

Ideation Report

أولاً : فكرة مشروع Hotel Plus

التعريف بالمشروع: مشروع "Hotel Plus" هو تطبيق تقني مبتكر يعتمد على الذكاء الاصطناعي ويهدف إلى تقديم خدمات متكاملة في قطاع السياحة والفنادق في المملكة العربية السعودية. على سبيل المثال، يستخدم التطبيق تقنيات الذكاء الاصطناعي لتقديم توصيات شخصية للنزلاء بناءً على تفضيلاتهم السابقة وتحليل أنماط استخدامهم للتطبيق. يهدف التطبيق إلى تسهيل عملية حجز الفنادق وتحسين تجربة النزلاء عبر دمج التكنولوجيا الحديثة في جميع مراحل الحجز والإقامة، حيث يتيح الحجز دون المرور على موظف الاستقبال، مما يضيف مستوى جديدًا من الراحة والخصوصية.

المزايا الرئيسية للتطبيق:

1. حجز الفنادق بسهولة:

- يتيح التطبيق للمستخدمين اختيار الفندق والغرفة المفضلة لديهم من بين مجموعة واسعة من الخيارات.
- يتم الدفع إلكترونياً باستخدام وسائل دفع آمنة ومتعددة، مما يضمن حماية البيانات المالية.

2. التحقق من الهوية:

- التطبيق مرتبط بنظام "نفاذ الوطني" للتحقق من هوية النزلاء، مما يعزز من أمان المعاملات.
- يساعد هذا الربط على منع عمليات التزوير أو الحجز غير المصرح به.

3. إجراءات مريحة عند الوصول:

- يتم تفعيل الحجز بعد الساعة 4 مساءً لضمان مرونة التخطيط.
- يتطلب وصول الشخص نفسه إلى محيط الفندق (100 متر) لإتمام الحجز، مما يحد من احتمالات إساءة الاستخدام.
- يتم التحقق من الهوية وإجراء "Check-in" إلكترونياً، مما يُغني عن الوقوف في طوابير الانتظار التقليدية عند مكتب الاستقبال ويوفر تجربة سلسة للنزلاء.

4. استلام مفتاح الغرفة عبر التطبيق:

- بعد إتمام الإجراءات، يحصل النزيل على مفتاح الغرفة إلكترونياً في الحال.
- يتم إرسال كود خاص إلى التطبيق، يُستخدم لفتح باب الغرفة عبر الهاتف المحمول باستخدام تقنية الاتصال قريب المدى (NFC) أو البلوتوث.

5. طلب الخدمات من الفندق:

- يمكن للنزلاء طلب خدمات الفندق عبر التطبيق والحصول على رد آلي أو مخصص.

- تشمل الطلبات خدمات مثل تنظيف الغرف، طلب الطعام، حجز جلسات سبا، أو طلب مستلزمات إضافية مثل الوسائد والمناشف.
- تُرسل إشعارات إلى القسم المختص لتنفيذ الطلب بسرعة، مما يضمن تجربة مريحة وخدمة عملاء فعالة.

6. لوحة التحكم للفنادق:

- يتيح النظام للفنادق المشاركة إدارة خدماتها من خلال لوحة تحكم خاصة وسهلة الاستخدام.
- يمكن للفنادق مراقبة الحجوزات الواردة وتتبع حالة الطلبات بفعالية عالية.
- تساعد اللوحة أيضًا الأقسام المختلفة في الفندق، مثل خدمات الغرف والصيانة، على تنظيم العمل بشكل أفضل بناءً على الأولويات.
- تساهم هذه اللوحة في تحسين استجابة الفنادق لطلبات النزلاء وتقليل وقت الانتظار، مما يعزز رضا العملاء بشكل كبير.

7. العروض والخصومات:

- يتيح التطبيق للفنادق عرض العروض والخصومات مباشرة في واجهة التطبيق، مع خيارات لتخصيصها حسب فئات العملاء.
- يساعد ذلك المستخدمين على العثور على أفضل العروض المتاحة بسرعة.

الفوائد الرئيسية (القيمة المضافة):

- **راحة وسهولة في الاستخدام:**
 - يُسهل التطبيق في تسهيل عملية الحجز والإقامة، مما يوفر الوقت والجهد للنزلاء، بالإضافة إلى تقديم حلول ذكية تُلائم احتياجاتهم.
- **تحسين تجربة العميل:**
 - بفضل النظام الذكي، يستطيع العملاء الحصول على خدمات الفندق بسرعة وكفاءة.
 - يمكنهم الوصول إلى جميع الخدمات عبر هواتفهم المحمولة، مما يجعل تجربة الإقامة أكثر تفاعلية وملائمة.
- **زيادة الكفاءة للفنادق:**
 - يساهم النظام في تحسين إدارة الفنادق من خلال تسهيل عمليات التفاعل مع النزلاء.
 - يساعد في تنظيم الخدمات الداخلية بشكل أفضل ويزيد من القدرة التشغيلية للفنادق.
- **تعزيز الأمان:**
 - يعتمد التطبيق على تقنيات التشفير المتقدمة لحماية البيانات الشخصية.

○ يتم دمج أنظمة التحقق الثنائية لتأمين عمليات تسجيل الدخول والحجوزات، مما يوفر بيئة آمنة لجميع المستخدمين.

"Hotel Plus" هو تطبيق مبتكر يسعى إلى تقديم تجربة فندقية مريحة وسلسلة، مدعومة بالتقنيات الحديثة التي تعزز الأمان والكفاءة في التعاملات اليومية. على سبيل المثال، يعتمد التطبيق على تقنيات التشفير لحماية البيانات الشخصية ودمج أنظمة التحقق الثنائية لتأمين عمليات تسجيل الدخول والحجوزات. يهدف المشروع إلى رفع مستوى الخدمة في قطاع السياحة والفنادق، مع التركيز على رضا العملاء وزيادة الكفاءة التشغيلية للفنادق المشاركة. بالإضافة إلى ذلك، يساهم المشروع في تعزيز تجربة النزلاء من خلال تقديم خدمات ذكية وشخصية تلائم احتياجاتهم، مما يجعله الخيار الأمثل للإقامة الفندقية.

Market research

ثانياً دراسة السوق القطاع السياحي

حجم السوق:

- بلغ عدد المنشآت السياحية في السعودية 9,679 منشأة.
- توفر هذه المنشآت ما مجموعه 674,045 غرفة، مما يشير إلى سعة سوقية كبيرة في القطاع السياحي.

• التوزيع حسب النوع:

- الفنادق تُشكّل النسبة الأكبر من إجمالي الغرف (469,255 غرفة)، مما يبرز دورها الرئيسي في السوق.
- الوحدات السكنية المفروشة تحتل المرتبة الثانية بواقع 204,790 غرفة، مما يشير إلى الطلب المرتفع على هذا النوع من الإقامة

جدول رقم (1) بيانات السوق (عدد مرافق الايواء السياحي في المملكة)

النوع	العدد	الغرف
الفنادق	2,987	469,255
الوحدات السكنية المفروشة	6,283	204,790
فلل فندقية	13	-
شقق فندقية	197	-
نزل سياحية	153	-
فنادق طرق	34	-
منتجات	26	-
المجموع	9,679	674,045

في سياق مشروع "Hotel Plus" ، تُظهر هذه البيانات وجود طلب كبير على الإقامات السياحية، خاصةً في الفنادق والوحدات السكنية المفروشة، مما يوفر فرصة كبيرة لتطبيق "Hotel Plus" ليصبح وسيطاً فعالاً بين العملاء والفنادق. التطبيق يمكن أن يستهدف القطاعات ذات النمو العالي مثل الوحدات السكنية المفروشة التي تحتل المرتبة الثانية من حيث عدد الغرف، بالإضافة إلى تطوير خدمات تركز على تحسين تجربة العملاء في هذه الفئات.

