



بريق اليسر

للسلع الأساسية بدون فوائد BUY NOW PAY LATER

مقدمة

يشهد السوق السعودي نمواً ملحوظاً في حلول الدفع الرقمي والشراء المؤجل، مدفوعاً بتغيير سلوك المستهلك، وتسارع التحول الرقمي، وارتفاع الاعتماد على الحلول التقنية في الحياة اليومية.

وفي الوقت نفسه، ما زالت شريحة كبيرة من الأفراد تواجه مواقف مالية مؤقتة تتعلق بتأخر الرواتب أو الالتزامات الطارئة، خاصة عند الحاجة لشراء سلع أساسية لا تحتمل التأجيل.

الحلول المتاحة حالياً في السوق ترتكز في الغالب على تسهيل الشراء الاستهلاكي أو الكماليات، وتعتمد على نماذج تتضمن رسوماً أو زيادات مقابل التأجيل، وهو ما لا يتناسب مع جميع فئات المجتمع، ولا يلبي احتياج شريحة تبحث عن حل بسيط، قصير الأجل، ومنضبط أخلاقياً وشرعياً.

من هنا تأتي الحاجة إلى نموذج مختلف:

حل شراء مؤجل يرتكز على السلع الحقيقة والضرورية، ويقدم للعميل مرونة مؤقتة دون تحميشه أي أعباء إضافية، ويحقق في الوقت نفسه استدامة تجارية من خلال شراكات ذكية مع المتاجر.

بريق اليسير تم تصميمه ليكون هذا الحل؛ منصة شراء مؤجل مسؤولة، مبنية على مبدأ واضح:

شراء سلع حقيقة + سداد مؤجل بدون زيادة

المشكلة

رغم التطور الكبير في حلول الدفع والشراء المؤجل داخل السوق السعودي، ما زالت هناك فجوة واضحة في التعامل مع الاحتياجات الأساسية قصيرة الأجل.

شريحة واسعة من الأفراد تواجه مواقف متكررة مثل:

- تأخر نزول الراتب
- التزامات طارئة
- احتياج لشراء مواد غذائية أو مستلزمات أساسية

في هذه الحالات، الخيارات المتاحة غالباً تكون:

- الاستدانة الشخصية غير المنظمة
- القروض التقليدية ذات الفوائد
- حلول شراء مؤجل مصممة للاستهلاك والكماليات، وليس للضرورة

هذه الحلول:

- تخلق ضغطاً مالياً إضافياً
- تمتد لفترات طويلة
- أو لا تتوافق مع التوجهات الشرعية لشريحة كبيرة من المستخدمين

السوق يفتقر إلى حل:

- قصير الأجل
- بسيط
- مخصص للسلع الأساسية
- ولا يحمل أي زيادة على العميل مقابل التأجيل

الحل – بريق اليسر

بريق اليسر يقدم نموذج شراء مؤجل مختلف في جوهره.

المنصة تُمكّن العميل من:

- شراء سلع حقيقية فقط
- من متاجر معتمدة
- باستخدام حد شراء مخصص
- ثم سداد نفس القيمة بعد فترة قصيرة (10 أيام)
- بدون فوائد
- بدون غرامات
- بدون أي زيادات

الحل لا يعتمد على منح أموال نقدية، بل على تمكين الشراء المنضبط، مع تجربة شفافة وواضحة من البداية للنهاية.

