FABRIKA AI

ذكاء المركبات، بإثبات موثّق.

النموذج المالي والخطة الاستراتيجية للمستثمرين
٢٠٢٧–٢٠٣١

جولة التأسيس	الجولة أ	إيراد ٢٠٣١	الخروج الأساسي
$3.0M	$6.0M	$13.6M	$75M

القاهرة، مصر · نوفمبر ٢٠٢٦ · منصة أندرويد عربية تعمل بدون إنترنت

كيف تقرأ النموذج

تنبيه مهم

ده نموذج تشغيل وتمويل بتا ع الإدارة، مش بيانات مالية مدققة. كل الأرقام تقديرية ومبنية على التنفيذ والسعر والعملة. الدولار محسوب على سعر موازنة ٥٠ جنيه / دولار.

02 كيف تقرأ النموذج
03 ملخص تنفيذي
04 أطروحة الاستثمار
05 خلاصة بالعامية المصرية
06 لمحة عن الشركة
07 المشكلة
08 الحل
09 المنتج شغال
10 لماذا دلوقتي
11 حجم السوق
12 الجمهور المستهدف
13 شخصيات العملاء
14 رحلة العميل
15 التموضع
16 المنافسة
17 الخندق التنافسي
18 استراتيجية تغطية المركبات
19 اقتصاديات التغطية
20 نموذج العمل
21 هندسة الإيرادات
22 الذهاب للسوق
23 الشراكات
24 اقتصاديات الوحدة
25 الاحتفاظ والولاء
26 الأدلة والإنجازات
27 إطار النموذج المالي
28 محركات الطلب ١
29 محركات الطلب ٢
30 بناء الإيرادات
31 قائمة الدخل
32 هيكل التكلفة
33 مسار الربحية
34 النقد والسيولة
35 الميزانية العمومية
36 السيناريوهات
37 تحسس النتائج
38 التقييم
39 الملكية واستخدام التمويل
40 الشروط والمراحل
41 المخاطر والتخفيف
42 خارطة الطريق
43 الفريق والحوكمة
44 جسر الخطة القديمة
45 المصادر والمنهجية

ملخص تنفيذي

فابريكا AI بتحوّل أي موبايل أندرويد لأداة فحص مركبة موثّقة، وبعدين بتحوّل الدليل ده لسوق سيارات ونظام ورش وواجهة بيانات للبنوك والتأمين.

الفرصة السنوية	الشريحة القابلة للوصول	إيراد ٢٠٣١
$280M	**$120M**	**$13.6M**
سوق خدمات وتعاملات المركبات	القاهرة والجيزة والمحاور المتصلة	نمو مركّب ١٧٤٪ من ٢٠٢٧

الأرباح التشغيلية ٢٠٣١	أقل سيولة	الخروج الأساسي
$3.42M	**$1.06M**	**$75M**
هامش ٢٥٪	بدون فجوة تمويل	٥٫٥ ضعف إيراد ٢٠٣١

ليه نستثمر؟

1. **بيانات قبل بهرجة.** ٣١ موديل مصري شغالين اليوم، و١٢٠ بنهاية ٢٠٢٧، و٣٢٠ بحلول ٢٠٢٩.
2. **إثبات مش آراء.** كاميرا + صوت رباعي + سجل ورش = ملف صحة مركبة قابل للنقل.
3. **٨ مصادر إيراد.** مش معتمدين على اشتراك المستهلك أو سوق السيارات لوحده.
4. **الـB2B بيتضاعف.** الـAPI والبيانات والورش هيمثلوا ٤٢٪ من إيراد ٢٠٣١.
5. **انضباط مالي.** ٩ مليون دولار إجمالي تمويل يوصل الشركة للتدفق النقدي الإيجابي في ٢٠٣٠.

المطلوب

الجولة	التمويل	التقييم قبل	الملكية
التأسيس	$3.0M	$9.0M	٢٥٪ بعد الجولة
الجولة أ	$6.0M	$36.0M	١٤٫٣٪ بعد الجولة

استخدام التمويل

٣٥٪ هندسة وذكاء اصطناعي · ٢٠٪ بيانات وتغطية موديلات · ٢٥٪ تسويق وشراكات · ١٠٪ تشغيل وثقة · ١٠٪ إدارة وامتثال.

بديل الحاضنة: ١٫٢٥ مليون جنيه تمويل مرحلي لمدة ١٢ شهر، مع الاحتفاظ بمسار العرض القديم.

أطروحة الاستثمار

خمس حجات المستثمر يقدر يعتمد عليها. كل واحدة اتاختبرت في صفحات تانية.

بيانات محلية **٣١ ← ٥٠٠** موديل، ٦ زوايا + صوت + أعطال	حافة الأجهزة **صفر** تكلفة معالجة هامشية تقريباً	شبكة ثقة **سجل واحد** مالك ↔ ورشة ↔ مشتري
تنوع إيراد **٨** محركات مستقلة	ترتيب ذكي **شعبي ← فاخر** الكثافة أولاً والهالة بعدين	انضباط **٢٠٣٠** نقطة التعادل

مش مجرد موقع إعلانات

- المواقع بتبيع إعلانات. إحنا بنبيع **إثبات حالة**.
- الإعلان ثابت. سجل فابريكا بيتستخدم عند البيع والتأمين والصيانة.
- الورشة مش جمهور؛ دي **قناة توزيع ومصدر بيانات**.
- الـAPI بيخلّي الأداة بنية تحتية للبنوك والتأمين والأسطول.

إيه اللي ممكن يكذّب الفرضية؟

- دقة أقل من ٨٥٪ في اختبار الفك الفني.
- تحويل الورش أقل من ٢٠٪ بعد ٩٠ يوم.
- تكلفة اكتساب المستهلك فوق ١٨ دولار وLTV/CAC تحت ٣x.
- تركيز سوق السيارات في شريك واحد أو مدينة واحدة.
- انخفاض الجنيه فوق ٥٨ / دولار بدون رفع سعر محلي.

خلاصة بالعامية المصرية

خلاصة بالعامية المصرية

الفكرة بسيطة: السيارة في مصر ليها تاريخ، بس مفيش حد بيثبتة. المالك بيسأل، المشتري بيتخانق، والورشة بتقول كلامها، والتأمين بيحسب على العمر بس.

فابريكا AI بتمرّر الموبايل على السيارة: صور من ٦ زوايا، صوت من ٤ نقاط، وموسوعة ٣١ موديل مصري. النتيجة تقرير PDF موقعيناه، ورقم حالة بيتنقل مع العربيّة.

- بنبدأ بالشعبي (شيفروليه وأمثالها) عشان البيانات تكثف بسرعة والتكلفة تقل.
- بعدين ندخل المتوسط والأساطيل عشان الهامش والـAPI.
- وفي الآخر نجيب مرسيدس وبي إم دبليو وأودي كـ «هالة ثقة» مش كبداية.

المطلوب **٣ مليون دولار** تأسيس، وبعدها **٦ مليون دولار** الجولة أ. الإيراد المتوقع ٢٠٣١: **١٣,٦ مليون دولار**، والربح التشغيلي **٣,٤ مليون دولار**.

> **الخلاصة في سطر**
>
> إحنا مش بنبيع تقرير فحص... إحنا بنبني «جواز سفر صحي» لكل عربيّة في مصر.

لمحة عن الشركة

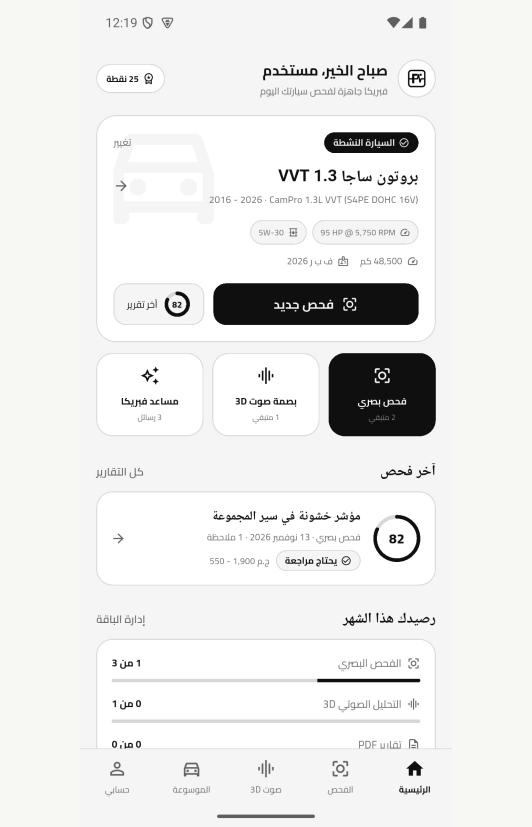
منصة أندرويد عربية، شغالة بدون إنترنت، بتخلي الموبايل أداة فحص وإثبات.

موجود فعلاً

- APK موقّع إصدار ٣,٠,٠ شغال من الآخر.
- حسابات، موسوعة ٣١ موديل، رؤية، صوت FFT حقيقي، وتقارير PDF.
- باقات ودفع تجريبي، سجل صيانة، CRM ورش، سوق، ولوحة أدمن.
- صفحات خصوصية وحذف حساب جاهزة للـPlay.
- اختبارات آلية للتحقق والتشفير و٦ سيناريوهات صوت وحالات الرؤية.

الحقيقة المنتجية

محرك الرؤية الحالي حتمي على الجهاز. الـYOLOv8n INT8 على خارطة ٢٠٢٧. مش بنادعي دقة نموذج لسه ماتقاستش.



شاشة حية من المحاكي · حساب تجريبي · برو ساجا ٤٨٫٥٠٠ كم · سكور ٨٢

المشكلة

منظومة المركبات في مصر مبنية على معلومات ناقصة. وكل طرف بيدفع ثمنها.