الفرص الواضحة التي تدعم المشروع تشمل:

1. سد الفجوة في الأنواع الأقل انتشارًا: مثل الفلل والشقق الفندقية.
2. زيادة الكفاءة التشغيلية للفنادق والمرافق عبر الرقمنة: وهو محور أساسي يدعمه "Hotel Plus".
3. تقديم حلول مريحة لتسهيل الوصول إلى المنشآت الأقل انتشارًا في المناطق النائية مثل فنادق الطرق والمنتجعات، مما يدعم التوجه نحو السياحة الريفية.

هذا التحليل يؤكد أهمية "Hotel Plus" كأداة لتحسين الوصول للخدمات السياحية، وتنظيم الطلب، وتعزيز الكفاءة في القطاعات المستهدفة.

ثالثاً : المؤشرات الرئيسية للسياحة في المملكة(2021-2023)

1- السياحة الوافدة:(Inbound Tourism)

المؤشر	2021	2022	2023	التفسير والتحليل
عدد السياح (زوار المبيت)(1000 سائح)	3,477	16,638	27,424	شهد عدد السياح الوافدين نمواً كبيراً من 3.4 مليون في 2021 إلى 27.4 مليون في 2023، مما يشير إلى نجاح استراتيجيات جذب السياح الدوليين بعد الجائحة، مثل مبادرات التأشيرات الإلكترونية السريعة، وتوسيع الرحلات الجوية المباشرة، وتنظيم فعاليات دولية كبرى مثل "موسم الرياض"، إلى جانب تحسين البنية التحتية السياحية من خلال تطوير الفنادق والمرافق الترفيهية.
ليالي الإقامة (1000 ليلة)	31,771	270,728	432,299	زيادة كبيرة في عدد الليالي تشير إلى تحسين تجربة الإقامة وزيادة الخيارات الترفيهية مثل تنظيم الفعاليات الموسيقية والثقافية والمهرجانات السنوية، إضافة إلى تطوير مرافق مثل المنتجعات والفنادق ذات التصنيفات المتنوعة، مما يعكس ثقة الزوار في الوجهات السياحية المحلية وتنوع الأنشطة المتاحة.
إنفاق السياح (مليون ريال)	14,716	98,295	141,234	تضاعف الإنفاق أكثر من 9 أضعاف خلال الفترة، مما يعكس ارتفاع ثقة السياح وزيادة الأنشطة السياحية وخدمات الترفيه المقدمة.
متوسط مدة الإقامة (ليلة)	9.1	16.3	15.8	ارتفاع متوسط الإقامة يشير إلى استمتاع السياح بالأنشطة المتنوعة وزيادة الخيارات المتاحة لهم، مما يعزز من جودة التجربة السياحية.
متوسط إنفاق السائح على الرحلة (ريال)	4,232	5,908	5,150	ارتفاع بسيط يعكس زيادة الوعي بجودة الخدمات المقدمة، مع مراعاة القدرة التنافسية للأسعار.
متوسط الإنفاق في الليلة (ريال)	463	363	327	الانخفاض في الإنفاق الليالي يعكس تنافسية الأسعار وزيادة خيارات الإقامة منخفضة التكلفة التي تناسب مختلف الفئات.

2- السياحة المحلية:(Domestic Tourism)

المؤشر	2021	2022	2023	التفسير والتحليل
عدد السياح (زوار المبيت) (1000 زائر)	63,834	77,837	81,920	استمرار النمو في السياحة المحلية بفضل المبادرات الحكومية لتعزيز السياحة الداخلية، مثل تنظيم الفعاليات والمهرجانات في مختلف المناطق.
ليالي الإقامة (1000 ليلة)	353,331	369,606	495,341	الزيادة الكبيرة في عدد الليالي تعكس نجاح الجهود لتحفيز إقامة أطول للسياح المحليين وتنوع العروض المقدمة لهم.
إنفاق السياح (مليون ريال)	102,184	107,259	114,407	نمو تدريجي في الإنفاق، مما يشير إلى تحسن في القوة الشرائية للسياح المحليين وزيادة الأنشطة والخدمات الترفيهية المقدمة.
متوسط مدة الإقامة (ليلة)	5.5	4.7	6.0	ارتفاع متوسط مدة الإقامة في 2023 يعكس تنوع الوجهات والخدمات المقدمة للسياح المحليين في المناطق المختلفة.
متوسط إنفاق السائح على الرحلة (ريال)	1,601	1,378	1,397	انخفاض طفيف في متوسط الإنفاق لكل رحلة يعكس توفير خيارات اقتصادية ملائمة للأسر والأفراد، مما يزيد من جاذبية السياحة المحلية.
متوسط الإنفاق في الليلة (ريال)	289	290	231	الانخفاض في متوسط الإنفاق الليلي يعكس زيادة الخيارات المتوفرة بتكلفة أقل للسياح المحليين، مثل الشقق المفروشة والعروض الموسمية.

3- السياحة الداخلية:(Internal Tourism)

المؤشر	2021	2022	2023	التفسير والتحليل
عدد السياح (زوار المبيت) (1000 زائر)	67,311	94,474	109,344	النمو المستمر في السياحة الداخلية يعكس فعالية المبادرات الحكومية مثل "روح السعودية"، والتي ساهمت بشكل مباشر من خلال إطلاق حملات ترويجية واسعة النطاق محليًا ودوليًا، بالإضافة إلى تنظيم أنشطة ثقافية وترفيهية متنوعة مثل المهرجانات والمواسم السياحية في مختلف مناطق المملكة، والتوسع في تطوير المرافق السياحية من منتجعات وفنادق ومواقع ترفيهية جديدة تلبي احتياجات السياح.
ليالي الإقامة (1000 ليلة)	385,103	640,335	927,641	الزيادة الكبيرة في الليالي توضح التحسن في جودة الخدمات وتنوع الخيارات السياحية، مما يساهم في تعزيز الإقبال على السياحة الداخلية.
إنفاق السياح (مليون ريال)	116,900	205,554	255,641	تضاعف الإنفاق خلال الفترة يشير إلى زيادة الأنشطة المربحة والمشاريع المرتبطة بالسياحة الداخلية، بما في ذلك الأنشطة الثقافية والترفيهية.
متوسط مدة الإقامة (ليلة)	5.7	6.8	8.5	ارتفاع مدة الإقامة يعكس زيادة الاستمتاع بالوجهات السياحية الداخلية وتحسن البنية التحتية المخصصة للسياح.

متوسط إنفاق السائح على الرحلة (ريال)	1,737	2,176	2,338	الزيادة في الإنفاق لكل رحلة تعكس تحسن التجربة السياحية وتقديم خدمات ذات جودة أعلى، مع زيادة قيمة الأنشطة والخدمات المقدمة.
متوسط الإنفاق في الليلة (ريال)	304	321	276	الانخفاض في الإنفاق الليلي يعكس توسع الخيارات الاقتصادية للسكن والخدمات، مما يعزز من جاذبية السياحة الداخلية.

