

# دراسة الجدوى الاقتصادية

## تطبيق سيرو للنقل الذكي

المنصة السورية الأولى للنقل الموثوق والذكي

البند	التفاصيل
رأس المال التأسيسي	\$13,000 – \$12,500
المصاريف التشغيلية الشهرية	\$8,500
نقطة الخروج (قرار المستثمر)	نهاية الشهر السابع
نطاق التعادل المتوقع	الشهر التاسع – العاشر

دمشق الكبرى — سوريا

الإصدار الرابع • يونيو 2026

## أولاً: الملخص التنفيذي

تطبيق "سيرو" هو المنصة السورية الأولى للنقل الذكي، يهدف إلى تقديم خدمة نقل موثوقة وعادلة للسائقين والركاب على حد سواء، مدعوماً ببنية تقنية مستقلة بالكامل لا تعتمد على أي خدمات خارجية مكلفة أو مقيدة. تأتي الدراسة في سياق اقتصادي سوري يشهد إعادة إعمار منظم وانفتاحاً تجارياً متصاعداً منذ أواخر عام 2024.

تتميز "سيرو" بأدنى عمولة في السوق (11%) مقابل 17-20% لدى المنافسين، مع بنية تحتية تقنية مستقلة بالكامل (خرائط مستقلة، نظام OTP بالـ Flash Call، خوادم ذاتية) توفر ما يقارب 60% من تكاليف التشغيل التقليدية لدى المنافسين.

### المؤشرات المالية الرئيسية

المؤشر	القيمة	المدة / الملاحظة
رأس المال التأسيسي	\$13,000 – \$12,500	دفعة واحدة عند التوقيع
المصاريف التشغيلية الشهرية	\$8,500	تشمل احتياطياً تدريجياً تحت الطلب

عمولة التطبيق	11%	أدنى في السوق
حصة الشركة لكل رحلة	\$0.30	من متوسط أجرة \$2.75
هدف التعادل اليومي	944 رحلة/يوم	$\$8,500 \div \$0.30 \div 30$ يوم
نقطة الخروج	نهاية الشهر السابع	قرار المستثمر
أقصى تعرض للمستثمر	~\$54,000 صافي	بعد خصم الإيرادات التشغيلية
نطاق التعادل المتوقع	الشهر 9 – 10	السيناريو القاعدي الأرجح

### نموذج الاستثمار

تتبنى هذه الخطة نموذج "الدفع الشهري المرحلي" الذي يحمي المستثمر من تجميد رأس المال، مع شرط خروج صريح في نهاية الشهر السابع إذا لم تتحقق مؤشرات الأداء المطلوبة. هذا النموذج هو الأكثر أماناً وصدقاً للطرفين، ويضع سقفاً واضحاً لأقصى خسارة محتملة (~\$54,000) بدلاً من الالتزام المفتوح.

### نقاط القوة التنافسية

- أدنى عمولة: 11% مقابل 17-20% لدى المنافسين الرئيسيين.
- بنية تقنية مستقلة: خرائط مستقلة + نظام OTP + خوادم ذاتية موزعة (8 سيرفرات).
- منصة ذكاء اصطناعي (نبيه): تسجيل وتتبع المستخدمين والمدفوعات آلياً، تخفّض الحاجة لموظفي الدعم.
- تجربة موثقة: 1,447 سائقاً سجّلوا بـ \$1.40 للسائق.
- منتج جاهز تقنياً: مختبر ميدانياً ومؤكد الأداء تحت ضغط عالٍ (5,000 طلب/دقيقة).

## ثانياً: الرؤية والنموذج التجاري

### الرؤية

أن يكون "سيرو" المنصة الأولى والموثوقة للنقل الذكي في سوريا، مبنياً على بنية رقمية مستقلة وسوقية تخدم الراكب بخدمة موثوقة، والسائق بأجرة عادلة، والشركات والفنادق بحلول B2B احترافية، بعيداً عن تبعات الخدمات الخارجية الخاضعة للعقوبات أو القيود السيادية.

