



قالب تحكيم المشاريع

12/2/2025

أعضاء الفريق



اسم العضو



اسم العضو



اسم العضو



اسم العضو

المشكلة و حلّها

يعرض هذا القسم المشكلة التي يواجهها المشروع أو الجمهور المستهدف، إلى جانب الحل المقترن وكيفية تقديمها بشكل مبكر وفعال.

Utilize technology and customer feedback to come up with novel solutions that meet your customer's demands or needs

Monitor changes in the marketplace, such as shifts in consumer behavior or emerging technologies, to stay competitive and capitalize on new opportunities and trends

Identify times of year when demand for certain products may spike, such as holidays or special occasions, and use these times to target customers or maximize sales

Innovative solutions

Stay ahead of trends

Seasonal spikes

المحتويات

01 Text

05 Text

02 Text

06 Text

03 Text

07 Text

04 Text

البيانات المستخدمة

%20
1st quarter

Highlight the main sources of revenue

%20
2nd quarter

Highlight the main sources of revenue

%35
3rd quarter

Highlight the main sources of revenue

%25
4th quarter

Highlight the main sources of revenue

يشرح القسم كل البيانات التي تم جمعها أو توليدها خلال المشروع، سواء كانت نصية مثل النصوص أو غير نصية مثل الصور والرسوم البيانية.

ما هي مصادر البيانات التي استخدمتها؟

ما الذي قمت به لتنظيفها أو معالجتها؟

ما هي التحديات التي واجهتك في جمع البيانات؟
(مثل صعوبة الوصول إلى البيانات البيومترية للرياضيين)

-
-
-



التقنيات المستخدمة

Provide a brief overview of the pitch deck content



Identify the target customer pain points and challenges in a brief manner



Highlight the unique value proposition and benefits of your solution



Explain your financial needs and briefly outline your funding allocation



يعرض هذا القسم التقنيات المختلفة التي تم استخدامها في المشروع، مثل الأدوات البرمجية، الأطر التقنية، أو اللغات البرمجية.



Describe how your product or service can solve the problem



Analyze the target market size, growth potential, and competition briefly.

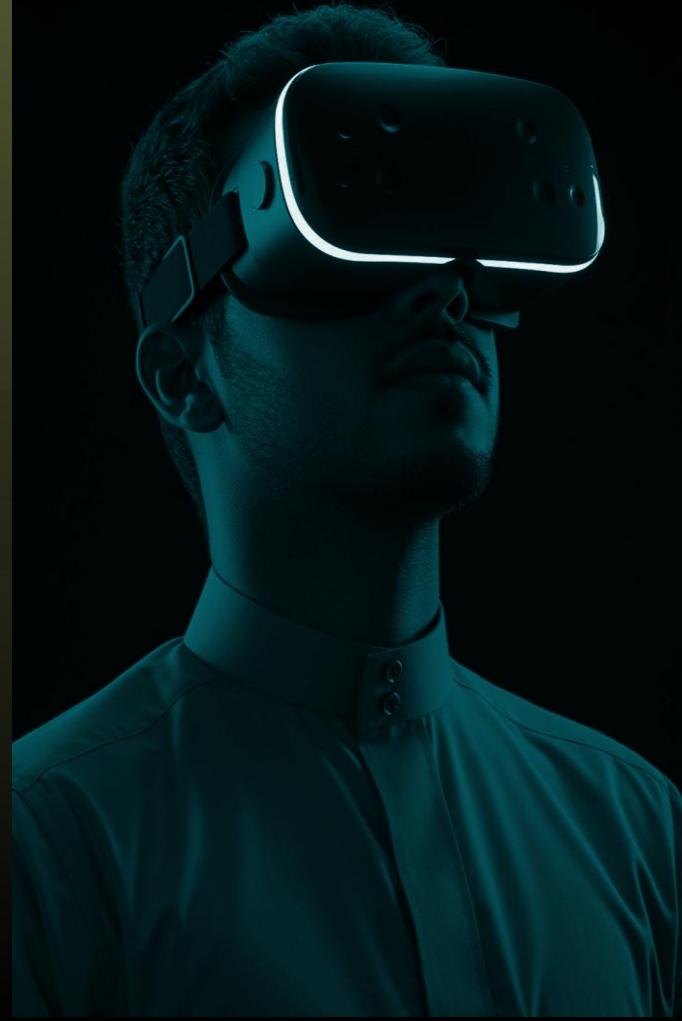


End with a clear and concise call to action

وصف الفكرة

عنوان

يحتوي على شرح مفصل للفكرة التي تم تطويرها لمعالجة المشكلة، مع التركيز على الفوائد والابتكارات التي تقدمها.





كيفية توفير هذه البيانات وكيفية استخدامها

يوضح الطرق التي تم من خلالها الحصول على البيانات المستخدمة في المشروع، وكيف تم استخدامها لتحقيق أهداف المشروع وتحليل النتائج.