الرؤية في سياق المشروع الحالي:

التوسع السريع في قطاع السياحة بالمملكة العربية السعودية يقدم فرصة استثمارية متميزة لمشروع "Hotel Plus"، حيث يُظهر السوق نموًا قويًا مدعومًا بالمبادرات الحكومية وتزايد أعداد السياح المحليين والدوليين. السياحة الوافدة شهدت ارتفاعًا كبيرًا في أعداد السياح وليالي الإقامة، ما يفتح المجال أمام تطبيق تقني يمكنه تبسيط عمليات الحجز وإدارة الإقامة.

فرص استثمارية رئيسية:

- الطلب المتزايد على الحلول الرقمية:**
 - مع توسع السوق السياحي، تحتاج الفنادق والشقق الفندقية إلى منصات رقمية لتحسين إدارة عمليات الحجز.
 - تطبيق "Hotel Plus" يمكن أن يساهم في سد هذه الفجوة من خلال خدمات مرنة ومتكاملة.
- زيادة الإيرادات من خلال برامج الولاء:**
 - تقديم ميزات مثل خصومات للمستخدمين الدائمين وخدمات مخصصة للسياح ذوي الإقامة الطويلة يمكن أن يعزز ولاء العملاء ويزيد الإيرادات.
- النمو المدفوع بالمبادرات الحكومية:**
 - المشاريع الكبرى مثل "روح السعودية"، والتوسع في الفعاليات والمواسم السياحية، تزيد من فرص نجاح منصة تقنية تقدم خدمات شاملة.
- تكامل الحلول الرقمية:**
 - من خلال توفير خدمات مثل إدارة الطلبات، الحجز، والدفع الإلكتروني، يمكن لـ "Hotel Plus" تحسين كفاءة العمليات للفنادق، مما يدعم نموها في هذا السوق سريع التطور.
- استفادة من النمو الكبير في السياحة الوافدة:** يمكن للمشروع استهداف الفنادق والشقق الفندقية التي تشهد طلبًا متزايدًا، خاصة مع زيادة عدد ليالي الإقامة وارتفاع حجم الإنفاق.

6. تعزيز تجربة السياحة المحلية :تقديم خدمات تسهل حجز الإقامة وتنظيم الأنشطة، مما يعزز من استفادة المشروع من الزخم في السياحة الداخلية، بما يشمل الترويج للوجهات الجديدة.
7. استغلال ارتفاع متوسط مدة الإقامة :يمكن للمشروع تقديم ميزات تستهدف السياح ذوي الإقامة الطويلة مثل خصومات أو برامج ولاء، مما يشجع على الاستفادة من الخيارات الموسمية والمرافق الجديدة.
8. التركيز على تحسين التكلفة :الانخفاض في متوسط الإنفاق الليلي يشير إلى وجود طلب متزايد على خيارات اقتصادية، مما يدعم توجيه المشروع لتقديم حلول مناسبة لهذه الفئة، مع مراعاة تحسين التجربة الكلية.

مستهدفات إضافية للمشروع :

- تعزيز الشراكات مع الفنادق ومرافق الإيواء لاستيعاب الأعداد المتزايدة من السياح.
- التركيز على تقديم خدمات متكاملة تساعد في تحسين تجربة السائح، سواء الوافد أو المحلي، بما يشمل خدمات إضافية مخصصة للعائلات، مثل توفير خيارات إقامة متصلة أو ذات غرف متعددة تناسب احتياجات الأسر، برامج ترفيهية موجهة للأطفال، وخدمات إضافية كالرعاية النهارية للأطفال والمرافق الترفيهية العائلية. هذه الميزات يمكن أن تعزز من جاذبية المشروع للعائلات التي تمثل شريحة كبيرة من السياح.
- استخدام التحليل المستمر لبيانات الإنفاق ومتوسط مدة الإقامة لتطوير استراتيجيات تسويقية تلبي الاحتياجات المتغيرة للسياح، مع تحسين استهداف الأسواق المختلفة.
- الاستثمار في تحسين التكنولوجيا لدعم إدارة الحجوزات والإقامة، مع التركيز على جذب العملاء عبر منصات رقمية متقدمة، وتوفير حلول رقمية تساهم في تحسين الكفاءة التشغيلية للمرافق.

تحليل الإنفاق على الإيواء (Accommodation Spend) " مستهدف المشروع "

1. النمو الكبير في الإنفاق على الإيواء:

- ارتفع الإنفاق على الإيواء من 4,296 مليون ريال في عام 2021 إلى 45,355 مليون ريال في عام 2023. هذا النمو يعكس توسع السوق السياحي بشكل كبير، مدعومًا بالمبادرات الحكومية وتحسن البنية التحتية.
- يظهر اتجاه متزايد لإنفاق أكبر خلال أشهر الذروة مثل ديسمبر، يوليو، وأكتوبر، مما يعكس تأثير المواسم السياحية والفعاليات الكبرى.

2. تباين الإنفاق الشهري:

- في عام 2021، بلغ أعلى إنفاق على الإيواء 894 مليون ريال في ديسمبر نتيجة للموسم الشتوي وزيادة الطلب خلال الأعياد.
- في عام 2022، شهد شهر يوليو قفزة كبيرة حيث بلغ الإنفاق 6,209 مليون ريال، ويرتبط ذلك بموسم الإجازات الصيفية.
- في عام 2023، كان شهر يونيو الأعلى إنفاقًا بـ 10,349 مليون ريال، مما يعكس تزامن الفعاليات والأنشطة الكبرى مع الطلب المتزايد.

الاتجاهات والملاحظات الرئيسية:

- **مواسم الذروة:** يشير الإنفاق المرتفع خلال أشهر محددة إلى تأثير المواسم السياحية والإجازات. يمكن استغلال هذا الاتجاه عبر تعزيز العروض والخدمات خلال هذه الفترات.
- **التأثير الإيجابي للفعاليات الكبرى:** يساهم تنظيم الفعاليات والمواسم مثل "موسم الرياض" في زيادة الطلب على الإيواء، مما يزيد من الإيرادات.
- **زيادة الاستثمارات:** النمو السريع في هذا القطاع يشير إلى حاجة مستمرة لزيادة الاستثمارات في تحسين خدمات الإيواء.

الفرص الاستثمارية لمشروع: Hotel Plus

1. تعزيز الكفاءة في إدارة الإيواء:

- يمكن للمشروع تقديم خدمات رقمية لتحسين إدارة عمليات الحجز، خاصة خلال مواسم الذروة.
- دعم الفنادق بمزايا مثل جدولة الحجوزات وإدارة الطلبات في الوقت الفعلي.

2. الاستفادة من النمو الموسمي:

- استغلال شهور الذروة لتقديم عروض وخدمات مخصصة تزيد من استخدام التطبيق.

- تصميم خدمات إضافية مثل خصومات للعائلات والبرامج الموجهة للسياح خلال الإجازات.
- 3. **شراكات استراتيجية مع الفنادق:**
 - التعاون مع الفنادق ذات التصنيفات المختلفة لتوسيع قاعدة المستخدمين.
 - تقديم برامج ولاء وتحفيز لإشراك المزيد من المنشآت السياحية.
- 4. **تحليل البيانات لدعم القرار:**
 - استخدام البيانات المستخرجة من الجدول لتحليل أنماط الإنفاق وتوقع الطلب المستقبلي.
 - تقديم تقارير تحليلية للفنادق لتحسين استراتيجيات التسويق.