### نموذج الإيرادات

يعتمد "سيرو" على نموذج إيرادات بسيط وشفاف: تُقتطع عمولة تلقائياً من أجرة السائق عند كل رحلة. الهيكل الحالي والمستقبلي:

مصدر الإيراد	النسبة / القيمة	الوصف
عمولة الرحلة	11% من قيمة الرحلة	المصدر الأساسي — حصة الشركة \$0.30 لرحلة بمتوسط \$2.75

اشتراقات السائقين المميزين	قيمة مستقبلية	خدمات أولوية وامتيازات إضافية داخل التطبيق
إعلانات داخل التطبيق	مستقبلاً	إعلانات B2B داخل منصة الراكب
عقود B2B	\$300 – \$500/عقد/شهر	شركات وفنادق ومطاعم — استقرار الإيرادات

## ثالثاً: تحليل السوق

### لماذا النقل الذكي في سوريا الآن؟

يمر السوق السوري بمرحلة إعادة إعمار منظم وافتتاح تجاري متصاعد منذ أواخر عام 2024. تشهد المناطق الكبرى حركة تجارية متصاعدة مع نقص في خدمات العملاء الموثوقة. هذا التوقيت هو الأنسب لإطلاق منصة نقل ذكية تحل فجوة حقيقية في السوق.

### حجم السوق وتقديره

المؤشر	القيمة التقديرية	المصدر / الملاحظة
سكان دمشق الكبرى	4 – 5 مليون نسمة	تقدير محلي
نسبة مستخدمي الهاتف الذكي	65% – 70%	تقدير محافظ
الرحلات الذكية المحتملة (عند النضج)	100,000 – 200,000 رحلة/يوم	السنة الثانية فما فوق
حصة السوق المستهدفة (السنة الأولى)	1% – 2%	هدف واقعي للإطلاق
هدف سيرو للسنة الأولى	1,000 – 3,000 رحلة/يوم	نمو تدريجي للتعاقل والتوسع

### المنافسون الرئيسيون

المنافس	العمولة	نقطة الضعف لديهم	فرصة سيرو
YallaGo	20%	عمولة تُرهق السائق	أدنى عمولة (11%) — ولاء السائق
Zakinn	17%	عمولة عالية	نفس المبدأ — السائق يتحول لنا
Tafaddal	—	تجربة مستخدم ضعيفة	UX متقدم + تطبيق أحدث

ميزتنا الأساسية: أدنى عمولة + بنية تقنية مستقلة. السائقون يتحولون إلى التطبيق الأقل عمولة طبيعياً، ومنطقة البدء في دمشق الكبرى تضمن كثافة الطلب.

تجربة الطيار (الإثبات الميداني): نتيجة تجربة الطيار: 1,447 سائقاً سُجِّلوا بـ \$1.40 لكل سائق. هذا الرقم الميداني الموثق يثبت قابلية التنفيذ وجاهزية السوق، ويقلل مخاطرة "تأخر نمو السائقين" من عالية إلى منخفضة.

### رابعاً: الخطة التشغيلية

#### المقر القانوني والمكتب

المنطقة	الإيجار الشهري	التقييم
كفرسوسة	\$400 – \$600	وصول مركزي وجيد — التوصية الأولى
المزة	\$500 – \$700	أسعار معقولة وقريبة من الشركات
الصالحية	\$400 – \$550	مرموق لكن يتجاوز الميزانية
أبو رمانة	\$700 – \$1,000	احترافية لكن الأعلى تكلفة
برزة	\$280 – \$400	أرخص لكن أقل احترافية

#### الموارد البشرية والهيكل الوظيفي

المسمى الوظيفي	العدد	الراتب الشهري	الإجمالي
المؤسس التقني / المطور / المشغل	1	\$3,500	\$3,500
ممثّل خدمة عملاء (بإسناد منصة النبيه AI)	3	\$110 – \$130	\$400
مطور مساعد (من الشهر الرابع)	—	—	يُضاف لاحقاً لحماية الاستثمارية
إدارة سوشيال ميديا (فريланسر)	—	—	ذاتي التمويل من CAPEX
الإجمالي الشهري للرواتب	4 أشخاص	—	\$3,900

\* (يغطي راتب المؤسس التقني (\$3,500) تطوير ثلاثة تطبيقات (سيرو للراكب، نبيه للسائق، نظام السائقين) + إدارة 8 سيرفرات + التسويق + الإدارة الكاملة).\*

