تقرير تحليل الفكرة

إعداد: نظام تحليل الأفكار الريادية

من قبل: فهد السيف

تحليل الفكرة

العنوان: منصة صفقات فائض الطعام

الوصف: تربط المطاعم والمخابز والمقاهي ومحلات الحلويات بالعملاء لبيع المنتجات الفائضة آخر اليوم بخصومات بدل إتلافها.

الصناعة: تقنية الأغذية والتجارة الإلكترونية

التخصص: تصريف الفائض اليومي عبر صفقات نهاية اليوم بنموذج استلام من المتجر

الفكرة: منصة مثبتة عالمياً يمكن تكييفها محلياً مع تركيز على الجودة والامتثال.

تحليل السوق

كبير	مرتفع	بإزدياد عالي
حجم السوق	الطلب	النمو

السوق: الأغذية والمشروبات في السعودية كبير مع وعي متزايد بالاستدامة ورغبة قوية في التوفير، ما يدعم نمو النموذج.

المنافسون

تعليق: الابتكار ممكن عبر نموذج استلام فقط لتقليل التكلفة، تكامل POS تلقائي، ضمانات جودة، وحوافز للتجار لتصريف الفائض دون تشويش على التسعير الأساسي.

القوة: قوي **العدد:** متوسط

فسون الرئيسيون:

- هنقرستيشن
- جاهز
- مرسول
- ذا شفز
- Too Good To Go (دولي)
- FoodKarma (الإمارات)
- Tekeya (مصر)

يزات الرئيسية:

- عروض نهاية اليوم
- سلات مفاجأة
- استلام من المتجر بوقت محدد
- تحديد الموقع الجغرافي
- دفع إلكتروني
- تقييمات وتوثيق الجودة
- تنبيهات فورية
- تكامل مع نقاط البيع

الجمهور المستهدف

فئة العمرية: 18-44

الدولة: السعودية

وة الشرائية: متوسط

سبة القبول: 65%

تعليق: جيد في المدن الكبرى مع حساسية مرتفعة للسعر واستعداد للتجربة إذا كانت الجودة مضمونة والاستلام مرناً.

التكاليف

تكلفة البدء: 200,000–400,000 ر.س.

كاليف الشهرية: 10,000–20,000 ر.س./شهرياً

تعليق: البنود التسويق والمبيعات لاكتساب التجار والمستخدمين؛ يمكن خفض الكلفة بإطلاق تجريبي مركز جغرافياً ونموذج استلام فقط.

المخاطر

تعليق: التخفيف عبر أوقات قطع صارمة، حد أدنى للسلة، نموذج استلام فقط، تكامل POS لتحديث الكميات آلياً، معايير جودة وتدريب للتجار، وبرامج ولاء ورسوم إلغاء مدروسة.

التقييم النهائي

ابلة للتنفيذ: نعم

درجة الثقة: 70

خلاصة: الفكرة مجدية إذا انطلقت كنموذج استلام من المتجر مع تركيز جغرافي (الرياض/جدة) واستهداف مخابز ومقاهٍ ذات فائض واضح. يُنصح بطيار مع 100 تاجر، عمولة 15–25