

المراجعة التشغيلية

%22.8

هامش مجمل الربح

80	منصات التوصيل في المملكة العربية السعودية
82	منصة جاهز السعودية
86	منصة بلو
88	منصات التوصيل خارج المملكة العربية السعودية
90	منصة جاهز البحرين
92	منصة جاهز الكويت
94	منصة سنونو
98	الخدمات اللوجستية
98	شركة لوجي
102	الأنشطة الأخرى
102	شركة كو
104	شركة اللون الأحمر
106	شركة من
108	شركة سول

تغلّبت جاهز على ظروف المنافسة المحتدمة وحققت أداءً ماليًا قويًا خلال عام 2025م، مدعومًا بإدارة منضبطة للتكاليف، والتركيز على العملاء الأكثر ولاءً، وتحسين اقتصاديات الوحدة في عدد من القطاعات.

03

منصات التوصيل في المملكة العربية السعودية

تلبية الطلب اليومي عبر التوسع المتكامل والابتكار المستمر

شهدت منصات التوصيل في المملكة العربية السعودية لمجموعة جاهز خلال عام 2025م مرحلة جديدة من النضج، تجسدت ملامحها في استمرارية الابتكار وتكثيف التكامل داخل المنظومة الشاملة وتوسيع نطاق الخدمات المقدمة. وقد رسخت جاهز تحولها الاستراتيجي نحو بناء منصة خدمات عند الطلب أكثر شمولية، تتجاوز نطاق توصيل الأطعمة إلى فئات أوسع من الاحتياجات اليومية. كما دعمت هذا التحول بانضباط تشغيلي راسخ، وارتقاء ممنهج بتجربة العميل، وتأسيس قدرات توسع طويلة الأجل في مختلف مناطق المملكة.

كما رسخت منصات التوصيل في المملكة العربية السعودية حضورها التنافسي عبر الجمع بين التنفيذ السريع والتكامل التشغيلي ومزايا الولاء والشراكات الموثوقة. وأسست هذه المقومات قاعدة واضحة لاستمرار النمو والابتكار خلال السنوات المقبلة.

الأداء المالي

حققت منصات التوصيل في المملكة العربية السعودية خلال عام 2025م نتائج مالية إيجابية، على الرغم من حدة المنافسة، حيث استقر إجمالي قيمة البضائع على أساس سنوي على 5.8 مليار ريال، فيما تجاوز إجمالي عدد الطلبات حاجز 88.6 مليون طلب. وارتفع متوسط إجمالي قيمة البضائع لكل طلب ليلغ 65.1 ريال، مقارنة بنحو 63.4 ريال في عام 2024م. وحافظ قطاع منصات التوصيل في المملكة العربية السعودية في جاهز على ربحيته خلال عام 2025م، حيث سجل صافي ربح قدره 214.8 مليون ريال، مع هامش ربح معدل قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj. EBITDA) بلغ 11.9% وهامش صافي ربح قدره 12.2%.

ووشع دمج خدمة نون مبيتس من قدرات التنفيذ اللحظي للطلبات، مما أتاح للعملاء وصولاً أسرع إلى تشكيلة أوسع من منتجات التجزئة خلال مدة زمنية أقصر، استجابةً للطلب المتزايد على خدمة التوصيل شبه الفوري. واستند هذا الدمج إلى شراكات استراتيجية تقلل الاعتماد على الأصول، كما عزز تكامل الفئات الجديدة مع القدرات التشغيلية القائمة في جاهز. ودعم هذا التوجه نموذج توسع يعتمد على الشراكات ويعزز مرونة المنصة في استيعاب فئات إضافية دون أصول مادية مرتفعة القيمة.

كما طورت جاهز برنامج الولاء عبر إتاحة ميزة كسب "أميال الفريسان"، التي مكنت العملاء من جمع مكافآت السفر الجوي من خلال طلباتهم اليومية. وعززت هذه المبادرة ارتباط العملاء بالمنصة، كما رفعت معدلات التفاعل وعمقت الولاء العاطفي والسلوكي داخل قاعدة المستخدمين.

وعززت هذه المبادرات مسار تحول جاهز من منصة أحادية الفئة إلى منظومة خدمات عند الطلب متكاملة مدعومة بالتقنية والشراكات الاستراتيجية.

أطلقت مجموعة جاهز خلال عام 2025م قسمي البقالة والمتاجر ضمن قطاعات التوصيل، موسعة بذلك نطاق عمل المنصات ليشمل شريحة أوسع من الأسواق الكبرى، ومتاجر التجزئة المتخصصة، ومنتجات البقالة، إلى جانب توصيل الأطعمة.

5.8 مليار ريال

إجمالي قيمة البضائع



وواصلت مجموعة جاهز توسيع انتشارها الجغرافي عبر مختلف المدن والأحياء، بالتوازي مع توسعها الرأسي في القطاعات، لزيادة كثافة التغطية التشغيلية ومستوى القرب من العملاء والمتاجر. وعزز هذا الامتداد الكفاءة التنفيذية، ورفع مستوى الاتساق في جودة الخدمة، كما دعم قدرة المنصات على استيعاب أحجام طلبات أعلى دون التأثير على سرعة الإنجاز. ورسخت هذه الخطوات حضور مجموعة جاهز في قطاع التوصيل داخل المملكة العربية السعودية وفق أسس تشغيلية راسخة.

الخدمات الجديدة والمبادرات الاستراتيجية

أطلقت جاهز خلال عام 2025م مبادرات استراتيجية استهدفت رفع مستويات الثقة وتسريع التنفيذ وتعزيز القيمة المقدمة إلى العملاء عبر منصاتنا في المملكة العربية السعودية. وتصدرت خدمة "شحتي" قائمة هذه المبادرات، والتي طورتها جاهز بالتعاون مع تطبيق "توكلنا" بما أتاح توسيع خدمات شحن الطرود داخل التطبيق وتوفير تجربة تتسم بالأمان والموثوقية وسهولة الاستخدام. وعزز هذا التكامل انسجام الخدمة مع البنية الرقمية الوطنية، بما يدعم ثقة المستخدمين واستدامة الاعتماد على المنصة ضمن إطار وطني متكامل.

وواصل سوق التوصيل في المملكة العربية السعودية خلال عام 2025م تطوره المتسارع، مدعوماً بارتفاع معدلات انتشار الهواتف الذكية والإقبال على القنوات والحلول الرقمية، فضلاً عن المبادرات الوطنية المحفزة للتجارة الإلكترونية والخدمات القائمة على التقنية. كما أسهم اشتداد المنافسة في الوقت ذاته في تسريع وتيرة الابتكار، ورفع توقعات العملاء فيما يخص السرعة والموثوقية وجودة الخدمة. ولمواكبة هذه البيئة التنافسية، ركزت مجموعة جاهز على ترسيخ البنية التشغيلية لمنصاتها وتعزيز مرونتها وقابليتها للتطوير والتوسع، بحيث تكون قادرة على دعم قطاعات تشغيلية متعددة، مع الحفاظ على تقديم تجارب متنسقة إلى العملاء والمتاجر على حد سواء.

تطور الاستراتيجية والتوسع الجغرافي

أطلقت مجموعة جاهز خلال عام 2025م قسمي البقالة والمتاجر ضمن قطاعات التوصيل، موسعة بذلك نطاق عمل المنصات ليشمل شريحة أوسع من الأسواق الكبرى، ومتاجر التجزئة المتخصصة، ومنتجات البقالة، إلى جانب توصيل الأطعمة. وعزز هذا التوسع توجه المجموعة نحو بناء منصة متعددة الفئات ضمن إطار الخدمات عند الطلب، كما استفادت من خبرتها اللوجستية في التوصيل للميل الأخير لإتاحة تنفيذ سريع وموثوق للطلبات عبر مختلف الفئات، بما يدعم تكامل المنظومة التشغيلية.

لمحة حول منصات التوصيل في المملكة العربية السعودية

تمثل منصات التوصيل في المملكة العربية السعودية المحرك الأساسي لعمليات مجموعة جاهز، وتعد المصدر الرئيسي لإيراداتها. وتخدم هذه المنصات ملايين العملاء يوميًا عبر ربط المستهلكين بالمتاجر من خلال حلول رقمية متقدمة، وشبكة التوصيل للميل الأخير التي تتسم بالاتساع والتكامل التشغيلي. وترتكز هذه المنظومة على خبرة راسخة في توصيل الأطعمة، كما توسع حضورها في فئات البقالة والتجزئة، الأمر الذي يعزز دورها في رسم ملامح قطاع الخدمات عند الطلب في المملكة العربية السعودية على أسس تشغيلية واضحة.



منصات التوصيل في المملكة العربية السعودية

Jahez

منصة جاهز السعودية



اضغط هنا

المنصة الرائدة للخدمات حسب الطلب في المملكة

رغبت جاهز السعودية خلال عام 2025م على تعزيز دورها بوصفها ركيزة أساسية في منظومة اقتصاد الخدمات حسب الطلب في المملكة العربية السعودية. واتسم العام بتحولات استراتيجية نوعية تجاوزت حدود التحسينات التدريجية المعتادة، إذ انصب تركيز الأعمال على توسيع حضور المنصة في تلبية الاحتياجات اليومية للمستهلكين، ورفع مستويات ارتباطهم بها، وتطوير قدرات التوصيل والخدمات اللوجستية بما يتوافق مع أولويات التحول الرقمي والاستدامة الوطنية. وبفضل كفاءة الإنجاز والتكامل مع منظومة خدمات المجموعة والابتكار المستمر، واصلت جاهز السعودية تأكيد مكانتها الريادية وبناء أسس راسخة لنمو مستدام وطويل الأجل في سوق يشهد تنافسية وتعقيداً متزايدين. واستند هذا التقدم إلى تكامل عمليات المنصة مع شركة كوكو، الذراع اللوجستية لمجموعة جاهز، بما وفر دعماً تنفيذياً عالي الكفاءة. ومكنت شبكة المتاجر السحابية لشركة كوكو وآليات تجهيز وتوصيل الطلبات المحسنة منصة جاهز شوب من الارتقاء بأداء التوصيل، وتوسيع تشكيلة المنتجات، ودعم التوسع المتسارع في مختلف مناطق المملكة وفق أسس تشغيلية منضبطة.

توسيع منظومة الخدمات حسب الطلب

طوّرت جاهز السعودية خلال عام 2025م نموذج عملها من منصة لتوصيل الطعام إلى منظومة رقمية شاملة للتجارة الإلكترونية والخدمات اللوجستية. وشكّل الإطلاق الرسمي لخدمة البقالة والمتاجر نقلة استراتيجية مهمة، إذ امتدت خدمات المنصة لتشمل البقالة والتجزئة والمستلزمات اليومية. وأسهم هذا التوسع في رفع القيمة المقدمة للعملاء وزيادة مستويات ارتباطهم بالمنصة في استخداماتهم اليومية المتعددة، مما عزز مكانة جاهز بوصفها منصة متكاملة للخدمات حسب الطلب تلي احتياجات متنوعة ضمن تجربة رقمية واحدة.

ابتكار حلول تعزز جودة تجربة العملاء وتقتهم

حرصت جاهز السعودية خلال العام على جعل تحسين تجربة العملاء أولوية استراتيجية رئيسية، وأسهمت التحسينات المتواصلة في جودة الخدمة والموثوقية وأداء المنصة في رفع مستويات ثقة العملاء ورضاهم.

لمحة عن جاهز السعودية

كما تتضمن المنصة خدمة "جاهز شوب" (Jahez Shop)، وهي منصة للتجارة السريعة مدمجة كفتة جديدة ضمن منصة جاهز، تربط العملاء بالمتاجر المحلية وتوفر تشكيلة واسعة من المنتجات مع خدمة توصيل خلال فترة تتراوح بين ساعة إلى ساعتين. وتشمل المنصة مجموعة متنوعة من الفئات، بما في ذلك الأزياء، والعناية الشخصية، والإلكترونيات، والمنتجات المنزلية، واحتياجات نمط الحياة اليومية، بما يلي الطلب المتزايد على تجربة تسوق سريعة وموثوقة وسلسة على مستوى المملكة.

تأسست جاهز في عام 2016م لتعدو واحدة من أبرز منصات توصيل الطعام الرقمية في المملكة العربية السعودية، حيث تربط المنصة العملاء بشبكة واسعة من المطاعم والتجار المحليين والعالميين من خلال تجربة رقمية سلسة وسهلة الاستخدام. وتتيح جاهز للمستخدمين استعراض المطاعم وتقديم الطلبات ومتابعة عمليات التوصيل لحظياً، مدعومة بشبكة توصيل سريعة وموثوقة تواكب النمو المتواصل. وبفضل الابتكار المستمر والفهم العميق لتفضيلات المستهلك المحلي، بنت جاهز مكانة متقدمة في السوق السعودي، وتواصل توسيع قاعدة خدماتها وتنويع حلولها ومنتجاتها على مستوى المملكة.

طوّرت جاهز السعودية خلال عام 2025م نموذج عملها من منصة لتوصيل الطعام إلى منظومة رقمية شاملة للتجارة الإلكترونية والخدمات اللوجستية.

واستندت هذه الجهود إلى استثمار مستمر في التقنية والتحسينات المبنية على تحليل البيانات والتميز التشغيلي، مما ضمن قدرة المنصة على مواكبة توقعات العملاء المتجددة ومتغيرات السوق.

تطوير حلول لوجستية ذكية ومستدامة

وشعت جاهز السعودية أفق ابتكاراتها لتتجاوز حدود التطبيق وتشمل حلول توصيل الميل الأخير والخدمات اللوجستية المتقدمة. ونقّدت المنصة حلولاً لوجستية ذكية لموسم الحج باستخدام الروبوتات والمركبات الصديقة للبيئة، مما دعم كفاءة العمليات في فترات ذروة الطلب. كما وشعت تجاربها في التوصيل الذاتي ضمن مشروع "روشن سدره"، في خطوة تعكس التزامها بتبني حلول تنقل تواكب متطلبات المستقبل. وجاء إطلاق أسطول مركبات عبيّة الكهربائية ليمثل خطوة عملية في تعزيز التزام جاهز بالاستدامة البيئية ورفع كفاءة عمليات التوصيل.