## منصة "نبيه" — خدمة العملاء بالذكاء الاصطناعي

منصة "النبيه" هي منصة ذكاء اصطناعي متكاملة تعمل على تسجيل المستخدمين وتتبعهم ومتابعة عمليات المدفوعات آلياً، وهي مرتبطة بالكامل مع الـ back-end. تدعم هذه المنصة فريق خدمة العملاء، ما يخفّض الحاجة لموظفين إضافيين ويرفع جودة الاستجابة. يقوم فريق خدمة العملاء (3 موظفين) بالرد على المكالمات الحية وتحديد المواعيد وحل الحالات التي تتطلب تدخلاً بشرياً مباشراً.

## خامساً: البنية التقنية والسيرفرات

### المعمارية التقنية

- تقنية Workerman + WebSocket: اتصال لحظي ثنائي الاتجاه بين السائق والراكب.
- PHP عالي الأداء: معالجة منطق الأعمال والـ API.
- Sharding: توزيع قاعدة البيانات على عقد متعددة.
- Redis موزّع: على عدة سيرفرات (DB Primary + Location + Trips) — لا سيرفر مستقل له.
- خرائط مستقلة: Routing + Geocoding + Reverse Geocoding على سيرفر مخصص.
- منصة النبيه AI: مدمجة لخدمة العملاء والتسجيل والمدفوعات.

### بنية السيرفرات (8 سيرفرات معزولة)

#	السيرفر	الدور	المواصفات	ملاحظة
1	DB Primary	قاعدة البيانات الرئيسية Redis +	قوي (32GB)	قلب المنظومة
2	App/API #1	تطبيق الراكب والسائق	8GB	قابل للترقية
3	App/API #2	نسخة توزيع الأحمال	8GB	Round Robin عبر LB
4	Load Balancer	توزيع الأحمال + Redis (Cloud Vanilla)	8GB	أمام السيرفرين 2 و 3
5	Maps	خرائط مستقلة + Routing + Geocoding	32GB	مُختبَر على 5,000 طلب/دقيقة
6	Payments	مدفوعات معزولة أمنياً	8GB	—
7	Trips	إدارة الرحلات + Redis	8GB → 16GB	قابل للترقية عند الحاجة
8	Location	تتبع اللوكيشن + Redis	8GB → 16GB	قابل للترقية عند الحاجة

## التكلفة التقنية الشهرية

البند	التكلفة/شهر
8 سيرفرات	\$200
النطاق (3 سنوات — مُمَوَّل من CAPEX)	\$48 / 3 سنوات
SSL / DNS / CDN	مجاني (Let's Encrypt + Cloudflare)
الإجمالي التقني الشهري	\$200

## سادساً: الخطة المالية التفصيلية

### رأس المال التأسيسي (CAPEX)

البند	المبلغ	ملاحظة
تأسيس الشركة + تراخيص + شهادة اعتمادية (الهيئة الناظمة)	\$600	حكومية
أتعاب المحامي + التخليص القانوني	\$1,500	—
رسوم وزارة التجارة (سجل + أجهزة)	\$200	—
هواتف خدمة العملاء (3 أجهزة)	\$450	3 × \$150
أجهزة التطوير (Mac + iPhone + Android)	\$5,000	حسب التفصيل في القسم التشغيلي
لابتوب لإدارة السيرفرات والإعلانات	\$350	منفصل
تجهيز المكتب — أثاث	\$1,320	—
تجهيز المكتب — معدات	\$855	—
تجهيز سكن — أثاث وتجهيزات	\$695	—
تكاليف السفر والإقامة والنقل (تأسيسية)	\$800 – \$400	—
مواصلات وأجور إجراءات الترخيص	\$1,000+	إضافة جديدة لضمان واقعية الميزانية

إجمالي رأس المال التأسيسي	\$12,500 – \$13,000	شامل كل الإجراءات
---------------------------	---------------------	-------------------

