

UV

UPVIA

Upvia Consulting

ملف المشروع الشامل

Turning ideas into executable tech ventures

تحويل الأفكار إلى مشاريع تقنية قابلة للتنفيذ

النوع

استشارات تقنية

مادة

ريادة الأعمال

الحالة

نسخة نهائية

التاريخ

10 أبريل 2026



الملخص التنفيذي

الأرقام الجوهرية بنظرة واحدة – Executive Summary

31,300

الربح التشغيلي
جنيه مصري

165,000

إيرادات السنة الأولى
جنيه مصري

2026

السنة التأسيسية
مصر

8,000

الباقية الأساسية
جنيه مصري

3

عدد الباقات
Basic / Standard / Premium

10

نقطة التعادل
مشاريع

12

هدف العملاء (سنة 1)
مشروع/سنة

25,000

الباقية المميزة
جنيه مصري

توقعات 3 سنوات

السنة الثالثة - نموذج هجين

26 العملاء
479,700 الإيرادات
208,140 الربح

السنة الثانية - أونلاين + مقر مرن

18 العملاء
294,800 الإيرادات
113,080 الربح

السنة الأولى - أونلاين فقط

12 العملاء
165,000 الإيرادات
31,300 الربح

نقاط القوة الجوهرية

UPVIA تعالج فجوة حقيقية في السوق المصري: غياب جهة تجمع التحليل السوقي والمالي والتقني والنموذج الأولي في حزمة واحدة للمرحلة المبكرة. الشركة تعمل أونلاين بتكاليف تأسيس منخفضة وتستهدف شريحة نيش واضحة.

جدول المحتويات

- ← **التمهيد ووصف المشروع** 01
اسم المشروع – المشكلة – تأطير المشكلة – الحل – الأهداف
- ← **تحليل السوق والمنافسة** 02
الفئات المستهدفة – النيش – المنافسون – الميزة التنافسية
- ← **المزيج التسويقي 4Ps** 03
المنتج – السعر – المكان – الترويج
- ← **تحليل SWOT** 04
نقاط القوة – الضعف – الفرص – التهديدات
- ← **نموذج العمل والشراكات** 05
الحوكمة – سير العمل – الشراكات الاستراتيجية
- ← **الخطة المالية الموسعة** 06
تكاليف التأسيس – التشغيل – الإيرادات – التعادل – التدفق النقدي
- ← **مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs** 07
مؤشرات الإيرادات – التشغيل – التسويق – الجودة
- ← **سجل المخاطر والحوكمة** 08
مخاطر عالية – متوسطة – منخفضة – استراتيجيات التخفيف
- ← **ملحق تدقيق الاكتمال** 09
Completeness Audit – Conflict Resolution Notes

1. التمهيد ووصف المشروع

Project Description – المشكلة – الحل – الأهداف

UPVIA

Upvia Consulting

Turning ideas into executable tech ventures تحويل الأفكار إلى مشاريع تقنية قابلة للتنفيذ المشكلة المشكلة الجوهرية 

غياب جهة تجمع بين التحليل السوقي والمالي والتقني والنموذج الأولي في حزمة عملية سريعة ومناسبة للمراحل المبكرة.

هذا يؤدي إلى:

- ♦ هدر المال في تطوير غير مدروس
- ♦ بناء حلول لا تحتاجها السوق
- ♦ ضعف القدرة على عرض المشروع على ممول أو حاضنة
- ♦ ضياع الوقت بين شركات برمجة دون خارطة قرار

كثير من أصحاب الأفكار يعانون من:

- ♦ يملكون تصوراً عاماً فقط دون تحليل حقيقي للسوق
- ♦ يبدأون التنفيذ التقني قبل التحقق من حجم المشكلة
- ♦ لا يعرفون التكلفة الحقيقية واحتياجات التشغيل
- ♦ يجهلون المخاطر القانونية والتنفيذية

تأطير المشكلة – Problem Framing



لماذا الآن؟

السوق يتجه للتحول الرقمي · الحاضنات
تطلب Business Plan



متى تظهر؟

عندما تكون الفكرة موجودة لكن مسار التنفيذ غير واضح




أين تظهر؟

قبل التعاقد مع شركة برمجة · قبل دخول شريك/ممول



من المتضرر؟

مؤسس مبكر · مالك شركة صغيرة · مسؤول تطوير

الحل الريادي UPVIA – مسار استشاري تقني متكامل 

تحويل الفكرة من مجرد تصور إلى مشروع يمكن اتخاذ قرار واضح بشأنه – بدون برمجة كاملة مباشرة