قيادة التوسع والكفاءة وتعزيز التفاعل

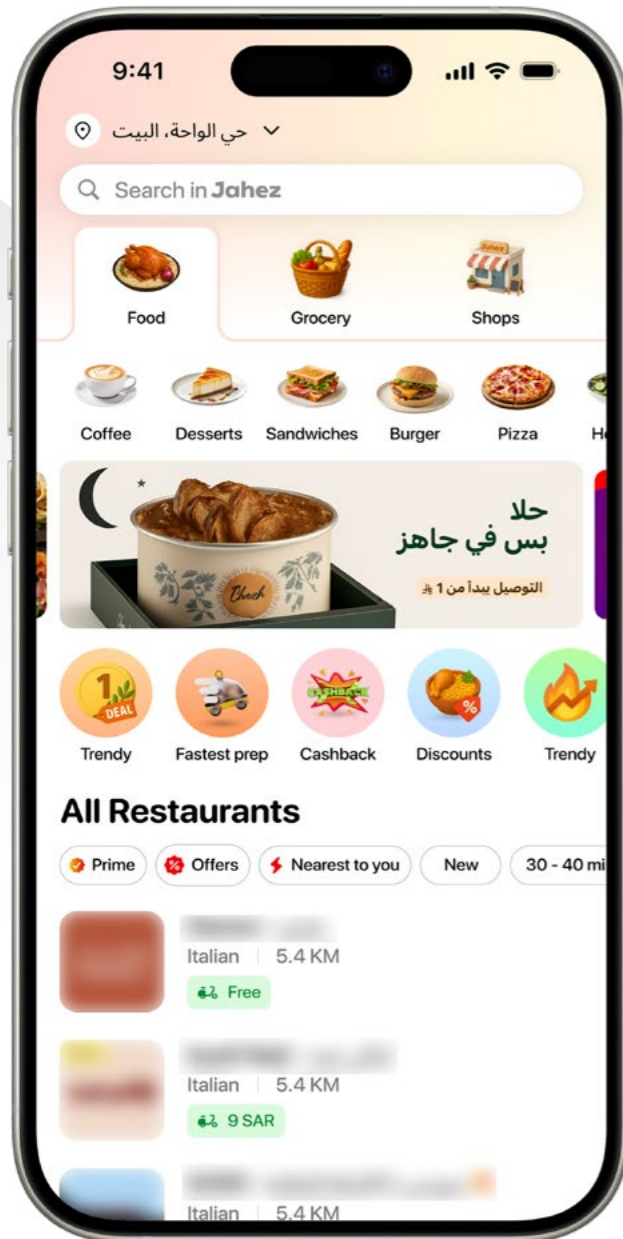
نفذت جاهز خلال عام 2025م استراتيجية واضحة ركزت على ترسيخ مركزاتها التشغيلية والارتقاء بجودة الخدمة ودعم مسار النمو المستدام على المستوى الوطني.

توسيع منظومة المتاجر

منحت منصة جاهز الأولوية لتنمية قاعدة متاجرها وتنويعها، وعززت شراكاتها مع علامات تجزئة بارزة، كما وثقت تعاونها مع المتاجر المحلية في مختلف المناطق. ووسعت المنصة نطاق الفئات المتاحة لضمان توافر المنتجات بصورة منتظمة ومتسقة، الأمر الذي يدعم استمرارية العرض ويعزز جاذبية تجربة الشراء. وترسخ هذه الجهود دور جاهز كمنصة رقمية فاعلة تمكّن المتاجر من توسيع انتشارها دون تحمل أي أعباء أو تعقيدات تشغيلية إضافية.

رفع كفاءة التوصيل وتنفيذ الطلبات

حافظت جاهز شوب على تركيزها على الانضباط التشغيلي، ووظفت البنية اللوجستية المتقدمة لشركة كوكو من أجل تبسيط تنفيذ الطلبات ورفع سرعة التوصيل ودقة الأداء وتحسين توزيع المسارات. وعززت إدارة المتاجر السحابية وتوزيع المخزون إقليمياً سرعة تجهيز الطلبات، كما دعمت استقرار مستوى الخدمة في مختلف المدن.



منصات التوصيل في المملكة العربية السعودية

الارتقاء بتجربة العميل

وسعت منصة جاهز تنوع المنتجات وفتاتها، وطوّرت واجهات تطبيقاتها وموقعها الإلكتروني بما يسهل التصفح والشراء، كما أتاحت خيارات دفع مرنة تتناسب مع تفضيلات العملاء. وعززت قدرات تتبع الطلبات مستوى الشفافية وطمأنينة العملاء خلال مراحل تنفيذ الطلبات، الأمر الذي رفع معدلات الرضا وزاد وتيرة الاستخدام المتكرر. وتؤكد هذه التحسينات التزام المنصة بتقديم تجربة متكاملة تستجيب لتوقعات العملاء المتجددة.

تعزيز التفاعل الرقمي والاحتفاظ بالعملاء

استثمرت جاهز خلال العام في استراتيجيات تفاعل رقمي تعتمد على تحليل البيانات وتخصيص العروض وفق أنماط الاستخدام، كما فعّلت أدوات أتمتة تسويقية متقدمة وتقنيات تخصيص التجربة المدعومة بالذكاء الاصطناعي لرفع دقة الاستهداف وتعزيز ملاءمة الرسائل وارتباطها باحتياجات العملاء. ودعمت هذه القدرات مبادرات الاحتفاظ الموجهة والتي ضمنت بعناية لتعزيز القيمة طويلة الأجل لكل عميل وترسيخ ارتباطه وولائه للمنصة على المدى الطويل.

تسريع وتيرة الابتكار وإطلاق المبادرات الجديدة

واصلت جاهز خلال عام 2025م تعزيز مكانتها كمنصة تجارية قابلة للتطوير تتمحور حول راحة العميل، عبر إطلاق حزمة من المبادرات التي استهدفت توسيع قدراتها اللوجستية، وتمكين المتاجر، وتنويع حالات الاستخدام للعملاء.

إطلاق خدمة الشحن المحلي

أطلقت منصة جاهز خدمة الشحن المحلي (Jahez Local Shipping) لتمكين التوصيل السريع والموثوق بين المدن في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية. وعززت هذه الخدمة النطاق اللوجستي للمنصة، ورفعت مستوى الترابط بين الأسواق الإقليمية، كما دعمت توسع النشاط التجاري خارج الحدود الجغرافية التقليدية للمدن. وأسهمت كفاءة تنفيذ الطلبات بين المدن في توسيع وصول

المتاجر إلى شرائح عملاء جديدة، ومنحت العملاء في الوقت ذاته إمكانية الوصول إلى تشكيلة أوسع من المنتجات على المستوى الوطني.

تفعيل خدمة هدايا جاهز

كما فعّلت منصة جاهز خدمة هدايا جاهز (Jahez Gift)، وهي ميزة للإهداء داخل التطبيق تتيح للعملاء اختيار الهدايا وتخصيصها وإرسالها مباشرة عبر المنصة. ووسعت هذه المبادرة نطاق تفاعل العملاء، وابتكرت حالات استخدام جديدة تتجاوز الشراء الشخصي إلى الإهداء والمناسبات الاجتماعية، ورسخت مكانة منصة جاهز شوب كمنصة تتمحور حول العميل، قادرة على تلبية متطلبات الراحة والمرونة واحتياجات التجارة الرقمية اليومية ضمن تجربة متكاملة.

تنويع روافد النمو من خلال المنصة الرقمية

وسّعت جاهز السعودية تنوع خدماتها من خلال تطوير منظومة برامج الولاء، وأتاحت عبر شراكات جديدة مع برامج مثل قطاف ومكافأة للعملاء الاستفادة من مجموعة أوسع من المكافآت والمزايا، مما أسهم في رفع مستوى ارتباطهم بالمنصة وتحفيزهم على تكرار الاستخدام. وإحكام ربط برامج الولاء بالمنصة الرقمية، رفعت جاهز السعودية القيمة الدائمة للعميل ورسّخت علاقات طويلة الأجل مع قاعدة مستخدميها قائمة على الراحة وتعدد الخيارات والقيمة المضافة.

تعزيز الدور الاستراتيجي لجاهز في المملكة

أسهمت جاهز السعودية بدور رئيسي في دعم الأهداف الاستراتيجية لمجموعة جاهز خلال عام 2025م، وذلك من خلال التوسع في الخدمات وإطلاق مبادرات قائمة على الابتكار والتكامل مع منظومة أعمال المجموعة. وبرفع مستوى ثقة العملاء وتوسيع قاعدة الخدمات وتطوير الحلول اللوجستية الذكية، رسّخت جاهز مكانتها الريادية وإسهامها الفاعل في الاقتصاد الرقمي الذي يشهد تحولات متسارعة في المملكة.

جاهز السعودية في عام 2026م

نفتتح عام 2026م بعزم على البناء على الأسس التي تم إرساؤها خلال عام 2025م. وتشمل أولوياتنا التوسع في نموذجنا متعدد القطاعات، وزيادة الإقبال على الطلبات من قبل العملاء مع تعميق التحسين التشغيلي، والتطوير التقني، وتحقيق تميز تنافسي واضح في الخدمات.

وستشهد عمليات التوصيل مزيداً من التطوير عبر اعتماد تقنيات التنبؤ بالطلب المدعومة بالذكاء الاصطناعي، وإطلاق مراكز مصغرة لتجهيز وتوصيل الطلبات في المناطق عالية الكثافة، إلى جانب إتاحة خيارات جدولة مواعيد التوصيل وخدمة التوصيل ذات الأولوية. وتهدف هذه المبادرات إلى تسريع أوقات التوصيل ورفع مستويات الدقة ومنح العملاء مرونة أكبر عبر مختلف حالات الاستخدام.

كما تخطط لتطوير خدمات الإهداء لتصبح عرضاً أكثر تنظيماً وقابلية للتوسع من خلال تقديم مجموعات منتقاة بعناية للمناسبات الرئيسية، وتطوير ميزات التخصيص، وإبرام شراكات مع علامات تجارية فاخرة لتوسيع تشكيلة المنتجات وزيادة جاذبيتها. وفي هذا السياق، ستواصل منصة جاهز تمكين المتاجر عبر توفير أدوات متقدمة لقياس الأداء، تشمل لوحات متابعة البيانات لحظياً، ونماذج العروض الترويجية المدعومة، ومنهجيات إدارة المخزون المشترك التي تدعم نمو المبيعات وتحد من قيود التخزين.

وستظل تجربة العميل محور الاستراتيجية الشاملة للمنصة، حيث تشمل التحسينات المخطط لها تطوير واجهة المنصة، وتوسيع قنوات الدعم المباشر والمدعوم بالذكاء الاصطناعي، بالإضافة إلى العمل على تحسين برنامج عضوية اشتراك جاهز "برايم"، الذي يقدم مزايا توصيل ومكافآت حصرية. وستسهم هذه المبادرات، مقترنة بزيادة مستويات الأتمتة والاستكشاف الذكي للمنتجات والتحسين الأمثل للمسارات، في تعزيز اقتصاديات الوحدات وتنويع مصادر الإيرادات وتحقيق ربحية مستدامة مع استمرار نضج جاهز كمنصة رائدة في المملكة.



منصات التوصيل في المملكة العربية السعودية

Blu STORE

منصة بلو



اضغط هنا

الارتقاء بتجارب المشجعين نحو آفاق أذكى وأسرع

واصلت منصة بلو خلال عام 2025م مسار نموها القوي، حيث وسعت شبكة متاجرها وعززت كفاءتها التشغيلية وسرعت وتيرة التجارب الرقمية عبر القطاعات الرئيسية. ورسخت الشركة مكانتها ضمن مجموعة جاهز من خلال رفع معدلات تفاعل العملاء والمشجعين وتعميق تنوع المنتجات وتسجيل معدلات تحول أقوى عبر فئات متعددة. وطرحت المنصة أدوات ترويجية متقدمة عززت التكامل اللوجستي، وأسهمت في تقديم تجربة تسوق أكثر تخصيصاً تستند إلى التحليلات المدفوعة بالبيانات.

لمحة حول منصة بلو

بلو هي منصة مبتكرة تركز على قطاع الرياضة، حيث تجمع بين المنتجات الفاخرة وخدمات حجز التذاكر وعروض العضوية الحصرية ضمن تجربة متكاملة. وترتكز المنصة على شراكات استراتيجية مع علامات رياضية عالمية ومحلية، من بينها نادي الهلال السعودي، لتقديم تشكيلة متنوعة من المنتجات مدعومة بخدمات شحن عالمية سريعة وتجربة شراء سلسة وموثوقة. ويتجاوز نطاق المنصة مفهوم التجزئة التقليدية، إذ تقدم تجارب رقمية تفاعلية، على سبيل المثال جولة المتحف بتقنية الواقع المعزز التي تستعرض تاريخ النادي وإنجازاته.

وتعزز منصة بلو الروابط بين المشجعين وفرقهم المفضلة عبر دمج المنتجات عالية الجودة، وسهولة الحصول على التذاكر، والميزات التفاعلية، مما يرتقي بمستويات التفاعل عبر كافة نقاط الاتصال.

قيادة الابتكار وإطلاق المبادرات الجديدة

أطلقت منصة بلو خلال عام 2025م عدداً من المبادرات الاستراتيجية، إذ طرحت مجموعة من الخدمات عالية الأثر والمصممة بعناية للارتقاء بتجربة العميل وتوسيع نطاق القيمة المقدمة عبر المنصة. وشملت هذه المبادرات تفعيل ميزة المزادات داخل التطبيق التي تتيح للمستخدمين المزايدة على منتجات حصرية وإصدارات محدودة، إلى جانب خاصية إرسال هدية التي تمكن العملاء من مشاركة المنتجات فوراً مع الأصدقاء والعائلة.

ودمجت منصة بلو خدمات شريحة الاتصال الإلكترونية من ريد بل موبايل التي توفر للمستخدمين وسيلة مريحة ورقمية بالكامل لتفعيل باقات الهاتف المحمول مباشرة عبر التطبيق. كما أبرمت المنصة شراكات استراتيجية مع طيران ناس وتطبيق المسافر، مما أتاح للعملاء إتمام حجوزات الطيران والفنادق بانسيابية تامة داخل المنصة. وتعزز هذه الإضافات الجديدة مكانة منصة بلو، ليس فقط كمنصة للمنتجات الرياضية، بل كمنظومة متكاملة لأسلوب الحياة والسفر، تلي احتياجات قاعدة عملائها المتنامية.