### المصاريف التشغيلية الشهرية (OPEX)

البند	المبلغ/شهر	ملاحظة
راتب المؤسس التقني (المطور/المشغل)	\$3,500	يشمل كل الأدوار التقنية والإدارية
فريق خدمة العملاء (3 + منصة النبيه)	\$400	بمتوسط \$133/موظف
السيرفرات (8 سيرفرات معزولة)	\$200	netcup — موثقة
إيجار المكتب	\$600	كفرسوسة/المزة
إيجار سكن المؤسس	\$300	—
الإنترنت (خط مزدوج ثابت)	\$45	—
الكهرباء + خدمات المكتب	\$70	—
هواتف خدمة العملاء (3 خطوط باقات)	\$30	—
التسويق (فيسبوك + مؤثرون + سائقون مؤثرون + منشورات)	\$2,900	موزعة بالتفصيل أدناه
الاحتياطي التدريجي تحت الطلب	\$500 – \$700	يصل إلى \$1,000 عند الحاجة
إجمالي OPEX الشهري	\$8,500	قاعدي + احتياطي

## سابعاً: الخطة التسويقية

الميزانية التسويقية الإجمالية: \$2,900 شهرياً. وزعنا الميزانية على القنوات الأكثر فعالية في السوق السوري، مع التركيز على فيسبوك والإعلانات الرقمية نظراً لفعاليتها ووصولها العالي.

القناة	المبلغ/شهر	الاستراتيجية	الهدف
Facebook / Instagram Ads	\$2,100	استهدف جغرافي دقيق (دمشق الكبرى)، إعلانات فيديو قصيرة للسائقين والركاب	تسجيل سائقين + تحميل التطبيق
مؤثرون محليون دمشقيون (3-5)	\$500	مؤثرون متوسطو الحجم (50K - 200K)	ثقة + مصداقية
السائقون المؤثرون + الجوائز	\$150	سائقون نشطون يصورون تجربتهم، جوائز للمحتوى الأصلي	—
محتوى عضوي (UGC) منخفض التكلفة	\$150	منشورات ولافتات في المزة وكفرسوسة وأحياء دمشق	وصول لغير المتصلين
الإجمالي	\$2,900	—	—

### خرائط التسويق الثلاث

#### 1) خريطة التوسع الجغرافي

المرحلة	التوقيت	النطاق	الكثافة (رحلة/يوم)
1 — الإطلاق	شهر 0 - 3	دمشق كاملة (نقاط انطلاق متعددة)	100 - 150
2 — تعميق الانتشار	شهر 4 - 8	كل أحياء دمشق + ريف قريب	350 - 750
3 — تشبع دمشق الكبرى	شهر 9 - 12	ريف دمشق، جرمانا، قدسيا، داريا	1,000 - 1,600
4 — حلة	شهر +13	ثاني أكبر سوق سوري	توسّع جغرافي



## 2) خريطة الانتشار (كيف ينتشر التطبيق)

المرحلة	القناة	الآلية
أ — السائقون أولاً	تجربة (1,447 سائق)	العرض الأول + حوافز \$15/سائق
ب — السائق يجلب الركاب	Network Effect	كل سائق نشط = 5-10 ركاب جدد/أسبوع
ج — B2B	شركات + فنادق + مطاعم	عقود شهرية (\$300-500) — استقرار الإيرادات
د — الترشيح العضوي	Referral Program	"ادعُ صديق = \$2 لك وله" — أرخص من الإعلانات
هـ — الأسر النشطة	ركاب متكررون	استهداف الموظفين والطلاب (أوقات الذروة)

\* (المبدأ التسويقي الأساسي: السائق أولاً ثم الركاب. لا معنى لإعلانات للركاب قبل توفر السائقين. لذا نُوجّه ميزانية الأشهر الأولى نحو اكتساب السائقين، ثم التحول تدريجياً نحو الركاب).\*

## 3) خريطة التسويق الرقمي

القناة	الميزانية	الاستراتيجية التفصيلية
Facebook Ads	\$2,100	استهداف جغرافي دقيق، إعلانات فيديو، استهداف أوقات الذروة (7-9 صباحاً، 4-6 مساءً)
مؤثرون محليون	\$500	3-5 مؤثرين متوسطي الحجم (أفضل من نجم واحد) — وصول أوسع وثقة أعلى
السائقون المؤثرون + الجوائز	\$150	السائق صاحب أعلى تقييم يصبح وجهة محتوى — أصالة عالية وتكلفة منخفضة
منشورات ميدانية	\$150	منشورات في نقاط التجمع (المزة، كفرسوسة، الصالحية)