المالك

تخمين

ميعرفش إيه العطل قبل الورشة

مشتري المستعمل

تاريخ مخفي

حوادث وكيلومترات وصيانة غير موثقة

الورشة

ثقة ورقية

فحص يدوي وتقرير غير قابل للنقل

التأمين والأسطول

مفيش إشارة خطر

التسعير بالعمر مش بالحالة

تكلفة الوضع الحالي

- إصلاح زايد وفواتير مش مبررة.
- عربيات كويسة بتباع بأقل من قيمتها.
- إعلانات مضللة raising مخاطر البنوك.
- الورش بتتنافس على السعر مش على الجودة.
- الأساطيل بتشتغل رد فعل مش تنبؤ.

إيه اللي السجل الموثق بيفتحه؟

اللحظة	النهاردة	مع فابريكا
قبل الصيانة	جوجل + صاحبك	سكور، تاريخ أعطال، تقدير تكلفة
في الورشة	عرض شفهي	دليل مشترك وكارت عمل واضح
وقت البيع	«العربيّة تمام»	فحص موثق قابل للمشاركة
التأمين	العمر والموديل بس	تسعير مرتبط بالحالة
الأسطول	صيانة دورية	صيانة حسب الحالة

الحل

خمس طبقات وأصل واحد بيتكبّر: سجل الحالة اللي بيتنقل مع السيارة.

١ · الالتقاط	**كاميرا + ميكروفون + OBD** ٦ زوايا بصرية وتحديد صوت من ٤ نقاط
٢ · المحرك	**معالجة على الجهاز** خصوصية، offline، وتكلفة هامشية صفرية
٣ · المعرفة	**موسوعة ٣١ موديل** أعطال، فيوزات، مواصفات، ولغة ميكانيكا مصرية
٤ · الثقة	**PDF موقّع + سجل مركبة** مالك وورشة ومشتري ومؤمن يتشاركوا دليل واحد
٥ · المعاملة	**سوق + تمويل + قطع + API** تحويل لحظة الثقة لإيراد

آليات جديدة

- **بصمة صوتية:** تحديد مصدر الصوت من ٤ نقاط بدون رفع السيارة على جراج.
- **جواز الإثبات:** سجل موقّع يستخدم عند البيع والتأمين والصيانة.
- **سكور فابريكا:** إشارة حالة تربط التسعير والتمويل وفرز الأسطول.
- **مزاد ورش عكسي:** كارت العمل الموثق يروح لورش مؤهلة مش لصاحب أعلى إعلان.
- **دوّارة البيانات:** كل فحص بيحسّن معرفة الأعطال المحلية.

ملاحظة معمارية: المعالجة على الجهاز أولاً، والسحابة للسجلات الموقّعة والتحليلات وتحسين النموذج.

المنتج شغال

البرنامج شغال فعلاً. ثلاث شاشات من نسخة أندرويد ٠٫٠٫٣.



البداية
دخول عربي وتسجيل حساب



تجهيز المركبة
الموديل والكيلومترات والمالك



الرئيسية
السكور والباقات والموسوعة

ليه ده مهم؟
النسخة مش رسم توضيحي. APK موقّع ومثبّت على محاكي أندرويد وفيه تنقل وحالة وبيانات تجريبية شغالة.

الشاشات توضيحية للنسخة الحالية. الدقة والتحويل والاحتفاظ محتاجين تجارب فعلية؛ راجع صفحة ٢٦.

لماذا دلوقتي

أربع قوى بتتلاقي في ٢٠٢٦–٢٠٢٧: حجم، سيولة، معالجة رخيصة، ومنظومة تمويل محلية نشطة.

١١,٠٥ مليون
مركبة مرخّصة
مصر، نهاية ٢٠٢٥

٦,٠ مليون
سيارة ركاب
السوق الأساسي للفحص

٦٤٠ ألف
صفقة سيارة مستعملة
٢٠٢٥ بقيمة ٧,٥٣ مليار دولار

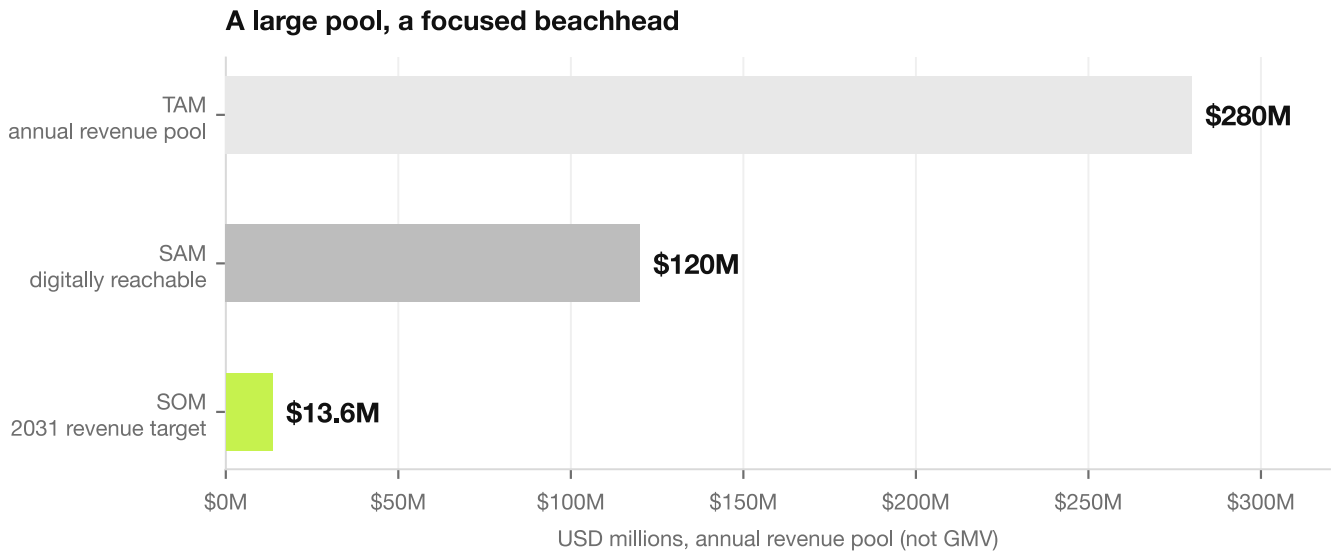
٤٥ ألف
ورشة
قطاع مجزّأ

٩٠+ مليون
جولات أخيرة
سيلندر، أون أوردر، جرينتا، زيل

١٨٣,٩٧٣
سيارة جديدة
مبيعات ٢٠٢٥

الإشارة	إيه يعني لفابريكا؟
أسطول كبير وت digitization ضعيف	بيانات الحالة نادرة وقيمتها هترتفع
سوق مستعمل فوق ٧,٥ مليار دولار	الفحص بوابة دفع مش أداة مجانية
نماذج الحافة بقت رخيصة	التشغيل بدون إنترنت بيحمي الخصوصية ويقلل التكلفة
الصناديق المحلية بتكتب شيكات	جولة ٣ مليون دولار واقعية في سوق بيستوعب ١٠–٣٥ مليون
الورش مجزّأة	SaaS + طلب موثق = wedge قوي

حجم السوق



الطبقة	التعريف	الحجم السنوي	منطق الاستحواذ
TAM	صيانة وفحص وتعاملات سيارات وقطع وتمويل على أسطول مصر	$280M	سقف طويل الأجل
SAM	القاهرة والجيزة والمحاور المتصلة	$120M	السوق الخدمية خلال ٥ سنوات
SOM	هدف الإيراد في ٢٠٣١	$13.6M	١١٪ من SAM و٢٫٢٪ من TAM

انضباط التحجيم

TAM وSAM عبارة عن مجمّع إيرادات سنوي مش GMV. سوق السيارات المستعملة ٧٫٥٣ مليار دولار GMV، وإحنا بنسجّل ٢٫٥٪ فقط كعمولة.

الجمهور المستهدف

لازم نخدم جمهورين في نفس الوقت: أصحاب رأس المال، وخلق اللي بيتعاملوا مع السيارة.

جمهور التمويل

الجمهور	بيقيم إيه؟	إيه اللي بنعرضه؟
VC	الحجم والدفاعية والعائد	TAM 280M، ٨ مصادر، خروج ٧٥M، عائد ٥,٣x
ملاك	المؤسس والخطة البديلة	APK شغال، بيانات محلية، سيولة ١,١M، تمويل حاضنة
حاضنة	سرعة التنفيذ والكفاءة	٣١ موديل، تجربة ١٠ ورش، جسر ١,٢٥ مليون جنيه

جمهور العميل

الشريحة	المطلوب	منتج الدخول
مالك السيارة	يعرف إيه العطل وإيه السعر العادل	تقرير مجاني ← برو
مشتري/بائع	يتأكد إنه مش بيشتري مشكلة	فحص ← سوق
الورشة	شغل مؤهل ونظام إدارة	SaaS ← مزاد عكسي
جهة مؤسسية	تسعير وصيانة بالحالة	API ← ترخيص بيانات

رؤية الجمهور

المستهلك بيخلق الدليل، والجهة المؤسسية بتدفع أعلى سعر عشانه. النموذج بيستغل عدم التماثل ده في الاتجاهين.

شخصيات العملاء

أربع شخصيات بيخلقوا الطلب. كل واحد بيدخل من منتج مختلف ويطلع في إيراد مختلف.

مالك السيارة

٢٨–٥٠ سنة، القاهرة/الجيزة
المطلوب: «قولّي إيه العطل قبل ما أدفع»
السعر: تقرير ١٥٠ ج / برو ١٠٠–١٤٠ ج
بيكسب معانا: الثقة والعربي والـoffline

مشتري مستعمل

مشتري أول مرة أو ترقية
المطلوب: «متخلّينيش أشتري مشكلة حد تاني»
السعر: فحص ٧٥٠–١٬١٥٠ ج
بيكسب معانا: صدق الحالة والتاريخ

صاحب ورشة

٤٥ ألف ورشة صغيرة
المطلوب: «أملأ الباي بطلبات مؤهلة»
السعر: SaaS ٥٠٠–١٬٠٠٠ ج/شهر
بيكسب معانا: الطلب والـCRM والقطع

تأمين/بنك/أسطول

مخاطر ووقت تشغيل
المطلوب: «سعّر وصيّن بالحالة مش بالعمر»
السعر: API بـ٤٠ ألف دولار ACV
بيكسب معانا: التغطية والقابلية للتدقيق

رحلة العميل

الـfunnel مصمم إن لحظة الفحص الواحدة تتحول لسجل عمر كامل.