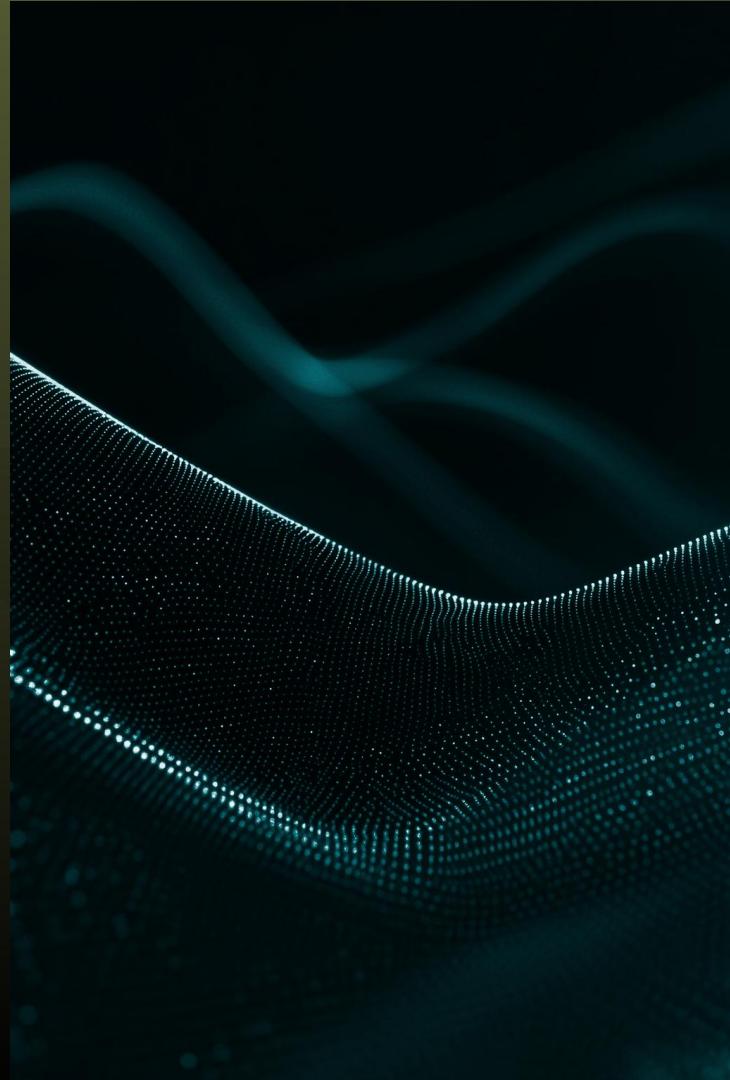
مواءمة الفكرة :

صف كيف تتماشى الفكرة مع موضوع المسابقة (على سبيل المثال، وليس على سبيل الحصر: تحسين الأداء، تعزيز السلامة، أو تحسين تفاعل المشجعين).



ملخص

يقدم هذا القسم لمحة عامة عن المشروع بشكل شامل، بما في ذلك أهدافه، مخرجاته، وأهم النتائج التي تم الوصول إليها.



الاختبار/التحقق:

ما هي النتائج الأولية أو النماذج الأولية التي قمت بتطويرها؟ (على سبيل المثال، "قمنا باختبار نموذج تحليل الوضعيات على 50 مقطع فيديو تجريبي").



العرض التوضيحي/اللقطات/الفيديوهات/المحاكاة:

تذكر: الهدف من ذلك هو إظهار ما إذا كان قد تم إنجاز
30% من المشروع.

التحديات والخطط المستقبلية

التحديات:

ما هي العوائق التي تواجهك؟ (مثل غياب الأدلة التجريبية أو القيود الحسابية).

ما تحتاج إلى المساعدة فيه:

كيف يمكن للمنظمين أو المرشدين مساعدتك؟ (مثل توفير الوصول إلى واجهات برمجية API أو الأجهزة المطلوبة).

العمل المستقبلي:

تأكد من عرض خارطة الطريق التي تغطي 70% من التقدم، حيث تصف خطة الأسبوعين المقبلين والأهداف المرجو تحقيقها

نصائح :

- **إدارة الوقت:** خمس دقائق تمر بسرعة! ركز على الجوانب التي تضيف أكبر قيمة لفكرتك للفوز في المسابقة. لا يوجد حد لعدد الشرائح أو لما يمكنك تقديمه (قم بتنظيم عرضك التقديمي بوضوح).
- **الصورة بـألف كلمة:** استخدم 1-2 شرائح/عروض توضيحية (تجنب التكدس بالمعلومات).
- **تفادي المشكلات التقنية:** تأكد من عدم مواجهة تحديات تقنية أثناء الجلسة عبر الإنترنت (اختر الميكروفون، الكاميرا، السماعات، إلخ).
- **الإفصاح عن النماذج الخارجية:** إذا كنت تستخدم نموذجاً مدرّباً مسبقاً، تأكد من توضيح ذلك.
- **المصداقية:** لا تدعى إنجاز شيء لم تقم به.
- **قدم عرضك التقديمي وبالتفويق!** 

Timeline



Thank you