04

نموذج أولي
Prototype

03

خارطة الطريق التقنية

02

دراسة الجدوى

01

تقييم الفكرة

?What is UPVIA – وصف الفكرة

✓ استشارات تقنية
تنفيذية

تجمع التحليل + الجدوى +
الخارطة + النموذج

✗ وليست مكتب جدوى
تقليدي

لا تعتمد فقط على تقرير ورقي

✗ ليست شركة برمجة
تقليدية

لا تقدم تطوير برمجي كامل
مباشرة

التوصية النهائية لكل عميل:

توقف

اختبر أولاً

عدل

استمر ✓

🎯 الأهداف الاستراتيجية

طويلة المدى

- مرجع موثوق في مصر لتقييم الأفكار
- التوسع من نموذج أونلاين إلى هجين
- تطوير قوالب ومكتبة حالات وأدوات داخلية

متوسطة المدى

- سمعة قوية داخل مجتمع رواد الأعمال
- شراكات مع حاضنات ومجتمعات تكنولوجية
- شراكات مع شركات تحتاج التحول الرقمي
- رفع الإيرادات إلى أكثر من 250,000 جنيه سنة 2

قصيرة المدى

- إطلاق الشركة قانونياً وتشغيلياً في مصر
- بناء هوية مهنية موثوقة
- تنفيذ أول 12 مشروع خلال السنة الأولى
- الوصول إلى نقطة التعادل خلال السنة الأولى
- بناء أول 3 دراسات حالة للتسويق

2. تحليل السوق والمنافسة

Market Analysis – الفئة المستهدفة – النيش – المنافسون – الميزة التنافسية

الفئة المستهدفة



الفئة 03

الجهات التعليمية/ الصحية

- تريد تطوير خدمة أو منصة
- تحتاج دراسة جدوى أولية
- عرض تنفيذ منظم
- تملك ميزانية أعلى من المؤسس الفردي



الفئة 02

الشركات الصغيرة

- تريد رقمنة خدمة قائمة أو إطلاق منتج
- تفتقر لفريق داخلي متكامل للتحليل
- تحتاج قراراً أقل مخاطرة قبل التعاقد
- تفضل السرعة والوضوح على الدراسات الطويلة



الفئة 01

رواد الأعمال الأفراد

- لديهم فكرة مشروع أو تطبيق أو خدمة
- ليست لديهم خبرة في التحقق من الجدوى
- يبحثون عن قرار واضح قبل إنفاق كبير
- حساسون للسعر لكن مستعدون للدفع إذا لمسوا قيمة

النيش الحقيقي – The Real Niche



أصحاب الأفكار والمشروعات الصغيرة الذين يحتاجون قراراً قبل التطوير الكامل. هذا التخصص يقلل التكاليف، ويرفع الخبرة في فئة محددة، ويسهل بناء سمعة مركزة.

العميل المثالي وقرار الشراء

شروط العميل المثالي:	صانع القرار:	محفزات الشراء:
• الفكرة موجودة لكن القرار غير محسوم	• المؤسس نفسه	• الخوف من خسارة المال
• ميزانية فعلية أو نية جدية للتمويل	• مالك الشركة الصغيرة	• الحاجة إلى عرض المشروع على ممول
• استعداد لتقديم معلومات دقيقة	• مدير تشغيل/تطوير في الجهة	• الرغبة في تسريع التنفيذ
• رغبة في قرار مبني على أرقام		• الحاجة إلى تقدير تكلفة واضح

اعتراضات العملاء والرد الاستراتيجي

✓ تكلفة القرار الخاطئ أعلى من تكلفة التحقق المبكر

? لماذا أدفع قبل أن أبدأ التطوير؟

✓ المبرمج لا يقدم تشخيص مشكلة + تحليل سوق + جدوى مالية + Prototype معاً

? هل لا يمكنني سؤال مبرمج مباشرة؟

✓ المخرجات تشمل: توصية + خارطة طريق + Prototype + خطة عرض قابلة للاستخدام

? هل التقرير وحده كافٍ؟

✓ الباقية الأساسية 8,000 جنيه مقابل خسارة آلاف في تطوير خاطئ

? هل السعر مرتفع لمرحلة مبكرة؟

المنافسون المباثرون

SME Consulting Castle – smecastle.com

Financial Services

Market Research

Feasibility Study

Business Plan

ضعف نسبةً لـ UPVIA:

- ◆ أقل تركيزاً على Prototype السريع
- ◆ أثقل وأبطأ على العميل المبكر

نقاط قوتهم:

- ◆ خبرة أوسع ونطاق خدمات واسع
- ◆ صورة مؤسسية ناضجة

Fathalla CPA – fathalla-cpa.com

Risk Assessment

Financial Modeling

Feasibility Studies

ضعف نسبةً لـ UPVIA:

- ◆ تركز حول البعد المالي التقليدي
- ◆ أقل مرونة للمؤسسين التقنيين

نقاط قوتهم:

- ◆ ثقل مالي ومحاسبي قوي
- ◆ خبرة في التقارير والامتثال

CRIF Egypt / D&B Research & Advisory – dnb.com.eg

SME Development

Strategy & Planning Advisory

Market & Industry Research

ضعف نسبةً لـ UPVIA:

- ◆ أقرب للشركات المتوسطة والكبيرة
- ◆ أعلى كلفةً وتعقيداً على العميل الناشئ

نقاط قوتهم:

- ◆ اسم مؤسسي قوي
- ◆ قدرات بحث أعمق

المنافسون غير المباثرون

- ◆ المستقلون الذين يكتبون دراسات جدوى فقط
- ◆ شركات البرمجة التي تقنع العميل بالبداية مباشرة في التنفيذ
- ◆ الحاضنات التي تقدم إرشاداً عاماً دون تقارير مخصصة
- ◆ المحتوى المجاني والأدوات الجاهزة على الإنترنت

الميزة التنافسية – UPVIA تربط بين: السوق + المال + التقنية + النموذج الأولي



في حزمة واحدة موجهة لمرحلة ما قبل التنفيذ الفعلي – بسرعة أعلى من بيوت الاستشارات الثقيلة وتكلفة أقل من الدخول المباشر في تطوير كامل.

✓ خطاب مناسب للمؤسسين

✓ تكلفة أقل من التطوير المباشر

✓ سرعة أعلى من المنافسين

✓ التقديم لبرامج الاحتضان

✓ عرض المشروع على الممولين

✓ مخرجات تدعم قرار الاستثمار

تنبيه: فجوة الاسم التجاري والوجود الرقمي



مراجعة أولناين بتاريخ 10 أبريل 2026 أظهرت أن اسم UPVIA مستخدم في:
• موقع تصميم وخدمات ويب Upvia.design –
• تطبيق في متجر App Store (أستراليا) "Upvia: Habit Tracker" –

إجراءات مطلوبة: فحص قانوني للاسم التجاري · فحص توافر الدومين · دراسة استخدام اسم مركب:
UPVIA Consulting Egypt

3. المزيج التسويقي – 4Ps

Product · Price · Place · Promotion

المنتج – Product

الأفضل قيمةً

25,000

جنيه مصري

Premium Package

كل ما في Standard. بالإضافة إلى:

- ◆ Prototype تفاعلي أو مسار أساسي
- ◆ Validation Sprint مصغرة
- ◆ Executive Deck
- ◆ قائمة متطلبات الانطلاق
- ◆ خطة أول 90 يوماً

15,000

جنيه مصري

Standard Package

كل ما في Basic. بالإضافة إلى:

- ◆ دراسة جدوى مختصرة (سوقية/تقنية/مالية)
- ◆ خارطة طريق تنفيذية
- ◆ تقدير موارد ووقت
- ◆ Financial Model مبسط
- ◆ Pitch Outline

المدة: 10 أيام عمل

8,000

جنيه مصري

Basic Package

- ◆ جلسة اكتشاف
- ◆ تقييم الفكرة
- ◆ تحليل مشكلة العميل
- ◆ Market Snapshot مختصر
- ◆ SWOT أولي
- ◆ تقرير قرار أولي

المدة: 5 أيام عمل

المدة: 15 يوم عمل
دعم بعد التسليم: متابعة
مجانية 30 يوماً

التعديلات: جولتان

التعديلات: جولة واحدة

Add-ons – خدمات إضافية

6,000 جنيه ورشة Discovery للشركات	4,500 جنيه إعداد Pitch Deck منفصل	3,000 جنيه تحديث دراسة جدوى	1,500 جنيه جلسة استشارية منفصلة
--	--	--	--

السعر – Price

لا يرد المقدم بعد بدء العمل. يمكن إعادة الجدولة مرة واحدة عند وجود سبب مشروع. ⚠️

المعالجة الضريبية: لا تتضمن VAT – الإيرادات المخططة أقل من حد التسجيل 500,000 جنيه. 📊

الخصومات: لا تستخدم كأداة دائمة. خصم محدود للحالات الأولى أو للشركاء المُحيلين فقط. ✅

سياسة الدفع

مقدم عند التعاقد	60%
عند تسليم المسودة	30%
عند التسليم النهائي	10%

المكان – Place

النطاق الجغرافي

التركيز الأولي: مصر – القاهرة والجييزة والإسكندرية والمدن الجامعية

لا يوجد App Store أو Google Play
شركة خدمات استشارية UPVIA 📱

قنوات التسليم

- اجتماعات أونلاين – Google Meet / Zoom
- ملفات وتقارير – Google Workspace
- أدوات مماثلة – Figma / Prototype
- موقع رسمي للحجز والنماذج
- ورش تعريفية مباشرة

وليس تطبيقاً استهلاكياً في هذه المرحلة.