1	**اكتساب**	محتوى، ورش، شركاء	*٣٠٪ MAU / مسجّل*
2	**فحص**	مسح مجاني أو تقرير ١٥٠ ج	*١٢ ألف ← ٣٠٠ ألف تقرير*
3	**اشتراك**	برو لمتابعة الصحة	*٢٪ ← ٣٪ من MAU*
4	**إثبات**	فحص ممول بمهني	*٨٠٠ ← ٣٨ ألف / سنة*
5	**معاملة**	سوق وتمويل وقطع	*١٢٠ مليون ← ٥ مليار جنيه GMV*
6	**تضمين**	API وترخيص بيانات	*٦ آلاف ← ٦٠٠ ألف فحص*

منطق البيع الإضافي

التقرير المدفوع أرخص لحظة ثقة. بيقود لبرو، وبعدين فحص ممول، وبعدين سوق وتمويل وقطع.

نسب التحويل دي محركات في النموذج مش أرقام مقاسة. برنامج ٢٠٢٧ عشان يستبدلها ببيانات فعلية.

التموضع

The empty quadrant: deep diagnosis + verified trust



التموضع في سطر

لمالكي المركبات والورش والجهات المؤسسية في مصر اللي محتاجين يعرفوا حالة العربيّة الحقيقية، فابريكا AI هي طبقة إثبات بتمزج تشخيص بصري وصوتي على الجهاز مع سجل قابل للنقل. على عكس الإعلانات وتطبيقات OBD والورش، إحنا بنملك **الدليل** مش الإعلان.

- الربع الفاضي: ثقة عالية + عمق تقني عالي.
- وكلاء الماركات عندهم عمق بس تغطية محدودة.
- المواقع عندها زحمة بس مفيش إثبات.
- فابريكا واقعة بين الدليل والمعاملة والبيانات.

المنافسة

النوع	العمق	الثقة	نقطة القوة	الفجوة	ميزتنا
وكلاء الماركات	عالي	عالي	ضمان وعلامة	تغطية ماركة واحدة	٥٠٠ موديل عبر الماركات
مواقع الإعلانات	منخفض	منخفض	سيولة وزيارة	إعلانات بتقييم ذاتي	إثبات حالة موثق
تطبيقات OBD	متوسط	منخفض	قراءة أكواد رخيصة	مفيش صوت أو أعطال محلية	تشخيص متعدد الوسائط
الورش	عالي	متوسط	ميكانيكا ومهارة	مفيش سجل قابل للنقل	تقرير موحّد + CRM
سيلندر وغيرها	عالي	متوسط	مخزون وتجديد	نموذج مخزون مغلق	بنية محايدة لكل البائعين
التأمين والبنوك	منخفض	عالي	رأس مال وتوزيع	مفيش فحص خاص	API وسكور عند نقطة الخطر
موزّعو القطع	منخفض	متوسط	كتالوج وتوصيل	مفيش تشخيص مرتبط	طلبات مرتبطة بالعطل

توصيف تنافسي توضيحي بناءً على معلومات عامة حتى نوفمبر ٢٠٢٦. مفيش أي ادعاء بسوء نية تجاه أي طرف.

الخندق التنافسي

الدوّارة اللي بتتكبّر

1. مالك بيفحص عربيّته.
2. الورشة بتأكد العطل ومسار الإصلاح.
3. السجل الموقّع بيتنقل عند البيع والتمويل.
4. السجلات الكتير بتحسّن معرفة الأعطال والأسعار.
5. الدقة الأعلى بتقلل CAC وترفع استعداد الشركاء للدفع.

أربع أصول دفاعية

البيانات
مصرية
٦ زوايا + صوت + أعطال

الحافة
offline
خصوصية وتكلفة منخفضة

الشبكة
مالك ↔ ورشة
إثبات من جهتين

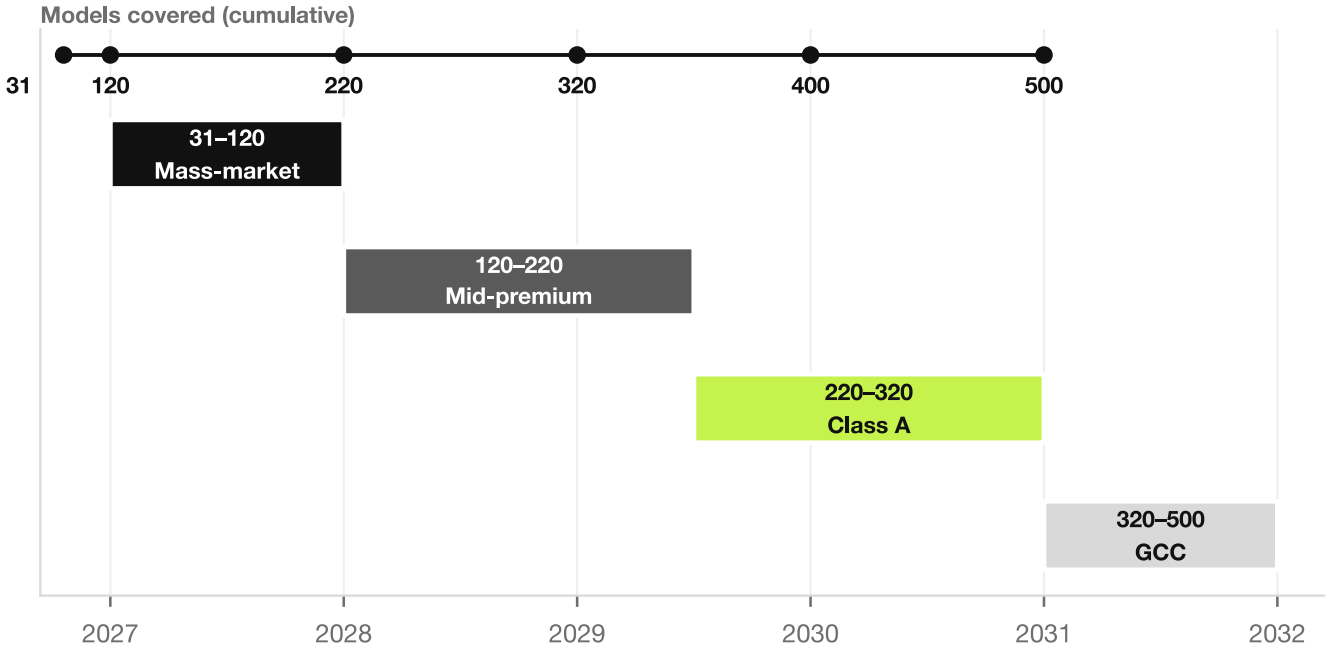
اللغة
عربي ميكانيكي
مصطلحات وتجربة محلية

الخندق

أي حد يقدر يقلّد واجهة في أسابيع. بس مش ه يقدر يقلّد آلاف الأعطال الموسومة والسجلات الموقّعة اللي بنبنيها.

استراتيجية تغطية المركبات

Sequencing: data density first, premium halo last



القرار: نبدأ بالشعبي عشان كثافة البيانات، وبعدين المتوسط عشان الهامش، والـClass A في الآخر عشان الهالة.

المرحلة	الشرائح	ليه دلوقتي؟	النتيجة
٢٠٢٧ · الكثافة	شيفروليه، تويوتا، هيونداي، صيني	أعلى حصة أسطول وأرخص تعليم	معرفة أعطال وشبكة ورش وCAC منخفض
٢٠٢٨–٢٩ · الهامش	سيدان وSUV متوسطة، أساطيل	تذكرة أعلى وميزانية B2B	توسّع SaaS وAPI
٢٠٢٩–٣٠ · هالة Class A	مرسيدس، بي إم دبليو، أودي، لكزس	ثقة وسعر أعلى	قوة تسعير وشعارات مميزة
٢٠٣١ · إقليمي	GCC تبييض علامة	إعادة استخدام المحرك والمخطط	خيار التوسّع في السيناريو المتفائل

اقتصاديات التغطية

البعد	الشعبي أولاً	الفاخر أولاً (مرفوض)
حجم الأسطول	عالي، أحداث متكررة	منخفض، أحداث نادرة
تكلفة التعليم	أقل تعقيداً	معرفة تخصصية أغلى
CAC	أقل، الحاجة متكررة	أعلى، بيتوقع خدمة «كونسيرج»
تذكرة الفحص	٧٥٠–٩٥٠ جنيه	١٬٥٠٠+ جنيه محتمل
قيمة البيانات	تكرار بيحسّن النموذج	قيمة عالية بس بطيئة
دور العلامة	محرك الإثبات	هالة وتسعير
القرار	نبدأ هنا في ٢٠٢٧	بنضيفه في ٢٠٢٩ بعد إثبات الدقة

ليه مش CLASS A أولاً؟

العربيات الفاخرة تذكرة أعلى بس أحداث قليلة، يعني نموذج بطيء. البداية بالأسطول الشعبي بتشرينا دقة وشبكة ورش ودليل، وبعدين بنكسب الهالة بثقة ورخص.

نموذج العمل

٨ مصادر إيراد بتحوّل علاقة الفحص الواحدة لعدة لحظات دفع.

الفحص والاشتراكات **$2.89M** برو + تقارير + فحص ممول	SAAS للورش **$1.18M** CRM + فروع مؤسسية	API والبيانات **$3.23M** لكل فحص + ترخيص	السوق الموثّق **$2.75M** ٢٫٥٪ + إعلانات مميزة
التمويل والتأمين **$0.78M** عمولة لكل وثيقة	القطع والصيانة **$1.68M** أفلييت + ٨٪ حجز	الأساطيل **$0.73M** اشتراك لكل مركبة	الإعلانات **$0.38M** رعاية مواضع

تأثير المحفظة

مفيش مصدر إيراد فوق ٢٤٪ من إيراد ٢٠٣١. وأكبر مصدر (API والبيانات) هو كمان الأقل اعتماداً على اكتساب المستهلك.