وأدت منصة بلو طوال عام 2025م دوراً محورياً في دعم الأداء الاستراتيجي الشامل لمجموعة جاهز، حيث أسهمت في زيادة إجمالي قيمة البضائع، وتحسين كفاءة استقطاب العملاء، وتعزيز التكامل المتبادل بين منصات المجموعة. كما دعمت توسيع المجموعة في قطاعات أسلوب الحياة والتجزئة من خلال حملات ترويجية أكثر فاعلية، وإدارة محسنة للفئات، ورفع مستويات الموثوقية التشغيلية، بما يتماشى مع توجه المجموعة نحو تنويع مصادر الإيرادات بما يتجاوز نطاق توصيل الأطعمة.

وعززت منصة بلو استراتيجيتها التجارية خلال العام عبر التركيز على الفئات ذات هوامش الربح الأعلى، وترسيخ الشراكات مع المتاجر الاستراتيجية، وتطوير عروض ولاء تسهم في رفع معدلات الاحتفاظ بالعملاء. كما وسعت المنصة تغطيتها داخل المدن السعودية الكبرى بفضل زيادة عدد طلبات التوصيل في المناطق المخدومة بالفعل والارتقاء بأداء المتاجر، مما دعم اتساق الخدمة وسهولة وصول العملاء إليها على المستوى الوطني، رغم عدم دخول أسواق دولية جديدة خلال العام.

أطلقت منصة بلو خلال عام 2025م عدداً من المبادرات الاستراتيجية، إذ طرحت مجموعة من الخدمات عالية الأثر والمصممة بعناية للارتقاء بتجربة العميل وتوسيع نطاق القيمة المقدمة عبر المنصة.

منصة بلو في عام 2026م

تستهدف منصة بلو خلال العام القادم تنمية إيراداتها وتعميق شراكاتها مع المتاجر، وتعظيم القيمة الدائمة المقدمة للعملاء. وتتركز أولويات عام 2026م على توسيع فئات المنتجات وتحسين الكفاءة اللوجستية وإضافة المزيد من تقنيات التخصيص المدعومة بالذكاء الاصطناعي، وزيادة معدلات الأتمتة عبر المجالات التشغيلية الرئيسية. كما تسعى المنصة إلى ترسيخ ريادتها السوقية من خلال تعزيز حضور علامتها التجارية، والارتقاء بتجربة المستخدم ورفع كفاءة استقطاب العملاء.



منصات التوصيل خارج المملكة العربية السعودية

تعزيز الزخم الإقليمي عبر تنفيذ منضبط

شهدت منصات التوصيل الدولية لمجموعة جاهز خلال عام 2025م مرحلة متقدمة من النضج الاستراتيجي، اتسمت بإحكام الرقابة التشغيلية وترسيخ المكانة السوقية وتوسيع النطاق الإقليمي. ومثل العام تحولاً واضحاً من مرحلة دخول الأسواق والتأسيس إلى مرحلة تحسين الأداء وتعزيز النمو القائم على المنصات في أسواق متعددة ضمن دول مجلس التعاون الخليجي. وتركز التنفيذ على تعزيز اقتصاديات الوحدات والارتقاء بالقدرة التشغيلية، وإرساء القواعد الهيكلية اللازمة لدعم توسع مستدام عبر أسواق متعددة. وقد تعزز هذا المسار بإضافة السوق القطرية عقب الاستحواذ على شركة سنونو، إلى جانب مواصلة توطيد العمليات في كل من الكويت والبحرين. ورسخت هذه الخطوة نهجاً أكثر توحيداً للتوسع الدولي يجمع بين الكفاءة المحلية في كل سوق والبنية التحتية المشتركة والتقنيات القابلة للتطوير، بما يعزز التكامل الإقليمي ويحول العمليات الخارجية إلى محرك نمو متكامل للمجموعة.

لمحة حول منصات التوصيل خارج المملكة العربية السعودية

تشمل منصات التوصيل خارج المملكة العربية السعودية عمليات المجموعة في البحرين والكويت وقطر، وذلك عقب الاستحواذ على شركة سنونو. وتمثل هذه المنصات أحد الركائز الحيوية في استراتيجية التوسع الإقليمي وتم تصميمها بحيث تقدم خدمات سلسلة وموثوقة عند الطلب تلي الاحتياجات المتنوعة للعملاء، بالتوازي مع توثيق الشراكات الاستراتيجية مع المتاجر وشركاء التوصيل.

وواصلت منصات التوصيل لمجموعة جاهز خارج المملكة العربية السعودية في كل من الكويت والبحرين وقطر خلال عام 2025م الإسهام بدور محوري في توسيع الحضور الإقليمي للمجموعة، مع ترسيخ مسار نمو منضبط وقائم على الأداء. ورغم المتغيرات الديناميكية في السوق واشتداد المنافسة، حافظت المنصات على مكائنها السوقية في الكويت والبحرين، مستندةً إلى استثمارات تسويقية موجهة وانضباط تشغيلي متواصل.

وتمحورت الأولويات خلال العام حول تعزيز مستويات الربحية وإحكام الرقابة التشغيلية وترسيخ المكانة الاستراتيجية. وتضمنت المبادرات الرئيسية إطلاق نموذج توصيل للمتاجر في الكويت مع أحد العملاء الرئيسيين خلال الربع الثاني، وتحقيق تحسينات ملموسة في اقتصاديات الوحدات والأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj. EBITDA) في كل من الكويت والبحرين، فضلاً عن التحسين المستمر لمنظومة المتاجر بهدف رفع نسب العمولات. كما شرعت منصة الكويت في تأسيس ذراع توصيل خاص بأسطولها لإدارة الطلب بفاعلية واستراتيجية أكبر في ظل بيئة تتسم بتنافسية متزايدة.

وتبدأ خطة الإطلاق بقطاع توصيل الأطعمة، يعقبه توسع مرحلي يشمل البقالة وفئات التجزئة الأخرى ضمن منظومة الخدمات عند الطلب. وتهدف المجموعة إلى تنمية العمليات بوتيرة متسارعة، وتطوير القيمة المقدمة للعملاء، وتعميق مستويات التفاعل في الأسواق الدولية، مستفيدةً من التكامل بين منصة سنونو وشبكة جاهز الحالية من علاقات المتاجر، والشراكات اللوجستية، وشبكات التوصيل.

وتعكس هذه الاستراتيجية تحولاً أوسع نحو تبني مفهوم تخصص المنصات والتكامل الشامل للمنظومة كأساس للنمو الإقليمي. وتعمل جاهز على تفعيل أدوار تكاملية بين سنونو وجاهز عبر مختلف الأسواق، بما يجمع بين البنية التحتية المشتركة والمزايا التنافسية المتميزة لكل منصة. وقد ضُقت نموذج الإطلاق التدريجي بحيث يبدأ بالعمليات التجريبية وصولاً إلى الإطلاق التجاري الشامل، بهدف دعم التوسع المستدام متعدد القطاعات مع ترسيخ التكامل الإقليمي على المدى الطويل.

الأداء المالي

حققت منصات التوصيل خارج المملكة نمواً قوياً خلال عام 2025م، مدعومة بانضباط التنفيذ، وتحسن ربحية الطلبات، واستمرار التوسع التشغيلي في كل من الكويت والبحرين، إلى جانب إضافة منصة "سنونو" في قطر عقب الاستحواذ عليها وتوحيد نتائجها خلال الربع الرابع. وبلغ إجمالي قيمة البضائع 1,377.7 مليون ٤، مع ارتفاع عدد الطلبات إلى 2.1.8 مليون طلب، ومتوسط قيمة الطلب عند 63.3 ٤. كما عكس الأداء المالي تقدماً مستمراً نحو تحقيق الربحية، حيث تقلص صافي الخسائر إلى 35.6 مليون ٤، مدفوعاً بنمو حجم الطلبات، وتحسن جودة الإيرادات، واستمرار تحسين التكاليف عبر الخدمات اللوجستية ومزيج التجار وعمليات المنصة، إلى جانب المساهمة الأولية لمنصة "سنونو" ذات النمو المرتفع ومتعددة الخدمات.

وتوجت هذه الجهود بإتمام صفقة الاستحواذ على شركة سنونو في قطر خلال الربع الثالث، بما شكل خطوة استراتيجية مفصلة أسهمت في توسيع نطاق العمليات خارج المملكة، والتوحيد المالي لنتائجها ضمن القوائم المالية للربع الرابع من عام 2025م، مما عزز ثقل العمليات الإقليمية في الأداء الكلي للمجموعة.

تعزيز الحضور الدولي بالارتكاز إلى تخصص المنصات

أعلنت مجموعة جاهز عن خططها لإطلاق منصة سنونو في الكويت والبحرين لتشكل ركيزة محورية في استراتيجيتها للتوسع الدولي متعدد القطاعات، وبما يعزز موقع المنصة كمحرك تشغيلي رئيسي للنمو خارج المملكة العربية السعودية. واستناداً إلى استحواذها على حصة الأغلبية، تعترم المجموعة توظيف التقنيات المتقدمة لمنصة سنونو وكفاءاتها المتخصصة ونموذجها المثبت في الخدمات المتعددة، لتسريع وتيرة التوسع عبر الأسواق الإقليمية، مع ترسيخ الانضباط التشغيلية وتعزيز قابلية التوسع.

1.4 مليار ٤

إجمالي قيمة البضائع



وتخطط المنصة لإطلاق مبادرات تسويقية أكثر ابتكارًا وتخصيصًا ترفع مستوى التفاعل، مستفيدة من النتائج الإيجابية لحملة المكالمات اليومية وسلسلة عائلة جاهز. كما ستواصل المنصة توسيع خدماتها ومنتجاتها ضمن قطاع البقالة وجاهز ماركت عبر استقطاب علامات تجارية إضافية تغطي شرائح استهلاكية أوسع.

وتعزز المنصة توظيف التقنيات الحديثة في تحليل البيانات، وتحسين تجربة العميل، ورفع جودة التنفيذ التشغيلي، بما يدعم تعدد القطاعات ويرفع كفاءة إدارة الطلب. وتتكامل هذه الأولويات لدعم مسار نمو متوازن خلال عام 2026م وترسيخ موقع جاهز البحرين ضمن المنظومة الإقليمية للخدمات الرقمية لمجموعة جاهز.

وقدمت حملة "بوكس المفاجآت" هدايا متنوعة للعملاء تضمنت رموز استرداد نقدي واشتراكات "برايم" داخل مطاعم مختارة، ودعمت المنصة الحملة عبر شراكات مع مؤثرين وإعلانات مدفوعة، ومحتوى منسق على منصات إنستغرام، وتيك توك، وسناب شات، مما وسع نطاق وصول الحملة ورفع معدلات التفاعل.

وعززت هذه المبادرات مجتمعة من قيمة العلامة التجارية لمنصة جاهز البحرين، ووسعت قاعدة جمهورها، كما ارتقت بمستويات التفاعل عبر كافة نقاط التواصل الرقمية.

منصة جاهز البحرين في عام 2026م

تستهدف منصة جاهز البحرين خلال عام 2026م البناء على الإنجازات المتحققة عبر تعزيز الكفاءة التشغيلية، وضبط المصروفات، وتعزيز الربحية. وتضع الإدارة توسيع الحضور السوقي ضمن أولوياتها، مدعومة بخطط استراتيجية لزيادة عدد المطاعم المسجلة على المنصة في خدمة برايم التي تقدم خدمة التوصيل المجاني، وتوسيع التغطية الجغرافية في مختلف مناطق البحرين.

وسعت منصة جاهز البحرين نطاق خدماتها بإطلاق قطاع البقالة، ووطورت له تجربة استخدام مخصصة رفعت مستوى الراحة وسرعة إنجاز الطلب.

19.9%

نمو شبكة المتاجر النشطة



اضغط هنا

منصات التوصيل خارج المملكة العربية السعودية

Jahez

منصة جاهز البحرين

قيادة مسار النمو بالاستناد إلى التوسع والكفاءة وتعميق التفاعل

عززت منصة جاهز البحرين خلال عام 2025م حضورها ضمن منظومة مجموعة جاهز عبر توسيع شبكة المطاعم النشطة وزيادة قاعدة العملاء وتنويع مصادر الدخل ورفع كفاءة هيكل التكاليف. ورسخت المنصة موقعها في السوق ووطورت محفظة خدمات أسلوب الحياة وحققت نتائج مالية وتشغيلية أكدت قدرتها على النمو المتوازن مع ضبط الإنفاق.

تعزيز التميز التشغيلي ونمو قاعدة العملاء

ركزت منصة جاهز البحرين خلال عام 2025م على تعزيز الكفاءة التشغيلية وضبط المصروفات وتعميق ارتباط العملاء بالتطبيق. ووسعت المنصة شبكة المطاعم المسجلة على المنصة في خدمة برايم مما أدى إلى زيادة ملموسة في عدد الشركاء الذين يقدمون خدمة التوصيل المجاني. وسجلت شبكة المتاجر النشطة نموًا بنسبة 19.9%، مدعومة بزيادة قدرها 18.3% في عدد الفروع النشطة في جميع أنحاء البحرين، مما أسهم في تعزيز الانتشار الجغرافي ورفع معدلات الظهور أمام العملاء.

وعززت المنصة تفاعل المستخدمين عبر مبادرات تسويقية موجهة وتحسينات متواصلة على امتداد رحلة إتمام الطلب. وأكدت هذه المؤشرات متانة قاعدة العملاء وقدرة المنصة على الحفاظ على وتيرة نمو مستقرة طوال العام.

توسيع منصة حلول أسلوب الحياة

وسعت منصة جاهز البحرين نطاق خدماتها بإطلاق قطاع البقالة، ووطورت له تجربة استخدام مخصصة رفعت مستوى الراحة وسرعة إنجاز الطلب. وعزز إطلاق خدمة "جاهز ماركت" نطاق العمليات وفتح مسارات دخل إضافية. واستقطبت المنصة أكثر من 250 علامة تجارية ضمن فئات شملت الصيدليات، ومستحضرات التجميل، والعناية الشخصية، والتغذية، والقرطاسية، والعطور، وإكسسوارات الأزياء، مما وسع نطاق الاستخدام اليومي للتطبيق ورسخ

لمحة حول جاهز البحرين

جاهز البحرين هي منصة رقمية متخصصة في توصيل الأطعمة وخدمات أسلوب الحياة داخل مملكة البحرين، وتقدم تجربة تركز على السهولة والموثوقية والجودة العالية. ومنذ إنطلاقها المنصة في يونيو 2022م، تقدمت المنصة بوتيرة متسارعة حتى أصبحت من أبرز تطبيقات التوصيل في السوق البحرينية، مستندة إلى معايير رفيعة في خدمة العملاء وشبكة شراكات واسعة تضم مطاعم محلية وعالمية. وتلي المنصة الطب المتنامي على خدمات التوصيل السريعة والمريحة عبر رحلة رقمية متكاملة تتيح تصفح القوائم، وإتمام الطلبات، وتتبعها حطيًا ضمن واجهة استخدام واضحة وسلسة. ويمنح اشتراك "برايم" خدمة توصيل مجانية بتكلفة اشتراك بسيطة، مما يجعل منصة جاهز البحرين الخيار الأنسب للعملاء المتكررين الباحثين عن القيمة المضافة والراحة في آن واحد.



