



- **Investor & Partner Kit 2025**

حلول فاخرة لصف السيارات وإدارة المواقع الذكية للمولات والفنادق والفعاليات

رسالة من المؤسس / المدير التنفيذي
في إبيت فالية، نؤمن أن رفاهية الضيف تبدأ من لحظة وصوله، وأن إدارة المواقف ليست مجرد خدمة، بل تجربة متكاملة ذات قيمة للمستثمرين والشركاء. هذا الكتيب يعرض لكم الفرصة للانضمام إلينا في رحلتنا لتغيير مفهوم المواقف في الرياض والمملكة

المشكلة + الفرصة السوقية

• المشكلة:

- الزوار يعانون وقت الذروة للعثور على موقف.
- مراكز تسوق وفنادق تخسر فرص دخل بسبب مواقف غير مستغلة.
- خدمات الفالية الحالية غالبًا محدودة، غير مرنة، وليست مدعومة بتكنولوجيا ذكية.

• الفرصة السوقية:

- نمو القطاع العقاري في السعودية، الطلب المتزايد على الخدمات الفاخرة.
- نمو الفعاليات والمهرجانات التي تحتاج خدمات صف وتنقل داخلي.
- (Smart Parking + Valet hybrid) السوق لا يزال في بدايته في نموذج إدارة المواقف الذكية.

(Value Proposition) من نحن / عرض القيمة

• من نحن؟

شركة متخصصة في تقديم خدمات فاخرة للصف وإدارة المواقف الذكية Elite Valet

• ما نقدمه

- مُخصصة Valet 7/24 خدمة
- إدارة مواقف ذكية (تحويل مرّن بين فاليه ومواقف عادية)
- تطبيق/لوحات تحكم للشركاء
- حلول مخصصة للفعاليات / الفنادق / المولات

• قيمة الشريك/المستثمر

- زيادة في عائدات المواقف
- تحسين تجربة العميل في المول/الفندق
- التفريق التنافسي في السوق
- شراكة دخل / ترخيص / إدارة

(Business Model) نموذج الأعمال

• مصادر الإيراد

- (Valet) رسوم الخدمة الفاخرة
 - إدارة المواقف – عقد مع المول أو الفندق أو المستشفى الخ...
 - ترخيص التكنولوجيا (لوحات تحكم، تحويل ذكي)
 - مشاركة إيرادية مع المول أو العقار
- هيكل التكلفة: الموظفين، التكنولوجيا، الصيانة، التأمين

- مقترحات الشراكة
- إدارة تشغيلية + مشاركة الإيراد
- عقد ثابت لإدارة الموقف
- نموذج ترخيص النظام الذكي

مدرسة (Case Studies) حالات عملية / دراسات حالة

- مشروع 1
- بارك أفنيو
- عدد السيارات المدارة 50 ألف سيارة
- خفض زمن الانتظار 90%
- زيادة في دوران المواقع
- تقييم رضا العملاء 100%
- مشروع 2
- ذا فيو
- عدد السيارات المدارة 45 ألف سيارة
- خفض زمن الانتظار 95%
- زيادة في دوران المواقع
- تقييم رضا العملاء 98%
-

المزايا التنافسية / ميزتنا التفاضلية

- تقنية ذكية للتحويل المرن بين فاليه ومواقف عامة
- خدمة فاخرة ومخصصة تستهدف النخبة
- نموذج شراكة متنوع (إدارة، ترخيص، مشاركة إيراد)
- فريق محترف مدرب على الرفاهية والضيافة
- مراقبة وتحليلات في الوقت الحقيقي للشركاء

الخطة التشغيلية للنمو

- المراحل القادمة (تصميم، تنفيذ، توسيع)
- الأهداف في 12-24 شهراً
- المراكز / المدن المستهدفة (الرياض أولاً، ثم جدة، الدمام، الخ)
- مؤشرات الأداء المطلوبة (KPIs)

الطلب المالي / الاستثمارات المطلوبة

- المبلغ المطلوب للاستثمار (.....)
 - تخصيص الموازنة: التكنولوجيا، التشغيل، التسويق
 - خلال 3-5 سنوات (ROI) العائد المتوقع على الاستثمار
 - مدة استرداد رأس المال (Payback period)
-

شروط الشراكة / الاتفاقيات المحتملة

- عقود الإدارة
 - نسبة المشاركة في الإيراد
 - التزامات الشريك (مثلاً: توفير البنية الأساسية للمواقع)
 - مدة العقد
 - (Exit options) خروج المستثمرين
-

- شكراً على الوقت
- دعوة لحجز اجتماع أو عرض مباشر info@elitesvalet-sacom
 - الرياض، الرياض 51-7210، +966560064930
 - www.elitesvalet.com