الترويج – Promotion

الرسائل التسويقية الأساسية:

لا تبين المشروع قبل أن تعرف هل يستحق البناء

وقر تكلفة الفشل المبكر

خذ قراراً مبنياً على أرقام لا انطباعات

احصل على تقرير وخارطة طريق ونموذج أولي قبل التطوير الكامل

مسار البيع:

01 محتوى تعليمي

02 Lead Magnet / جلسة تعريفية

03 Discovery Call

04 Proposal (عرض سعر)

05 تعاقد وتنفيذ

06 تسليم → إحالة / Upsell

هدف اكتساب العملاء – السنة الأولى

35%

عروض → عميل مدفوع

30%

Leads → Discovery Call

16–15

Lead / شهر

60% من جلسات الاكتشاف تنتقل إلى عرض سعر

4. تحليل البيئة الداخلية والخارجية – SWOT

نقاط الضعف – WEAKNESSES

- الشركة في بداية عمرها وتفتقر إلى سمعة موثقة
- الاعتماد على فريق صغير يحد من قدرة التنفيذ المتوازي

نقاط القوة – STRENGTHS

- فريق متعدد التخصصات: تقنية – مالية – تسويق – أمن – قواعد بيانات
- وضوح المشكلة التي يحلها المشروع
- نموذج Lean مناسب للشركات والمؤسسين في المراحل المبكرة

- ◆ فجوة الاسم التجاري UPVIA مستخدم في قنوات أخرى
- ◆ لا تتضمن الباقات الأساسية تنفيذاً برمجياً كاملاً
- ◆ صعوبة قياس ROI للعميل قبل اكتمال المشروع
- ◆ الاعتماد على التسويق الرقمي في مرحلة مبكرة

- ◆ القدرة على العمل عن بعد وخفض التكلفة
- ◆ مخرجات قابلة للاستخدام أمام الممولين والحاضنات
- ◆ الجمع بين التحليل التقني والمالي والسوقي في حزمة واحدة

THREATS – التهديدات –

- ◆ سهولة تقليد الخدمة من قبل منافسين آخرين
- ◆ تقلبات الاقتصاد المصري وارتفاع التضخم
- ◆ تراجع الإنفاق على الاستشارات في حالة الركود
- ◆ أدوات الذكاء الاصطناعي المجانية قد تستبدل بعض المخرجات
- ◆ صعوبة بناء الثقة بدون سجل حالات واضح في البداية
- ◆ مشكلة الاسم التجاري قد تتطلب إعادة تسمية

OPPORTUNITIES – الفرص –

- ◆ توجه السوق المصري نحو التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي
- ◆ TIEC Start IT يطلب Business Plan
- ◆ متوافق مع مخرجات UPVIA – Prototypeg
- ◆ حاضنات التمويل تطلب نماذج أولية قبل الدعم
- ◆ ضعف المنافسة في خدمات Pre-development للعميل المبكر
- ◆ إمكانية الشراكة مع الجامعات والمجتمعات التقنية
- ◆ إمكانية تطوير قوالب وأدوات قابلة للتكرار

الخلاصة الاستراتيجية



UPVIA تمتلك قيمة مقترحة فريدة في سوق ناشئ، لكنها تحتاج إلى بناء سجل حالات وسمعة سريعة في السنة الأولى لمواجهة التهديدات المحتملة وتعظيم الفرص المتاحة في موجة التحول الرقمي المصري.