المنتج

تجربة العميل

• تسجيل عبر نفاذ

• حد شراء واضح

• سجل مشتريات كامل

• متابعة المديونية وتاريخ السداد

• سداد سهل داخل التطبيق

• دعم فني مباشر

تجربة المتجر

• قبول عمليات بريق اليسر

• إدارة فروع ومناطق

• فوائير رقمية

• تقارير تشغيلية ومالية

• تسويات منظمة

• أدوات تحليل أداء

المنتج مصمم ليكون:

• سهل الاستخدام

• قابل للتوسيع

• مناسب للمتاجر الصغيرة والسلسل الكبيرة

السوق المستهدف

• السوق السعودي يتمتع بنسبة عالية من:

◦ الشباب

◦ الموظفين ذوي الدخل الشهري

◦ الاعتماد على الدفع الرقمي

• شريحة كبيرة تحتاج حلول:

◦ قصيرة الأجل

◦ منخفضة المخاطر

◦ للسلع الأساسية

• التوفيق مناسب بسبب:

◦ BNPL نمو

◦ التحول الرقمي

◦ دعم الشمول المالي

◦ زيادة الوعي بالحلول المنضبطة شرعاً

نموذج العمل

يعتمد بريق اليسر على نموذج ربحي لا يحمل العميل أي تكلفة مقابل التأجيل.

مصادر الإيرادات:

- عمولات على العمليات من المتاجر
- اشتراكات وخدمات منقمة للمتاجر (تحليلات، تقارير، تسوية أسرع)
- خدمات تنظيمية اختيارية للعميل (إشعارات، تقارير، إدارة التزامات)

النموذج:

- قابل للتتوسيع
- منخفض المخاطر
- مبني على شراكات طويلة الأجل

التميّز والمنافسة

بريق اليسير يختلف عن حلول BNPL التقليدية في:

- التركيز على السلع الأساسية
- فترة سداد قصيرة
- عدم فرض أي فوائد أو غرامات
- وضوح شرعي كامل
- نموذج شراكة مع المتاجر وليس استغلال العميل
- المنظومة متكاملة (عميل + متجر + تسوية + تقارير)
- العلاقات مع المتاجر عامل أساسي
- السمعة والثقة عنصر محوري

الأثر والقيمة

أثر على الأفراد

- تخفيف الضغط المالي المؤقت

- تقليل اللجوء للاستدانة غير المنظمة

- تجربة محترمة بلا إtrag

أثر على المتاجر

- زيادة المبيعات

- عملاء موثوقون

- إدارة أفضل للفروع

أثر على السوق

- نموذج شراء مؤجل مسؤول

- دعم الشمول المالي

- توازن بين الربحية والأثر الاجتماعي

استراتيجية الدخول والنمو

- البدء بمدن رئيسية
- التركيز على متاجر السلع الأساسية
- شراكات مباشرة مع سلاسل وبناليات
- حملات توعوية بسيطة للعميل
- الاعتماد على تجربة المستخدم والسمعة للنمو

رحلة المتاجر داخل بريق اليسر (Merchant Journey)

توضيح كيف يتعامل المتجر مع بريق اليسر من أول لحظة انضمام إلى التشغيل اليومي ثم المتابعة والتسوية بأسلوب بسيط ومنظّم.

١ مرحلة الانضمام والتفعيل

كيف ينضم المتجر؟

- تسجيل بيانات المتجر الأساسية
- توثيق النشاط التجاري
- ربط الحساب البنكي
- اعتماد المتجر داخل المنصة

ماذا يحصل المتجر بعد التفعيل؟

- إنشاء حساب المتجر الرئيسي
- إمكانية إنشاء:
 - مناطق◦
 - فروع◦
 - حسابات مدراء وكاشير◦
- جاهزية فورية لقبول عمليات بريق اليسر

القيمة للمتجر:

انضمام سريع بدون تعقيد أو إجراءات مرهقة

٢ [إعداد الهيكل التنظيمي]

بعد التفعيل، المتجر يقدر:

- إنشاء مناطق(Regions)

- ربط الفروع بكل منطقة

- تعيين:

○ مدير عام

○ مدراء مناطق

○ مدراء فروع

○ كاشير

كل مستخدم:

- له صلاحيات واضحة

- يرى فقط ما يخصه

القيمة للمتجر:

نفس هيكل شركتك... ولكن داخل نظام واحد

٣ [التشغيل اليومي داخل الفروع]

