

Moraqqat - Finalized Business Plan (ENGLISH)

1. Executive Summary

Moraqqat is a personalized pet food subscription service tailored to cat owners in Riyadh and Jeddah. The service offers a fully customizable experience: subscribers create pet profiles, specify dietary needs, and receive personalized boxes monthly. Partnerships with Montajat ensure seamless warehousing and fulfillment, while strategic marketing drives customer acquisition. Moraqqat aims to dominate Saudi Arabia's pet nutrition sector with innovative personalization and scalable logistics.

2. Vision, Mission, and Values

Vision:

To be Saudi Arabia's leading platform for personalized pet nutrition.

Mission:

To provide convenient, tailored nutrition plans for pets, enhancing their health and offering owners peace of mind.

Core Values:

- Customization
- Quality
- Innovation
- Convenience
- Customer Centricity

3. Market Analysis

Industry Overview

- Saudi Arabia's pet care market is forecast to reach SAR 1 billion by 2026.
- Rising middle-class adoption of pets, especially cats, in urban centers.
- A growing preference for premium, health-conscious pet products.

Market Gaps

- Lack of **personalized** and **automated subscription** services.
- Existing services focus on generic e-commerce without user-driven customization.
- Moraqqat offers curated diet plans and monthly deliveries based on individual pet profiles.

4. Target Audience

- Age: 25–45 years

- Pet owners (cats initially) in Riyadh and Jeddah
- Middle-to-upper income segment
- Individuals seeking convenience, quality, and personalization in pet care

5. Product & Service Details

Subscription Packages

Tier	Price (SAR/month)	Features	Discounts
Basic	210	Personalized food selection (dry/wet/mix)	10% (6 months), 15% (12 months)
Premium	280	Food + treats + optional litter/toys	10% (6 months), 15% (12 months)
VIP	350	Premium food + treats + toys + litter + emergency delivery + birthday gifts	10% (6 months), 15% (12 months)

Add-Ons

- Toys (100% markup)
- Litter (50% markup)
- Grooming (50% markup)
- Emergency delivery (SAR 50 non-VIP / free for VIP)

6. Business Model

- Recurring Revenue via subscriptions
- Add-on purchases
- Commissions from vet clinics
- Emergency delivery fees
- Profit-sharing agreement: 15% of net profits to Montajat (warehouse & logistics partner)

7. Financial Plan

CAPEX (One-Time Investments)

Item	Amount (SAR)
Tech development (App/Web)	35,000
Branding & Packaging	15,000
Photography & Media	25,000
Office Setup	30,000
Vet Partnership Agreements	50,000
Licenses & Legal	15,000
Total	170,000

OPEX (Monthly Expenses)

Item	Amount (SAR)
Salaries (8 staff)	60,000
Delivery	15,000
Marketing	20,000
Tech Support	7,000
Packaging	5,000
Miscellaneous	5,000
Total	112,000

Financial Projections (12 Months)

Month	Subscribers	Revenue (SAR)	COGS (SAR)	OPEX (SAR)	Net Profit Before Montajat	Montajat 15% Share	Net Profit After Montajat
1	100	25,900	15,540	112,000	-101,640	0	-101,640
6	500	129,500	77,700	112,000	-60,200	0	-60,200
9	750	196,000	117,600	112,000	-33,600	0	-33,600
12	1000	269,500	161,700	112,000	-4,200	0	-4,200

8. Operations Flowchart

Customer Journey:

1. Register → 2. Create Pet Profile → 3. Complete Questionnaire → 4. Receive Package Options → 5. Subscription & Payment → 6. Monthly Delivery → 7. Customer Support → 8. Renewal/Referral

Warehouse Operations:

Order → Packaging (Montajat) → Quality Control → Dispatch (3rd Party Logistics) → Delivery → After-sales Support

9. Competitive Advantages

- Fully personalized service
- Vet partnerships for additional services
- Birthday gifts + pet ID cards
- Emergency delivery (VIP)
- Localized operations (Riyadh & Jeddah warehouses)

10. Risk Analysis

- Logistics Delays → Mitigated by 3rd party partnerships
- Supplier Reliability → Secured by Montajat
- Customer Churn → Minimized via Loyalty Programs

11. Marketing Strategy

- Influencer marketing (Instagram, TikTok)
- Paid Ads (Google, Snapchat)
- Partnerships with vet clinics
- Referral Programs & Loyalty Discounts

خطة عمل مشروع مرقط

1. الملخص التنفيذي

مرقّط هي خدمة اشتراك شهري مخصصة لأطعمة القطط في السعودية، تبدأ بالرياض وجدة. تتيح للمستخدم تخصيص نظام غذائي لحيوانه الأليف من خلال إنشاء ملف شخصي، حيث يتم اقتراح وجبات مخصصة ويتم توصيلها شهريًا. بالشراكة مع شركة منتجات، يوفر المشروع مخزونًا وتوزيعًا فعالًا مقابل 15% من صافي الأرباح.