وتعتمد خطط التوسع على إبرام شراكات نوعية مع علامات محلية وعالمية بارزة، بما في ذلك علامات كانت حصرية في السابق لمنصات منافسة، بهدف توسيع قاعدة العملاء وترسيخ الحضور التنافسي في مختلف الفئات.

وتضع المنصة الأداء المالي في مقدمة أولوياتها، وتستهدف الاستمرار في تنمية حصتها السوقية عبر تنفيذ منضبط وابتكار موجه باحتياجات العميل وتنويع مدروس لمصادر الدخل. وتؤسس هذه المراكز لمسار نمو مستدام يعزز القيمة طويلة الأجل في سوق توصيل يشهد تطورًا متسارعًا في دولة الكويت.

استخدام أكثر وضوحًا وسلاسة. وعززت هذه التطويرات السمعة المرموقة لمنصة جاهز الكويت في تميز الخدمة، وعمقت ثقة العملاء، ورسخت مكانتها الريادية في قطاع التوصيل الرقمي بدولة الكويت.

منصة جاهز الكويت في عام 2026م

تستهدف منصة جاهز الكويت خلال عام 2026م تسريع نموها عبر توسيع محفظة الخدمات وتعميق تكامل منظومتها الرقمية. وستركز المنصة على إطلاق قطاعات غير غذائية تشمل البقالة، والإلكترونيات، والزهور، ومستحضرات التجميل، تتحول إلى وجهة يومية أشمل تلي احتياجات متنوعة للعملاء ضمن تجربة موحدة.

ركزت منصة جاهز الكويت على تنويع مصادر الدخل وتحسين الربحية عبر مبادرات تسويقية موجهة وإدارة تشغيلية منضبطة.

وأطلقت المنصة مزايا تقنية جديدة لرفع مستويات التفاعل وتبسيط الإجراءات اليومية، شملت خدمة اشتراك توفر مزايا إضافية للعملاء المتكررين، إلى جانب تطوير واجهة التطبيق لتقديم تجربة



اضغط هنا

منصات التوصيل خارج المملكة العربية السعودية

Jahez

منصة جاهز الكويت

بناء مكانة راسخة مدفوعة بالأداء والابتكار

رسخت منصة جاهز الكويت خلال عام 2025م حضورها بين أبرز منصات التوصيل الرائدة في الدولة، وحققت نتائج مالية قوية مع الحفاظ على وتيرة نمو مستقرة. وركزت خلال موسم الصيف، الذي اتسم بتقلبات سوقية ملحوظة، على إعادة هيكلة العمليات، وتنشيط أدوات التسويق داخل التطبيق، والارتقاء بتجربة العميل من لحظة التصفح حتى استلام الطلب. وعززت هذه المبادرات الكفاءة التشغيلية ودعمت مستويات الربحية ومهدت الطريق للحفاظ على موقع تنافسي راسخ في سوق يتسم بسرعة التغيير واشتداد المنافسة.

توسيع الحضور في مختلف مناطق الكويت

وسعت منصة جاهز الكويت خلال عام 2025م نطاق عملياتها ليغطي مختلف المحافظات. ومثل دخول مدينة المطلاع، الواقعة على بعد نحو 20 كيلومترًا شمال مدينة الكويت، خطوة محورية في استراتيجية التوسع الجغرافي. وحققت المطلاع أداءً متقدمًا لتصبح ضمن أفضل خمس مناطق من حيث النشاط، مدفوعة بالنمو السكاني واستراتيجية جاهز الاستباقية لخدمة المجتمعات الناشئة.

وعمق اشتراك "برايم" مستويات الولاء من خلال تقديم خدمة توصيل مصممة لرفع وتيرة الطلبات وتعزيز ارتباط العملاء بالمنصة. وساهم البرنامج في تقليل انتقال المستخدمين إلى منصات أخرى، وزاد من قيمة العميل على المدى الطويل، وأكد قدرة المنصة على استشراق الاحتياجات المتغيرة للعملاء وتقديم مستويات متسقة من الراحة.

الارتقاء بتجربة العميل من خلال الابتكار

ظلت تجربة العميل على رأس الأولويات طوال العام، حيث نفذت منصة جاهز الكويت تحسينات شاملة في منظومة خدمة العملاء، إذ رفعت سرعة الاستجابة، وطورت آليات التعويض، وأعدت تنظيم مسارات العمل اللوجستية بما يقلص التحديات المرتبطة بعمليات التوصيل ويعزز رضا العملاء.

تعزيز الأداء من خلال التنويع والكفاءة

ركزت منصة جاهز الكويت على تنويع مصادر الدخل وتحسين الربحية عبر مبادرات تسويقية موجهة وإدارة تشغيلية منضبطة، مما أسهم في تحقيق إجمالي ربح إيجابي مع المحافظة على معايير خدمة رفيعة ومستويات متقدمة من رضا العملاء. كما أطلقت المنصة قطاعات جديدة شملت البقالة ومتاجر التجزئة، مما وسع القاعدة التجارية وأثرى تجربة العميل ضمن منظومة متكاملة.

وعززت حملات بناء العلامة التجارية حضور اسم جاهز على المستوى الوطني، ورسخت ثقة العملاء من خلال رسائل واضحة وتجارب متنسقة عبر القنوات المختلفة. وواكبت المنصة المستجدات التنظيمية المتعلقة بأنشطة التوصيل، وطورت إجراءاتها التشغيلية بما يضمن جودة التنفيذ وسلامة الامتثال.

وأسهم التعاون الاستراتيجي مع الجهات الحكومية في خفض التكاليف التشغيلية والارتقاء بمستويات الامتثال وتعزيز كفاءة التوصيل. ورسخت هذه الشراكات قدرة منصة جاهز الكويت على التوسع بشكل مستدام ضمن بيئة تنظيمية متغيرة.

لمحة عن منصة جاهز الكويت

تمكنت منصة جاهز الكويت منذ انطلاقتها في يناير 2023م من بناء حضور متميز في سوق عالية التنافسية، مستندة إلى التوسع المنظم، وموثوقية الخدمة، وتركيز واضح على تجربة العميل. وتتقدم المنصة بخطى ثابتة لتصبح الخيار المفضل في الكويت لخدمات توصيل الأطعمة المدعومة بالتقنية. وعزز الالتزام بتقديم حلول رقمية سهلة الاستخدام وسرعة التنفيذ قدرة المنصة على التأثير في توجهات السوق وترسيخ موقعها كجهة رئيسية في السوق.



منصات التوصيل خارج المملكة العربية السعودية

Snoonu

منصة سنونو

توسيع الابتكار وترسيخ الثقافة وتعزيز الأثر في دولة قطر

حققت سنونو خلال عام 2025م انتقالاً نوعياً من شركة ناشئة سريعة النمو إلى منصة تقنية ذات حضور راسخ في دولة قطر، ورسخت موقعها في تطوير المنتجات واستقطاب الكفاءات، وتحقيق أثر اجتماعي مستدام. وعززت سنونو خلال العام ركائزها التشغيلية ونظمت أولوياتها الاستراتيجية بما يدعم مسار نمو طويل الأجل قائم على الانضباط المؤسسي. ووطدت سنونو ارتباطها بمنظومة الابتكار في دولة قطر، ورسخت حضورها فيها بصورة مؤسسية واضحة تدعم استدامة توسعها المستقبلي بثبات.

مرحلة جديدة من التوسع المنضبط والطموح الإقليمي

مثل الانضمام إلى مجموعة جاهز خلال عام 2025م نقطة تحول استراتيجية واضحة لشركة سنونو، إذ نقلتها من منصة محلية سريعة النمو إلى كيان مؤهل للتوسع المدروس وترسيخ الحوكمة وبناء حضور إقليمي مستدام. وعزز هذا الانضمام الركائز التشغيلية للمنصة عبر تطوير الانضباط المالي وتحديث أطر الحوكمة وتطبيق ممارسات الشركات المساهمة العامة في التقارير والرقابة وإدارة الأداء. ورفعت سنونو مستويات الشفافية والمرونة التشغيلية، وحافظت في الوقت ذاته على الروح الريادية التي شكلت قاعدة انطلاقها الأولى وأحد أهم عوامل نجاحها المؤسسي.

وعقدت سنونو تكاملها التشغيلي مع مجموعة جاهز، ووسعت التعاون بين فرق التقنية، والمشتريات، والخدمات اللوجستية، وتحليل البيانات، وأعدت تنظيم إجراءات العمل بما يحقق انسجاماً تشغيلياً واضحاً. وأتاحت القدرات المشتركة وتوحيد الإجراءات ونقل المعرفة بصورة منهجية فرصاً عملية لرفع كفاءة التنفيذ وترسيخ الانضباط التشغيلي، ومكنت سنونو من الاستفادة من خبرات مجموعة جاهز في إدارة عمليات واسعة النطاق في عدة أسواق دون المساس بجودة الخدمة أو سرعة الاستجابة لتطلعات العملاء.

لمحة حول سنونو

تأسست سنونو عام 2019م، وانطلقت في مسيرتها بخطى متسارعة لتصبح شركة تقنية الرائدة والتطبيق الشامل الأول في دولة قطر، إذ تقود تحولاً متسارعاً في قطاعات التجارة الإلكترونية، والخدمات الذكية، والحلول عند الطلب. ووسعت سنونو نطاق عملياتها بما يتماشى مع رؤية دولة قطر نحو بناء اقتصاد معرفي متنوع، فدعمت أنشطة التوصيل، والتجارة السريعة، والخدمات اللوجستية لعمليات التوصيل للميل الأخير، وحلول قطاع الأعمال، وربطت العملاء بالمتاجر والشركاء عبر شبكة متكاملة تغطي مختلف مناطق الدولة. ورسخت سنونو مكانتها بوصفها شركة تقنية الأسرع نمواً في دولة قطر، وأسهمت في دعم مسار التحول الرقمي الوطني من خلال تطوير خدمات مدعومة بالتقنية تعزز راحة العملاء وتمكن المجتمعات من الاستفادة من حلول رقمية عملية وفعالة. ووسعت سنونو نطاق تأثيرها في الحياة اليومية، انطلاقاً من التزامها الراسخ بتتمة الكفاءات الوطنية وتبني الابتكار نهجاً دائماً في جميع مبادراتها.

مثل الانضمام إلى مجموعة جاهز خلال عام 2025م نقطة تحول استراتيجية واضحة لشركة سنونو، إذ نقلتها من منصة محلية سريعة النمو إلى كيان مؤهل للتوسع المدروس وترسيخ الحوكمة وبناء حضور إقليمي مستدام.

40.4%

نسبة العملاء النشطين في قطاعين أو أكثر



وحققت سنونو نتائج واضحة نتيجة هذا التوجه، إذ ارتفعت نسبة العملاء النشطين في قطاعين أو أكثر من 33.8% إلى 40.4% خلال عام 2025م، بما يعكس تزايد اعتماد العملاء على خدمات سنونو لتلبية احتياجاتهم اليومية المتكررة. وسجل مستخدمو الفئات المتعددة مستويات استخدام أعلى بنهاية العام، وأكد هذا الأداء وجود ارتباط تشغيلي مباشر بين اتساع نطاق الخدمات وارتفاع كثافة الطلبات.

ودعم هذا المسار توسع ملحوظ في قاعدة العملاء النشطين. وارتفع متوسط عدد العملاء الذين يجرون معاملات شهرية بما يقارب 2.7 ضعف خلال الفترة ذاتها. واستند هذا التوسع إلى مزيج متوازن شمل استقطاب عملاء جدد وإعادة تنشيط عملاء سابقين والحفاظ على معدلات احتفاظ مستقرة، مما يؤكد قدرة سنونو على توسيع نطاق عملياتها مع الحفاظ على جودة تجربة العميل واستقرار قاعدة الطلب.

ونفذت سنونو هذه الاستراتيجية عبر خارطة طريق واضحة لابتكار المنتجات على أساس ربع سنوي. ولقد أطلقت مجموعة من الخدمات والميزات الجديدة شملت سنونو سيتي، والمغسلة بيتي، وسيارتي، وسنونو بلس، وخدمة الشراء الآن والدفع لاحقاً، والمساعد الذكي، والقسائم الرقمية، وتمويل، والإصدار الثاني من خدمة S Charge لشحن الهواتف، والتطبيق المطور لأصحاب الأعمال. وأسهمت هذه المبادرات في توسيع حالات الاستخدام عبر قطاعات التجارة، والخدمات، والتقنية، المالية، والخدمات اللوجستية، كما دعمت تنوع مصادر الإيرادات ضمن إطار تشغيلي منضبط ومتكامل. وعززت سنونو بنيتها التقنية عبر تحديث نظام إتمام الطلب، وتطوير محرك التعويضات، وتحسين تدفق الطلبات داخل المنصة. ورفعت هذه التحسينات جاهزية المنصة لاستيعاب ارتفاع حجم العمليات وتزايد تعقيدها التشغيلي.



منصات التوصيل خارج المملكة العربية السعودية

وهيأت هذه المبادرات شركة سنونو لتحويل اتساع خدماتها إلى عمق استراتيجي واضح. وعززت المنصة اقتصاديات الوحدات، ورسخت معدلات الاحتفاظ بالعملاء، ووطورت نموذج نمو متنوع يركز على زيادة عدد الخدمات المستخدمة لكل عميل. ويدعم هذا النموذج استبعاد سنونو لعام 2026م عبر قاعدة استخدام أوسع ونمو نشط مستقر يعكس نضج نموذجها التشغيلي، مع الحفاظ على وتيرة النمو القوية في أعداد العملاء النشطين.