داخل الفرع

- الكاشير ينشئ فاتورة

- العميل يدفع باستخدام برقق اليسر

- العملية تتأكد فوراً

- الفاتورة تُسجّل تلقائياً

في الخلفية

- ربط الفاتورة بالفرع والمنطقة

- تحديث التقارير لحظياً

- مراقبة أي عمليات غير طبيعية

القيمة للمتجر:

بيع أسرع، تحصيل مضمون، ولا تعاملات نقدية

٤ إدارة العمليات والمرتجعات

- كل فاتورة محفوظة
- أي مرتجع:
- مرتبط بالفاتورة الأصلية
- له سبب واضح
- موافق بالكامل

المدير يقدر:

- يعرف أسباب المرتجعات
- يحدد مصادر المشكلة
- يحسن الأداء

القيمة للمتجر:

تحكم كامل وتقليل الخسائر

٥ المتابعة والتقارير

على مستوى الفرع

- مبيعات الفرع
- أداء الكاشير
- المرتجعات
- أوقات الذروة

على مستوى المنطقة

- مقارنة الفروع
- تحديد الفرع الأفضل
- اكتشاف الفروع الضعيفة

على مستوى المتجر بالكامل

- رؤية شاملة
- تقارير يومية / أسبوعية / شهرية
- مقارنة فترات زمنية

القيمة للمتجر:

قرارات مبنية على أرقام، مش إحساس

٦ دورة التسوية المالية

- كل فرع له دورة تسوية مستقلة
- النظام:

 - يجمع العمليات
 - يحسب المستحق
 - يخصم الرسوم
 - يجهز كشف حساب

التفصيلية

- إغلاق الفترة
- منع التعديل
- إنشاء تقرير رسمي

التحويل

- تحويل المستحقات
- توثيق العملية
- ربطها بالتفصيلية

القيمة للمتجر:

محاسبة واضحة بدون مجهود يدوى

٧ النمو والتوسيع مع بريق اليسر

مع الوقت، المتجر يقدر:

- إضافة فروع جديدة بسهولة
- متابعة الأداء لحظياً
- تحسين تجربة البيع
- الاستفادة من التحليلات

القيمة للمتجر:

منصة تكبر معك مش تعيقك

قيمة بريق اليسير للمتاجر (Merchant Value Proposition)

بريق اليسير لا يقدم للمتاجر مجرد وسيلة دفع، بل يقدم منظومة تشغيل وإدارة بيع تساعد المتجر على:

- زيادة المبيعات
 - تقليل المخاطر
 - تحسين الإدارة
 - واتخاذ قرارات مبنية على بيانات
-

١ زيادة المبيعات بدون زيادة المخاطر

- تمكين عملاء لا يملكون سيولة فورية من الشراء
- تحويل عملاء "مترددين" إلى عملاء فعليين
- زيادة عدد العمليات ومتوسط السلة

القيمة:

زيادة الإيرادات بدون بيع آجل تقليدي أو مخاطرة تحصيل.

٢ تحصيل مضمون ومنظم

- المتجر لا يتعامل مع تحصيل من العميل
- بريق اليسير يدير السداد بالكامل
- تسويات واضحة ومجدولة

القيمة:

سيولة متوقعة بدون صداع التحصيل.

٣ عملاء موثوقون ومحققون

- جميع العملاء موثقون عبر نقاط
- لكل عميل حد شراء واضح
- تقليل الاحتيال وسوء الاستخدام

القيمة:

بيع لعملاء حقيقين وليس حسابات وهمية.

٤ إدارة متعددة الفروع من منصة واحدة

- إدارة متجر رئيسي، مناطق، وفروع
- صلاحيات واضحة لكل مستوى
- رؤية لحظية للأداء

القيمة:
تحكم كامل مهما كبر حجم السلسلة.

٥ تقارير تشغيلية ومالية دقيقة

- مبيعات الفروع
- أداء الكاشير
- المرتجعات وأسبابها
- أوقات الذروة
- مقارنة فترات وأداء

القيمة:
قرارات مبنية على أرقام حقيقة.

