موجز حلقة

ستارت أب ساس عربي للسوق العالمي

أحمد خيري | moghamra | ١٦ يناير ٢٠٢٥ | يُقرأ في ٨ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/moghamra-ahmed-khairy

الزبدة في سطرين

أحمد خيري مؤسس Gameball في «مغامرة»: إزّاي بنى **شركة SaaS مصرية للسوق العالمي** بدل ما يفضل في مصر ويطلع بلد بلد. الفكرة الأساسية إن معظم فلوس أي brand بتيجي من **العملاء الحاليين مش الجداد**، فبدل ما تحرق فلوس على استحواذ، اشتغل على الretention والloyalty. بيحكي إزّاي دخلوا عالم Shopify بالصدفة وطلعوا أول app من الشرق الأوسط على المتجر، وإزّاي وصلوا لأعلى reviews في الدعم على G2 لأنهم **عاشوا حياة العميل فعلًا**. ويقفل بصراحة إن مشكلتنا مش تقنية، إحنا شطار، بس **محدش في المنطقة بنى شركة بحجم كبير لسه**، والفرصة قدام الSaaS العربي دلوقتي أكبر من أي وقت.

الأفكار الرئيسية

١. الكشك اللي في الشارع كان بيعمل retention قبل ما نسميه retention ‹ 0:00

أحمد بيبدأ بمثال الراجل اللي بيبيع في الكشك: عارف كل اللي في العمارة اللي فوقيه، بيندهله عم علي من البلكونة، وبيسجل في كشكوله. **كل اللي بنعمله النهارده رقمي في التجارة الإلكترونية كان بيحصل يدوي زمان**: علاقة شخصية وثقة مع كل عميل. الفرق إن الشارع دلوقتي فيه عشرين عمارة مش تلاتة، فمحتاج تكنولوجيا تكبّر نفس العلاقة.

---

٢. Gameball شركة retention، والـbrands بتصرف على التسويق غلط ‹ 2:02

Gameball شركة SaaS للretention، بتساعد الbrand يشوف الفرص اللي بيضيّعها. أحمد مقتنع إن **معظم الbrands بتصرف على التسويق غلط: بتحرق فلوس على استحواذ عملاء جداد بس**، بدل ما تسأل نفسها تطلع فلوس أحسن ازاي من العملاء اللي عندها. الاستحواذ ضروري، بس التركيز الأكبر لازم يكون على القاعدة اللي عندك بالفعل.

---

٣. معظم فلوس أي brand بتيجي من العملاء الحاليين ‹ 2:26

الحسبة عند أحمد واضحة: **حوالي ٦٠ لـ٧٠٪ من إيرادات أي علامة استهلاكية بتيجي من قاعدة عملائها الحاليين مش من الناس الجداد**. اللعب على العميل الحالي أرخص بكتير، لأنه بالفعل عارفك وواثق فيك، ولما تعمل معاه حاجة حلوة هيحكي لأصحابه وعيلته، فييجوا يشتروا. التسويق على العميل الحالي أحسن مليون مرة من مطاردة عملاء جداد.

---

٤. عايز تبقى global؟ فكّر كده من اليوم صفر ‹ 6:50

في الأول كان متخيّل يبني شركة تشتغل في مصر، وبعدين يطلع بلد بلد ومدينة مدينة. بس اكتشف إن ده مش هيمشي مع الSaaS. **عشان تعمل SaaS عالمي لازم تفكّر global من البداية وتوزّع منتجك على عملاء حوالين العالم**. النهارده معظم شغل Gameball في أمريكا وبره، والسوق المصري جزء صغير من الصورة الأكبر.

