

مُتَقِن

خطّطها صح، – InTarget
وخلي الذكاء الاصطناعي
يسهلها عليك!



InTarget

المشكلة

يواجه العديد من الأفراد صعوبة في تحقيق أهدافهم بسبب نقص الخبرة أو غياب الرؤية الواضحة والتخطيط المنظم. وبدون توجيه مناسب، قد يشعرون بالتعب والتردد، مما يجعلهم عالقين في مكانهم، غير قادرين على اتخاذ الخطوة الأولى أو تحويل أفكارهم إلى أفعال، وفي النهاية ينتهي بهم الأمر إما بتأجيل أهدافهم أو التخلي عنها تمامًا.

الحل

تحقيق أهدافك دون الشعور بالتشتت أو التوقف، من المهم أن تبدأ برؤية واضحة وخطة محددة، حتى تعرف بالضبط ما الذي تحتاج إلى القيام به. بعد ذلك، متابعة التقدم خطوة بخطوة تساعدك على معرفة مدى اقترابك من الهدف وتصحيح المسار إذا لزم الأمر. وأخيرًا، الاستفادة من الأدوات المناسبة، مثل التعاون مع الفريق، واستخدام التقنيات الذكية، وضبط التذكيرات، يجعل الطريق أكثر وضوحًا ويساعدك على الوصول إلى هدفك بكفاءة.

النموذج الأولي



MVP

- Create specific targets to stay **focused**.
- Access and review your target plan (phases) anytime
- Track progress by marking **Phase completed** to stay on track.

النموذج الأولي

DEMO

<https://intarget.flutterflow.app/>

مجموعة التكنولوجيا

Tech Stack



Frontend:

Framework: flutter with dart

Development platform: FlutterFlow



Backend Architecture:

Authentication: **Firebase** Authentication.

AI Model Integration: For generating plans using **Gemini**.

Database: Firebase Database.



نموذج الأعمال

Business Model



من هم المستخدمون أو العملاء المستهدفون؟

الأفراد الطموحين: أشخاص يسعون لتحديد وتحقيق أهدافهم الشخصية والمهنية ولكنهم يجدون صعوبة في تنظيم أفكارهم وخططهم.

رواد الأعمال والمهنيين: أصحاب المشاريع الصغيرة أو العاملين الذين يحتاجون إلى إطار منظم وواضح لتطوير أعمالهم أو مساراتهم المهنية.

الطلاب والمتعلمين المستمرين: فئة تسعى دائماً لتحسين مهاراتها وتحديد مساراتها التعليمية والمهنية.

الشركات الصغيرة والمتوسطة: التي تحتاج إلى أدوات لتحفيز فرقها وتنظيم مشاريعها بشكل أكثر كفاءة.

نموذج الأعمال

Business Model



كيف ستجني الأموال؟

التحديات	المميزات	أمثلة على الربح	الوصف	النموذج
- صعوبة في تحويل المستخدمين للخدمة المدفوعة	- سهولة الوصول للمستخدمين - نموذج متدرج يجذب المستخدمين	- Freemium: خطة مجانية وخطة مدفوعة (5 - 10 دولار شهريًا) - تحسين الخطة ودعم الأولويات	تقديم خطط للمستخدمين الأفراد مباشرة	B2C (الأفراد)
- تجربة المستخدم قد تتأثر بظهور الإعلانات	- مصدر دخل إضافي - تعزيز القيمة للمعلنين	- إعلانات مرتبطة بتطوير الذات - خيار إزالة الإعلانات في الخطة المدفوعة	عرض إعلانات مستهدفة في الخطة المجانية	الإعلانات
- تكلفة تقديم المكافآت	- يعزز التفاعل والتحفيز - يزيد من نسبة الاحتفاظ بالمستخدمين	- مكافآت داخل التطبيق - إمكانية استبدال النقاط بخدمات إضافية	تقديم نقاط ومكافآت لتحقيق الأهداف	نظام المكافآت

نموذج الأعمال

Business Model



ما هو حجم السوق والطلب؟

في عام 2022، بلغت قيمة سوق برامج إنتاجية الأعمال حوالي **72.5 مليار دولار أمريكي**، ومن المتوقع أن تصل إلى **115 مليار دولار أمريكي** بحلول عام 2030، بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ **6.0%** خلال الفترة من 2024 إلى 2030. ¹

من المتوقع أن ينمو سوق التطبيقات الذكية، الذي يشمل تطبيقات الإنتاجية المدعومة بالذكاء الاصطناعي، بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ **31.90%**، ليصل إلى **283.18 مليار دولار أمريكي** بحلول عام 2030. ²

References:

1-<https://www.verifiedmarketreports.com/ar/product/business-productivity-software-market/>

2-<https://www.databridgemarketresearch.com/ar/reports>

عرض الإستثمار



العنصر	الوصف
المبلغ المطلوب	5000 - 30000 دولار أمريكي
كيفية الاستخدام	- التطوير (40%) - تحسين تكامل الذكاء الاصطناعي مع نموذج الدفع - التشغيل (30%) - تغطية تكلفة استخدام الذكاء الاصطناعي (حسب عدد التوكينات) - التسويق (20%) - استهداف مستخدمين محتملين عبر حملات رقمية - البحث والتطوير (10%) - اختبار ميزات جديدة وتطوير تجربة المستخدم
التكلفة التشغيلية (مبنية على استخدام 1M توكن)	- إدخال (نص): 0.10\$ لكل 1M Token - إخراج (نص): 0.40\$ لكل 1M Token - Grounding with Google Search: \$35 لكل 1K طلب (حتى 5K طلب يوميًا)
العائد المحتمل على الاستثمار (ROI)	- السنة الأولى: تحقيق 50,000 - 75,000 دولار من الاشتراكات - السنة الثانية: زيادة الإيرادات إلى 150,000 - 200,000 دولار مع زيادة عدد المستخدمين - بعد 3 سنوات: معدل نمو سنوي مركب (CAGR) يبلغ +40%، وعائد على الاستثمار يصل إلى 5x - 3x للمستثمرين
استراتيجية النمو	- التوسع: استهداف الأسواق الناشئة (الشرق الأوسط، أفريقيا، آسيا) - الشراكات: مع شركات تدريب ومنصات إنتاجية - تطوير المنتج: تحسين واجهة المستخدم، دمج مع التقويم، تقديم مكافآت وتحفيز المستخدمين، دعم لغات متعددة
نموذج التسعير	- Freemium: ثلاث خطط: - مجاني: حد استخدام منخفض (1M Tokens - 500K شهريًا) - خطة شهرية (5\$ - 10\$): 5M - 2M Tokens شهريًا - خطة متقدمة (20\$ - 30\$): 20M - 10M Tokens شهريًا

فريق العمل



Ahmed Mostafa

Egypt 🇪🇬

Software Development
Designer



Hosny Mohamed

Egypt 🇪🇬

Software Development
Back-End & Ai developer



Ammar Ahmed Omran

Egypt 🇪🇬

Software Development
Front-End developer