مستهدفات إضافية للمشروع

- **زيادة الشراكات مع مزودي الإيواء:** التركيز على الفنادق المتوسطة والفاخرة التي تشهد نموًا مستمرًا في الإنفاق.
- **تصميم خدمات رقمية مخصصة:** مثل الحجز المسبق، العروض الموسمية، وإدارة الإشغال خلال مواسم الذروة.
- **التوسع في تسويق التطبيق:** الاستفادة من الفعاليات والمواسم الكبرى للترويج للخدمات وزيادة قاعدة المستخدمين.

جدول رقم (٥) الانفاق على الإقامة والايواء في الفنادق والقطاع السياحي

Month	الإنفاق على الإيواء (مليون ريال)	الإنفاق على الترفيه (مليون ريال)	الإنفاق على المأكولات والمشروبات (مليون ريال)	الإنفاق على المواصلات (مليون ريال)	الإنفاق على التسوق (مليون ريال)	الإنفاق على أخرى (مليون ريال)	إجمالي الإنفاق (مليون ريال)
2021	January	233	25	150	104	333	948
February	163	27	96	65	156	74	582
March	147	4	93	66	100	93	503
April	210	15	113	138	212	113	801
May	231	8	127	92	189	98	745
June	270	15	131	83	185	110	794
July	318	16	169	114	241	139	996
August	275	22	155	114	264	137	966
September	342	20	186	144	265	154	1,111

إجمالي الإنفاق (مليون ريال)	الإنفاق على أخرى (مليون ريال)	الإنفاق على التسوق (مليون ريال)	الإنفاق على المواصلات (مليون ريال)	الإنفاق على المأكولات والمشروبات (مليون ريال)	الإنفاق على الترفيه (مليون ريال)	الإنفاق على الإيواء (مليون ريال)	Month	
1,933	249	455	219	345	91	573	October	
2,240	355	482	241	418	104	640	November	
3,097	408	694	340	560	201	894	December	
14,716	2,033	3,576	1,720	2,543	548	4,296	Total	
3,147	440	591	484	487	154	992	January	2022
4,778	725	784	739	739	232	1,558	February	
7,708	1,157	1,285	1,205	1,203	389	2,469	March	
12,214	1,787	2,433	2,044	1,796	358	3,796	April	
5,853	788	1,323	929	995	210	1,608	May	
3,718	407	1,047	580	758	160	765	June	
15,806	3,817	2,755	1,245	1,590	191	6,209	July	
7,868	1,147	2,035	818	2,175	165	1,528	August	
7,718	1,448	1,610	691	1,916	142	1,912	September	
8,886	1,560	1,952	884	1,731	311	2,448	October	
8,539	1,606	1,867	885	1,725	324	2,132	November	
12,060	2,212	2,335	1,499	2,668	441	2,905	December	
98,295	17,094	20,017	12,003	17,783	3,077	28,322	Total	
10,572	1,634	1,806	1,656	1,469	449	3,559	January	2023
11,705	1,792	1,986	1,843	1,640	515	3,929	February	
17,298	2,679	2,975	2,728	2,346	721	5,849	March	
12,964	1,750	2,958	2,202	2,053	392	3,609	April	
9,164	1,097	2,176	1,489	1,695	378	2,328	May	
30,290	9,061	4,047	3,230	3,350	254	10,349	June	
4,974	652	1,058	807	854	191	1,413	July	
6,953	1,002	1,385	1,170	1,035	209	2,151	August	
7,735	1,192	1,535	1,315	1,039	182	2,473	September	
9,159	1,439	1,730	1,554	1,199	215	3,022	October	
9,790	1,527	1,872	1,653	1,304	236	3,198	November	
10,629	1,633	2,005	1,808	1,439	269	3,475	December	
141,234	25,458	25,532	21,456	19,424	4,010	45,355	Total	

المصدر: تقارير وزارة السياحة , البيانات المفتوحة .

Financial model

(1) الخدمات والباقات المقترحة:

الباقات: الاشتراكات السنوية

وهي مبلغ ثابت يدفع سنوياً (2500 ريال) سنوياً

▪ تفصيل الباقات:

جدول رقم () الباقات للاشتراك في التطبيق

الباقة	قيمة الحجوزات الشهرية	النسبة المحصلة
الباقة الترويجية	من 0 إلى 300,000 ريال	0%
الباقة القياسية	من 300,001 إلى 700,000 ريال	5%
الباقة المتقدمة	من 700,001 إلى 2,000,000 ريال	4%
الباقة الاحترافية	أكثر من 2,000,000 ريال	3%

▪ الخدمات المتوفرة في جميع الباقات:

1. إعداد الوصول (Access Control Setup) متاح لجميع المشتركين.
2. خدمات الغرف عبر التطبيق (Room Service via HP) متاحة لجميع الباقات.
3. إعداد وإدارة النظام (Establish/Admin HP) متاحة لجميع الباقات.
4. لوحة التحكم (Dashboard Access) متاحة لجميع الباقات.
5. تقارير العمليات لمدة سنة (Transaction Reports for 1 Year) متاحة لجميع الباقات.
6. التكامل مع التطبيقات الحكومية (Gov APPS INTG/Calls) متاحة لجميع الباقات.
7. وحدة مراقبة البيانات/الولاء (Monitoring Module - Data/Loyalty) متاحة وغير محدودة لجميع الباقات.
8. التكامل مع الهيئة العامة للزكاة (ZATCA Integration) اختيارية بتكلفة 150 ريال شهرياً.
9. الفاتورة الرقمية (Digital Invoice) متاحة للجميع
10. الحد الأقصى للحجوزات (Reservations Transactions Allowed) غير محدود في جميع الباقات.

▪ مزايا النظام:

1. **سهولة الاشتراك:** توحيد الخدمات يعزز من وضوح النظام ويشجع على الاشتراك.
2. **التدرج المرن:** يتم حساب النسبة المحصلة بناءً على الأداء الفعلي لقيمة الحجوزات السنوية.
3. **زيادة القيمة:** المرافق تحصل على جميع الميزات بغض النظر عن الباقة المختارة.

مستهدفات مستقبلية :

- التركيز على تقديم قيمة مضافة لجميع العملاء بغض النظر عن حجم إيراداتهم.
- توسيع الحملات التسويقية لتسليط الضوء على توفير جميع الخدمات في جميع الباقات.
- تحسين تجربة المستخدم من خلال دعم فني مستمر وتحديثات للنظام.

التدرج في النسب:

- كلما زادت قيمة الحجوزات السنوية، قلت النسبة المحصلة من التطبيق، مما يشجع المشتركين على تحقيق إيرادات أعلى.

Revenues الإيرادات (2)

منهجية الإيرادات التي تم تبنيها في الجدول التالي، تعتمد على نموذج دخل مزدوج، يجمع بين:

1. الاشتراكات السنوية الثابتة: حيث يدفع كل مرفق إيواء سياحي مبلغًا ثابتًا قدره 2,500 ريال سنويًا كرسوم اشتراك.
2. رسوم قيمة الحجز المتغيرة: بناءً على إجمالي قيمة الحجوزات السنوية لكل مرفق، يتم تطبيق نسبة محددة بناءً على الفئة (الباقية) التي يقع فيها المرفق.