أداء متسارع ومساهمة استراتيجية خلال عام 2025م

حققت سنونو خلال عام 2025م نتائج مالية وتشغيلية متقدمة دعمت مكانتها كمنصة رائدة للخدمات عند الطلب في دولة قطر وعنصرًا محوريًا في منظومة النمو ضمن مجموعة جاهز في الأسواق الخليجية. وركزت سنونو على تنفيذ أولوياتها المتمثلة في توسيع حجم العمليات ورفع كفاءة تحقيق الإيرادات، وتحقيق ربحية مستدامة في ظل سوق تتسم باحتدام المنافسة. واستند هذا الأداء إلى نمو قاعدة العملاء، وارتفاع وتيرة الطلبات، وتسارع تبني الخدمات في القطاعات غير الغذائية.

وسجلت سنونو ارتفاعًا في عدد الطلبات بنسبة 65% على أساس سنوي، وبلغ إجمالي قيمة الطلبات 2.6 مليار ريال قطري بنمو نسبته 67% على أساس سنوي. وارتفع صافي الإيرادات بنسبة 66% على أساس سنوي، مدفوعًا بالتوسع في القطاعات المتعددة والتحسين المستمر في مصادر الإيرادات، والتي شملت زيادة مساهمة والإعلانات الرقمية داخل المنصة وخدمات المتاجر ذات القيمة المضافة. وعكس هذا الأداء انتقال سنونو من منصة متخصصة في توصيل الأطعمة إلى منصة شاملة متعددة الخدمات تدعم مصادر دخل متنوعة ومستقرة.

وانتهجت سنونو خلال العام ذاته مساراتًا يقوم على توسع منضبط وإدارة دقيقة للتكاليف. وحافظت الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA) على استقرارها ومسارها الإيجابي، على الرغم من تراجع معدلات تحويل الإيرادات إلى أرباح عن التوقعات الأولية نتيجة استثمارات مدروسة نفذتها سنونو خلال النصف الثاني من العام لحماية حصتها في السوق. واستهدفت هذه الإجراءات حماية الموقع التنافسي طويل الأجل دون إحداث تغييرات هيكلية دائمة في نموذج التكلفة.

وفي هذا السياق، أسهم أداء سنونو خلال عام 2025م في دعم مسار النمو الموحد لمجموعة جاهز عبر توسيع قاعدة الإيرادات وتنويع مصادرها. كما عززت المنصة مساهمتها في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمجموعة من خلال تنمية قطاعات متعددة ورفع جودة الإيرادات وبناء قيمة طويلة الأجل في الأسواق الإقليمية.

ابتكار المنتجات للارتقاء بالتجربة وتوسيع النطاق وترسيخ القدرات التحليلية

رسخت سنونو خلال عام 2025م منظومة ابتكار المنتجات عبر تطوير قدراتها الأساسية بما يدعم التوسع المنظم وتطبيقات الذكاء الاصطناعي وترسيخ أفضلية تنافسية الارتفاع بالتجربة الأساسية داخل التطبيق، وتعزيز قدرات التحليل، ورفع كفاءة تحقيق الإيرادات. وأسهمت الخدمات متعددة القطاعات التي أطلقتها سنونو في وقت سابق من العام في توسيع الاستخدامات اليومية للتطبيق ودعم معدلات الإقبال ضمن شرائح أوسع من العملاء.

وأطلقت سنونو الإصدارين 5 و5.50 وحققت من خلالهما نقلة واضحة في مستوى الأداء، والموثوقية، وملاءمة التجربة لاحتياجات العملاء عبر قطاعات التجارة والمدفوعات والخدمات اللوجستية. وعززت هذه الإصدارات استقرار المنصة وسرعة الاستجابة ورفعت جودة الرحلات الرقمية للعملاء. وأتاح انضمام سنونو إلى مجموعة جاهز توسيع نطاق خارطة طريق تقنياتها ومنتجاتها تمهيدًا لدعم التوسع خارج دولة قطر وفق مسار مدروس ومتدرج.

وطوّرت سنونو قدرات تحقيق الإيرادات وتمكين المتاجر عبر إعادة بناء المنصة الإعلانية بالكامل. وانتقلت سنونو من نموذج المساحات الثابتة إلى نموذج الدفع مقابل النقرة القائم على الأداء مع تحسين أدوات الاستهداف والتخصيص. وعزز هذا التحديث قيمة الخدمات المقدمة للمتاجر، ورفع كفاءة تحقيق الإيرادات، ودعم قابلية المنصة للتوسع وفق أسس اقتصادية واضحة.

ووسعت سنونو توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي داخل التطبيق ورسخت حضورها في تجربة العميل والعمليات التشغيلية. وأطلقت سنونو أدوات مدعومة بالذكاء

الاصطناعي شملت مساعد التسوق جيبي (Genie)، ومحركات تخصيص متقدمة تساعد العملاء على اكتشاف المنتجات ذات الصلة بسرعة ودقة أعلى. وتُوج هذا الزخم بإطلاق سنونو مركز الابتكار وبرنامج جديد للبحث والتطوير يركز على الذكاء الاصطناعي التطبيقي، والأتمتة، والتجارب القائمة على البيانات، مما يؤكد التزام الشركة طويل الأجل ببناء قدرات تقنية مستدامة تدعم جاهزية المنصة للمراحل المقبلة بثبات واستمرارية.

وأعادت سنونو هيكله الأنظمة اللوجستية الأساسية وأنظمة إعداد الطلبات، وآليات احتساب وقت الوصول المتوقع بهدف رفع سرعة التوصيل وتحسين مستوى الموثوقية في أوقات الذروة والأوقات العادية. كما وسعت الشركة نطاق الأتمتة ليشمل عمليات دعم العملاء والمتاجر، مما أسهم في تقليص أعباء العمل اليدوي وتسريع وتيرة حل المشكلات للعملاء والمتاجر والسائقين. وضمنت هذه المبادرات ترجمة الابتكار إلى تحسينات ملموسة في التجربة، بما يعزز راحة العملاء، ورفع الكفاءة، ودعم توسع المنصة بصورة منظمة ومستقرة.

تعزيز الثقافة وترسيخ الأثر الاجتماعي وتوسيع الحضور الدولي

عززت سنونو خلال عام 2025م هويتها كشركة تقنية مدفوعة برسالة واضحة وغاية لا تقتصر على تحقيق الأرباح، عبر تطوير بيئة العمل، وترسيخ أثرها الاجتماعي، وتوسيع حضور علامتها التجارية. ونالت الشركة شهادة أفضل بيئة عمل، تقديرًا لثقافتها المؤسسية القائمة على الثقة، والشمولية، والأداء العالي، مما يعكس التزامها باستقطاب الكفاءات وتنمية مهاراتهم والاحتفاظ بهم ضمن بيئة عمل محفزة ومستقرة.

ووسعت سنونو برامج مسؤوليتها الاجتماعية عبر تعزيز تعاونها مع مؤسسة قطر، لدعم ابتكارات الشباب، والتعليم، وزيادة الأعمال من خلال مبادرات رائدة شملت رعاية والمشاركة في قمة الابتكار وريادة الأعمال في التعليم العالي وبرنامج "مهنتي - مستقبلي". وتكاملت هذه الجهود مع المبادرات الاجتماعية الراسخة التي تشمل حملة "لا سائقين تحت الشمس" ومبادرة "ادعم التعليم" و"بأيادي بناتنا وخواتنا" وجزيرة الاستدامة، بما يعكس التزام سنونو بربط التقدم التقني بالأثر الاجتماعي المستدام ضمن رؤية متكاملة وواضحة.

إضافة إلى هذه المبادرات، حافظت سنونو على حضور محلي ودولي بارز طوال العام، حيث شاركت سنونو في فعاليات تقنية وثقافية وريادية بارزة داخل دولة قطر وخارجها طوال عام 2025م، شملت قمة الويب في قطر، ولشبونة، وريو، ومؤتمر رواد 2025م، وبطولة العالم للدرجات النارية (موتو جي بي)، ومعرض الدوحة الدولي للكتاب. ورسخ هذا الحضور الفاعل مكانة سنونو كإحدى أكثر العلامات التجارية التقنية حضورًا واستشرافًا للمستقبل في قطر، مع تزايد تأثيرها عبر المنصات الإقليمية والعالمية.

تكريم يعكس الريادة والأثر المؤسسي

حظيت ريادة سنونو وإسهاماتها في منظومة التقنية والتجارة الإلكترونية بتقدير إقليمي مرموق خلال هذا العام، إذ حصد مؤسس الشركة ومديرها التنفيذي حمد الهاجري "جائزة الإرث" من مؤسسة قطر، والتي سلمتها صاحبة السمو الشبيخة موزا بنت ناصر، تكريمًا لإسهاماته المتميزة في مجال الابتكار وريادة الأعمال والتحول الرقمي في دولة قطر.

كما حصلت سنونو على لقب رواد المسؤولية الاجتماعية في قطاع التقنية والتجارة الإلكترونية لعام 2025م في الشرق الأوسط ضمن جوائز أكويربش إنترناشيونال، في تقدير يبرز التزام الشركة بالنمو المسؤول ودمج الأثر الاجتماعي ضمن نموذج أعمالها القائم على التقنية.

سنونو في عام 2026م

تستعد سنونو خلال عام 2026م لدخول مرحلة جديدة من النمو تركز على تحقيق توسع مريح وتعزيز اقتصاديات الوحدات وتنفيذ توسع إقليمي منضبط. وتعتمد خطتها على أهداف مؤسسية واضحة مدعومة بأهداف ونتائج رئيسية قابلة للقياس، بما يضمن التركيز في التنفيذ وتعزيز روح المسؤولية المشتركة وارتباط المبادرات بخلق قيمة مستدامة.

وتركز أولويات الشركة داخل دولة قطر على تعميق تفاعل العملاء وترسيخ الريادة السوقية. وستواصل سنونو تعزيز معدلات الاحتفاظ بالعملاء والارتقاء بجودة الخدمات وزيادة مستويات الارتباط بالاحتياجات اليومية من خلال توسيع برنامج الاشتراك "سنونو بلس"، وتقديم خدمات جديدة تعتمد على الاستخدام المنتظم، وإطلاق ترقية جوهريّة للمنتجات تستهدف تحسين تجربة العملاء عبر كافة القطاعات. وتهدف هذه المبادرات إلى زيادة معدلات استخدام المنصة وترسيخ مستويات الولاء وتعزيز مكانة سنونو كمنصة شاملة ورائد متعدد القطاعات.

وستشهد الشركة خلال عام 2026م تحولًا ماليًا مدروسًا نحو تحقيق تحسن جوهري في اقتصاديات الوحدات وتنمية الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء (Adj.EBITDA). وستبقى الكفاءة التشغيلية والانضباط في إدارة التكاليف وتحسين مصادر الإيرادات ضمن أولويات التنفيذ، استنادًا إلى الأسس المتينة التي أرسيت في عام 2025م، بالتوازي مع دعم مسار النمو المستدام بأحجام تشغيلية أكبر.

وعلى الصعيد الإقليمي، أعلنت المجموعة عن رؤية واضحة لتوسعها الدولي، حيث تم اختيار منصة سنونو كمنصة التشغيل الأساسية للمجموعة خارج المملكة العربية السعودية. وسيتم تنفيذ هذا التوسع وفق النهج المنضبط ذاته الذي اعتمده الشركة في مسيرتها، من خلال الاستفادة من التقنيات المعيارية، ونماذج التشغيل الموحدة، والخبرات المكتسبة من أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، بما يسهم في إدارة المخاطر واغتنام فرص النمو.

وستواصل سنونو الاستثمار في ركائزها التنظيمية دعمًا لهذه الطموحات. وستركز على الاحتفاظ بالكفاءات وتعزيز تفاعل الموظفين وتطوير القيادات لضمان جاهزية الشركة لإدارة العمليات عبر أسواق متعددة وتحقيق نمو طويل الأجل متوازن مع توسع المنصة خارج سوقها المحلية.

الخدمات اللوجستية

Logi

شركة لوجي

تعزيز الريادة اللوجستية عبر الابتكار والانضباط التشغيلي

رسخت شركة حلول المساندة للخدمات اللوجستية (لوجي) خلال عام 2025م مكانتها كركيزة أساسية ضمن منظومة مجموعة جاهز، وأكدت دورها كذراع لوجستية رئيسية تدير الأسطول الأكبر بين شركات التوصيل المتخصصة في المملكة العربية السعودية. وشهدت الشركة خلال العام مرحلة تحول جذرية اعتمدت على الابتكار والانضباط في التنفيذ وتركيز واضح على الاستدامة التشغيلية طويلة الأجل. وعززت الاستثمارات المتواصلة في التقنيات المتقدمة والأنظمة الرقمية مكانة شركة لوجي كمزود موثوق وعالي الكفاءة للخدمات اللوجستية داخل المملكة.

واصلت شركة لوجي ريادتها لسوق التوصيل سريع النمو، مسترشدةً بمؤشرات أداء رئيسية واضحة وتنفيذ منضبط وتحسينات تقنية متواصلة.

85+ ألف

طلب يوميًا



ووسعت الشركة نطاق خدماتها عبر إدارة مشاريع الخزائن الذكية في المجمعات الحكومية، والمستشفيات الكبرى، ومواقع الشركات التي تطبق ضوابط أمنية صارمة مقيدة لعمليات الدخول والتوصيل. وخصصت الشركة فرقًا مخصصة ومصممة لها للعمل داخل تلك البيئات المنظمة، بما يضمن الالتزام التام بالأنظمة المعتمدة. كما عززت هذه المبادرات قدرة مجموعة جاهز على خدمة مواقع تتطلب اشتراطات أمنية دقيقة، وأكدت كفاءة شركة لوجي في تنفيذ عمليات توصيل معقدة ضمن أطر تنظيمية صارمة.

الخدمات الجديدة والمبادرات الاستراتيجية

وسعت شركة لوجي نطاق خدماتها خلال عام 2025م عبر إطلاق مبادرة استراتيجية تركز على حلول التوصيل باستخدام خزائن الأطعمة الذكية. وأصبحت المزود اللوجستي المعتمد للمواقع الآمنة والمنظمة التي يُقيد فيها التوصيل التقليدي، استنادًا إلى الاتفاقيات التي أبرمتها مجموعة جاهز مع جهات حكومية ومستشفيات كبرى ومؤسسات خاصة.

وتولت الشركة إدارة عمليات التوصيل المتكاملة لخزائن الأطعمة الذكية في مستشفى الملك فيصل التخصصي في كل من الرياض والمدينة المنورة، وفي مقرات شركة الاتصالات السعودية بالرياض وجدة والدمام، إضافة إلى وزارة الدفاع وهيئة تطوير منطقة المدينة المنورة. وعينت فرقًا متخصصة ومرخصة في كل موقع للإشراف على استلام الطلبات وإعادة التعبئة وإدارة عمليات التوصيل، بما يعكس قدرتها على التنفيذ عالي الدقة في البيئات التشغيلية المعقدة.