هندسة الإيرادات

الإيراد مبني من محركات، مش من نمو من أعلى لأسفل.

المصدر	إيراد ٢٠٣١	النسبة	المحرك
فحص واشتراكات	$2.89M	21.2%	كمية × سعر / عمولة
ورش SaaS	$1.18M	8.6%	كمية × سعر / عمولة
API وبيانات	$3.23M	23.7%	كمية × سعر / عمولة
السوق	$2.75M	20.2%	كمية × سعر / عمولة
تمويل وتأمين	$0.78M	5.7%	كمية × سعر / عمولة
قطع وصيانة	$1.68M	12.3%	كمية × سعر / عمولة
أساطيل	$0.73M	5.3%	كمية × سعر / عمولة
إعلانات	$0.38M	2.8%	كمية × سعر / عمولة

الخطوط بالجنيه بتتحول للدولار بـ٥٠ جنيه / دولار. الخطوط بالدولار (ترخيص البيانات والإعلانات والتوسّع) زي ما هي.

الذهاب للسوق

نرسّخ بالدليل، نتوسّع بشركاء محتملين، ونكبر بالبنية التحتية.

المرحلة	الحركة	القنوات	المؤشر	بوابة التالي
٢٠٢٧ · الانطلاق	تقرير مجاني ← مدفوع ← برو	ورش، مجموعات عربيّة، Landing	التقارير/مستخدم، الدقة	١٠ ورش + دقة ٨٥٪
٢٠٢٨ · التوسّع	SaaS ورش + فروع	بيع ميداني، موزّعو قطع، أساطيل	عدد الورش وACV	٥٥٠ ورشة + ٢٠ فرع
٢٠٢٩ · التضمين	API فحص + ترخيص بيانات	تأمين، بنوك، أسواق، أساطيل	الـAPI والـACV	٣ عقود مرجعية
٢٠٣٠–٣١ · التوسّع	سوق وتمويل وإقليم	توزيع شركائي	GMV وتكرار الشراء	٣٫٢ مليار جنيه GMV في ٢٠٣٠

الوتد

الورشة بتيجي قبل البرمجيات. بنعطيها طلب أولاً، وبعدين النظام. ده بيقلّل زمن التحصيل مقارنة بـSaaS تقليدي.

التسويق بيكبر من ٠٫٢٤ مليون دولار في ٢٠٢٧ لـ٢٫٣ مليون في ٢٠٣١، وCAC بتتحسّن مع نضج العلامة والقنوات.

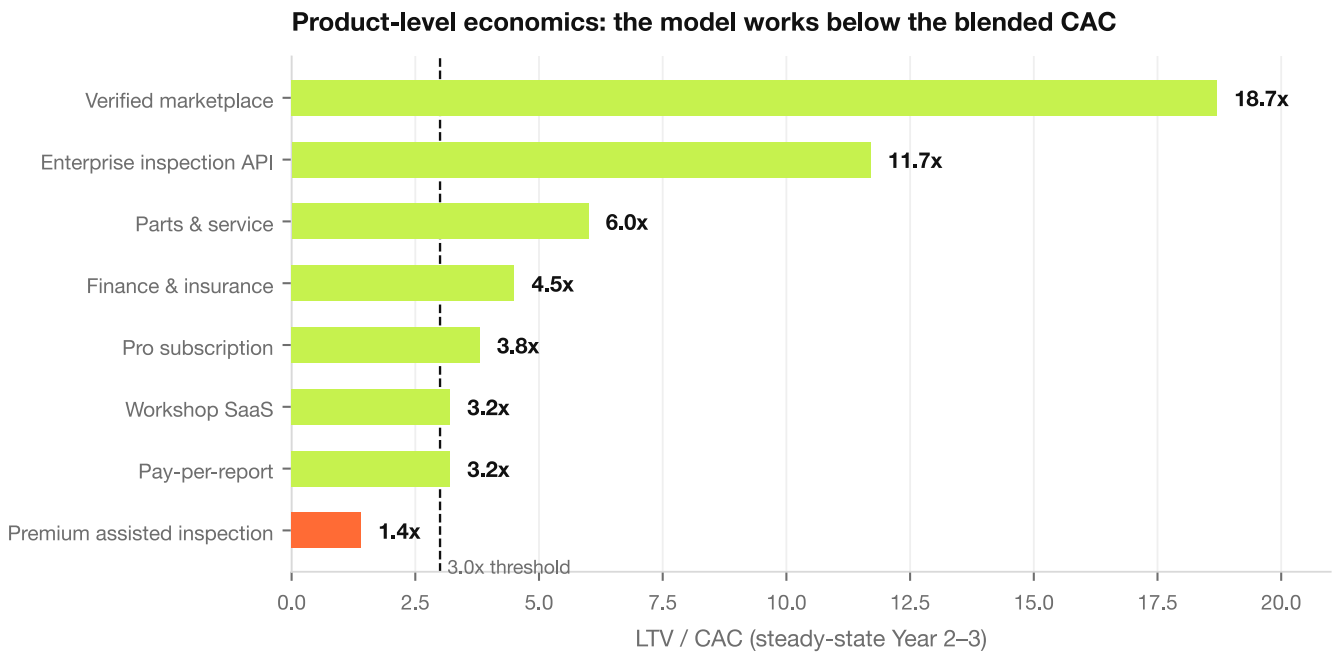
الشراكات

الشريك	بيدي	فابريكا بتمنح	الإيراد
الورش	وقت باي وتأكيد فني	طلبات مؤهلة، CRM، طلب قطع	SaaS وعمولات
معارض السيارات	مخزون وسياق البيع	فحص موثّق للإعلان	فحص + عمولة سوق
التأمين	توزيع وجداول مخاطر	سكور حالة ودليل مطالبات	API وترخيص بيانات
البنوك	مسار التمويل	التحقق من قيمة الضمان	عمولة + API
الأساطيل	مركبات وبرامج صيانة	لوحة صيانة تنبؤية	اشتراك لكل مركبة
موزّعو القطع	كتالوج وتوصيل	طلب مرتبط بالعطل	أفلييت
السحابة والحاضنة	رصيد وخبرة ومصداقية	بيانات تجريبية وحالات دراسية	دعم عيني

برنامج الشركاء المؤسسين

٢٥ ورشة SaaS مجاني ٦ شهور مقابل تسمية أعطال منظّمة وبيانات زمن الدوران وحالة دراسية موثّقة. تكلفة تسويق تتحول لأصل بيانات.

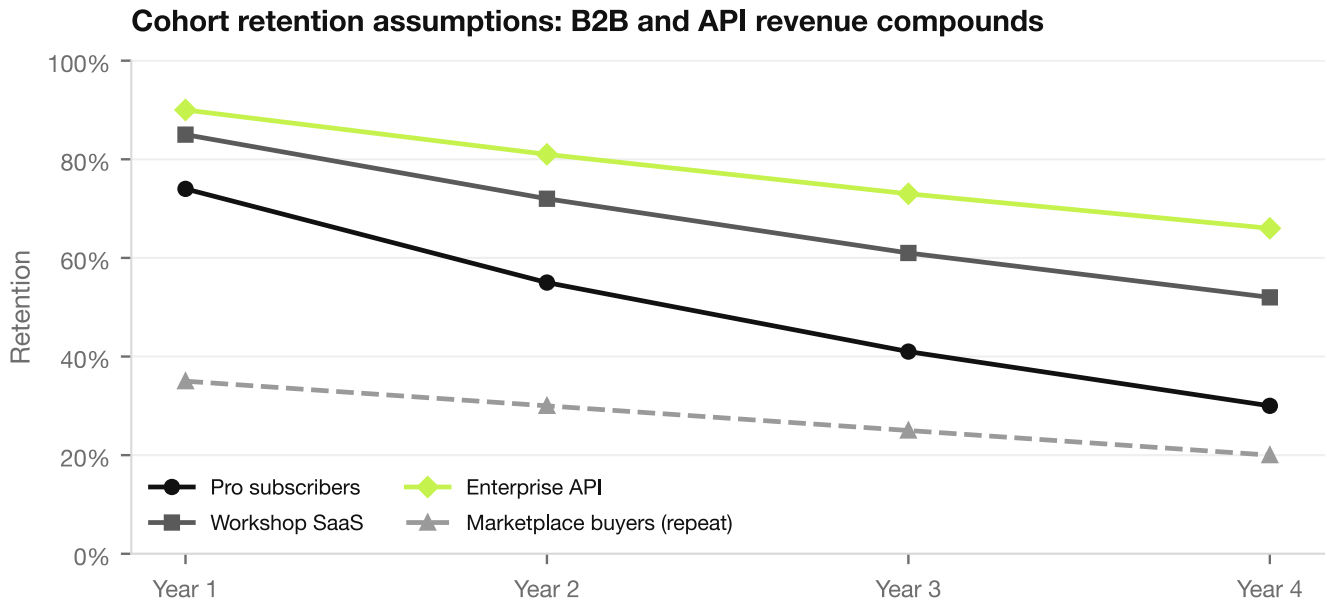
اقتصاديات الوحدة



المنتج	السعر	هامش	CAC	LTV	LTV/CAC	الاسترداد
Pro subscription	$2.00	85%	$18	$68	3.8x	10.6
Pay-per-report	$3.30	75%	$5	$16	3.2x	1.5
Premium assisted inspection	$17.00	55%	$12	$17	1.4x	1.3
Workshop SaaS	$180.00	80%	$300	$960	3.2x	25.0
Enterprise inspection API	$40,000.00	70%	$12,000	$140,000	11.7x	5.1
Verified marketplace	$400.00	70%	$30	$560	18.7x	1.0
Finance & insurance	$40.00	90%	$8	$36	4.5x	2.7
Parts & service	$20.00	60%	$4	$24	6.0x	1.3

الفحص الممول قصداً تحت ٣x كمنتج مستقل؛ قيمته الحقيقية في البيع الإضافي للسوق والتمويل والبيانات.