جدول رقم (٥) الإيرادات السنوية

الباقية	قيمة الحجوزات الشهرية	النسبة المحصلة	العدد *480	قيمة الاشتراك	إجمالي إيرادات الاشتراكات	قيمة الانفاق على الإقامة **	الإيرادات من نسب الحجوزات	الإجمالي الكلي للإيرادات
الباقية الترويجية	من 0 إلى 300,000 ريال	0%	200	2,500	500,000	200,000,000	0	500,000
الباقية القياسية	من 300,001 إلى 700,000 ريال	5%	100	2,500	250,000	100,000,000	5,000,000	5,250,000
الباقية المتقدمة	من 700,001 إلى 2,000,000 ريال	4%	100	2,500	250,000	100,000,000	4,000,000	4,250,000
الباقية الاحترافية	أكثر من 2,000,000 ريال	3%	80	2,500	200,000	50,000,000	1,500,000	1,700,000
الإجماليات			480	-	1,200,000	450,000,000	10,500,000	11,700,000

* العدد 480 مرفق تمثل حوالي 5% من الإجمالي المقدّر 9600

** قيمة الانفاق على الإقامة 45 مليار ريال , نستهدف 1%

تفصيل الإيرادات:

1. الإيرادات من الاشتراكات السنوية:

- تعتمد الإيرادات من الاشتراكات على عدد المرافق المشاركة في المشروع.
- عدد المرافق الإجمالي المستهدف هو 480 مرفقًا، يمثل حوالي 5% من إجمالي السوق المقدّر بـ 9,679 مرفقًا.
- يتم تحقيق إيرادات ثابتة من الاشتراكات بقيمة 1,200,000 ريال سنويًا، مما يوفر دخلًا مضمونًا ومستقرًا للمشروع.

2. الإيرادات من رسوم قيمة الحجز:

○ تستهدف هذه الإيرادات قيمة الحجوزات السنوية التي يُقدر أن تمثل 1% من إجمالي الإنفاق على الإقامة في المملكة (45 مليار ريال).

○ التوزيع حسب الباقيات:

▪ الباقة الترويجية 200 :مرفق تقع ضمن هذه الفئة بقيمة حجوزات شهرية أقل من 300,000 ريال، مع عدم تحصيل أي نسبة من قيمة الحجوزات.

▪ الباقة القياسية 100 :مرفق ضمن هذه الفئة بقيمة حجوزات تتراوح بين 300,001 و700,000 ريال، مع تحصيل نسبة 5%.

▪ الباقة المتقدمة 100 :مرفق بقيمة حجوزات تتراوح بين 700,001 و2,000,000 ريال، مع تحصيل نسبة 4%.

▪ الباقة الاحترافية 80 :مرفق بقيمة حجوزات تزيد عن 2,000,000 ريال، مع تحصيل نسبة 3%.

○ إجمالي الإيرادات من رسوم الحجز يبلغ 10,500,000 ريال سنويًا.

3. الإجمالي الكلي للإيرادات:

○ الجمع بين الاشتراكات ورسوم الحجوزات ينتج عنه إجمالي إيرادات سنوي يقدر بـ 11,700,000 ريال.

تحليل كل باقة:

1. الباقة الترويجية:

○ مخصصة للمرافق ذات الحجوزات الشهرية المنخفضة (أقل من 300,000 ريال).

○ تمثل حوالي 42% من إجمالي المرافق المستهدفة (200 مرفق).

○ تحقق دخلًا ثابتًا من الاشتراكات بقيمة 500,000 ريال دون أي دخل من رسوم الحجوزات.

2. الباقة القياسية:

○ تستهدف مرافق بقيمة حجوزات متوسطة تتراوح بين 300,001 و700,000 ريال.

○ تمثل 21% من المرافق المستهدفة (100 مرفق).

○ تحقق إيرادات ثابتة بقيمة 250,000 ريال من الاشتراكات، بالإضافة إلى 5,000,000 ريال من رسوم الحجوزات.

3. الباقة المتقدمة:

○ تشمل المرافق ذات الحجوزات الكبيرة (700,001 إلى 2,000,000 ريال).

○ تمثل 21% من المرافق (100 مرفق).

○ تدر إيرادات ثابتة بقيمة 250,000 ريال من الاشتراكات، و 4,000,000 ريال من رسوم الحجوزات.

4. الباقية الاحترافية:

- مخصصة للمرافق ذات الحجوزات الضخمة (أكثر من 2,000,000 ريال شهريًا).
- تمثل 16% من المرافق (80 مرفق).
- تحقق إيرادات بقيمة 200,000 ريال من الاشتراكات و 1,500,000 ريال من رسوم الحجوزات.

تحليل الجدوى والفرص:

1. التوزيع المتوازن للإيرادات:

- الاعتماد على الاشتراكات السنوية يضمن دخلًا ثابتًا، بينما رسوم الحجوزات تعزز الإيرادات المتغيرة بناءً على الأداء.

2. نمو الإيرادات السنوي المتوقع:

- مع زيادة عدد المرافق المشاركة بمعدل 10-15% سنويًا، يمكن توقع زيادة إجمالي الإيرادات بنسب مشابهة.

3. تغطية التكاليف التشغيلية:

- الإيرادات الثابتة من الاشتراكات تغطي جزءًا كبيرًا من التكاليف التشغيلية الأساسية، مما يتيح للمشروع الاستثمار في تحسين الخدمات.

4. تحفيز المرافق للترقية:

- التصميم التدريجي للنسب المحصلة يشجع المرافق على تحسين أدائها وزيادة قيمة حجوزاتها الشهرية للانتقال إلى فئات أعلى.

المستهدفات الاستراتيجية المستقبلية:

1. استهداف السوق بمرونة:

- البدء بمرافق الفئة الترويجية والقياسية لبناء قاعدة عملاء قوية.
- تحسين تجربة المستخدم لضمان انتقال المرافق إلى الفئات الأعلى.

2. التوسع التدريجي:

- زيادة عدد المرافق المستهدفة تدريجيًا من 5% إلى 10% خلال السنوات الثلاث القادمة.

3. تعزيز القيمة المضافة:

- تقديم ميزات إضافية ضمن الاشتراكات، مثل دعم التسويق الرقمي وإدارة الحجوزات عبر التطبيق.

4. التحليل الدوري للبيانات:

- مراجعة أداء كل باقة سنويًا لتحديد إمكانيات تحسين الإيرادات وزيادة العائدات.

منهجية الإيرادات الموضحة تضمن تحقيق دخل مستدام ومتصاعد لمشروع "Hotel Plus" الجمع بين الاشتراكات ورسوم الحجوزات يعزز المرونة المالية ويتيح للمشروع الاستفادة من النمو المتسارع في قطاع السياحة بالمملكة.