كما أطلقت شركة لوجي مشروعًا لتركيبة خزائن أطعمة ذكية داخل مقرات الشركات والجهات الحكومية بهدف تبسيط تجربة استلام الطلبات وتعزيز راحة العملاء. وحظيت المبادرة بإقبال ملحوظ واستجابة إيجابية، مما عمق القيمة الاستراتيجية للشركة داخل منظومة مجموعة جاهز ورسخ ريادتها في حلول التوصيل الآمنة المدعومة بالتقنية.

الإسهام في دعم التوجهات الاستراتيجية لمجموعة جاهز

أسهمت شركة لوجي خلال عام 2025م بدور محوري في تحقيق الأهداف الاستراتيجية لمجموعة جاهز عبر توسيع نطاق تغطية التوصيل ورفع الكفاءة التشغيلية وتعميق الشراكات في جميع أنحاء المملكة. وواصلت شركة لوجي ريادتها لسوق التوصيل سريع النمو، مسترشدةً بمؤشرات أداء رئيسية واضحة وتنفيذ منضبط وتحسينات تقنية متواصلة.

وطورت الشركة خدمات التوصيل للميل الأخير عبر تطبيق أنظمة تتبع متقدمة وتحليل مسارات يستند إلى البيانات التشغيلية الفعلية. وقلصت هذه المبادرات زمن التوصيل، وخفضت التكاليف التشغيلية، ورفعت جاهزية العمليات خلال أوقات الذروة. وتجاوزت شركة لوجي في ضوء ذلك إنجازًا رئيسيًا يتمثل في تنفيذ أكثر من 85,000 طلب يوميًا بشكل منتظم، مما عزز سجلها في الموثوقية والانضباط التشغيلي المستقر.

نبذة عن شركة لوجي

ثقافة أداء تقوم على الدقة والانضباط وتحمل المسؤولية. وانتقلت الشركة من دعم شركات مجموعة جاهز إلى خدمة شريحة أوسع من قطاع التجارة الإلكترونية وتوصيل الطرود.

وتضمن شركة لوجي سرعة التنفيذ، ودقة الإنجاز، وقابلية التوسع في مختلف عمليات التوصيل، وذلك عبر توظيف أنظمة تتبع لحظية وبنية تقنية تعمل على مدار الساعة. ويجمع نموذج أعمال شركة لوجي بين الكفاءة التشغيلية والمرونة التنظيمية، بما يتيح تقديم خدمات توصيل واشتراكات وحلول متخصصة تشمل دعم العلامات التجارية وتوفير الكوادر البشرية المؤهلة.

شركة لوجي هي شركة تابعة لمجموعة جاهز تأسست عام 2021م، وتنهض بدور محوري في تطوير خدمات التوصيل ودعم نمو التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية. وتقود الشركة تحولًا ملموسًا في الخدمات اللوجستية عبر توفير حلول التوصيل للميل الأخير داخل المناطق الحضرية وخدمات عند الطلب تعتمد على التقنية والسرعة والانضباط التشغيلي. وترتبط الشركة المتاجر بالعملاء ضمن منظومة تشغيلية متكاملة تغطي مختلف مناطق المملكة، بما يضمن انسيابية الخدمة واستمراريتها على نطاق وطني واضح.

وطورت شركة لوجي نموذجها التشغيلي بالاستناد إلى شبكة واسعة من شركاء التوصيل من جنسيات متعددة، ورسخت



الخدمات اللوجستية

توسيع نطاق التغطية الوطنية لترسيخ الريادة السوقية

وسعت شركة لوجي خلال العام حضورها الجغرافي بشكل كبير، لتمتد عملياتها إلى كافة مناطق المملكة تقريبًا، مما رسخ مكانتها كشركة وطنية رائدة في خدمات التوصيل للميل الأخير. ومكّن هذا التوسع شركة لوجي من ربط عدد متزايد من المتاجر والعملاء، بما يدعم النمو المتسارع لقطاع التجارة الإلكترونية في المملكة ويبيد الاحتياجات اللوجستية لقطاع الأعمال في مختلف الأسواق. وتضم شبكة شركة لوجي حاليًا حوالي 4000 شريك توصيل، لتؤسس بذلك أكبر أسطول لوجستي على مستوى المملكة.

وبينما وسعت شركة لوجي انتشارها الجغرافي، حافظت على تركيزها الاستراتيجي نحو الارتقاء بجودة الخدمة وتعزيز الكفاءة التشغيلية، بما يضمن تقديم أداء موثوق عبر شبكة توصيل واسعة. كما عززت الشركة مواضعها مع المتطلبات التنظيمية، لتهيئ مسارًا مستدامًا للتوسع طويل الأجل وترفع جاهزيتها للعمل بفاعلية ضمن البيئات التي تتطلب مستويات عالية من الالتزام.

وأسهمت إدارة نسبة أكبر من عمليات التوصيل داخليًا في خفض التكاليف وتحسين مستويات الكفاءة التشغيلية. وغطت شركة لوجي بحلول نهاية العام ما نسبته

35% من طلبات جاهز، مع توجه استراتيجي طموح لرفع هذه الحصة لتشكّل الأغلبية في المستقبل القريب. ويضع هذا التقدم الاستراتيجي شركة لوجي في طليعة قطاع التوصيل، كما يدعم مساعيها المستقبلية للتوسع في خدمات التوصيل غير الغذائية، إلى جانب بناء شراكات محتملة مع المنصات الأخرى لتجميع الطلبات، مع الالتزام التام بالسياسات الحكومية والأهداف التشغيلية الأوسع لمجموعة جاهز.

شركة لوجي في عام 2026م

تستهدف شركة لوجي خلال المرحلة القادمة التركيز على توسيع أسطولها وقاعدتها التشغيلية لتعزيز قدراتها وزيادة حصتها من طلبات التوصيل عبر منصة جاهز. وتضع الشركة مبادرة خزائن الأطعمة الذكية في مقدمة أولوياتها الاستراتيجية، استنادًا إلى الأداء القوي المحقق خلال عام 2025م، وتسعى إلى إبرام اتفاقيات إضافية مع شركاء من القطاعين الحكومي والخاص، لتوسيع نطاق حلول التوصيل الآمنة عبر مواقع جديدة.

وستواصل الشركة الارتقاء بأداء التوصيل للميل الأخير عبر توظيف التقنيات المتقدمة، والتحليلات القائمة على البيانات لتقليص أوقات التوصيل ورفع الكفاءة. وسيدعم توسيع الأسطول التشغيلي وزيادة عدد شركاء التوصيل قدرة الشركة على تلبية الطلب السوقي المتنامي، ويعزز قدرات شركة لوجي في مجال التوصيل عند الطلب.

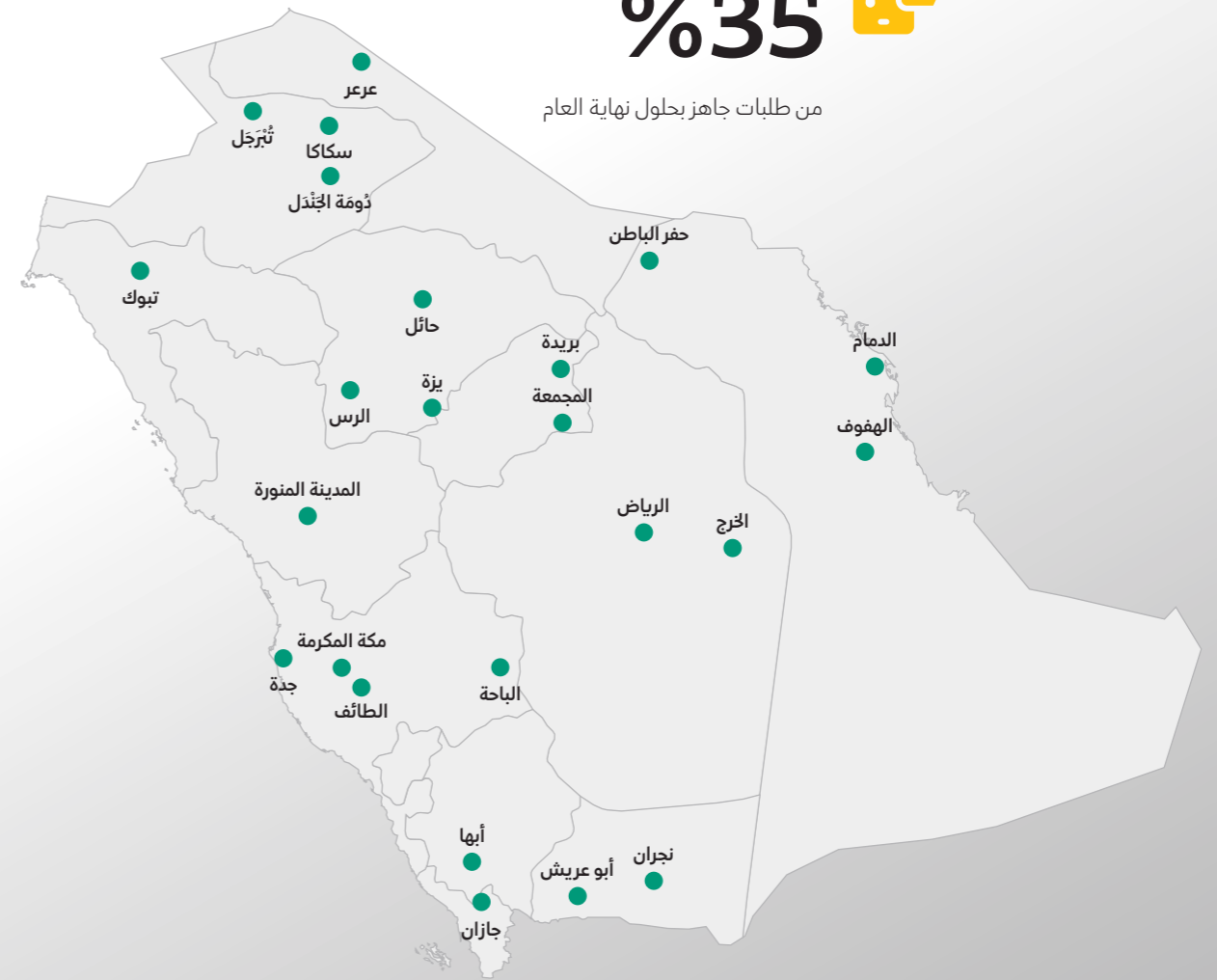
وتخطط الشركة أيضاً لتعميق شراكاتها ضمن منظومة مجموعة جاهز، وتسريع وتيرة التحول نحو تبني حلول لوجستية أكثر استدامة ومدعومة بالتقنية. وستسهم هذه الأولويات في ترسيخ ريادة شركة لوجي ضمن القطاع اللوجستي المحلي، ودعم النمو طويل الأجل للبنية التحتية للتوصيل على مستوى المجموعة.



غطت شركة لوجي نسبة

35%

من طلبات جاهز بحلول نهاية العام



الأنشطة الأخرى



شركة كو



اضغط هنا

تعزيز كفاءة تنفيذ الطلبات وترسيخ الابتكار وتسريع النمو التشغيلي

واصلت شركة الإعداد المشترك لتقديم الوجبات (كو) خلال عام 2025م النهوض بدورها كـممكّن رئيسي ضمن منظومة مجموعة جاهز عبر تمكين المطابخ والمتاجر السحابية، وتعزيز خدمات تنفيذ الطلبات، وتوسيع حلول الأعمال بين الشركات. وركزت الشركة، بعد استقرار انتشارها الجغرافي وتركيز استراتيجيتها، على رفع كفاءة عملياتها وتطوير تكاملها التقني وابتكار مفاهيم خدمية جديدة تعزز قيمة نموذجها التشغيلي وتمهد لنمو مستدام خلال الأعوام المقبلة.

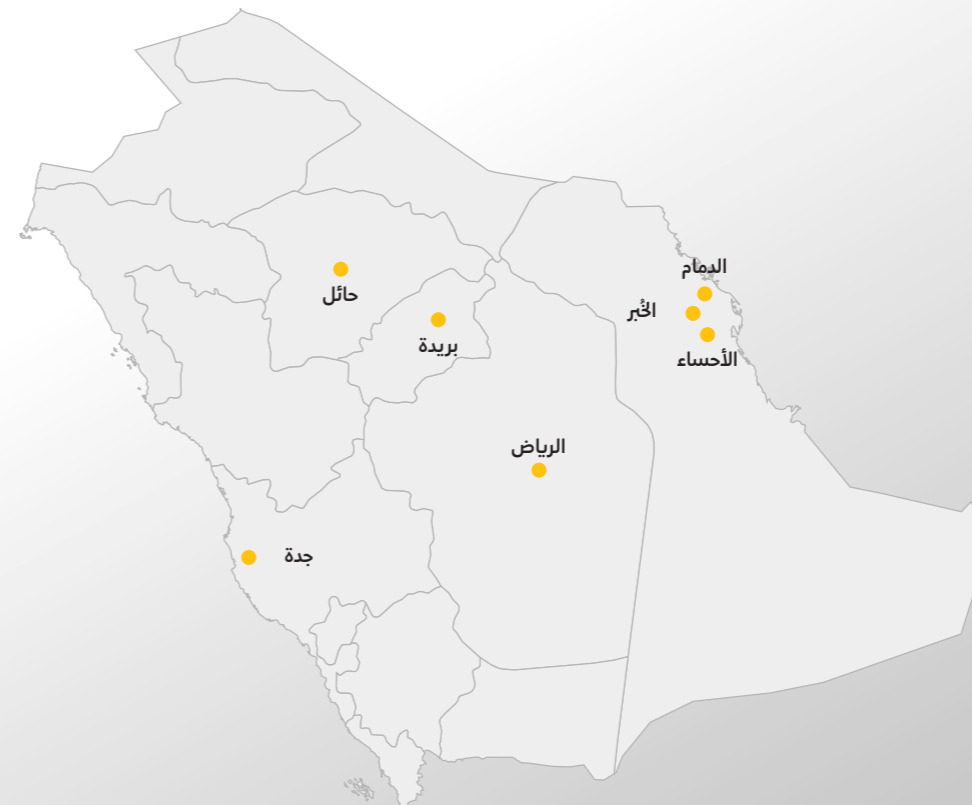
تعزيز القاعدة التشغيلية

وسعت شركة كو قدراتها الاستيعابية لاستقبال العلامات والشركاء خلال عام 2025م بما يعكس انضباطها التشغيلي. ودعمت الشركة 375 مطعم مستقل عبر 1,245 فرع مقابل 236 مطعم مستقل عبر 886 فرع في عام 2024م. ويعكس هذا التوسع قدرة الشركة على النمو بكفاءة تشغيلية منضبطة وتمكين المطاعم الشريكة من الانتشار جغرافيًا بتكاليف أقل ودخول أسرع إلى الأسواق المستهدفة بصورة عملية ومدروسة.