الاحتفاظ والولاء



المجموعة	سنة ١	سنة ٢	سنة ٣	سنة ٤
Pro subscribers	74%	55%	41%	30%
Workshop SaaS	85%	72%	61%	52%
Enterprise API	90%	81%	73%	66%
Marketplace buyers (repeat)	35%	30%	25%	20%

- الـB2B والـAPI أقوى بكتير من المستهلك.
- بعد ٤ سنين الـAPI لسه بيحتفظ بـ٦٦٪ من قيمة المجموعة.
- النموذج بيوجّه المزيج تدريجياً للمصادر دي.

إيه اللي بنقيسه في التجارب؟

نستبدل الافتراضات دي باحتفاظ ١٨٠/٩٠/٣٠ يوم فعلي لكل مجموعة وقناة قبل الجولة أ.

الأدلة والإنجازات

نفرّق بين اللي اتثبت النهاردة واللي الجولة لازم تثبتة.

أدلة متاحة دلوقتي

الدليل	الحالة
APK موقّع ٣,٠,٠	مثبّت ومشغّل على محاكي
موسوعة ٣١ موديل	أعطال وفيوزات ومواصفات
رؤية وصوت	محرك حتمي + FFT حقيقي
PDF وCRM وسوق وأدمن	مطبّقين داخل التطبيق
اختبارات آلية	تحقق وتشفير وصوت ورؤية
منصة محلية	Landing وبورتال ودفع شغالين

الأدلة اللي التمويل هيشتريها

المؤشر	الهدف
الدقة	٨٥٪ مقارنة بفك فني
تجارب الورش	١٠ بحلول Q1 ٢٠٢٧
CAC المستهلك	≥ ١٨ دولار وLTV/CAC ≥ ٣x
عقود API	٣ شركاء بحلول ٢٠٢٩
سيولة السوق	٧٠٪ من الإعلانات مفحوصة

> موقف الدILIGENCE
> البرنامج المجهّز نقدّمه كدليل، مش كتجارة. إثبات التجارة هو الغرض الصريح من جولة التأسيس.

إطار النموذج المالي

نموذج ٥ سنين بالدولار، والأسعار بالجنيه، بسعر موازنة متحفظ.

الاتفاق	الاختيار	السبب
المدى	٢٠٢٧–٢٠٣١ سنوي	يوضّح منحنى الخسارة والخروج
العملة	دولار	مقارنة استثمارية
سعر الصرف	٥٠ جنيه / دولار	متحفظ مع اختبار الحساسية
الضريبة	٢٢٫٥٪ مع ترحيل خسائر	تقريب ضريبة الشركات
التمويل	٣M تأسيس + ٦M الجولة أ	مفيش رفع إضافي مفترض

إيراد سنة ١

$0.24M

٤٨ مليون جنيه تقريباً

إيراد سنة ٥

$13.6M

نمو ١٧٤٪

تراكم EBITDA

$2.03M

حتى ٢٠٣١

هامش ٢٠٣١

79.5%

مزيج المنصات

محركات الطلب ١

المستهلكون والورش.

المحرك	٢٠٢٧	٢٠٢٨	٢٠٢٩	٢٠٣٠	٢٠٣١
Registered users	100,000	350,000	800,000	1,450,000	2,300,000
MAU	30,000	105,000	240,000	435,000	690,000
MAU / registered	0	0	0	0	0
Pro subscribers	600	2,625	6,720	13,050	20,700
Pro penetration of MAU	2.0%	2.5%	2.8%	3.0%	3.0%
Pro ARPU (EGP/month)	100	110	120	130	140
Paid reports	12,000	45,000	110,000	200,000	300,000
Report price (EGP)	150	165	180	200	220
Premium inspections	800	4,000	12,000	24,000	38,000
Premium price (EGP)	750	850	950	1,050	1,150
Paying workshops	150	550	1,300	2,500	4,000
Workshop ARPU (EGP/month)	500	600	750	900	1,000
Enterprise branches	5	20	60	120	200

اشتراك برو بيكبر من ٢٪ لـ٣٪ من المستخدمين النشطين. ARPU الورشة بيوصل ١٬٠٠٠ جنيه شهرياً في ٢٠٣١.

محركات الطلب ٢

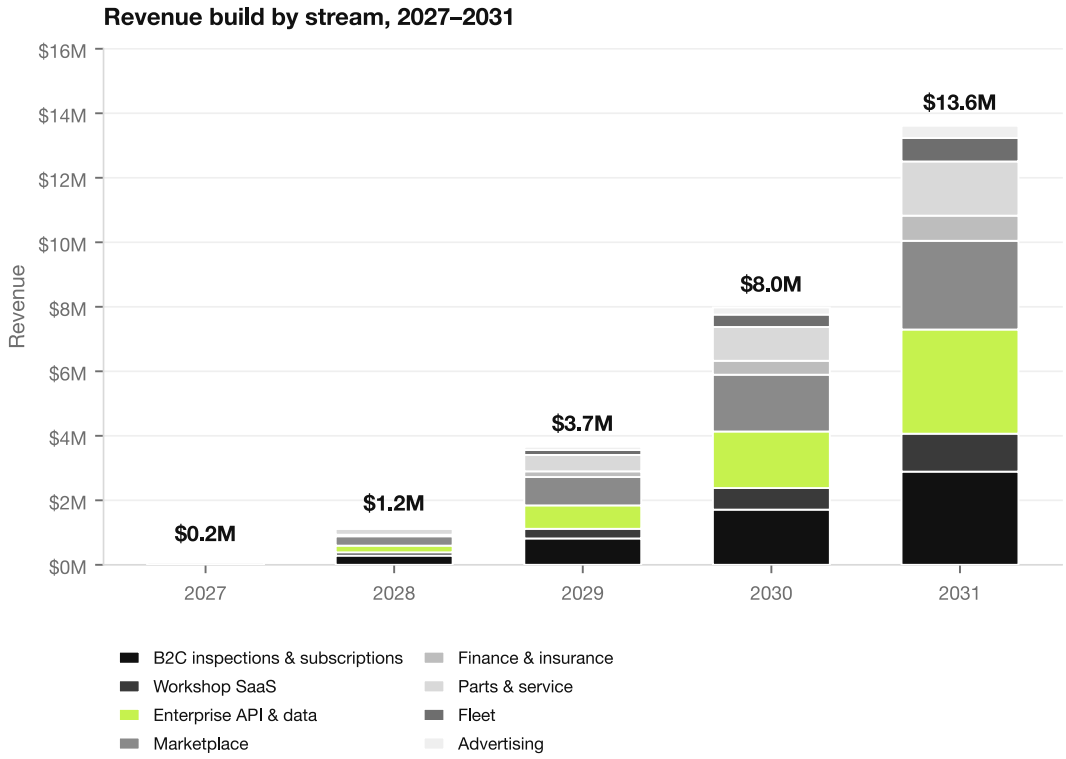
الطبقة المؤسسية والمعاملات.

المحرك	٢٠٢٧	٢٠٢٨	٢٠٢٩	٢٠٣٠	٢٠٣١
API inspections	6,000	40,000	140,000	330,000	600,000
API price (EGP)	175	185	195	205	215
Marketplace GMV (EGP m)	120	550	1,600	3,200	5,000
Marketplace take rate	2.2%	2.4%	2.5%	2.5%	2.5%
Finance policies	200	1,200	4,000	9,000	15,000
Parts GMV (EGP m)	20	90	250	500	800
Service GMV (EGP m)	10	45	130	280	450
Fleet vehicles	300	2,000	7,000	16,000	28,000

انضباط المعاملات

GMV السوق بيوصل ٥ مليار جنيه في ٢٠٣١، بس إحنا بنسجّل ٢٫٥٪ فقط كإيراد + الإعلانات المميزة.

بناء الإيرادات



السنة	B2C	ورش	API	سوق	تمويل	قطع	أسطول	إعلان	الإجمالي
٢٠٢٧	$0.06M	$0.02M	$0.04M	$0.06M	$0.01M	$0.04M	$0.01M	$0.01M	$0.24M
٢٠٢٨	$0.29M	$0.10M	$0.21M	$0.29M	$0.05M	$0.18M	$0.04M	$0.04M	$1.19M
٢٠٢٩	$0.82M	$0.30M	$0.73M	$0.88M	$0.18M	$0.51M	$0.15M	$0.10M	$3.66M
٢٠٣٠	$1.71M	$0.67M	$1.75M	$1.76M	$0.43M	$1.05M	$0.38M	$0.22M	$7.98M
٢٠٣١	$2.89M	$1.18M	$3.23M	$2.75M	$0.78M	$1.68M	$0.73M	$0.38M	$13.61M

قائمة الدخل

بالدولار	٢٠٢٧	٢٠٢٨	٢٠٢٩	٢٠٣٠	٢٠٣١
إجمالي الإيراد	$0.24M	$1.19M	$3.66M	$7.98M	$13.61M
تكلفة الإيراد	$0.06M	$0.29M	$0.84M	$1.72M	$2.79M
الربح الإجمالي	$0.18M	$0.90M	$2.82M	$6.26M	$10.83M
الرواتب	$0.52M	$1.00M	$1.75M	$2.70M	$3.90M
التسويق	$0.24M	$0.55M	$1.00M	$1.55M	$2.30M
البيانات والتسمية	$0.10M	$0.16M	$0.24M	$0.30M	$0.36M
إدارة وعموم	$0.15M	$0.26M	$0.42M	$0.60M	$0.85M
إجمالي المصروفات	$1.01M	$1.97M	$3.41M	$5.15M	$7.41M
EBITDA	($0.83M)	($1.07M)	($0.59M)	$1.11M	$3.42M
إهلاك	$0.03M	$0.06M	$0.10M	$0.16M	$0.22M
EBIT	($0.86M)	($1.13M)	($0.69M)	$0.95M	$3.20M
ضريبة	$0.00M	$0.00M	$0.00M	$0.00M	$0.33M
صافي الربح	($0.86M)	($1.13M)	($0.69M)	$0.95M	$2.87M

قراءة المنحنى

الخسارة بتكبر في ٢٠٢٨ مع بناء التغطية، بتضيق في ٢٠٢٩، وبتتحول للربح في ٢٠٣٠. ضريبة ٢٠٣١ بعد استخدام الخسائر المرحّلة.