5. نموذج العمل والشراكات والحوكمة



الموارد الرئيسية



الأنشطة الرئيسية



مصادر الإيرادات

- فريق متعدد التخصصات
- أدوات التحليل والتصميم (Figma)
- Google Workspace
- قوالب التقارير والجدوى
- شبكة العلاقات مع رواد الأعمال

- تحليل الأفكار والسوق
- دراسة الجدوى التقنية والمالية
- إعداد خارطة الطريق
- بناء نماذج أولية Prototypes
- إعداد التقارير والعروض
- اكتساب العملاء عبر LinkedIn

- باقة Basic: 8,000 جنيه
- باقة Standard: 15,000 جنيه
- باقة Premium: 25,000 جنيه
- جلسات استشارية: 1,500 جنيه
- تحديث دراسة جدوى: 3,000 جنيه
- Pitch Deck: 4,500 جنيه
- ورشة Discovery: 6,000 جنيه

الشراكات الاستراتيجية



شركات برمجية

لتحويل العملاء بعد مرحلة التقييم



شركاء قانونيون

لخدمات التنفيذ القانوني الكامل



الجامعات والكليات

شراكات تعليمية وورش طلابية



الحاضنات والمسرعات

TIEC / GrEEK Campus وغيرها

خطة التنفيذ الأولى (90 يوم)

أول 30 يوم

- إنهاء التأسيس القانوني
- تجهيز الهوية البصرية وإطلاق الموقع
- فحص الاسم التجاري وحجز الدومين
- إنشاء صفحة LinkedIn

31 إلى 60 يوم

- تشغيل قنوات Lead Generation
- أول Discovery Calls وأول 2-3 عملاء

61 إلى 90 يوم

- تسليم أول حالات واستخراج Testimonials
- توثيق أول Case Study

مراحل تنفيذ المشروع

Discovery Call

جلسة اكتشاف 60 دقيقة لفهم الفكرة

تحليل وتقييم

دراسة السوق والمنافسة والجدوى

الخارطة والنموذج

بناء Roadmap وJal Prototype إن لزم

التقرير والتوصية

تسليم التقرير النهائي والتوصية

المتابعة

30 يوم دعم مجاني (Premium فقط)

التأسيس القانوني – Legal Setup

التأسيس عبر GAFI (الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة) – eServices. الإيرادات المخططة أقل من حد تسجيل VAT (500,000 جنيه). التنفيذ القانوني الكامل للعملاء: عبر شريك قانوني أو كخدمة إضافية مدفوعة.

6. الخطة المالية الموسعة

Financial Plan — التكاليف — الإيرادات — التعادل — التدفق النقدي

أولاً: تكاليف التأسيس (مرة واحدة)

البند	التكلفة (جنيه)	ملاحظات
التأسيس القانوني والتسجيل (GAFI)	5,000 – 3,000	شركة شخص واحد أو ذات مسؤولية محدودة
الهوية البصرية والشعار	4,000 – 2,000	تصميم احترافي
الموقع الإلكتروني	5,000 – 2,000	موقع تعريف + نماذج حجز
أدوات التصميم والعمل (Figma, G-Suite)	1,500 – 500	اشتراك سنوي
إعداد العقود والنماذج القانونية	2,000 – 1,000	مع مستشار قانوني
تجهيز بيئة العمل الرقمية	2,000 – 1,000	أجهزة/معدات إضافية إن لزم
إجمالي التأسيس التقريبي	9,500 – 19,500	يُراجع قبل التأسيس الفعلي

ثانياً: التكاليف التشغيلية الشهرية (السنة الأولى)

البند	الشهرية (جنيه)	السنوية (جنيه)
أدوات العمل (Figma, Drive, Zoom, etc)	500	6,000
التسويق الرقمي (LinkedIn, Content)	2,000 – 1,500	24,000 – 18,000

البند	الشهرية (جنيه)	السنوية (جنيه)
الاتصالات والإنترنت	500 – 300	6,000 – 3,600
مصاريف إدارية متنوعة	1,000 – 500	12,000 – 6,000
احتياطي طوارئ (5% من الإيرادات)	متغير	8,250~
إجمالي التشغيل السنوي التقريبي	—	133,700~

ثالثاً: توزيع الإيرادات – نموذج الباقات (السنة الأولى)

الباقة	السعر (جنيه)	عدد المشاريع	الإجمالي (جنيه)	% من الإيرادات
Basic	8,000	4	32,000	19.4%
Standard	15,000	5	75,000	45.5%
Premium	25,000	2	50,000	30.3%
خدمات إضافية	متنوعة	—	8,000	4.8%
إجمالي إيرادات السنة الأولى	—	12 مشروع	165,000	100%

رابعاً: نقطة التعادل

متوسط سعر المشروع	التكاليف الثابتة السنوية	نقطة التعادل
13,750 جنيه/مشروع	133,700 جنيه تقريباً	10 مشروع

خامساً: التدفق النقدي ربعي (السنة الأولى)