٦ تقليل الفاقد والمرتجعات

- توثيق كامل لكل فاتورة
- تتبع المرتجعات
- تحليل أسباب الإرجاع

القيمة:
خفض الخسائر وتحسين جودة البيع.

٧ تسوييات مالية واضحة وقابلة للتدقيق

- دورة تسوية مستقلة لكل فرع
- تقديرات مالية رسمية
- كشوف حساب دقيقة
- سجل تدقيق كامل

القيمة:
محاسبة سهلة وجاهزة للمراجعة.

٨ دعم النمو والتتوسع

- إضافة فروع جديدة بسهولة
- نفس النظام يكبر مع المتجر
- بدون إعادة هيكلة أو تغيير أدوات

القيمة:
استثمار طويل الأجل، مش حل مؤقت.

٩ شراكة حقيقية وليس علاقة عميل ومزود

- بريق اليسر يربح من نجاح المتجر
- كلما زادت المبيعات زادت الفائدة للطرفين
- علاقة مبنية على الاستدامة وليس الرسوم فقط

القيمة:
شريك تشغيلي يدعم نموك.

بريق اليسر يساعد المتاجر على:

- البيع أكثر
- التحصيل أسرع
- الإدارة أوضح
- المخاطر أقل

بدون تعقيد، وبدون تغيير طريقة عمل المتجر.

رحلة العميل داخل بريق اليسر (Customer Journey)

تضريح تجربة العميل خطوة بخطوة منذ دخوله المنصة وحتى السداد، وإبراز بساطة الاستخدام، ووضوح القيمة، وانخفاض التعقيد والمخاطر.

١ التسجيل والدخول

- العميل يقوم بالتسجيل عبر نفاذ
- يتم جلب بياناته الأساسية بشكل موثوق
- يتم إنشاء حساب موثق دون إدخال يدوي معقد

القيمة للعميل:
دخول آمن وسريع، بدون تسجيل مطول أو فلق على البيانات.

٢ تحديد حد الشراء (السلفة)

- بعد التسجيل، يحصل العميل على حد شراء مخصص
- الحد يستخدم فقط لشراء سلع حقيقة من متاجر معتمدة
- لا يوجد استلام أموال نقدية

القيمة للعميل:
حل شراء مباشر بدون الدخول في قروض أو كاش.

٣ الصفحة الرئيسية (نقطة التحكم)

العميل يرى بوضوح:

- الحد المتاح
- المبلغ المستخدم
- تاريخ السداد
- تنبيةات مهمة

كل المعلومات معروضة بشكل بسيط وواضح.

القيمة للعميل:
صورة كاملة لوضعه المالي في مكان واحد.

٤ استخدام بريق اليسر في الشراء

- العميل يشتري من متجر مشارك مع بريق اليسر
- يتم الدفع عبر التطبيق
- المبلغ يُنخص من حد الشراء
- العملية تُسجل فوراً

القيمة للعميل:
شراء احتياجاته وقت الحاجة بدون إحراج أو استدانة من أفراد.

٥ إدارة المشتريات

- سجل كامل بكل المشتريات
- تفاصيل كل عملية:
 - المتجر
 - التاريخ
 - المبلغ
 - الحالة

القيمة للعميل:
شفافية كاملة، ولا عمليات مجهولة.

٦ إدارة المديونية (السلفة)

- عرض إجمالي المبلغ المستحق
- عرض تاريخ السداد (بعد 10 أيام)
 - لا فوائد
 - لا غرامات
 - لا زيادات

القيمة للعميل:
التزام واضح ومحدد من البداية.

المراجعات 7

- في حالة إرجاع منتج:
 - يتم تسجيل المرتجع
 - يتم تعديل المديونية تلقائياً
 - كل شيء موثق داخل التطبيق
 - القيمة للعميل:
 - حقوق محفوظة بدون نقاشات أو تعقيد.