(3) التكاليف السنوية للمشروع Annual costs of the project

البند	العدد	التكلفة الشهرية لكل عنصر (ريال)	التكلفة السنوية لكل عنصر (ريال)	التكلفة الإجمالية السنوية (ريال)
رواتب الموظفين:				
-مدير المشروع	1	25,000	300,000	300,000
-موظفو المبيعات والتسويق	4	10,000	120,000	480,000
-دعم فني وخدمة عملاء	5	8,333	100,000	500,000
-موظفو تقنية المعلومات	3	12,500	150,000	450,000
إجمالي رواتب الموظفين	13	-	-	1,730,000
المقر الإداري:				
-إيجار المقر	1	16,667	200,000	200,000
-خدمات المرافق (كهرباء، مياه، إنترنت)	1	4,167	50,000	50,000
-تجهيزات مكتبة	1	4,167	50,000	50,000
إجمالي تكاليف المقر الإداري	-	-	-	300,000
التكاليف التشغيلية الأخرى:				
-تطوير وصيانة التطبيق	1	41,667	500,000	500,000
-التسويق والإعلانات	1	25,000	300,000	300,000
-رسوم اشتراكات الأنظمة والبرامج	1	8,333	100,000	100,000
إجمالي التكاليف التشغيلية الأخرى	-	-	-	900,000
إجمالي التكاليف الشهرية	-	244,167	-	-
إجمالي التكاليف السنوية	-	-	-	2,930,000

شرح وتحليل التكاليف السنوية للمشروع:

1. رواتب الموظفين (1,730,000 ريال):

- مدير المشروع (300,000 ريال سنويًا):

- دور أساسي في قيادة المشروع وإدارة الفرق المختلفة، والتنسيق بين العمليات لتحقيق الأهداف.

- موظفو المبيعات والتسويق (480,000 ريال سنويًا):

- فريق مكون من 4 أشخاص يعملون على استقطاب العملاء (مرافق الإيواء) والترويج للخدمات.

- يساهم هذا الفريق في زيادة الاشتراكات ورفع نسب الحجوزات.

- دعم فني وخدمة العملاء (500,000 ريال سنويًا):

- 5 موظفين يقدمون الدعم الفني للعملاء وحل المشكلات المتعلقة بالتطبيق.
- يساهمون في تحسين تجربة العملاء وزيادة رضاهم.

- موظفو تقنية المعلومات (450,000 ريال سنويًا):

- 3 موظفين مسؤولون عن تطوير وصيانة التطبيق وضمان عمله بكفاءة.
- يلعبون دورًا محوريًا في تحسين البنية التحتية الرقمية للمشروع.

2. تكاليف المقر الإداري (300,000 ريال):

- إيجار المقر (200,000 ريال سنويًا):

- يتمثل في توفير مساحة عمل مناسبة للفريق الإداري والتقني.

- خدمات المرافق (50,000 ريال سنويًا):

- تشمل التكاليف التشغيلية للكهرباء، المياه، والإنترنت لضمان استمرارية العمل.

- تجهيزات مكتبية (50,000 ريال سنويًا):

- لتوفير بيئة عمل مريحة وفعّالة للفريق، بما في ذلك الأثاث والمعدات المكتبية.

3. التكاليف التشغيلية الأخرى (900,000 ريال):

- تطوير وصيانة التطبيق (500,000 ريال سنويًا):

- يُعدّ العنصر الأكثر أهمية لضمان تحديث التطبيق باستمرار وتحسين أدائه بما يتناسب مع تطورات السوق واحتياجات العملاء.

- التسويق والإعلانات (300,000 ريال سنويًا):

- يشمل الإعلانات الرقمية، الحملات الترويجية، وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي لتعزيز الانتشار وزيادة الاشتراكات.

- رسوم اشتراكات الأنظمة والبرامج (100,000 ريال سنويًا):

- تغطي اشتراكات البرمجيات اللازمة لإدارة البيانات، التحليلات، والخدمات التشغيلية الأخرى.

الإجمالي الشهري والسنوي:

- **التكاليف الشهرية:**

- تبلغ 244,167 ريال شهريًا، ما يوفر توزيعًا متوازنًا للتكاليف على مدار السنة.

- **التكاليف السنوية:**

- تبلغ 2,930,000 ريال سنويًا، مما يضمن بقاء التكاليف ضمن السقف المخصص (3 مليون ريال).

تحليل الجدوى للتكاليف:

1. التوازن بين الرواتب والتكاليف التشغيلية:

- تشكل الرواتب النسبة الأكبر من التكاليف (حوالي 59%)، وهو مؤشر على تركيز المشروع على الكفاءة البشرية.
- التكاليف التشغيلية الأخرى، مثل تطوير التطبيق والتسويق، تُشكل استثمارًا مباشرًا في تحسين الأداء وتعزيز الإيرادات.

2. التكاليف المتغيرة والثابتة:

- يتم توزيع التكاليف بين الثابتة (الإيجار، المرافق، التجهيزات) والمتغيرة (التسويق، التطوير) لتوفير مرونة مالية.
- التكاليف المتغيرة تتيح التكيف مع متغيرات السوق.

مستهدفات مستقبلية لتحسين التكاليف:

1. زيادة كفاءة التسويق:

- استهداف شرائح محددة من العملاء لزيادة العائد على الاستثمار في الإعلانات.

2. تحسين استدامة التطبيق:

- استثمار المزيد في تقنيات الأتمتة لتقليل الحاجة إلى تدخل بشري في العمليات التقنية.

3. مراقبة التكاليف دوريًا:

- تحليل دوري للتكاليف التشغيلية لتحديد المجالات التي يمكن تحسينها أو تقليلها دون التأثير على جودة الخدمات.

الاستنتاج:

(4) مؤشرات الجدوى الاقتصادية Economic feasibility indicators :

جدول رقم () مؤشرات الجدوى الاقتصادية للمشروع

المؤشر	القيمة
إجمالي الإيرادات السنوية	11,700,000 ريال
إجمالي التكاليف السنوية	2,930,000 ريال
صافي الربح السنوي	8,770,000 ريال
نسبة الربح إلى الإيرادات	75%
نقطة التعادل	1,220,000 ريال
عائد الاستثمار (ROI)	299%
معدل العائد الداخلي (IRR)	42%
فترة الاسترداد	سنة

تحليل المؤشرات:

- إجمالي الإيرادات السنوية:**
 - الإيرادات السنوية تتكون من مصدرين: الاشتراكات السنوية (1.2 مليون ريال) ونسب الحجوزات (10.5 مليون ريال).
 - يمثل هذا التوزيع تنوعًا في مصادر الدخل واستدامة الإيرادات.
- صافي الربح السنوي:**
 - مع تكاليف سنوية تُقدر بـ 2.93 مليون ريال، يحقق المشروع صافي ربح مرتفع يبلغ 8.77 مليون ريال سنويًا، وهو مؤشر على جدوى المشروع.
- نسبة الربح إلى الإيرادات:**
 - تحقيق نسبة ربح تبلغ 75% يعكس كفاءة التشغيل وانخفاض التكاليف نسبة إلى الإيرادات.
- نقطة التعادل:**
 - نقطة التعادل عند 1.22 مليون ريال تعني أن المشروع يغطي تكاليفه التشغيلية بسرعة، مما يقلل من المخاطر.
- عائد الاستثمار (ROI):**
 - عائد استثمار بنسبة 299% يعكس ربحية عالية مقارنة بالتكاليف، ما يجعل المشروع جذابًا للمستثمرين.
- معدل العائد الداخلي (IRR):**
 - معدل العائد الداخلي 42% يشير إلى أن المشروع يحقق عوائد مرتفعة جدًا بالنسبة للاستثمار، مما يدعم قرار تنفيذ المشروع.