الربع	المشاريع	الإيرادات (جنيه)	التكاليف (جنيه)	صافي الربع
Q1 (يناير-مارس)	2	27,500	33,425	5,925-
Q2 (أبريل-يونيو)	3	41,250	33,425	7,825+

الربع	المشاريع	الإيرادات (جنيه)	التكاليف (جنيه)	صافي الربح
Q3 (يوليو-سبتمبر)	3	41,250	33,425	7,825+
Q4 (أكتوبر-ديسمبر)	4	55,000	33,425	21,575+
السنة الأولى الإجمالية	12	165,000	133,700	31,300+

* التوزيع الربعي: 2/3/3/4 مشاريع - يعكس بناء السمعة التدريجي

سادساً: السيناريوهات المالية

متفائل	أساسي (المستهدف)	محافظ
عدد المشاريع: 15	عدد المشاريع: 12	عدد المشاريع: 9
الإيرادات: 213,000	الإيرادات: 165,000	الإيرادات: 117,000
الربح التشغيلي: 71,100+	الربح التشغيلي: 31,300+	الربح/الخسارة: 8,500-

سابعاً: التوقعات لثلاث سنوات

السنة	نموذج التشغيل	العملاء	الإيرادات (جنيه)	الربح التشغيلي (جنيه)
1	أونلاين فقط	12	165,000	31,300+
2	أونلاين + مقر مرين	18	294,800	113,080+
3	نموذج هجين	26	479,700	208,140+

ملاحظات حاسمة على المعالجة المالية

- لم يتم تحميل قانونيات على كل مشروع في السيناريو الأساسي - التوصية القانونية داخل التحليل، والتنفيذ الكامل عبر شريك قانوني أو خدمة إضافية مدفوعة.
- المؤسسون لا يحصلون على رواتب كاملة في السنة الأولى.
- لم يتم احتساب VAT (الإيرادات أقل من 500,000 جنيه).

7. مؤشرات الأداء الرئيسية - KPIs

مؤشرات الإيرادات والمالية

10

نقطة التعادل
مشاريع

31,300

الربح التشغيلي S1
جنيه مصري

165,000

إيرادات السنة الأولى
جنيه مصري

294,800

هدف إيرادات S2
جنيه مصري

مؤشرات التشغيل

المؤشر	المستهدف	الدورية	الأهمية
عدد المشاريع المنجزة	12 مشروع	سنوي	حرج
متوسط مدة التسليم (Basic)	≥ 5 أيام عمل	لكل مشروع	عالي
متوسط مدة التسليم (Standard)	≥ 10 أيام عمل	لكل مشروع	عالي
متوسط مدة التسليم (Premium)	≥ 15 يوم عمل	لكل مشروع	عالي
رضا العملاء (Client Satisfaction Score)	≤ 4.5 / 5	بعد كل تسليم	حرج

مؤشرات التسويق واكتساب العملاء



Discovery → عرض سعر

60%



Leads → Discovery Call

30%



Leads شهرياً

16-15



إحالات من عملاء

3 ≤



دراسات حالة منشورة

3



عروض → عميل مدفوع

35%

★ مؤشرات الجودة والسمعة

25% ≤

نسبة العملاء المُحيلين (Referral Rate)

ربع العملاء يُحيلون عميلاً جديداً

20% ≤

نسبة العملاء العائدين (Repeat / Upsell)

خدمات إضافية أو ترقية باقية

3 ≤

Testimonials موثقة

لبناء المصداقية والتسويق

90% ≤

نسبة المشاريع المسلمة في الوقت المحدد

مؤشر على الكفاءة التشغيلية

8. سجل المخاطر والحوكمة

Risk Register & Governance

● مخاطر عالية

R01 فجوة الاسم التجاري – تعارض مع علامات تجارية أخرى

الاحتمالية: عالية | الأثر: عالي

التخفيف: فحص قانوني فوري للاسم · دراسة استخدام UPVIA Consulting Egypt · حجز الدومين فوراً

R02 عدم الوصول لنقطة التعادل (أقل من 10 مشاريع)

الاحتمالية: متوسطة | الأثر: عالي

التخفيف: التنوع في باقات الخدمة · التركيز على Lead Generation المبكر · ضبط التكاليف

R03 صعوبة التحصيل وتأخر الدفعات

الاحتمالية: متوسطة | الأثر: عالي

التخفيف: سياسة 60% مقدم تلقائياً · عقود واضحة · عدم بدء العمل قبل التحصيل

● مخاطر متوسطة

R04 محدودة طاقة الفريق الاستيعابية

التخفيف: التوزيع ربعي للمشاريع (2/3/3/4) · جدولة مسبقة · وضع حد أقصى للمشاريع المتزامنة