السداد 8

- العميل يسدد المبلغ المستحق داخل التطبيق
 - نفس قيمة الشراء بدون أي زيادة
 - يحصل على إيصال رقمي
 - يتم تحديث الحالة فوراً
 - القيمة للعميل: سداد سلس، واضح، ومن غير أي تكالفة إضافية.

٩ المتاجر والعروض

- عرض المتاجر المشتركة حسب الموقع
 - الاطلاع على العروض والبنرات
 - معرفة المنتجات المتأتية للشراء
 - القيمية للعميل:
 - سهولة الوصول لأماكن الشراء المناسبة له.

التقييم والتفاعل 10

- تقييم كل عملية شراء
 - كتابة تعليق
 - تقييم المتجر
 - القيمة للعميل:
 - صوته مسموع ويساهم في تحسين الخدمة.

١ الدعم والتواصل

- شات مباشر
- تقديم شكاوى
- متابعة الطلبات

القيمة للعميل:
دعم فعلي وسهل الوصول.

٢ خدمات إضافية اختيارية

- استلام الفواتير على واتساب أو الإيميل
- تذكيرات بالسداد
- عروض حصرية
- تقارير استخدام

القيمة للعميل:
تنظيم أفضل وراحة بال أعلى.

٣ طلب زيادة حد الشراء

- تقديم طلب من داخل التطبيق
- متابعة حالة الطلب
- رد واضح بالقبول أو الرفض

القيمة للعميل:
مكافأة الانزام بسلوك إيجابي.

“بريق اليسر يساعد العميل يشتري اللي يحتاجه دلوقتي،
ويحدد بعدين... بنفس المبلغ، وبكل وضوح”.

لوحة التحكم الإدارية – بريق اليسر (Admin Dashboard)

توضيح كيف يتم إدارة مشروع بريق اليسر مركزياً، وكيف يتم التحكم في العمليات، المتاجر، العملاء، والتقارير من خلال فريق عمل واضح الأدوار والصلاحيات.

أولاً: الرؤية العامة للمدير العام (Project Admin)

لوحة نظرة شاملة (Executive Dashboard)

يعرض للمدير العام في صفحة واحدة: (كل التفاصيل قابلة للضغط وعرض جميع كل التفاصيل الازمة)

- عدد العملاء النشطين
- عدد المتاجر المشتركة
- عدد الفروع
- إجمالي العمليات اليومية
- إجمالي المبالغ المتداولة
- معدل السداد في الوقت المحدد
- العمليات المتأخرة
- مؤشرات المخاطر

القيمة:

إدارة المشروع من منظور استراتيجي، بدون الدخول في التفاصيل اليومية.

ثانيًا: الهيكل الوظيفي داخل لوحة الإدارة

النظام يدعم وجود موظفين متعددين
كل موظف له دور واضح وصلاحيات محددة.

١ مدير النظام (Super Admin)

الصلاحيات:

- إدارة جميع المتاجر والعملاء
- الاطلاع على جميع التقارير
- التحكم في الإعدادات العامة
- إدارة الصلاحيات
- اعتماد أو إيقاف أي حساب أو متجر أو عميل
- الاطلاع على سجل التدقيق الكامل

التقارير:

- تقارير الأداء العامة
- تقارير النمو
- تقارير المخاطر
- تقارير الامتثال

(Finance / Accounting) فريق المحاسبة [2]

المهام:

- متابعة التسويات المالية
- مراجعة التفقيلات الدورية
- التحقق من التحويلات البنكية
- مطابقة الأرقام (Reconciliation)
- إدارة العمولات والرسوم

لوحة المحاسب تشمل:

- جميع دورات التسوية
- حالة كل تفقيلة
- المبالغ المستحقة لكل متجر
- التحويلات المنفذة
- الفروقات (إن وجدت)

التقارير:

- تقرير يومي للتسويات
 - تقرير شهري للإيرادات
 - تقرير العمولات
 - تقرير التحويلات البنكية
 - تقارير التدقيق المالي
-