2. الرؤية والرسالة والقيم

الرؤية:

أن تصبح المنصة الرائدة في تغذية الحيوانات الأليفة المخصصة في السعودية.

الرسالة:

تقديم حلول تغذية مخصصة وآمنة تعزز صحة الحيوان وراحة المالك.

القيم الأساسية:

- الابتكار
- الجودة
- التخصيص
- الراحة
- رضا العميل

3. تحليل السوق

- السوق سيصل إلى مليار ريال بحلول 2026.
- زيادة تربية القطط في المدن الكبرى.
- قلة المنافسة في الاشتراكات المخصصة للتغذية.

4. الجمهور المستهدف

- الفئة العمرية: 25-45 سنة
- مالكي القطط في الرياض وجدة
- الأسر متوسطة وعالية الدخل
- الباحثون عن الجودة والراحة

5. تفاصيل المنتجات والخدمات

الباقات الشهرية

الخصومات	المزايا	السعر (ريال/شهر)	الباقية
10% (6 أشهر) / 15% (12 شهر)	طعام مخصص فقط (جاف/رطب/مزيج)	210	الأساسية
10% (6 أشهر) / 15% (12 شهر)	طعام + مكافآت + خيار الرمل أو الألعاب	280	التميزة
10% (6 أشهر) / 15% (12 شهر)	طعام + مكافآت + ألعاب + رمل + توصيل طارئ + هدية عيد ميلاد	350	كبار الشخصيات

الإضافات

- الألعاب (هامش ربح 100%)
- الرمل (هامش ربح 50%)
- العناية (هامش ربح 50%)
- التوصيل الطارئ (50 ريال لغير كبار الشخصيات)

6. نموذج العمل

- إيرادات اشتراكات شهرية
- مبيعات الإضافات
- عمولات العيادات البيطرية
- التوصيل الطارئ
- مشاركة أرباح بنسبة 15% مع منتجات

7. الخطة المالية

التكاليف الرأسمالية

البند	القيمة (ريال)
تطوير التطبيق والموقع	35,000
التغليف والهوية البصرية	15,000
التصوير والإعلام	25,000
تجهيز المكتب	30,000
اتفاقيات العيادات البيطرية	50,000
التراخيص القانونية	15,000
الإجمالي	170,000

التكاليف التشغيلية الشهرية

البند	القيمة (ريال)
الرواتب (8 موظفين)	60,000
التوصيل	15,000
التسويق	20,000
الدعم الفني	7,000
التغليف	5,000
متفرقات	5,000
الإجمالي	112,000

الإيرادات والتوقعات المالية

الشهر	المشاركين	الإيرادات (ريال)	تكلفة البضائع	المصاريف التشغيلية	صافي الربح قبل حصة منتجات	حصة منتجات	صافي الربح بعد الحصة
1	100	25,900	15,540	112,000	101,640-	0	101,640-
6	500	129,500	77,700	112,000	60,200-	0	60,200-
9	750	196,000	117,600	112,000	33,600-	0	33,600-
12	1000	269,500	161,700	112,000	4,200-	0	4,200-

8. المخططات التشغيلية

رحلة العميل

1. التسجيل → 2. إنشاء الملف → 3. استبيان التغذية → 4. اختيار الباقة → 5. الدفع → 6. التوصيل → 7. خدمة ما بعد البيع

المستودعات

تجهيز → تعبئة → تدقيق → توصيل → دعم العملاء

9. الميزات التنافسية

- تخصيص كامل للوجبات
- شراكات مع عيادات بيطرية
- توصيل طارئ للعملاء VIP
- بطاقات تعريف مخصصة للحيوانات

10. إدارة المخاطر

- تأخير التوصيل → شراكة مع 3 شركات توصيل
- فقدان المورد → منتجنا الرئيسي من منتجات بسعر الجملة

11. استراتيجية التسويق

- إعلانات سوشال ميديا
- التعاون مع المؤثرين
- برامج الولاء
- عروض وخصومات الاشتراك الطويل