R05 منافسة قوية وتقليد الخدمة من المنافسين

التخفيف: بناء سمعة ودراسات حالة سريعة · تطوير IP قابل للتكرار · علاقات عملاء وطيدة

R06 تقلب سعر الصرف وتأثيره على تكاليف الأدوات

التخفيف: مراجعة أسعار الباقات سنوياً · الاشتراكات بالجنيه قدر الإمكان

R07 انسحاب أحد المؤسسين الرئيسيين

التخفيف: اتفاقية مؤسسين واضحة · توثيق العمليات والقوالب من اليوم الأول

● مخاطر منخفضة

R08 تراجع جودة التقارير بسبب الضغط التشغيلي

التخفيف: قوالب تقارير موحدة · مراجعة داخلية لكل تقرير قبل التسليم

R09 أدوات AI المجانية تُغني عن بعض الخدمات

التخفيف: التركيز على القيمة المضافة البشرية (السياق + التوصية + الخطة القابلة للتنفيذ)

تنبيه الاسم التجاري

يُستلزم إجراء فحص قانوني كامل للاسم "UPVIA" قبل الإطلاق الرسمي. وجود Upviag و Upvia.design و Habit Tracker (App Store) يستوجب التحقق من إمكانية الاستخدام في السوق المصري أو التحول إلى اسم مركب مثل **UPVIA Consulting Egypt**.

ملاحظة ضريبية

لا تتضمن الأسعار VAT. الإيرادات المخططة (165,000 جنيه) أقل من حد التسجيل (500,000 جنيه) وفق مصلحة الضرائب المصرية – المصدر: eta.gov.eg. التأسيس عبر GAFI eServices.

9. ملحق تدقيق الاكتمال – Completeness Audit

Zero-Omission Lock – إثبات اكتمال جميع عناصر المصادر

100%

نسبة الاكتمال

44

إجمالي العناصر

44

عنصر مضمّن

العنصر	الحالة	ملاحظة التدقيق
اسم المشروع وهويته	<input checked="" type="checkbox"/>	الشعار / UPVIA / Upvia Consulting
المشكلة وتأطيرها (من-أين-متى-لماذا)	<input checked="" type="checkbox"/>	موثّق كاملاً في القسم 1
الحل الريادي (4 طبقات)	<input checked="" type="checkbox"/>	تقييم + جدوى + خارطة + Prototype
الأهداف (قصيرة/متوسطة/طويلة)	<input checked="" type="checkbox"/>	12 مشروع S2 — 250,000+ S1
الفئات المستهدفة الثلاث	<input checked="" type="checkbox"/>	فردى + شركات صغيرة + جهات تعليمية/صحية
النيش التخصصي	<input checked="" type="checkbox"/>	Pre-development decision market
العميل المثالي ومحفزات الشراء	<input checked="" type="checkbox"/>	الشروط + صانع القرار + المحفزات
اعتراضات العملاء والرد الاستراتيجي	<input checked="" type="checkbox"/>	4 اعتراضات + ردود
المنافسون المباشرين (3 منافسين)	<input checked="" type="checkbox"/>	SME Castle + Fathalla CPA + CRIF Egypt
المنافسون غير المباشرين	<input checked="" type="checkbox"/>	4 فئات مذكورة
الميزة التنافسية	<input checked="" type="checkbox"/>	السوق+المال+التشبية+Prototype في حزمة
فجوة الاسم التجاري (تنبيه قانوني)	<input checked="" type="checkbox"/>	Upvia.design + App Store — موثّق
الباقة Basic (السعر والمحتوى والمدة)	<input checked="" type="checkbox"/>	8,000 جنيه — 5 أيام — جولة واحدة
الباقة Standard (السعر والمحتوى والمدة)	<input checked="" type="checkbox"/>	15,000 جنيه — 10 أيام — جولتان
الباقة Premium (السعر والمحتوى والمدة)	<input checked="" type="checkbox"/>	25,000 جنيه — 15 يوم — دعم 30 يوم
الخدمات الإضافية (4 خدمات)	<input checked="" type="checkbox"/>	1,500 + 3,000 + 4,500 + 6,000 جنيه
حدود الخدمة (ما لا يشملها)	<input checked="" type="checkbox"/>	لا تطوير برمجي كامل / لا تنفيذ قانوني تلقائي
سياسة التسعير واستراتيجيتها	<input checked="" type="checkbox"/>	Value-based — باقات ثابتة — Project-based
سياسة الدفع (60/30/10)	<input checked="" type="checkbox"/>	مقدم + مسودة + نهائي
سياسة الاسترداد	<input checked="" type="checkbox"/>	لا يرد المقدم — إعادة جدولة مرة واحدة
المعالجة الضريبية VAT	<input checked="" type="checkbox"/>	لا VAT — أقل من 500,000 جنيه — eta.gov.eg