نبذة عن شركة كو

انطلقت شركة كو في عام 2020م كشركة متخصصة في المطابخ السحابية، ثم وسعت نطاق أعمالها لتصبح مكونًا محوريًا ضمن منظومة مجموعة جاهز يدعم المطابخ، والمتاجر السحابية، وخدمات تنفيذ الطلبات، وحلول الأعمال بين الشركات. وعززت الشركة قدرتها على ابتكار مصادر دخل جديدة بفضل مرونتها التشغيلية وتكامل بنيتها التقنية، مما مكّنها من الإسهام بفاعلية في رفع كفاءة العمليات وتحفيز الابتكار داخل المجموعة.

وتدعم شركة كو شركاءها من المطاعم والمتاجر عبر خفض التكاليف التشغيلية، وتبسيط الإجراءات، ورفع جودة تقديم الخدمات من خلال توفير خدمات المطابخ والرفوف السحابية. وتؤكد الشركة عبر نموذجها التشغيلي القابل للتكيف مكانتها كـممكّن محوري في قطاع التوصيل الرقمي للأطعمة والتجارة الإلكترونية.



دعمت الشركة 375
مطعم مستقل عبر
1,245 فرع.

300

مطعم مستقل تم دمج بين
مطابخ ورفوف سحابية مع نظام
قرب تيك



الارتقاء بالتكامل الرقمي وابتكار الخدمات

أطلقت شركة كو مجموعة خدمات جديدة ومبادرات استراتيجية عززت الكفاءة التشغيلية وحسنت تجربة الشركاء، وشملت:

دمج نظام قرب تيك

دمجت شركة كو 300 مطعم مستقل بين مطابخ ورفوف سحابية مع نظام قرب تيك ضمن خدمة إضافية عززت مركزية إدارة الطلبات، وأتاحت عملية الدمج توحيد الطلبات في شاشة مطبخ واحدة وخفض الاعتماد على أجهزة نقاط بيع متعددة، مما عزز انسيابية العمليات ورفع كفاءة المتاجر ضمن بيئة تشغيلية موحدة.

مفهوم خدمة إعادة التدوير

أطلقت شركة كو مبادرة للخدمات اللوجستية العكسية داخل تطبيق جاهز، والتي تتيح للعملاء إعادة الأجهزة الإلكترونية المستعملة عبر طلب استلام مخصص. وجمعت الشركة أكثر من 1,300 قطعة إلكترونية ثم وجهتها إلى منصة "إعادة"، مما رسخ ثقافة التخلص المسؤول وعزز الوعي البيئي داخل منظومة المجموعة.

شركة كو في عام 2026م

تستهدف شركة كو خلال عام 2026م تحقيق مستهدفات أداؤها عبر تسريع النمو في مراكز التنفيذ المصغرة والمتاجر السحابية وتنسجم هذه الأولويات مع اتساع قطاع التجارة السريعة وارتفاع الطلب على حلول تنفيذ سريعة وموثوقة. وستمكن هذه التوجهات الشركة من ترسيخ نموذجها التشغيلي وتوسيع قاعدة أعمالها واستثمار فرص جديدة تدعم حضورها كركيزة أساسية ضمن منظومة مجموعة جاهز.

جاهز تحلي - توسيع حضور القهوة

داخل التطبيق

أضافت شركة كو علامتها التجارية الداخلية للقهوة "جيف" (GIV) إلى عروض جاهز تحلي، فوسعت نطاق الخيارات المتاحة داخل التطبيق وعززت جاذبية تجربة المتجر الرقمية. وأسهم هذا التكامل في دعم قطاع الحلويات، ورفع القيمة المقدمة للعملاء عبر تنوع المنتجات وتحسين تجربة الطلب بشكل مباشر.

وواصلت شركة كو عبر هذه المبادرات ترسيخ قيمة تشغيلية ملموسة للمطاعم الشريكة، ووسعت في الوقت ذاته إسهامها في قدرات التجارة الرقمية وتنفيذ الطلبات داخل مجموعة جاهز. وعززت الشركة مرونتها ونهجها التقني لتمكين المجموعة من رفع الكفاءة التشغيلية وتنوع مصادر الدخل ودعم الابتكار على مستوى المنصة.



الأنشطة الأخرى

RED COLOR

شركة اللون الأحمر

الاستثمار لبناء مزايا استراتيجية وتحقيق قيمة طويلة الأجل

واصلت شركة اللون الأحمر، الذراع الاستثمارية لرأس المال الجريء لمجموعة جاهز، خلال عام 2025م تنفيذ استثمارات استراتيجية منتقاة تركز على تعظيم القيمة طويلة الأجل. وانطلقت الشركة في تقييمها للفرص الاستثمارية من مبدأ تحقيق توازن منضبط بين العائد المالي والأثر الاستراتيجي، بما يعزز الموقع التنافسي للمجموعة ويعمق تكامل منظومتها التشغيلية. وتستهدف شركة اللون الأحمر الشركات الناشئة القادرة على دعم النموذج التشغيلي للمجموعة، ورفع كفاءته، وخفض تكاليفه، وتسريع وتيرة الابتكار عبر منصات الرقمية.

نبذة عن شركة اللون الأحمر

شركة اللون الأحمر هي الذراع الاستثمارية لمجموعة جاهز، وتشكل ركيزة أساسية في تعزيز ريادة المجموعة في مجال التقنية، وتقود توجه الاستثماري للمجموعة عبر تركيزها على قطاعات استراتيجية تشمل الخدمات اللوجستية، والتجارة الإلكترونية، وتقنيات المطاعم، والتقنية المالية، وتقنيات الإعلان، وغيرها من القطاعات الناشئة. وتسعى الشركة إلى تحقيق عوائد مالية قوية بالتوازي مع خلق تكامل استراتيجي بين أعمال المجموعة ومحفظتها الاستثمارية، مستندة في ذلك إلى رصد دقيق للتقنيات الناشئة والشركات الواعدة، بما يهيئ بيئة ديناميكية تعزز الابتكار، وترفع كفاءة العمليات، وترسخ ريادة مجموعة جاهز في اعتماد أحدث التقنيات في القطاع، مع دعم مسارات النمو طويل الأجل.

توجيه رأس المال لتعزيز التكامل عبر المنظومة

يتجاوز دور الشركة ضخ رؤوس الأموال ليشمل تمكين الشركات من تحقيق تكامل فعلي يسهم في توسيع نطاق القيمة وتعزيز القدرة على التوسع المستدام ضمن قطاع الخدمات الرقمية والخدمات عند الطلب، عبر توجيه الاستثمارات نحو مجالات تمكّن الشركة من توسيع نطاق القيمة وإطلاق إمكاناتها بفاعلية.

يرتكز النهج الاستثماري لشركة اللون الأحمر على البحث عن الفرص الاستثمارية التي تجمع بين المواءمة الاستراتيجية والقيمة المالية طويلة الأجل. ويتجاوز دور الشركة نطاق التمويل المالي ليشمل دعم أعمال المحفظة الاستثمارية للمجموعة عبر إتاحة الوصول إلى القدرات التقنية والخبرات التشغيلية وشبكة المجموعة الواسعة، بما يمكنها من التوسع بكفاءة مع دفع الأولويات الشاملة لمنظومة المجموعة.

ويبرز نجاح هذا النموذج في التعاون المشترك بين جاهز وشركة ريد بوكس، إذ أن البنية التحتية للتوصيل المعتمدة على الخزائن لشركة ريد بوكس تمكن مجموعة جاهز من تنفيذ عمليات لوجستية واسعة النطاق للعملاء من قطاع الشركات، ومن بينهم شركة الاتصالات السعودية، ومستشفى الملك فيصل التخصصي، ومركز الأبحاث. وينجز العملاء طلباتهم عبر تطبيق جاهز، لتُسلم بعد ذلك إلى خزائن ريد بوكس المخصصة داخل منشآت آمنة، مع إرسال إشعارات آلية للعملاء تتيح الاستلام السلس، استجابةً للقيود التي تمنع دخول سائقي التوصيل إلى هذه المنشآت. ويعزز هذا النموذج كفاءة التوصيل وراحة العملاء ويضمن الامتثال لقيود الدخول، ويؤكد قابلية توسع الشبكة اللوجستية، مما يعكس دور شركة اللون الأحمر في تمكين أوجه تكامل عملية وعالية الأثر.

وواصلت شركة اللون الأحمر خلال عام 2025م تنفيذ استراتيجيتها الاستثمارية بانتقائية، بعد إطلاقها في عام 2024م، حيث وجهت استثماراتها نحو قطاعات الخدمات اللوجستية، والبرمجيات كخدمة (SaaS)، والتجارة الإلكترونية، والتقنية المالية. وظل التركيز القوي على الحوكمة والمواءمة الاستراتيجية محوراً أساسياً في نهجها، مع الحفاظ على فصل واضح يضمن حماية خصوصية البيانات والحياد التنافسي بين شركات المحفظة.

يرتكز النهج الاستثماري لشركة اللون الأحمر على البحث عن الفرص الاستثمارية التي تجمع بين المواءمة الاستراتيجية والقيمة المالية طويلة الأجل.

وحققت شركة اللون الأحمر خلال العام عدة إنجازات جوهرية، شملت الاستحواذ على شركة سنونو لتوسيع الحضور الإقليمي لمجموعة جاهز، إلى جانب الاستثمار في متجر دوس، المنصة المتخصصة في أسلوب الحياة والتجارة السريعة التي تقدم منتجات البقالة، والعمود، والهدايا، والاحتياجات اليومية عبر شبكة من المتاجر السحابية. كما أتمت الشركة استثماراً إضافياً في منصة "سوم"، مما عزز المكانة الاستراتيجية لمجموعة جاهز ضمن قطاع التجارة الإلكترونية.

وفي سياق متصل، دعمت عدة شركات ضمن المحفظة متانة مراكزها المالية عبر

استقطاب تمويل خارجي خلال العام، حيث أتقت شركتا أومنيفول وبرق جولات تمويل انتقالية قصيرة الأجل باستخدام اتفاقيات استثمار قابلة للتحويل إلى أسهم مستقبلاً (SAFE)، بهدف تمديد فترة السيولة التشغيلية والتحصير لمراحل النمو التالية. وجمعت منصة سوم تمويلًا انتقاليًا بمشاركة مجموعة جاهز، لدعم استمرارية الأعمال وتنفيذ تحسينات هيكلية محددة قبل دخول دورة التمويل المقبلة. وأغلقت منصة "بونات" جولاتها الاستثمارية الأولى (Series A)، مما عزز موقعها التنافسي ودعم خطط توسعها في السوق.

وتواصل شركة اللون الأحمر بناء منظومة رقمية متكاملة ترتقي بالمرونة التشغيلية وتخلق قيمة طويلة الأجل استناداً إلى هذا النشاط الاستثماري المنضبط. وتتجاوز هذه الاستثمارات تحقيق العوائد المالية، إذ تسهم في ترسيخ الابتكار على مستوى المجموعة ورفع الكفاءة عبر مختلف المنصات وتعزيز قدرة جاهز على التوسع والتكيف والمنافسة في بيئة رقمية آخذة في التطور بوتيرة متسارعة.

شركة اللون الأحمر في عام 2026م

تستهدف شركة اللون الأحمر خلال عام 2026م مواصلة تركيزها على تعظيم القيمة المحققة من محفظتها الاستثمارية، مع دعم التوجهات الاستراتيجية وتعزيز القدرات التشغيلية لمجموعة جاهز. وتمنح الاستراتيجية الاستثمارية أولوية للفرص النوعية المنسجمة مع الرؤية طويلة الأجل للمجموعة، بما يوجه رأس المال نحو شركات مبتكرة قادرة على تحقيق أثر استراتيجي واضح، إلى جانب عوائد مالية مجزية.

ويتصدر استكمال دمج شركة سنونو ضمن منظومة جاهز أولويات العام، لضمان مواءمة التوجهات بين المنصات وتعزيز التكامل التشغيلي والتجاري على نحو يحقق قيمة ملموسة. وستعمل شركة اللون الأحمر في الوقت ذاته على تسريع استخلاص القيمة من استثماراتها القائمة وتعميق التعاون بين شركات المحفظة ورفع جاهزية التوسع وتحسين المخرجات الاستراتيجية، بما يدعم مسار نمو مستدام لكل من مجموعة جاهز وشركاتها الاستثمارية.



الأنشطة الأخرى



شركة مرن

تمكين عمليات المتاجر ضمن منظومة جاهز



اضغط هنا

عززت شركة أعمال مرن لتقنية المعلومات (مرن) خلال عام 2025م حضورها الممكن لعمليات المتاجر داخل منظومة مجموعة جاهز، ورفعت كفاءة التشغيل عبر نقاط الاتصال الرئيسية، ووسعت نطاق الأدوات الرقمية المتاحة لشركائها من المطاعم ومتاجر التجزئة. وأسهم هذا التوجه في دعم مسار مجموعة جاهز نحو بناء شبكة متاجر مترابطة وقادرة على الاستجابة بمرونة، وبما يعزز كفاءة الأداء التشغيلي على مستوى المنظومة ككل بصورة منهجية واضحة.

تعزيز مسارات التمكين والنمو للمتاجر

واصلت مرن أداء دورها التشغيلي داخل منظومة مجموعة جاهز، فطورت مسارات انضمام المتاجر، وعززت تكامل أنظمة نقاط البيع مع منصات تجميع الطلبات. وأسهمت هذه التحسينات في رفع نسب تنفيذ الطلبات وخفض فترات التوقف، كما منحت المطاعم تجربة تشغيل مستقرة وموثوقة عند الانضمام إلى منصة جاهز أو عند توسيع نشاطها عبرها، بما يرسخ جاهزية المتجر للنمو بثبات وثقة.