هيكل التكلفة

الهامش بيتوسّع من ٧٤٪ لـ٨٠٪ مع كبر مزيج المنصة.

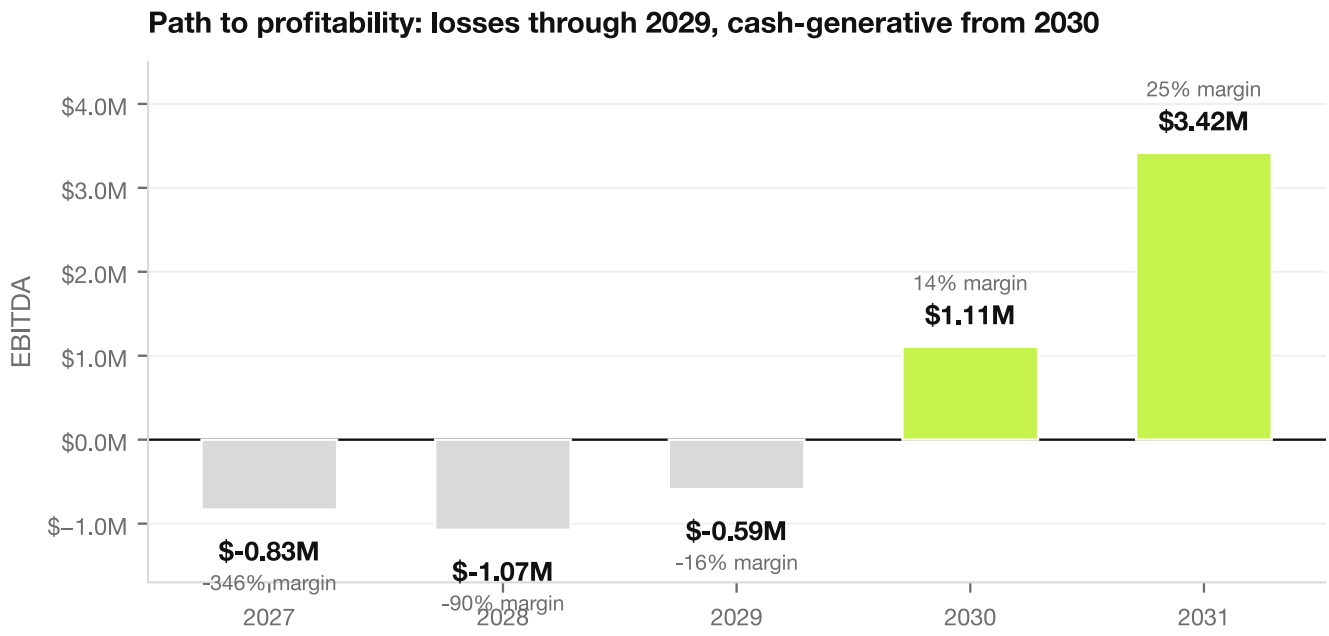
هامش ٢٠٢٧
٧٤,٠٪
تكلفة فحص وتحصيل أعلى

هامش ٢٠٢٩
٧٧,١٪
مزيج API وSaaS بيرتفع

هامش ٢٠٣١
٧٩,٥٪
وفورات المنصة

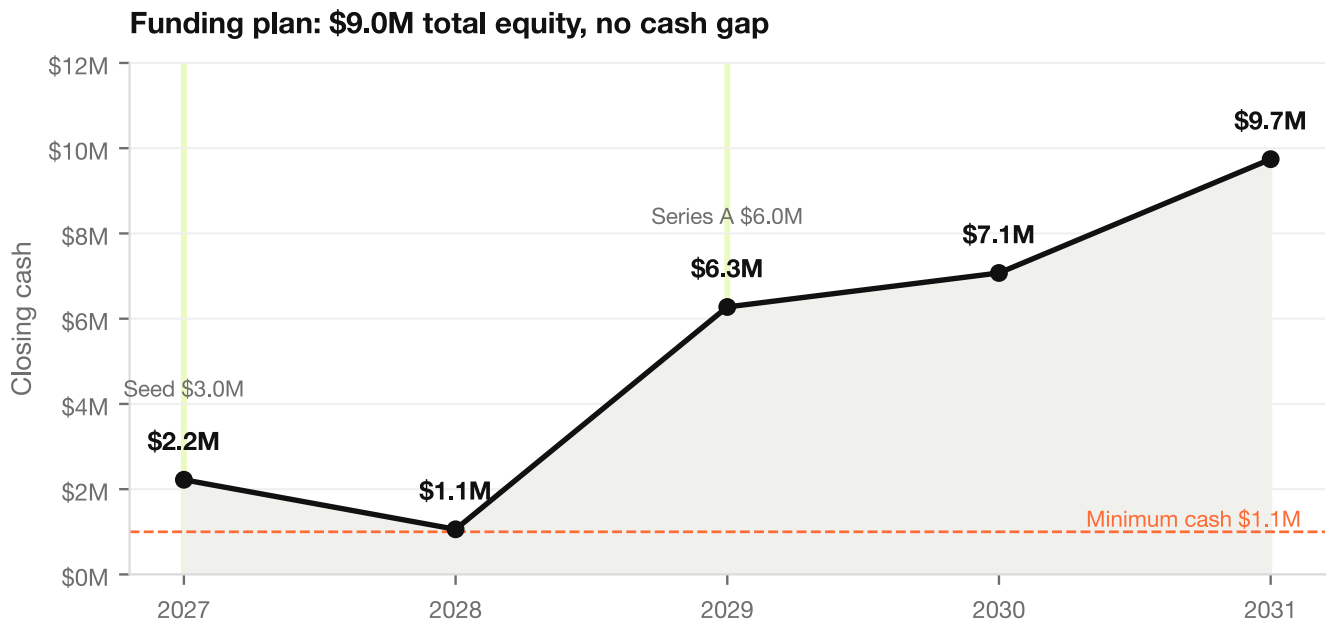
البند	الأساس	٢٠٢٧	٢٠٣١		السبب
الدفع	٪ من إيراد المستهلك	٣,٠٪	٣,٠٪		تحول لـAPI أقل رسوماً
السحابة	٪ من الإيراد	٣,٥٪	١,٨٪		حافة ووفورات
تنفيذ الفحص	٪ الفحص/المنصة	٤٥٪ / ٦	٣٦٪ / ٣		كثافة شبكة الميدان
نجاح الشركاء	٪ إيراد B2B	٥,٠٪	٣,٠٪		تأهيل ذاتي
تشغيل السوق	٪ من GMV	٠,٢٠٪	٠,١٢٪		أتمتة
الضمان	٪ إيراد السوق	١,٠٪	١,٠٪		مخصص ثقة ثابت
الدعم والجودة	٪ من الإيراد	٤,٠٪	٤,٠٪		حد أدنى للمستوى

مسار الربحية



السنة	EBITDA	الهامش	المصروفات
٢٠٢٧	$-0.83M	-346.0%	$1.01M
٢٠٢٨	$-1.07M	-90.4%	$1.97M
٢٠٢٩	$-0.59M	-16.1%	$3.41M
٢٠٣٠	$1.11M	13.9%	$5.15M
٢٠٣١	$3.42M	25.1%	$7.41M

النقد والسيولة



السنة	التدفق الحر	التمويل	السيولة الختامية
٢٠٢٧	$-0.88M	$3.00M	$2.22M
٢٠٢٨	$-1.16M	$0.00M	$1.06M
٢٠٢٩	$-0.78M	$6.00M	$6.27M
٢٠٣٠	$0.80M	$0.00M	$7.07M
٢٠٣١	$2.67M	$0.00M	$9.74M

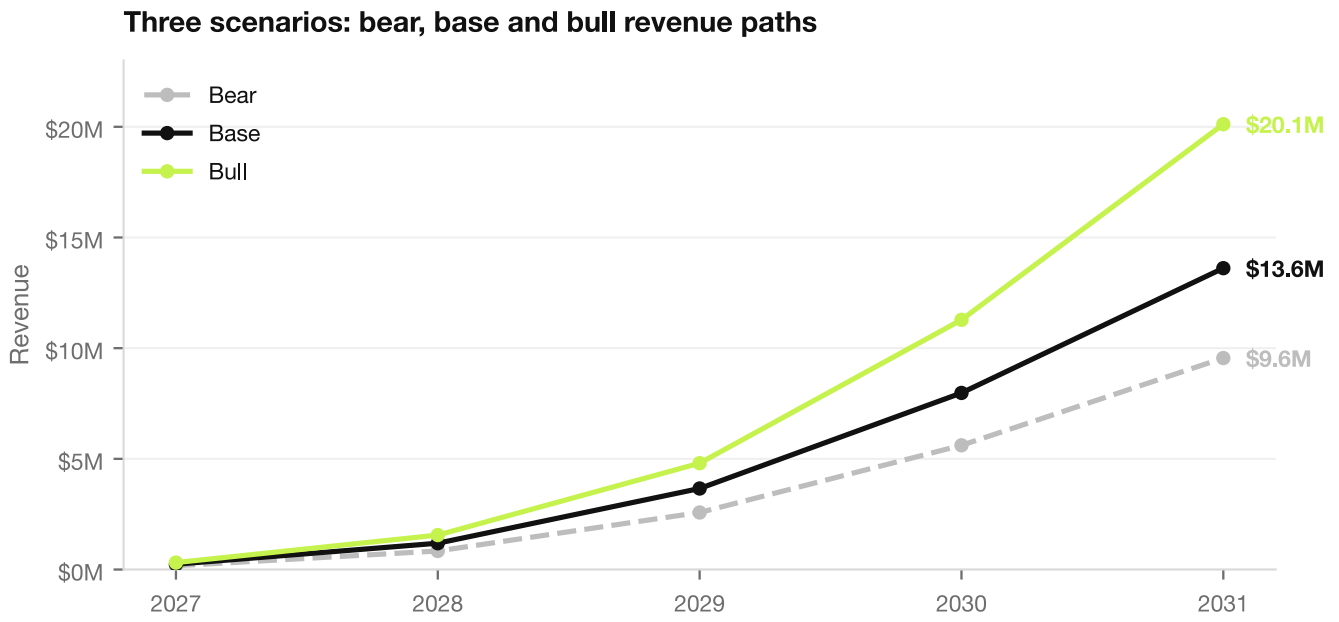
أقل سيولة ١٫٠٦ مليون دولار في ٢٠٢٨. النموذج بيفترض إغلاق الجولة أ في ٢٠٢٩؛ لو اتأخرت، جولة التأسيس لازم تغطي حرق ٢٠٢٩ الإضافي.