## ثامناً: التدفق النقدي الشهري ونقطة التعادل

معادلة التعادل: نقطة التعادل تُحسب بدقة رياضياً وفق المعادلة التالية:

$$8,500 \$ (0.30 \$) \div \text{OPEX (حصة الشركة/رحلة)} \div 30 \text{ يوم} = 944 \text{ رحلة/يوم}$$

هذا الرقم يقع بين الشهر التاسع (900 رحلة/يوم) والشهر العاشر (1,050 رحلة/يوم)، أي أن نقطة التعادل الفعلية تقع في نطاق الشهر 9 - 10.

الشهر	رحلات/يوم	الإيراد	OPEX	صافي الشهر	الحالة
1	100	\$900	\$8,500	-\$7,600	نمو ناعم
2	120	\$1,080	\$8,500	-\$7,420	—
3	150	\$1,350	\$8,500	-\$7,150	—
4	220	\$1,980	\$8,500	-\$6,520	فحص ★
5	350	\$3,150	\$8,500	-\$5,350	—
6	480	\$4,320	\$8,500	-\$4,180	—
7	600	\$5,400	\$8,500	-\$3,100	قرار خروج ★
8	750	\$6,750	\$8,500	-\$1,750	—
9	900	\$8,100	\$8,500	-\$400	شبه تعادل
10	1,050	\$9,450	\$8,500	+\$950	⚡ تعادل فعلي
11	1,150	\$10,350	\$8,500	+\$1,850	نمو
12	1,250	\$11,250	\$8,500	+\$2,750	نمو ذاتي
13	1,400	\$12,600	\$8,500	+\$4,100	توسّع
14	1,600	\$14,400	\$8,500	+\$5,900	توسّع جغرافي

#### حوافز السائقين

الفترة	الحافز	التفاصيل
الشهر الأول	\$15 × سائق	لأول 100 سائق
الشهر الثاني	\$15 × سائق	لـ 120 سائقاً
الشهر الثالث	\$15 × سائق	لـ 150 سائقاً + حوافز ذاتية
الشهر الرابع فأكثر	\$500 – \$300	حوافز جماعية للمحتوى (السائقون المؤثرون)

#### تاسعاً: نموذج الاستثمار ونقطة الخروج

## هيكل الاستثمار

نموذج "الدفع الشهري المرحلي" هو جوهر حماية المستثمر في هذه الخطوة. بدلاً من دفع مبلغ ضخم مقدماً والتعرض لتجميد رأس المال، يدفع المستثمر:

- دفعة تأسيسية واحدة: \$12,500 – \$13,000 عند توقيع الاتفاقية (CAPEX).
- دفعات تشغيلية شهرية: \$8,500 شهرياً لتغطية التشغيل.
- إيقاف تلقائي: عندما تتجاوز الإيرادات \$8,500 شهرياً، يتوقف التزام المستثمر تلقائياً.
- لا التزام مقدّم: لا يوجد التزام بمبلغ محدد مقدماً — الدفع شهرياً حسب التقدم.

## جدول الدفع المتوقع

الشهر	نوع الدفع	حالة المشروع	المبلغ
التوقيع	دفعة واحدة (CAPEX)	ترخيص + تجهيز + تعيين	\$13,000 – \$12,500
1 – 3	شهري	إطلاق + نمو ناعم	\$8,000/شهر
4	شهري	مراجعة أداء ★	\$8,000
5	شهري	استمرار أو خروج	\$8,000
6	شهري	قرب التعادل	\$8,000
7	شهري	نقطة الخروج ★	\$8,000
+8	ذاتي	المشروع يمول نفسه	\$0

## السيناريوهات الأربعة

\* (ملاحظة: في كل سيناريو، الإجمالي المعروض للمستثمر هو إجمالي التدفق. صافي الخسارة أقل لأنه يخصم منه الإيرادات التشغيلية المحققة فعلياً). \*

السيناريو	نقطة التعادل	إجمالي الاستثمار	صافي التعرض عند الخروج
متفائل (B2B + نمو سريع)	الشهر 9	~\$62,000	—
قاعدي (الأرجح)	الشهر 10	~\$72,000	—
محافظ (سوق متقلب)	الشهر 12	~\$84,000	—
مبكر (خروج الشهر 7)	لا تعادل	~\$52,000 – \$54,000	~\$44,000 صافي