تعزيز الكفاءة التشغيلية والامتثال

دعمت شركة مرن توحيد العمليات بين أنظمة نقاط البيع وأنظمة المدفوعات وتجربة العملاء، مما أثمر عن تبسيط مدفقات البيانات والحد من عمليات التسوية اليدوية. وعزز هذا التكامل موثوقية التشغيل ورفع مستوى الالتزام باتفاقيات مستوى الخدمة عبر شبكة المتاجر. ومكنت مرن شركاءها من إدارة عملياتهم بدقة وانضباط أعلى من خلال ترسيخ هذه القدرات الأساسية ضمن بيئة تشغيل متكاملة واضحة المعايير.

استحداث مصادر جديدة للإيرادات وتعزيز معدلات الاحتفاظ

أطلقت مرن خدمات إضافية قائمة على الاشتراكات وأدوات موجهة للأداء، شملت أنظمة إدارة علاقات العملاء، وبرامج الولاء، ولوحات البيانات التحليلية، بهدف توسيع ارتباط المتاجر بالمنصة وتنويع مصادر الدخل.

نبذة عن شركة مرن

مرن هي منصة رائدة متخصصة في تقديم حلول نقاط البيع السحابية تستهدف الارتقاء بآليات الأعمال، ورفع الكفاءة التشغيلية، وتعزيز تجارب العملاء. وتطور مرن حلولاً رقمية مخصصة تمكن الشركات من بناء منظومات تشغيلية متماسكة وربط أنظمتها بمزودي الخدمات والشركاء التقنيين بصورة مباشرة ومنظمة. وتزود مرن قطاع الأعمال بالأدوات اللازمة لإدارة عملياته بكفاءة عالية والتوسع بثقة تامة، على سبيل المثال إتاحة التشغيل دون اتصال بالإنترنت، وتوفير خيارات دفع متعددة، وإدارة المخزون، وربط قنوات البيع الإلكترونية ضمن منظومة تشغيل موحدة عالية الكفاءة.

واصلت مرن أداء دورها التشغيلي داخل منظومة مجموعة جاهز، فطورت مسارات انضمام المتاجر، وعززت تكامل أنظمة نقاط البيع مع منصات تجميع الطلبات.

ابتكار الخدمات وإطلاق المنتجات

طرحت مرن منتجات جديدة صممت بعناية للارتقاء بالأداء التشغيلي وتعظيم القيمة المقدمة إلى شركائها، وشملت:

- **مرن كونكت بلس (Marn Connect Plus)** - وهي خدمة تتيح عرض قوائم الطعام الرقمية عبر رمز الاستجابة السريعة (QR)، وتمكن المدفوعات من الطاولة دون الحاجة إلى نقاط بيع تقليدية، وتدعم إدارة حجوزات الطاولات ضمن تجربة موحدة متكاملة.
- **مرن بوكس (Marn Books)**: وهي خدمة توفر نظاماً محاسيبياً مدمجاً ضمن بيئة نقاط البيع لدعم الإدارة المالية الدقيقة للمتاجر وربط العمليات

المحاسبية مباشرة بسجل المبيعات اليومي.

• **مرن برو (Marn PRO)**: وهي خدمة تقدم حلاً متكاملًا لتخطيط موارد المنشآت، يرتبط بأنظمة إدارة المخزون ونقاط البيع ويولي المتطلبات التشغيلية المعقدة للعملاء من فئة المؤسسات الكبيرة.

تعزيز كفاءة الأداء على مستوى المنظومة

أسهمت مرن في رفع كفاءة الأداء عبر منظومة جاهز من خلال توسيع استخدام خدمات إيرادات الاعلانات داخل المنصة. ومكنت هذه الأدوات المطاعم من زيادة ظهورها أمام العملاء وتحسين نتائج المبيعات. كما أسست مرن إدارة متخصصة لحسابات العملاء، ركزت على المتاجر ذات الطلبات الضعيفة، ونجحت في تحويل نسبة كبيرة منها إلى متاجر نشطة على المنصة. وأسهمت هذه الجهود في تعميق التكامل التشغيلي وتعزيز استفادة الشركاء من منظومة جاهز بشكل ملموس وقابل للقياس.

شركة مرن في عام 2026م

تعتزم مرن خلال عام 2026م توسيع حضورها المؤسسي عبر استهداف كبرى الشركات الفاعلة في القطاع، وترسيخ مكانتها كشريك شامل للعمليات الرقمية. وتشمل خطط الشركة تطوير برامج دعم متقدمة خلال مرحلة الانضمام، تشمل إعداد قوائم الطعام والتصوير الاحترافي والتجهيز التشغيلي بما يرفع الالتزام باتفاقيات مستوى الخدمة ويعزز كفاءة الأداء منذ اليوم الأول.

كما ستوسع مرن نطاق حلولها ليشمل قطاعات تتجاوز الأتعمة والمشروبات، وصولاً إلى أسواق وقطاعات رأسية جديدة، مع التركيز على تحسين اقتصاديات الوحدات وربحية العمليات التشغيلية. وتدعم هذه الأولويات دور مرن الاستراتيجي داخل منظومة مجموعة جاهز، كما تسهم في تمكين الشركاء من تحقيق نتائج تشغيلية أقوى ومستدامة طوال العام القادم.



الأنشطة الأخرى

SOL

شركة سول

توزيع التوسع والابتكار والأثر على مستوى المملكة



اضغط هنا

عززت شركة سول للتجارة (سول) خلال عام 2025م مكانتها كشريك رائد في قطاع التجارة الإلكترونية بين الشركات وسلاسل الإمداد الموجهة لأسواق الفنادق، والمطاعم، والمقاهي، ومستلزمات المكاتب في المملكة العربية السعودية. وحققت الشركة تقدمًا ملموسًا في تطوير خدماتها اللوجستية وتوسيع محفظة منتجاتها وبناء الشراكات مع الموردين وتحديث بنيتها التقنية، مما رسخ دورها كمزود موثوق للمطاعم وسلاسل الأسواق الكبرى وشركات التمويل وشريحة متزايدة من العملاء من قطاع الأعمال على امتداد مناطق المملكة.

تعزيز التوسع ورفع الكفاءة التشغيلية

ركزت شركة سول على توسيع مواقع تقديم الخدمة وتحسين مسارات التوصيل وتطوير شبكتها اللوجستية، فرفعت كفاءة التكلفة وعززت موثوقية الإمداد في مختلف المناطق التي تغطيها. ووسعت الشركة نطاق حضورها الجغرافي ودخلت قطاعات جديدة شملت المستشفيات ومستلزمات المكاتب، واستمرت في الوقت ذاته في خدمة سلاسل الأسواق الكبرى مثل أسواق التيميمي. وقامت الشركة ضمن قطاع الرعاية الصحية بتوريد المستلزمات إلى مجموعة مستشفيات الدكتور سليمان الحبيب الطبية، فأثبتت جاهزيتها لتلبية متطلبات العملاء من الجهات الكبرى وفق معايير تشغيل دقيقة وواضحة.

وضافت الشركة عدد موريدها، ووسعت قائمة منتجاتها لتتجاوز 4,000 صنف، مما أدى إلى تنوع قائمة المنتجات بشكل أكبر وتلبية الاحتياجات المتغيرة لعملاء قطاع الفنادق والمطاعم والمقاهي وقطاع الأطعمة والمشروبات في مختلف مناطق المملكة.

تعزيز الشراكات وتوسيع المرونة المالية

أسهمت الشراكات الاستراتيجية في تسريع مسار نمو شركة سول خلال العام، إذ عملت الشركة على إطلاق مبادرات مشتركة تعزز قيمة المنصة لدى عملائها. وطورت الشركة بالتعاون مع جمعية ملاك المطاعم والمقاهي لوحة بيانات مخصصة للأعضاء المنضمين، مما أسهم في تحسين معدلات الظهور وتبسيط إجراءات الشراء عبر أدوات تحليلية واضحة تدعم اتخاذ القرار لدى تلك المنشآت.

نبذة عن شركة سول

شركة سول هي مزود خدمات ومنصة رائدة للتجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية، تخدم قطاع الفنادق، والمطاعم، والمقاهي، وسوق مستلزمات المكاتب، عبر إتاحة باقة متكاملة تضم أكثر من 4,000 منتج وصنف عالي الجودة تشمل الأطعمة الطازجة، والمجمدة، ومواد التنظيف، وغيرها من المنتجات الأساسية. وتدير الشركة شبكة لوجستية مترابطة تدعم عمليات الشراء والتخزين والتوزيع، وتوظف قدراتها التخزينية الكبيرة وأنظمة التوصيل المنضبطة لتلبية احتياجات قاعدة عملائها المتنامية في مختلف مناطق المملكة.

وترتبط المنصة الرقمية للشركة بمنظومة واسعة من الموردين بأكثر من 1,000 مطعم، مما يرسخ مكانتها كشريك موثوق في العمليات والخدمات اللوجستية والتجارة الإلكترونية. ويعزز التزام الشركة بجودة المنتجات، وأنضباط الخدمة، وتحديث حلولها التقنية قدرتها على مواكبة احتياجات سلاسل الأسواق الكبرى وشركات التمويل وغيرهم من عملاء قطاع الأعمال في المملكة العربية السعودية.

من توسيع نطاق عملياتها والوصول بفاعلية إلى الأسواق التجارية. كما تتيح الشراكة للأسر المنتجة الوصول المباشر إلى المنصة الرقمية للشركة وبرامج خدمة العملاء والدفع لاحقًا، بالأدوات المتاحة لعملاء قطاع الأعمال. ويعزز هذا التعاون المشترك من إسهامات شركة سول في تحقيق مستهدفات رؤية السعودية 2030، ويرسخ دورها الفاعل والداعم لمساعي التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

الارتقاء بتجربة العميل عبر الابتكار التشغيلي

أطلقت شركة سول مجموعة مبادرات ركزت على تبسيط إجراءات الطلب ورفع كفاءة العمليات التشغيلية. وتضمنت المبادرات الرئيسية توفير إمكانية الاطلاع اللحظي على المخزون، وتقديم باقات طلبات مخصصة، وإطلاق منصة تعاون رقمية تمكّن الموردين من إدارة قوائم منتجاتهم بشكل مستقل.

وعززت الشركة دمج خدمة (Jahez Credit) لتمنح المطاعم آلية دفع رقمية سلسلة تساهم في تنظيم التدفقات النقدية وتحسين التخطيط المالي. وطورت الشركة خدمات دعم العملاء عبر تقديم خدمة أسرع وأكثر ملائمة لاحتياجات السوق المحلية، وأعدت تصميم منصتها لتسهيل التصفح وتسريع معالجة الطلبات، واستحدثت آلية فورية

توسيع حضور شركة سول على امتداد مناطق المملكة

وسعت شركة سول شبكة التوصيل الوطنية وربطت المدن الرئيسية ضمن منظومة توزيع مترابطة، مما سهل حصول عملائها على خدماتها ورفع جاهزية الإمداد في مختلف المناطق. ودعمت هذه الخطوة دخول الشركة قطاعات إنتاجية جديدة، ورسخت موقعها كشريك متكامل لحلول سلاسل الإمداد عبر قطاعات متعددة.

تعظيم الأثر الاجتماعي عبر الشراكة مع بنك التنمية الاجتماعية

أبرمت شركة سول خلال عام 2025م شراكة استراتيجية مع بنك التنمية الاجتماعية منتجة في مختلف مناطق المملكة. ودمج هذه المبادرة تلك المشاريع متناهية الصغر ضمن سلسلة الإمداد الخاصة بشركة سول عبر تقديم الدعم في مجال الخدمات اللوجستية والمشتريات والتوزيع، مما يمكنها

لاستقبال ملاحظات العملاء وتحليلها بهدف رصد انطباعاتهم ودفع التحسين المستمر. وتعكس هذه المبادرات التزام شركة سول الراسخ بالابتكار والمرونة والتميز في الخدمة، مما يرسخ ريادتها في قطاع التجارة الإلكترونية بين الشركات وحلول سلاسل الإمداد في كافة أنحاء المملكة.

شركة سول في عام 2026م

تعتزم شركة سول خلال عام 2026م تسريع نموها عبر توسيع حضورها الجغرافي وترسيخ ريادتها في قطاع إمدادات الأطعمة والمشروبات. وتستهدف الشركة تعزيز انتشارها داخل المملكة العربية السعودية ودخول أسواق مختارة في دول مجلس التعاون الخليجي تشمل قطر والكويت، بما يدعم خطتها للتوسع الإقليمي المنضبط. وتخطط الشركة لرفع عدد منتجاتها إلى ما يتجاوز 4,000 صنف، مع تركيز أكبر على المنتجات المتخصصة التي تلي احتياجات قطاع الفنادق والمطاعم والمقاهي والعملاء من قطاع الأعمال بدقة أعلى.

وستوظف شركة سول أنظمة توصية بالمنتجات مدعومة بتقنيات الذكاء الاصطناعي لتقديم تجارب شراء تراعي أنماط الطلب الفعلية وترفع كفاءة اتخاذ القرار الشرائي. وتضع الشركة الاستدامة ضمن أولوياتها التنفيذية عبر إطلاق مبادرات تركز على الممارسات البيئية الرشيدة وتقليل نفايات التغليف، بما ينسجم مع المعايير البيئية العالمية.

وستبني الشركة على نجاح شراكتها مع بنك التنمية الاجتماعية خلال عام 2025م لتوسيع نطاق دعمها للأسر المنتجة عبر تطوير خدمات سلاسل الإمداد المقدمة لتلك المشاريع متناهية الصغر، وستشمل التحسينات المخطط لها توفير حلول توريد متخصصة وتقديم دعم مباشر لتنفيذ الطلبات. واستقطاب أسر جديدة للانضمام إلى المنصة. ويعزز هذا التوسع المستمر التزام شركة سول بمسؤوليتها الاجتماعية ودورها الفاعل في دفع عجلة التنمية الاقتصادية الوطنية.

كما ستعمل شركة سول على توسيع تكاملها مع خدمة (Jahez Credit) عبر استقطاب مطاعم إضافية وتوفير خيارات سداد مرنة تدعم التدفقات النقدية للعملاء. وتهدف هذه المبادرات شركة سول لتحقيق نمو مستدام خلال عام 2026م وترسخ دورها كمزود موثوق ومبتكر ومتمحور حول العميل في كافة أنحاء المملكة.

أبرمت شركة سول خلال عام 2025م شراكة استراتيجية مع بنك التنمية الاجتماعية استهدفت دعم أكثر من 200,000 أسرة منتجة في مختلف مناطق المملكة.