الميزانية العمومية

بالدولار	٢٠٢٧	٢٠٢٨	٢٠٢٩	٢٠٣٠	٢٠٣١
النقد	$2.22M	$1.06M	$6.27M	$7.07M	$9.74M
المدينون	$0.02M	$0.12M	$0.37M	$0.80M	$1.36M
أصول ثابتة	$0.01M	$0.01M	$0.03M	$0.05M	$0.08M
إجمالي الأصول	$2.35M	$1.32M	$6.91M	$8.35M	$11.86M
الدائنون	$0.00M	$0.02M	$0.07M	$0.14M	$0.22M
إيراد مؤجل	$0.00M	$0.01M	$0.04M	$0.09M	$0.14M
إجمالي الالتزامات	$0.01M	$0.04M	$0.11M	$0.22M	$0.37M
رأس المال المدفوع	$3.01M	$3.01M	$9.01M	$9.01M	$9.01M
الأرباح المبقاة	$-0.86M	$-2.00M	$-2.69M	$-1.74M	$1.13M
حقوق الملكية	$2.15M	$1.01M	$6.32M	$7.27M	$10.14M

حساب «أصول/التزامات أخرى» في النموذج بيغطي فروق التوقيت في الميزانية المختصرة. مش مصدر تمويل.

السيناريوهات

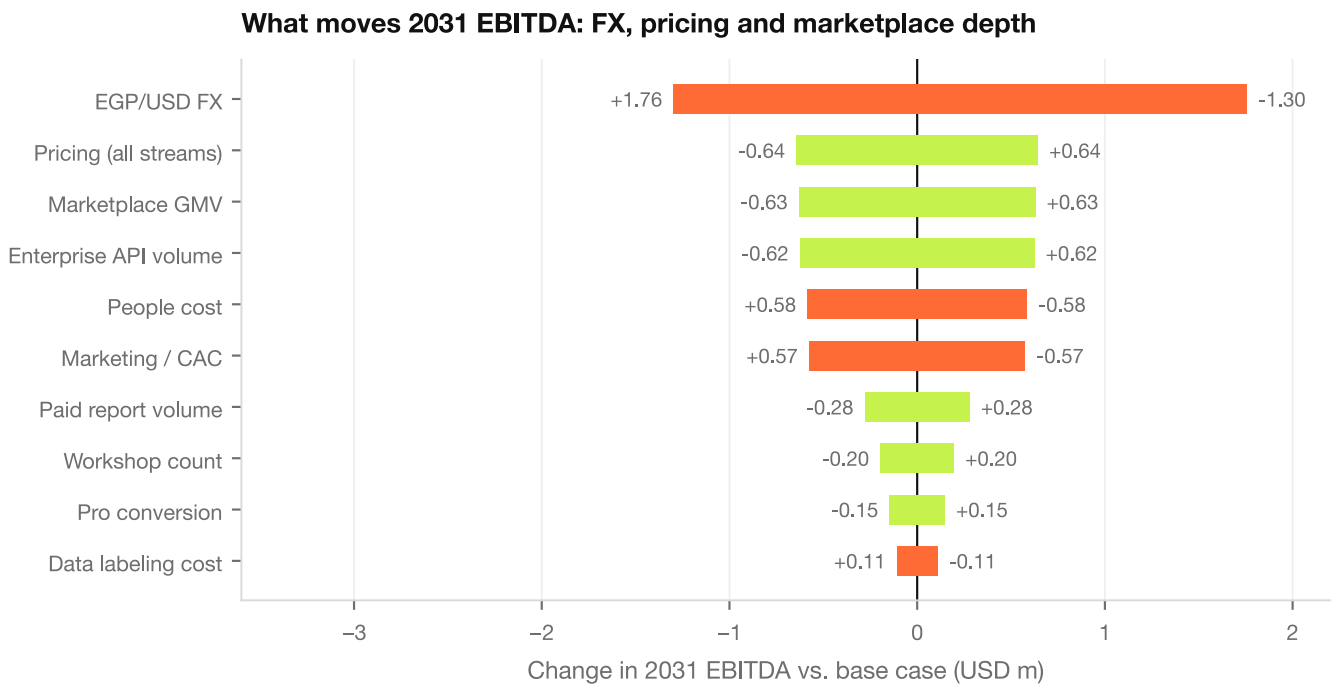


السيناريو	إيراد ٣١	EBITDA	الهامش	أقل سيولة	الخروج
Bear	9.6	0.21	2.2%	0.76	35
Base	13.6	3.42	25.1%	1.06	75
Bull	20.1	8.05	40.0%	1.38	121

الواقع المتشائم

السيناريو المتشائم بيطلع بخروج ٣٥ مليون دولار بس تراكم EBITDA سالب ٤٫٢ مليون. ده اللي لازم المستثمر المحافظ يعتمد عليه.

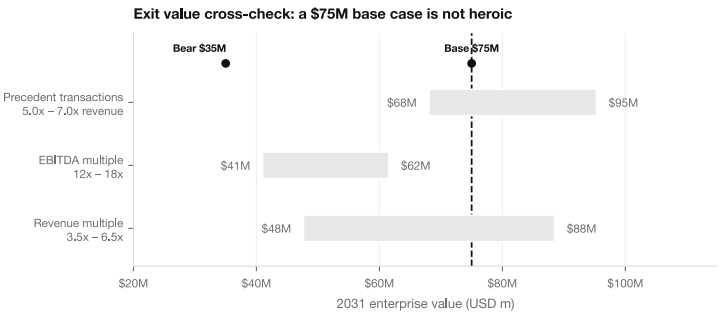
تحسس النتائج



المحرك	تأثير سلبي	تأثير إيجابي	المدى
EGP/USD FX	+1.76	-1.30	3.05
Pricing (all streams)	-0.64	+0.64	1.29
Marketplace GMV	-0.63	+0.63	1.26
Enterprise API volume	-0.62	+0.62	1.25
People cost	+0.58	-0.58	1.17
Marketing / CAC	+0.57	-0.57	1.15
Paid report volume	-0.28	+0.28	0.56
Workshop count	-0.20	+0.20	0.39
Pro conversion	-0.15	+0.15	0.29
Data labeling cost	+0.11	-0.11	0.22

تحسس متغير واحد في كل مرة حول EBITDA ٢٠٣١ الأساسي ٣,٤٢ مليون. سعر الصرف معروض بحيث الجنيه الأقوى يرفع الإيراد بالدولار.

التقييم



إطار الخروج

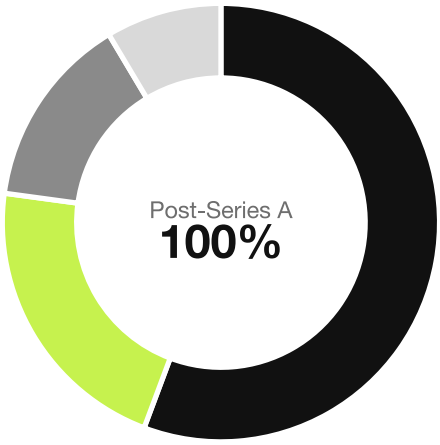
الحالة	الخروج	المضاعف	عائد التأسيس
متشائم	$35M	٣,٧x	2.5x
أساسي	$75M	٥,٥x	5.4x
متفائل	$120M	٦,٠x	8.6x

شروط الجولات

الجولة	قبل	الرفع	بعد
التأسيس	$9.0M	$3.0M	$12.0M
الجولة أ	$36.0M	$6.0M	$42.0M

المضاعفات أدوات تحقق مش تنبؤات. مضاعفات الخروج في المنصات اللي تشبهنا واسعة جداً حسب النمو والهامش.

الملكية واستخدام التمويل



- Founders · 55.7%
- Seed investors · 21.4%
- Series A investors · 14.3%
- ESOP (unissued) · 8.6%

الطرف	قبل	بعد التأسيس	بعد أ
Founders	100.0%	65.0%	55.7%
Seed investors	0.0%	25.0%	21.4%
Series A investors	0.0%	0.0%	14.3%
ESOP (unissued)	0.0%	10.0%	8.6%



- Engineering & AI · 35%
- Data & coverage · 20%
- GTM & partnerships · 25%
- Operations & trust · 10%
- G&A & compliance · 10%

- **هندسة وAI ٣٥٪:** محرك الحافة والـAPI والموثوقية.
- **بيانات وتغطية ٢٠٪:** ١٢٠ موديل وتسمية ومعايرة.
- **تسويق ٢٥٪:** ورش وشركاء ونمو عربي.
- **تشغيل وثقة ١٠٪:** جودة الفحص وجاهزية الضمان.
- **إدارة وامتثال ١٠٪:** قانوني وITIDA وGAFI وأمان.

الشروط والمراحل

الهيكل المقترح والبوابات اللي بيفتحوا التمويل.