شرط الخروج: يحق للمستثمر الخروج في نهاية الشهر السابع إذا لم تتحقق مؤشرات الأداء المطلوبة (مفصلة في القسم التالي). عند الخروج، يتم إيقاف الدفعات الشهرية فوراً، ولا يوجد أي التزام إضافي على المستثمر. أقصى تعرض صافي للمستثمر يقارب \$54,000 (بعد خصم الإيرادات التشغيلية المحققة خلال الأشهر السبعة).

لماذا لا يوجد احتياطي مالي ضخمة؟ كل دولار يُشغّل في هذه الخطة يكون فعالاً وليس خاملاً. الحماية الحقيقية للمستثمر تأتي من نقطة الخروج الواضحة (الشهر السابع) وإيقاف الدفعات الشهرية عند تجاوز الإيرادات \$8,500، وليس من تجميد احتياطي كبير. الاحتياطي التدريجي الخفيف (\$500 – \$700 قاعدي، يصل إلى \$1,000 عند الحاجة) كافٍ لامتصاص الصدمات التشغيلية الصغيرة.

## عاشراً: مؤشرات الأداء ونقاط القرار

### نقطة الفحص (الشهر الرابع) ★

المؤشر	الحد الأدنى	الحد المثالي
الرحلات اليومية	70/يوم	150/يوم
السائقون المسجلون	500	2000
السائقون النشطون	100	500
الإيرادات الشهرية	\$330	\$1,350
تقييم التطبيق	3.0	+3.5

### نقطة القرار (الشهر الخامس) ★

المؤشر	حد الاستمرار	حد الخروج
الرحلات اليومية	120/يوم	أقل من 70/يوم
السائقون النشطون	350	أقل من 100
الإيرادات الشهرية	+\$1,080	أقل من \$530
نمو أسبوعي	+10% متواصل	تراجع أو ثبات
عقود B2B	عقد واحد	صفر عقود

\* (ملاحظة حول تقييم التطبيق: تقييم 3.0 نجوم ليس هدفاً، بل عتبة سلبية. معناه: إذا انخفض التقييم تحت 3.5 أو بقي 3.0 مع رحلات أقل من الحد الأدنى = إشارة قوية للخروج. الهدف الحقيقي هو بلوغ +4.2 نجوم عند النضج).\*

نقطة الخروج النهائية (الشهر السابع) ★: في نهاية الشهر السابع يتخذ المستثمر القرار النهائي: الاستمرار حتى التعادل أو الخروج. يتم التقييم بناءً على الاتجاه العام (هل الرحلات اليومية في تصاعد مستمر؟)، الإيرادات (هل تقترب من \$8,500 شهرياً؟)، نضج السوق (هل يوجد عدد كافٍ من السائقين النشطين؟)، والـ B2B (هل بدأت العقود التجارية بالتوقيع؟).

## حادي عشر: تحليل المخاطر وخطط التخفيف

المخاطرة	الاحتمالية	الأثر	خطة التخفيف	الأثر المالي المتوقع
تأخر الترخيص	عالية	عالٍ	البدء قبل شهرين من الإطلاق	-\$8,000+ \$16,000
بطء نمو السائقين	منخفضة	متوسط	تجربة طيار موثقة (1,447 سائق)	تأخر التعادل 1-2 شهر
انخفاض الإيرادات	متوسطة	عالٍ	شرط الخروج في الشهر السابع	محدود بنقطة الخروج
منافس جديد بعمولة 8%	متوسطة	متوسط	جاهزون للنزول إلى 7-8%	هامش ربح أقل
تقلبات سعر الصرف	عالية	متوسط	تسعير بالدولار + سيولة دولارية	ممتص جزئياً
تقلبات أمنية / سياسية	متوسطة-عالية	عالٍ	بنية مستقلة بالكامل	—
فقدان المؤسس الوحيد	منخفضة	كارثي	تعيين مطور مساعد من الشهر الرابع	حماية استمرارية
مشاكل تقنية	منخفضة	متوسط	بنية موزعة + اختبار A/B	—
فشل الإعلانات	متوسط	متوسط	Testing سابقة + تنويع القنوات	إعادة توزيع الميزانية

