets & Push

100%
جاهزية المنتج التقنية (مكتمل ويعمل حياً الآن)

العرض التقديمي الرسمي الموثق (Official Pitch Deck)

تفاصيل المشكلة، الحل التقني، السوق، وخطة التمويل

01 • المشكلة (The Problem)

نزيف مالي وتشغيلي يومي في المطاعم والكافيهات

- **التكلفة والتلف المستمر:** تكلف منظومة البيجر البلاستيكي التقليدي ما بين 3,500 إلى 7,000 ريال للفرع الواحد، مع نسبة فقدان وكسر وتلف بطاريات تتجاوز 35% سنوياً.
- **فقدان العميل بعد التسليم:** البيجر البلاستيكي جهاز صامت ينتهي دوره بلحظة تسليم الطلب؛ لا يحفظ رقم العميل، ولا يمنحه أختام ولاء، ولا يمنع التقييمات السلبية الغاضبة على Google Maps.
- **عزلة الفروع ومحدودية المدى:** إذا خرج العميل لسيارته أو ابتعد عن الكاونتر ينقطع إرسال الجهاز التقليدي ويتكدس الطلب على الطاولة.

02 • الحل المبتكر (The Solution)

جوال العميل نفسه يتحول إلى بيجر ذكي وبطاقة ولاء

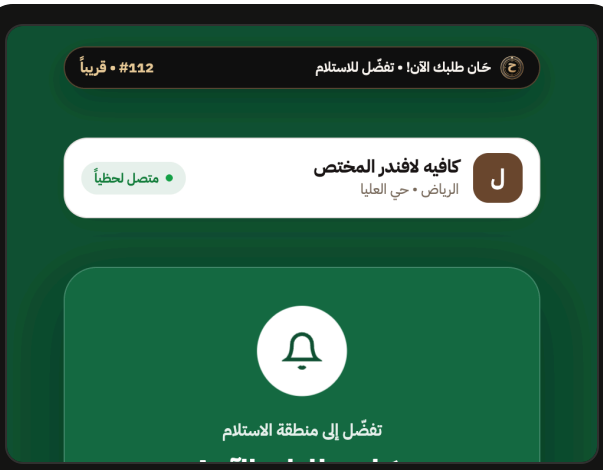
- **صفر تطبيقات (Zero-App Friction):** يمسح العميل كود QR أو يلمس شريحة NFC على الكاونتر فتفتح تذكرته الحية في أقل من ثانية عبر المتصفح أو Apple App Clip.
- **تنبيه متعدد القنوات لا يفشل:** إشعار صوتي واهتزاز مستمر على الشاشة + إبقاء الشاشة نشطة (WakeLock) + رسائل WhatsApp تلقائية ومكالمات تنبيهية عند الحاجة.
- **ربط آلي شامل مع نقاط البيع:** تكامل مباشر مع **Foodics** و**Odoo**، بالإضافة إلى ابتكار **«طابعة الشبكة الافتراضية ESC/POS»** التي تلتقط رقم الفاتورة من أي كاشير قديم بدون برمجة.
- **درع التقييمات والولاء المدمج:** منح العميل ختم ولاء تلقائي في Apple Wallet بعد كل طلب، وتوجيه العميل الراضي لتقييم الفرع على Google Maps وامتصاص الشكاوى داخلياً.

03 • واجهات النظام الحية (Live Product Architecture)

منتج مكتمل وجاهز للتوسع التجاري الفوري



1. تذكرة الانتظار الحية على جوال العميل



2. شاشة الرنين الأخضر لحظة الجاهزية



3. لوحة نداء الكاشير والربط مع نقاط البيع



4. درع حماية تقييمات Google Maps والولاء

04 • حجم السوق السعودي والفرصة (TAM / SAM / SOM)

سوق ضيافة سعودي ضخم سريع النمو والتحول الرقمي

إجمالي السوق الكلي (TAM)

+68,000 منشأة

كافة المطاعم والمقاهي والفود تركس والمطابخ السحابية في المملكة بإنفاق تقني تشغيلي يتجاوز 850 مليون ريال سنوياً.

السوق المتاح للخدمة (SAM)

28,000 منشأة

المقاهي المختصة، مطاعم الخدمة السريعة (QSR)، ومناطق المطاعم المفتوحة التي تعتمد على التسليم بالكاونتر أو للسيارة.

الحصة المستهدفة أول سنتين (SOM)

1,200 منشأة مشتركة

تحقيق إيراد سنوي متكرر (ARR) يتجاوز 2.1 مليون ريال خلال 24 شهراً عبر اشتراكات SaaS وستاندات NFC الذكية.

05 • نموذج الإيرادات (Business Model)

إيرادات اشتراكات سحابية متكررة (SaaS) بهوامش ربح 88%

- **الباقة الأساسية (99 ر.س/شهرياً أو 890 ر.س/سنوياً):** بيجر رقمي لا محدود، شاشة كاشير سحابية، باركود كاونتر ديناميكي، وتنبيهات للسيارة.
- **باقة النمو والربط الذكي (199 ر.س/شهرياً أو 1,499 ر.س/سنوياً):** تشمل الربط التلقائي مع Foodics/Odoo، بطاقات ولاء Apple Wallet، درع تقييمات Google Maps، وتنبيهات WhatsApp.
- **إيرادات الأجهزة المساندة (B2B Hardware Add-on):** بيع ستاندات الكاشير الذكية المدمجة بشرائح NFC والمصنعة محلياً بالطباعة ثلاثية الأبعاد (بسعر 149 - 299 ريال للفرع).

06 • التوقعات المالية (3-Year Financials)

نمو متسارع وتدفق نقدي إيجابي

المؤشر المالي	السنة الأولى	السنة الثانية	السنة الثالثة
عدد الفروع المشتركة	250 فرع	900 فرع	2,200 فرع
إجمالي الإيرادات السنوية	420,000 ر.س	1,580,000 ر.س	3,850,000 ر.س
المصاريف التشغيلية والسحابية	165,000 ر.س	490,000 ر.س	1,120,000 ر.س
صافي الربح التشغيلي	**255,000 ر.س**	**1,090,000 ر.س**	**2,730,000 ر.س**

07 • خطة صرف المنحة / التمويل الحكومي (Use of Funds)

توجيه 100% من الدعم للنمو، التوسع التجاري، والبنية السحابية (لأن المنتج مبني وجاهز)

بند الصرف	النسبة	في حال منحة NTDP (150,000 ر.س)	في حال تمويل بنك التنمية (120,000 ر.س)	المخرجات المستهدفة (KPIs)
1. التسويق والاستحواذ الميداني على المتاجر (B2B Sales)	40%	60,000 ر.س	48,000 ر.س	ضم أول 250 مقهى ومطعم في الرياض وجدة والشرقية
2. البنية السحابية والتكامل المتقدم مع أنظمة POS	25%	37,500 ر.س	30,000 ر.س	توسيع الخوادم السحابية، شهادات Apple Wallet، وبوابات الإشعارات
3. تصنيع وتجهيز باقات الستاندات الذكية (NFC/QR Kits)	20%	30,000 ر.س	24,000 ر.س	إنتاج 1,000 ستاند كاشير ذكي لتوزيعها على المتاجر المشتركة
4. التراخيص النظامية، الملكية الفكرية، والتشغيل	15%	22,500 ر.س	18,000 ر.س	تسجيل العلامة التجارية، رسوم بوابات الدفع والفوترة الإلكترونية