البند	التأسيس	الجولة أ
الرفع	$3.0M	$6.0M
التقييم قبل	$9.0M	$36.0M
ملكية الجدد	٢٥٪	١٤٫٣٪
أسهم الموظفين	١٠٪	٨٫٦٪
المجلس	٢ مؤسسين + مراقب	٢ مؤسسين + تأسيسي + أ

الدفعة	البوابة	الدليل المطلوب
٤٠٪ عند الإغلاق	تأسيس وESOP	أوراق وبنك وهيكل ملكية
٣٠٪	الدقة والمنتج	معيار YOLO ودقة ٨٥٪ و٦٠ موديل
٢٠٪	إثبات الورش	١٠ تجارب مدفوعة وCRM و١٠٠ موديل
١٠٪	إثبات تجاري	خطاب نوايا تأمين/أسطول ودفع حي

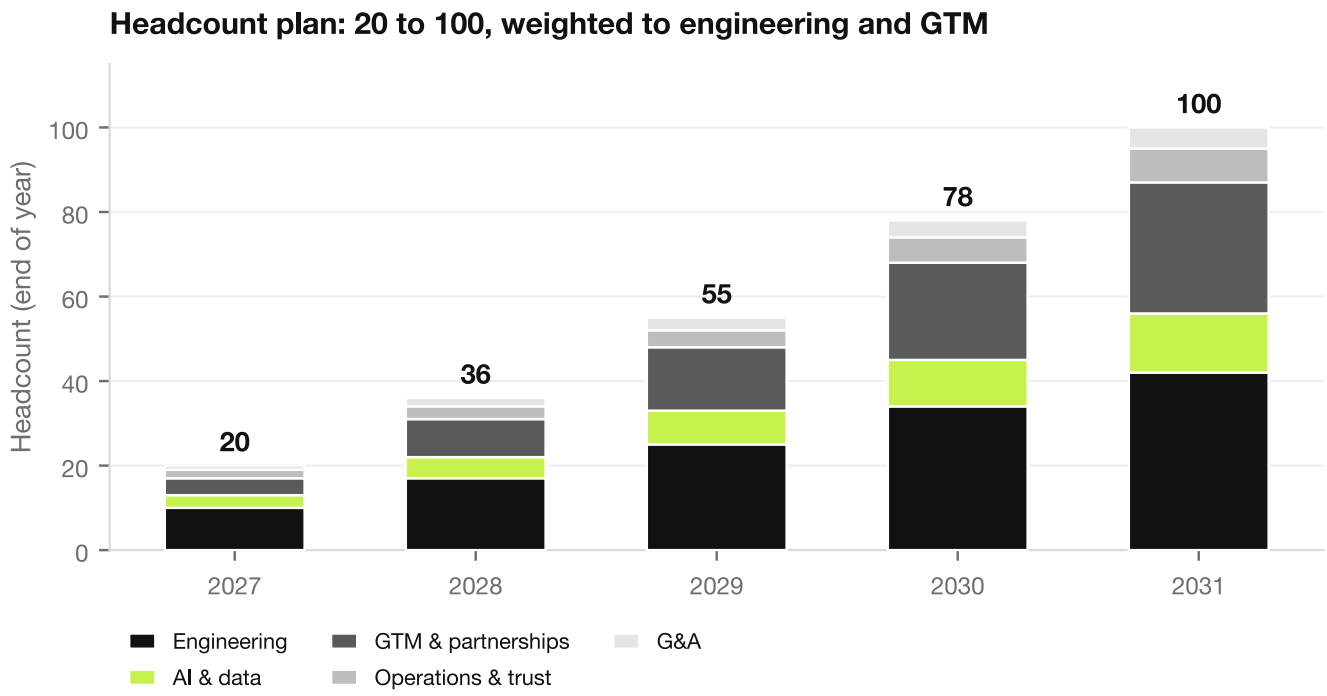
حماية المستثمر

الدفعات مرتبطة بأدلة منتج وتجارة، مش بحكايات. ده بيقلل خطر الدفع مقابل السردية.

المخاطر والتخفيف

الخطر	الخطورة	التخفيف	المعالجة في النموذج
دقة أقل من المتوقع	عالي	معيار فك فني ومراجعة بشرية	بوابات قبل الجولة أ
انخفاض الجنيه	عالي	مراجعة أسعار وتكلفة محلية	حساسية ±١٥٪
سيولة السوق	عالي	فحص قبل الإعلان وشركاء	تدرج GMV
تبنّي الورش	متوسط	نسخة مجانية ووتد الطلب	حساسية CAC والاحتفاظ
دورات بيع المؤسسات	متوسط	شركاء تصميم و٣ عقود	حساسية API ±٣٠٪
الخصوصية والتنظيم	متوسط	سياسات وحذف حساب وتقليل بيانات	مخصص امتثال
رد فعل المنافسين	متوسط	تموضع محايد وبيانات محلية	مفيش افتراض "الغالب ياخد الكل"
الاعتماد على الأفراد	متوسط	ESOP وتوثيق وتعيين حسب الدور	خطة ١٠٠ موظف

خارطة الطريق



السنة	المنتج	التغطية	التجارة	المالية
٢٠٢٧	YOLO وصوت وRAG وAPI	٣١←١٢٠	١٠ ورش وأول تقرير	٠٫٢٤M إيراد / -٠٫٨٣M EBITDA
٢٠٢٨	سوق وضمان وCRM	١٢٠←٢٢٠	٥٥٠ ورشة و٢٠ فرع	١٫١٩M / -١٫٠٧M
٢٠٢٩	أساطيل وترخيص وسكور ٢	٢٢٠←٣٢٠	٣ عقود API	٣٫٦٦M / -٠٫٥٩M
٢٠٣٠	تبييض علامة وSOS	٣٢٠←٤٠٠	٢٫٥٠٠ ورشة و١٦ ألف مركبة	٧٫٩٨M / +١٫١١M
٢٠٣١	SDK إقليمي	٤٠٠←٥٠٠	٤٫٠٠٠ ورشة	١٣٫٦١M / +٣٫٤٢M

الفريق والحوكمة

الأدوار المطلوبة

الدور	المهمة	متى
المؤسس/CEO	الرؤية ورأس المال والشركاء	فريق التأسيس
CTO/ML	محرك الحافة والـAPI والدقة	فريق التأسيس
خبير سيارات	تصنيف الأعطال وثقة الورش	قبل التأسيس
بيانات	التسمية والتقييم وعمليات النموذج	سنة ١
ذهاب للسوق	الورش والعقود والنمو	سنة ١
مالية وامتثال	التقارير والضرائب والخصوصية	سنة ١

قائمة الحوكمة

- سير ذاتية موثّقة ومراجع وهيكل ملكية مأكّد.
- خطة أسهم الموظفين وميثاق المجلس عند الإغلاق.
- سياسة الأطراف ذات الصلة ونقل الملكية الفكرية.
- سياسة الخصوصية واتفاقية معالجة وحذف حساب.
- حزمة KPI شهرية: مستخدمون، CAC، مجموعات، دقة، نقد.
- محاسبة جاهزة للمراجعة من أول دفعة.

إجراء قبل التعميم

استبدل صفحة الأدوار بأشخاص بالاسم والصورة والروابط.
المستثمرون بيقيّموا الناس أولاً؛ تركها عامة هو أكبر ضعف في نموذج كامل غير كده.

جسر الخطة القديمة

الخطة القديمة كانت مفيدة كاتجاه بس مش قابلة للاستثمار. احتفظنا بالرؤية وبدّلنا الحسابات.

البند	الخطة القديمة	النموذج الجديد	السبب
المدى	٣ سنين	٥ سنين	منحنى كامل وخروج
إيراد سنة ١	٣,٥١ مليون جنيه	٠,٢٤ مليون دولار	منتج أوسع ودفع أبطأ
إيراد سنة ٣	٣٠,٣ مليون جنيه	٣,٦٦ مليون دولار	دخول API والسوق والـB2B
هامش سنة ١	٦٢٪ صافي	-٣٥٨٪ EBITDA	القديم تجاهل التشغيل والتوظيف
التعادل	شهر ٤	٢٠٣٠	بيحتاج حجم ومزيج B2B
CAC	٣٥ جنيه	~٩,٩ دولار سنة ١	تكلفة اكتساب واقعية
المطلوب	١,٢٥ مليون جنيه	٣ مليون دولار	تمويل الدقة والتغطية والإثبات
مصادر الإيراد	٢ + أفكار	٨ مصادر محسوبة	الأفكار بقت محركات وتكاليف

المبدأ

ما صغّرناش القصة... خلّيناها قابلة للقياس. كل سطر في النموذج له محرك وتكلفة وحساسية.

المصادر والمنهجية

المصادر · نوفمبر ٢٠٢٦

- إحصاءات تسجيل المركبات ومبيعات السيارات الجديدة: تقارير حكومية وصناعية عامة ٢٠٢٥–٢٠٢٦.
- حجم سوق المستعمل وعدد الصفقات: تقارير منصات وصناعة محلية ٢٠٢٥.
- عدد الورش وهيكل ما بعد البيع: تقارير قطاعية وتقديرات ميدانية.
- الجولات: سيلندر ٣٥M، أون أوردر ٢٩M، جرينتا ١٦M، زيل ١٠M.
- المنافسة: صفحات منتجات عامة وأوصاف شركات.

المنهجية والمصطلحات

- **TAM/SAM/SOM:** مجمّعات إيراد سنوية مش GMV.
- **EBITDA:** الربح الإجمالي قبل الإهلاك والضريبة والرأسمالي.
- **FCF:** EBITDA بعد الضريبة ورأس المال العامل والـCapex.
- **CAC:** التسويق مقابل عملاء/ورش جدد.
- **LTV:** ARPU سنوي × العمر المدفوع المتوقع.
- **MOIC/IRR:** الملكية × الخروج ÷ الاستثمار.

التواصل والخطوة التالية

partners@fabrika.ai · القاهرة، مصر. الخطوة التالية: جلسة ٣٠ دقيقة نتفق فيها على بروتوكول دقة الفحص وقائمة الشركاء المرجعيين وبوابات الدفعات.

كل الأرقام تقديرات إدارة. مفيش بيانات مالية مدققة أو عقود موقعة أو نتائج دقة مقاسة تمثلها الوثيقة دي.