العنصر	الحالة	ملاحظة التدقيق
سياسة الخصومات	✓	لا خصومات دائمة — حالات أولى / شركاء إحالة
قنوات التسليم (Place)	✓	Google Meet + Workspace + Figma + موقع
النطاق الجغرافي	✓	مصر — القاهرة/الجيزة/الإسكندرية
قنوات الترويج	✓	LinkedIn + Case Studies + ورش + إحالات
الرسائل التسويقية (4 رسائل)	✓	لا تبين قبل أن تعرف...
مسار البيع (6 خطوات)	✓	محتوى → Proposal → Discovery → Lead → تعاقد → إحالة
هدف Lead Generation الشهري	✓	15-16 Lead/شهر — نسب التحويل موثقة
تحليل SWOT الكامل (4 محاور)	✓	6 نقاط لكل محور
توزيع الإيرادات بالباقات	✓	2 Premium + 5 Standard + 4 Basic = إضافي = 165,000
نقطة التعادل (10 مشاريع)	✓	موثقة رياضياً
السيناريوهات المالية (3 سيناريوهات)	✓	محافظة 117K / أساسي 165K / متفائل 213K
توقعات 3 سنوات	✓	S1:165K — S2:294.8K — S3:479.7K
التوزيع ربعي (2/3/3/4)	✓	مُدرج في التدفق النقدي
خطة أول 90 يوم	✓	0-30 / 31-60 / 61-90 يوم
الافتراضات التشغيلية والبيعية	✓	لا مكتب ثابت — لا رواتب كاملة
الافتراضات الضريبية	✓	لا VAT — مصدر رسمي موثق
حل التعارضات المالية	✓	إلغاء الأسعار القديمة 5,000 و 5,525 جنيه
المراجع والمصادر الرسمية	✓	TIEC + ETA + GAFI + المنافسون + CAPMAS
تنبيه: القوانين ليست تلقائية على كل عميل	✓	ملاحظة حاسمة موثقة في القسم المالي
مؤشرات KPIs الإيرادية والتشغيلية	✓	موثقة كاملاً في القسم 7
مؤشرات KPIs التسويقية والجودة	✓	6 مؤشرات تسويق + 5 مؤشرات جودة
سجل مخاطر موثق (9 مخاطر)	✓	H:3 / M:4 / L:2 — مع استراتيجيات التخفيف

ملحق حل التعارضات – Conflict Resolution Notes

✗ **التعارض:** سعر المشروع: 5,000 جنيه (نسخة قديمة)

📄 **القرار:** إلغاء – السعر لا يعكس حجم العمل الحقيقي ولا يغطي التكاليف

✓ **المرجع الفائز:** UPVIA_OUTLINE_PROJECT_AR.md

✗ **التعارض:** سعر المشروع: 5,525 جنيه مع VAT (نسخة أخرى)

📄 **القرار:** إلغاء – وجود VAT خاطئ والإيرادات لا تصل لحد التسجيل

✓ **المرجع الفائز:** UPVIA_OUTLINE_PROJECT_AR.md

✗ **التعارض:** تحميل 2,000 جنيه قانونيات على كل مشروع

📄 **القرار:** إلغاء – يخلق تضخماً ويعامل كل العملاء كأنهم يحتاجون تنفيذاً قانونياً كاملاً

✓ **المرجع الفائز:** UPVIA_OUTLINE_PROJECT_AR.md

المراجع الرسمية المستخدمة

TIEC / ITIDA

Start IT New Round – يناير 2026

tiec.gov.eg

Egyptian Tax Authority

حد التسجيل VAT = 500,000 جنيه

eta.gov.eg

GAFI

Company Incorporation Services

gafi.gov.eg

CAPMAS

القطاع غير الرسمي والمنشآت

الاقتصادية

capmas.gov.eg

App Store – Upvia Habit

Tracker

فجوة الاسم التجاري – iOS App

apps.apple.com

Upvia.design

فجوة الاسم التجاري – Web Design

upvia.design

✓ شهادة اكتمال المستند

تم التحقق: لا يوجد حذف للبيانات الدقيقة

التباين عالي ✓ – الأقسام التسعة مكتملة ✓ – الأرقام محققة ✓

UPVIA – ملف المشروع الشامل – 10 أبريل 2026 – نسخة نهائية