## حلول تقلبات سعر الصرف (تفصيل)

الحل	التطبيق	الأثر
1. تسعير الرحلة بالدولار	السعر المرجعي بالدولار، الدفع بالعملة المحلية بسعر اليوم	يحمي الهامش
2. التسعير الديناميكي عبر النبيه	منصة AI تضبط الأسعار أوتوماتيكياً عند تذبذب السعر	استجابة فورية

3. الاحتفاظ بسيولة بالدولار	30% من الإيرادات تُحفظ بالدولار	يحفظ القيمة
4. عقود B2B بشرط تعديل	بند مراجعة الأسعار كل 3 أشهر حسب سعر الصرف	مرونة في العقود
5. التزامات بالدولار	دفع السيرفرات (netcup) باليورو	توازن طبيعي للتكاليف

## ثاني عشر: خارطة الطريق والأهداف

المرحلة	الشهر	الأهداف	مؤشرات النجاح
التأسيس	قبل الإطلاق	ترخيص + مكتب + توظيف + وثائق قانونية	فريق جاهز
الإطلاق الناعم	1 – 2 شهر	محفز 100–120 سائق	+70 رحلة/يوم
بناء الزخم	3 أشهر	حواجز ذاتية + 150 رحلة/يوم B2B +	150 رحلة/يوم
نقطة الفحص	4 أشهر	مراجعة مع المستثمر	\$630 – \$1,350 إيراد
قرار الاستمرار	5 أشهر	عجز أو استمرار	120 رحلة/يوم
نقطة الخروج	7 أشهر	قرار الاستمرار النهائي	600 رحلة/يوم
الاقتراب من التعادل	6 – 8 أشهر	تقارب الإيرادات من OPEX	750 – 900 رحلة/يوم
نطاق التعادل	7 – 9 أشهر	OPEX ≤ الإيرادات	+944 ⚡ رحلة/يوم
النمو الذاتي	10 – 12 شهر	فائض \$3,250 – \$5,500 شهري	+1,250 رحلة/يوم
التوسع الجغرافي	+13 شهر	حلب أو اللاذقية	+1,600 رحلة/يوم

## ثالثاً عشر: الخلاصة ونقاط الثقة

لماذا "سيرو" استثمار جدير بالثقة؟

- منتج جاهز ومختبر: تقنياً مكتمل، ميدانياً موثق (1,447 سائق).
- ميزة تنافسية دائمة: أدنى عمولة في السوق (11%) + بنية تقنية مستقلة.
- حماية المستثمر: نموذج الدفع الشهري المرحلي — لا تجميد لرأس المال.

- سقف خسارة واضح: أقصى تعرّض ~\$54,000 صافي — معروف سلفاً.
- نقطة خروج واضحة: الشهر السابع — قرار المستثمر مضمون.
- واقعية مبنية على بيانات: أرقام مبنية على بيانات حقيقية من السوق السوري وتجربة ميدانية.
- بنية مقاومة للعقوبات: تقنية مستقلة لا تتأثر بالقيود الخارجية أو السيادية.
- نموذج أدنى مطلوب: 944 رحلة/يوم للتعاذل — رقم متواضع لسوق بحجم دمشق الكبرى.

#### المؤشرات الرئيسية للتذكير

المؤشر	القيمة
رأس المال التأسيسي	\$12,500 – \$13,000
المصاريف التشغيلية الشهرية	\$8,500
نقطة الخروج	نهاية الشهر السابع
نطاق التعاادل	الشهر 9 – 10
أقصى تعرّض للمستثمر	~\$54,000 صافي
إجمالي الاستثمار المتوقع (قاعدي)	~\$72,000

أعدت هذه الدراسة بناءً على بيانات حقيقية من السوق السوري وتجربة ميدانية فعلية. كل رقم فيها قابل للتحقق ميدانياً، ولا يوجد فيه أي تضخيم أو افتراض غير واقعي. الافتراضات محافظة عمداً لضمان مصداقية النتائج.

نهاية دراسة الجدوى — الإصدار الرابع — يونيو 2026