

النموذج التجاري

نظرة عامة على النموذج 💰

نموذج الاشتراك المؤسسي (B2B2C)

نستخدم نموذج **Business-to-Business-to-Consumer** حيث:

- **B2B**: نبيع للمدارس والمؤسسات التعليمية
- **B2C**: التلاميذ والأولياء يستخدمون الخدمة
- **القيمة**: المدرسة تحصل على أدوات إدارة متقدمة
- **الوصول**: وصول مباشر لجميع أصحاب المصلحة

قيمنا التنافسية

- **التميز التقني**: أول منصة تونسية بشخصيات 3D
- **الخاصة اللغوية**: دعم كامل للعربية والتونسية
- **التخصيص المحلي**: مخصص للمنهج التونسي
- **التكامل**: متصلة بالجدول المدرسي والأنشطة

نماذج التسعير 💳

الطبقة المجانية (Freemium) 🏆

• السعر: مجاني

- الوصول: محتوى أساسي محدود
- الشخصيات: شخصية واحدة فقط
- المواد: مادة واحدة (رياضيات)
- الميزات: أسئلة أساسية، لا تحليلات
- الهدف: جذب المستخدمين وتجربة المنصة

🎓 الطبقة الأساسية (Basic)

• السعر: 5 دينار/تلميذ/شهر

- الحد الأدنى: 100 تلميذ
- الشخصيات: شخصيتان (ليزا + سامي)
- المواد: 3 مواد أساسية
- الميزات: أسئلة متنوعة، تقارير أسبوعية
- الدعم: دعم بريدي إلكتروني

★ الطبقة الاحترافية (Pro)

• السعر: 8 دينار/تلميذ/شهر

- الحد الأدنى: 200 تلميذ
- الشخصيات: جميع الشخصيات المتاحة
- المواد: جميع المواد الدراسية
- الميزات: تحليلات متقدمة، مولد فروض
- الدعم: دعم هاتفي + تدريب

🏢 الطبقة المؤسسية (Enterprise)

- السعر: حسب الطلب
- التخصيص: شخصيات مخصصة للمدرسة
- التكامل: مع أنظمة المدرسة (SIS)
- التحليلات: لوحات قيادة متقدمة
- الدعم: مدير نجاح مخصص
- الخدمات: تدريب مستمر، دعم فني مخصص

نماذج الشراكة

المدارس الخاصة

- نموذج: اشتراك شهري سنوي
- التسعير: 5-8 دينار/تلميذ
- الخصم: 20% للمدارس الكبيرة (>500 تلميذ)
- الدفع: شهري أو ربع سنوي

المدارس العمومية

- نموذج: شراكة حكومية
- التمويل: عقود حكومية سنوية
- التسعير: تخفيض 40% عن القطاع الخاص
- الدعم: تدريب مكثف للمعلمين

المراكز التعليمية

- نموذج: ترخيص B2B
- التكلفة: 1000 دينار/مركز/سنة
- الخدمة: منصة بيضاء (White-label)
- الدعم: تدريب وتخصيص

الأولياء المستقلين

- نموذج: B2C مباشر
- التسعير: 15 دينار/شهر
- الخصم: 20% للاشتراك السنوي
- الدفع: بطاقة ائتمان أو باي بال

تحليل السوق

السوق المستهدف

- المدارس الخاصة: 1,200 مدرسة (25% من السوق)
- المدارس العمومية: 5,800 مدرسة (75% من السوق)
- عدد التلاميذ: 1.56 مليون تلميذ
- الإنفاق التعليمي: 2.8% من الناتج المحلي

التقديرات المالية

السنة الأولى (Pilot + Launch)

- عدد المدارس: 20 مدرسة
- عدد التلاميذ: 6,000 تلميذ
- الإيرادات: 360,000 دينار

- التكاليف: 480,000 دينار
- الخسارة: 120,000 دينار (استثمار في التطوير)

السنة الثانية (النمو)

- عدد المدارس: 100 مدرسة
- عدد التلاميذ: 30,000 تلميذ
- الإيرادات: 1,800,000 دينار
- التكاليف: 1,200,000 دينار
- الربح: 600,000 دينار

السنة الثالثة (النضج)

- عدد المدارس: 300 مدرسة
- عدد التلاميذ: 90,000 تلميذ
- الإيرادات: 5,400,000 دينار
- التكاليف: 3,000,000 دينار
- الربح: 2,400,000 دينار

استراتيجية التسويق والمبيعات

القنوات التسويقية

- المبيعات المباشرة: فريق مبيعات مخصص
- الشراكات: مع النقابات التعليمية
- الفعاليات: معارض ومؤتمرات تعليمية
- الرقمي: حملات إعلانية مستهدفة

- الإحالات: برنامج مكافآت للإحالات

استراتيجية التسعير

- القيمة: التسعير حسب القيمة المضافة
- القدرة: مراعاة القدرة الشرائية
- المنافسة: تسعير تنافسي مع إضافة قيمة
- المرونة: عروض موسمية وتخفيضات

المؤشرات المالية الرئيسية

مؤشرات الربحية

- CAC (تكلفة اكتساب العميل): 50 دينار
- LTV (قيمة العمر الإنتاجي): 240 دينار
- نسبة LTV/CAC : 4.8 (ممتاز)
- الربح الإجمالي: 75%
- الربح الصافي: 45% (السنة 3)

مؤشرات النمو

- نمو الإيرادات: 400% (السنة 2)، 200% (السنة 3)
- الاحتفاظ بالعملاء: 85%
- NRR (Net Revenue Retention): 120%
- الوصول للتعاقد: الشهر 18

خطة التمويل

الاحتياجات التمويلية

- الجولة الأولى: 500,000 دولار (Seed)
- الجولة الثانية: 2,000,000 دولار (Series A)
- الاستخدام: التطوير، التسويق، العمليات
- الجدول الزمني: 18 شهراً بين الجولات

الاستخدام المقترح للأموال

- التطوير: 40% - تحسين المنتج والميزات
- المبيعات والتسويق: 35% - النمو والوصول
- العمليات: 15% - الدعم والبنية التحتية
- الاحتياطي: 10% - مخاطر وفرص

الخلاصة

نموذجنا التجاري يعتمد على قيمة حقيقية نقدمها للمدارس والتلاميذ، مع تسعير عادل يعكس هذه القيمة. نهدف إلى الاستدامة المالية من خلال نموذج مدروس واحتفاظ عالٍ بالعملاء، مع عائد استثمار جذاب للمستثمرين.