(Sales / Merchant Acquisition) فريق المبيعات [3]

المهام:

- إضافة متاجر جديدة للنظام
- متابعة حالة اعتماد المتاجر
- إدارة بيانات المتاجر
- متابعة أداء المتاجر بعد الانضمام
- إدارة العقود والاتفاقيات

لوحة المبيعات تشمل:

- قائمة المتاجر (نشط / قيد التفعيل / موقوف)
- بيانات التواصل
- عدد الفروع لكل متجر
- حجم العمليات لكل متجر
- حالة الاشتراك أو الباقة

التقارير:

- عدد المتاجر المضافة
- أداء كل مندوب مبيعات
- معدل تفعيل المتاجر
- نمو الشبكة التجارية

(Customer Support) خدمة العملاء [4]

المهام:

- استقبال شكاوى العملاء
- الرد على الاستفسارات
- حل مشكلات العمليات
- متابعة حالات السداد
- دعم المتاجر والعميل

لوحة خدمة العملاء تشمل:

- تذاكر الدعم
- حالة كل تذكرة
- ربط التذكرة بحساب العميل أو المتجر
- تاريخ التواصل

التقارير:

- عدد التذاكر
- متوسط زمن الرد
- نوع الشكاوى
- مستوى رضا العملاء

٥ فريق التحصيل – (Collections) اختياري/مستقبلي

المهام:

- متابعة العمليات المتأخرة
- التواصل المنظم مع العملاء
- تحديث حالة السداد
- تصعيد الحالات حسب السياسة

لوحة التحصيل تشمل:

- قائمة المتأخرین
- مدة التأخير
- سجل التواصل
- حالة الحساب

التقارير:

- معدل التأخير
- نسبة السداد بعد التذكير
- الحالات المغلقة

ثالثاً: إدارة العملاء (Customer Management)

- عرض جميع العملاء
- حالة الحساب (نشط / موقوف)
- الحد الائتماني
- سجل المشتريات
- سجل السداد
- سجل المرتجعات
- سجل التذاكر

القيمة:
تحكم كامل بدون تدخل يدوي أو فوضى.

(Merchant Management) إدارة المتاجر

- بيانات المتجر
- المناطق والفروع
- حجم العمليات
- المرتجعات
- حالة التسوية
- حالة الاشتراك

القيمة:
ادارة شبكة تجارية كبيرة من مكان واحد.

خامسًا: التقارير الإدارية الشاملة

تقارير تشغيلية:

- عدد العمليات
- متوسط قيمة العملية
- أوقات الذروة
- أداء المناطق

تقارير مالية:

- إجمالي الإيرادات
- العمولات
- صافي الأرباح
- التحويلات

تقارير مخاطر:

- حالات التأخير
- المتاجر عالية المخاطر
- العملاء ذوي السلوك غير الطبيعي

تقارير زمنية:

- يومي
 - أسبوعي
 - شهري
 - سنوي
 - فترات مخصصة
-

(Audit & Compliance) سادساً: سجل التدقيق والحوكمه

- تسجيل كل إجراء داخل النظام
- من قام به
- متى
- على أي حساب
- منع التلاعُب
- جاهزية للمراجعة أو التدقيق

القيمة:
ثقة تنظيمية واستعداد للنمو المؤسسي.

سابعاً: الإعدادات العامة للنظام

- إعداد سياسات السداد
- إعداد دورات التسويقة
- إعداد حدود العملاء
- إعداد تصنيفات المتاجر
- إعداد الرسائل والتبيهات

خلاصة لوحة الإدارة

لوحة التحكم في بريق اليسر:

- مصممة للإدارة الحقيقة
- تدعم التوسع
- تمنع الفوضى
- توّزع الصالحيات
- وتخلّي المشروع قابل للنمو والاستثمار

“بريق اليسر ليس مجرد تطبيق... بل منظومة مُدارة باحتراف.”