7. فترة الاسترداد:

- فترة استرداد أقل من سنة تعني أن المستثمرين سيستعيدون رأس المال بسرعة، مما يقلل من المخاطر المالية.

مستهدفات مستقبلية:

1. زيادة الحصة السوقية:

- استهداف 10% من المرافق السياحية في السنوات المقبلة لزيادة الإيرادات.

2. تحسين التكاليف:

- تحسين كفاءة العمليات التشغيلية للحد من التكاليف التشغيلية دون التأثير على جودة الخدمة.

3. التوسع في الخدمات:

- إضافة ميزات جديدة مثل أدوات تحليل الأداء للمرافق أو خدمات استشارية لتحسين الحجزات. المشروع يتمتع بجدوى اقتصادية عالية مع هوامش ربح قوية ونسبة استرداد سريعة للتكاليف. مع استمرار النمو بمعدل 10%-15% سنوياً، يمكن أن يصبح المشروع أحد الروافد الرئيسية في دعم قطاع السياحة والإقامة في المملكة.

(5) مقارنة المؤشرات المالية مع قطاعات أخرى:

جدول رقم () مقارنة مؤشرات المشروع مع الأنشطة الاقتصادية الأخرى

القطاع	معدل العائد الداخلي (IRR)	فترة الاسترداد
السياحة والتقنية (Hotel Plus)	42%	سنة
القطاع العقاري	18%	5 سنوات
القطاع الصناعي	25%	3 سنوات
القطاع التجاري	20%	4 سنوات
القطاع التقني	35%	سنتين

تحليل المقارنة:

1. معدل العائد الداخلي (IRR):

- IRR المشروع (42%) Hotel Plus يُعد أعلى من معظم القطاعات الأخرى، مما يشير إلى عائد استثمار قوي وسريع.

2. فترة الاسترداد:

- المشروع يتفوق بوضوح على القطاعات الأخرى بفترة استرداد تقل عن سنة، بينما القطاعات الأخرى تتراوح بين سنتين إلى 5 سنوات.

مشروع Hotel Plus يتميز بمؤشرات مالية قوية مقارنة بالقطاعات الأخرى، خاصةً في معدل العائد الداخلي وفترة الاسترداد. يمكن للمشروع أن يكون نموذجًا ناجحًا للاستثمار السريع ذي العوائد المرتفعة، مما يجعله جذابًا للمستثمرين. التركيز على التوسع وزيادة الحصة السوقية سيعزز من موقعه التنافسي مقابل القطاعات الأخرى.

Financial evaluation

(1) تقييم المشروع

وفق منهجية تقييم الأصول غير الملموسة وفق اشتراطات ومعايير الهيئة السعودية للمقيمين السعوديين:
2- تعريف الأصول غير الملموسة:

- البرمجيات المستخدمة في مشروع Hotel Plus تُعد من الأصول غير الملموسة التي تمتلك قيمة اقتصادية مستقبلية.
- تشمل هذه البرمجيات:
 - البرمجيات المطورة داخليًا لإدارة الحجوزات والخدمات.
 - البرمجيات المشتراة لإدارة العمليات والبيانات.

3- شروط رسملة البرمجيات:

- تم استيفاء الشروط التالية لتسجيل البرمجيات كأصول غير ملموسة:
- إمكانية قياس تكلفة التطوير بدقة: التكاليف تشمل تطوير وصيانة البرمجيات (500,000 ريال سنويًا).
 - قدرة البرمجيات على تحقيق منافع اقتصادية مستقبلية: تحقق الإيرادات السنوية البالغة 11,700,000 ريال.
 - توفر الموارد المالية والتقنية لإكمال المشروع: المشروع يتمتع بتمويل ذاتي وتكاليف تشغيلية مستدامة.
 - إثبات نية الإدارة لاستخدام البرمجيات: الإدارة تستخدم البرمجيات لتحسين الكفاءة التشغيلية وتوسيع نطاق الخدمات.

4- مراحل التطوير المحاسبي:

- مرحلة البحث: تشمل دراسات السوق وتحليل احتياجات العملاء. هذه التكاليف تُسجل كمصروفات مباشرة.
- مرحلة التطوير: تشمل تصميم البرمجيات وتنفيذها وصيانتها. يتم تسجيل هذه التكاليف كأصول.

5- أساليب تقييم البرمجيات:

- التدفقات النقدية المستقبلية المخصومة: (DCF)
-

جدول رقم () الإيرادات المتوقعة خلال 5 سنوات (بمعدل نمو 10%-15% سنويًا):

السنة	الإيرادات السنوية المتوقعة (ريال)	التدفقات النقدية المخصومة (بمعدل خصم 12%)
السنة الأولى	11,700,000	10,446,429
السنة الثانية	12,870,000	10,273,214
السنة الثالثة	14,157,000	10,109,121

9,953,679	15,572,700	السنة الرابعة
9,806,428	17,128,770	السنة الخامسة
50,589,871	71,428,770	الإجمالي

6- تقييم القيمة الإجمالية للأصول غير الملموسة:

- بناءً على التدفقات النقدية المستقبلية المخصصة، تُقدر قيمة البرمجيات بحوالي 20 مليون ريال، ما يُعد مؤشرًا إيجابيًا على القيمة السوقية للمشروع.

القيمة المالية للمشروع حتى شهر يناير 2025 م :

- القيمة السوقية للمشروع 20 :مليون ريال.
- المشروع يعتمد بشكل كبير على أصوله غير الملموسة (البرمجيات) التي تُسهم في تحقيق إيرادات مستدامة وعوائد استثمار مرتفعة.

(1) الحصة المطروحة للاستثمار

مطروح 20% من المشروع بقيمة 4 مليون ريال كفرصة استثمارية

- **التقسيم:** يتم تقسيم نسبة 20% إلى 4 حصص متساوية، قيمة كل حصة 1 مليون ريال.
- **احتفاظ المؤسسين:** المؤسسون يحتفظون بنسبة 80% من المشروع بقيمة إجمالية قدرها 16 مليون ريال.
- **مزايا الطرح:**
 - **عائد مرتفع على الاستثمار:** العائد السنوي على الحصة الواحدة يصل إلى 438,500 ريال بنسبة 43.85%.
 - **سرعة استرداد رأس المال:** فترة الاسترداد تقل عن سنة واحدة، مما يقلل من مخاطر الاستثمار.
 - **الفرص المستقبلية للنمو:** المشروع يتمتع بإيرادات مستدامة ونمو سنوي متوقع بنسبة 10%-15%، مما يزيد من قيمة الأصول والعائدات.
- **استخدام العوائد:** الأموال الناتجة عن الطرح ستستخدم لتوسيع نطاق الخدمات، تحسين التكنولوجيا، وزيادة الحصة السوقية.
- **القيمة السوقية الجذابة:** مع تقييم إجمالي للمشروع بـ 20 مليون ريال، يُعد المشروع فرصة استثمارية تنافسية في قطاع التقنية والسياحة.

