## مقدمة المشروع

وصلني هو تطبيق توصيل سوري متعدد الخدمات، يربط المستخدمين بسائقي توصيل لتلبية احتياجاتهم من طلبات الطعام، البقالة، الأدوية، الطرود الشخصية، والخدمات اليومية.

## المشكلة التي نحلّها

- غياب تطبيقات توصيل مرنة ومتكاملة خارج المدن الكبرى.

- صعوبة الوصول لخدمات التوصيل في المناطق الفرعية والضواحي.

- ارتفاع أسعار التوصيل وعدم وجود بدائل تعاونية أو شعبية.

- الحاجة لخدمة تدعم الأجهزة الضعيفة والاتصالات البطيئة.

## الحل

وصلني يوفر:

- تطبيق بسيط وسريع يدعم الإنترنت الضعيف.

- تصنيفات توصيل متنوعة (طعام، أدوية، مستندات، طلب من السوق).

- توصيل شخصي من أي مكان لأي مكان داخل نفس المدينة.

- نموذج مرن للعمل: توصيل فردي، توصيل جماعي، شراكات مع متاجر محلية.

## السوق المستهدف

- سكان المدن السورية (دمشق، حلب، اللاذقية، حمص).

- الشباب الباحث عن دخل إضافي كسائق.

- المتاجر الصغيرة والمتوسطة التي لا تملك خدمة توصيل.

## المنافسون

BeeOrder: تغطية كبيرة، لكن يركز على الطعام فقط.

Talabatey: سهل الاستخدام لكنه محدود بالخيارات.

CatchFood: بسيط، لكن مخصص للأكل فقط.

وصلني يتميز بالمرونة وتنوع الخدمات وتقديم حلول حقيقية.

## نموذج الإيرادات

- رسوم توصيل ثابتة + عمولة من الطلب (مثلاً 10%)

- اشتراكات شهرية من المتاجر

- إعلانات داخل التطبيق مستقبلًا

- خدمة توصيل مميزة (Express) برسوم أعلى

## الميزانية الأولية (تقديرية)

- تطوير التطبيق: 2000–3000 دولار

- فريق التشغيل والدعم: 1000 دولار

- التسويق: 500 دولار

- الاستضافة والدعم الفني: 300 دولار

- احتياطي تشغيل (3 أشهر): 1000 دولار

- الإجمالي المبدئي: حوالي 4800 – 5800 دولار

## خطة التوسّع

- إطلاق تجريبي في دمشق (حي واحد)

- تغطية دمشق وحلب

- تغطية كل المدن الكبرى والضواحي

- دمج خدمات مالية مستقبلاً (محفظة، دفع مؤجل)

## الفريق المطلوب

- مدير مشروع

- مطور تطبيق

- مصمم واجهات

- دعم فني

- 15–20 سائق توصيل

## ما نبحث عنه

- شراكة مع جهة تمويل أو دعم تقني

- استثمار أولي بين 5000 – 7000 دولار

- دعم تسويقي وشبكة علاقات محلية