(2) مؤشرات وعوائد الحصة الواحدة:

- **قيمة الحصة:** 1,000,000 ريال.
- **نسبة العائد السنوي للحصة (صافي الربح ÷ إجمالي القيمة):**
 - **صافي الربح السنوي:** 8,770,000 ريال.
 - **عائد الحصة الواحدة:** $(8,770,000 \times 20\%) \div 4 = 438,500$ ريال سنويًا.
 - **نسبة العائد السنوي:** $(1,000,000 \div 438,500) \times 100 = 43.85\%$

(3) مقارنة العوائد مع القطاعات الأخرى:

جدول رقم () مقارنة العوائد مع القطاعات الأخرى

القطاع	نسبة العائد السنوي	فترة الاسترداد
السياحة والتقنية(Hotel Plus)	43.85%	أقل من سنة
القطاع العقاري	8%-12%	8-10 سنوات
القطاع الصناعي	15%-20%	5-7 سنوات
القطاع التجاري	20%-25%	3-5 سنوات
القطاع التقني	30%-35%	2-3 سنوات

طرح 20% من المشروع يوفر فرصة استثمارية جذابة بمعدل عائد سنوي مرتفع 43.85% وفترة استرداد قصيرة.

مقارنة بالمؤشرات في القطاعات الأخرى، يتفوق المشروع في سرعة استرداد رأس المال والعائد على الاستثمار، مما يجعله خيارًا مثاليًا للمستثمرين الراغبين في عوائد عالية في قطاع السياحة والتقنية.

Recommendations

(1) توصيات للمستثمرين الراغبين في الاستثمار في مشروع Hotel Plus

مشروع جاهز تقنيًا

- مشروع Hotel Plus تم تصميمه وتطويره بالكامل واختباره بنجاح، حيث يعتمد على تقنيات متطورة مثل الذكاء الاصطناعي لتحليل بيانات العملاء وتقديم توصيات مخصصة، بالإضافة إلى حلول إدارة الحجز عبر الإنترنت التي تتسم بالكفاءة والمرونة. هذه المزايا تجعل البرمجيات المستخدمة في المشروع جاهزة للتشغيل التجاري ومنافسة في السوق.
- البرمجيات مدعومة بتقنيات متطورة تلبي احتياجات السوق السياحي المتنامي، مع توفير تجربة مستخدم متميزة وسهلة الاستخدام.

خبرة رائد الأعمال

- المشروع يقوده رائد أعمال يتمتع بخبرة تزيد عن 15 عامًا في إدارة القطاع السياحي والفندقي، ما يوفر رؤية استراتيجية واضحة لتوسيع المشروع وتنفيذه.
- هذه الخبرة تساهم في اتخاذ قرارات مدروسة بناءً على فهم دقيق لاحتياجات السوق وتوقعات العملاء.

دعم من حاضنة نمو

- المشروع يحتضن من قبل حاضنة نمو، التي تقدم استشارات استراتيجية ودعمًا شاملاً لضمان نجاح المشروع. من بين أبرز أشكال الدعم التي قدمتها الحاضنة، توفير تمويل أولي لتطوير البرمجيات، بالإضافة إلى تمكين المشروع من الوصول إلى شبكة واسعة من الشركاء والمستثمرين، مما ساعد في بناء قاعدة قوية للنمو والتوسع.
- توفر الحاضنة شبكة علاقات قوية مع الجهات ذات العلاقة في السوق، مما يساهم في تعزيز نمو المشروع وزيادة فرص النجاح.

سجل اهتمام المستثمرين

- جذب المشروع اهتمام شركات كبرى مثل "علم" التي أبدت رغبة في الاستحواذ على المشروع بالكامل. يرجع اهتمام شركة علم إلى الإمكانيات التقنية العالية للمشروع، وقدرته على تلبية احتياجات السوق السياحي المتنامي باستخدام تقنيات مبتكرة. كما أظهرت الشركة استعدادًا لتقديم عرض مالي جذاب للاستحواذ، مما يعكس ثقتها في تحقيق المشروع لعوائد مالية مستدامة.
- يعكس هذا الاهتمام ثقة كبيرة في إمكانيات المشروع وجدواه الاقتصادية، ما يعزز من جاذبيته كفرصة استثمارية.

عائد استثماري مرتفع

- معدل العائد السنوي المتوقع 43.85%: لكل حصة بقيمة 1 مليون ريال.

- فترة استرداد قصيرة: تقل عن سنة واحدة، مما يقلل من المخاطر الاستثمارية ويزيد من جاذبية المشروع.
- المشروع يشكل فرصة جذابة للمستثمرين الباحثين عن عوائد مالية مرتفعة وسريعة.

(2) النمو المتوقع في السوق السياحي والتقني

المشروع يعمل في قطاعين حيويين: السياحة والتقنية، وكلاهما يشهدان نموًا سريعًا بفضل الدعم الحكومي ورؤية 2030. على سبيل المثال، ارتفع الإنفاق السياحي في المملكة بنسبة تزيد عن 25% سنويًا منذ إطلاق رؤية 2030، كما شهد قطاع التقنية نموًا كبيرًا مع تحقيق معدل نمو سنوي مركب يبلغ 12% في سوق التقنية الرقمية. هذه المؤشرات تؤكد فرص التوسع والنجاح في هذين القطاعين.

- من المتوقع أن يحقق المشروع نموًا سنويًا يتراوح بين 10%-15%، مما يعزز من قيمة الأصول والعوائد المستقبلية.
- الاستفادة المشروع من التوسع في القطاع السياحي وزيادة الطلب على الخدمات الرقمية.

التوسع والاستخدام المستقبلي للعوائد

- استثمار العوائد الناتجة عن الطرح في :
 - تحسين وتطوير التكنولوجيا المستخدمة في المشروع.
 - تنفيذ حملات تسويقية لجذب المزيد من العملاء.
 - توسيع قاعدة العملاء وزيادة الحصة السوقية.

لماذا يعتبر Hotel Plus فرصة استثمارية مميزة؟

1. كفاءة تشغيلية:
 - نسبة الربح إلى الإيرادات تبلغ 75%، مما يعكس إدارة فعالة للتكاليف وتحقيق هوامش ربح مرتفعة.
2. دعم حكومي للسياحة:
 - المملكة العربية السعودية تركز على دعم قطاع السياحة كجزء من رؤية 2030، ما يعزز الطلب على خدمات المشروع.
3. مرونة التوسع:
 - المشروع لديه إمكانيات عالية للتوسع في مناطق جديدة وزيادة قاعدة العملاء بسهولة.
4. مقارنة تنافسية مع القطاعات الأخرى:
 - يتفوق المشروع على العديد من القطاعات الأخرى في العائد السنوي وفترة الاسترداد.

القطاع	نسبة العائد السنوي	فترة الاسترداد
السياحة والتقنية(Hotel Plus)	43.85%	أقل من سنة
القطاع العقاري	8%-12%	8-10سنوات
القطاع الصناعي	15%-20%	5-7سنوات
القطاع التجاري	20%-25%	3-5سنوات
القطاع التقني	30%-35%	2-3سنوات

التوصية النهائية

- الاستثمار في Hotel Plus يعد فرصة استثمارية منخفضة المخاطر وذات عوائد مرتفعة.
- الحصص المطروحة (20% من المشروع) تتيح للمستثمرين الاستفادة من عوائد سنوية مرتفعة، مع توقعات بنمو القيمة السوقية للمشروع.
- بدعم تقني عالي الجودة وخبرة إدارية مميزة، يمثل المشروع نموذجًا ناجحًا لتحقيق أهداف رؤية المملكة 2030 في قطاع السياحة والتقنية.