---

٥. دخلوا Shopify بالصدفة، وطلعوا أول app من الشرق الأوسط ‹ 10:53

أحمد والفريق جايين من عالم corporate، كانوا يعرفوا SAP وMagento، وما كانوش سامعين عن Shopify أصلًا. حد من الفريق عرّفهم عليه، بصّوا لقوه نضيف وتقدر تبني عليه كويس. نزلوا Gameball app على Shopify آخر ٢٠١٩، و**اتفاجئوا إنهم أول حد في الشرق الأوسط ينزل app على المتجر**، لدرجة إن Shopify نفسها بعتتلهم email تقولهم أول مرة نشوف app طالع من المنطقة دي.

---

٦. أعلى reviews في الدعم على G2، لأنهم عاشوا حياة العميل 15:01

أول سنتين ما عملوش حاجة غير إنهم يكبروا على Shopify، ووصلوا لأعلى الـreviews على G2 في الدعم. السر مش أدوات، السر إنك **تعيش مع العميل وتشوف حياته وتبقى فعلًا عايز تساعده**. وعلى Shopify بالذات، معظم العملاء ناس بتشتغل من بيوتها، فالاحتكاك الإنساني بيفرق، والـfeedback بييجي من عشرات الناس اللي كل واحد فيهم بيتعامل مع عشرين عميل.

---

٧. التكنولوجيا بتكبّر الجانب الإنساني، مش بتلغيه 22:47

بيرجع لمثال الكشك: التكنولوجيا بتخلّيك تعمل نفس العلاقة الشخصية لكن مع عشرين عمارة بدل تلاتة. **ست بتعمل شرابات وبتبيع على Shopify ارتبطت بـGameball عشان منى أو إبراهيم اللي بيتعاملوا معاها بيسألوا عليها**. أحمد شايف إن قرار الشراء عاطفي الأول والمنطق بيبرره بعدين، فالجانب الإنساني هيفضل موجود، بس التكنولوجيا بتخلّيك تركّز مجهودك الإنساني على العملاء الأكبر.

---

٨. عايز تبني brand عالمي؟ اعرف إن حد ما يعرفش عنك 34:44

بناء brand SaaS عالمي مش سهل. أحمد بيقول إن **نسبة كبيرة من الناس في أمريكا ما يعرفوش إن مصر بتطلع SaaS كويس أصلًا**. الـbrand القوي هو اللي بيحكي قصتك ويكسر الحاجز ده. وبيشوف إننا لسه في أول الموجة كعرب، زي ما الهند كانت من خمستاشر عشرين سنة قبل ما ناس تسافر وترجع تبني شركات كبيرة ويتكوّن الـflywheel ده.

---

٩. مشكلتنا مش تقنية، محدش في المنطقة بنى شركة بالحجم الكبير لسه 46:06

أحمد بيقفل بصراحة: **المشكلة مش تقنية، إحنا شطار، بس محدش في المنطقة كلها بنى شركة بحجم ٧٠ مليار دولار**، وأعلى startup في المنطقة حوالي ٣ مليار. المهندس المصري والدكتور المصري بره من أحسن اللي في العالم، فالطاقة موجودة. اللي ناقص هو الخبرة في بناء شركات كبيرة، والفرصة قدام الـSaaS العربي دلوقتي أكبر من أي وقت.

قاعدة Gameball في بناء SaaS عربي للسوق العالمي

١. اشتغل على الـretention قبل الاستحواذ

معظم فلوسك بتيجي من العملاء اللي عندك، فبدل ما تحرق فلوسك كلها على جذب ناس جداد، العب على الـloyalty والـlifetime value بتاع العميل الحالي، لأن ده أرخص وبيكسّبك أكتر.

٢. فكّر global من اليوم صفر

لو هتعمل SaaS، ما تستناش تخلّص السوق المحلي وتطلع بلد بلد. صمّم الشركة من البداية إنها توصّل لعملاء حوالين العالم، لأن ده بيغيّر قراراتك في المنتج والتوزيع من أول لحظة.

٣. اركب منصة موزّعة وكون من الأوائل عليها

Gameball ركبت Shopify وطلعت أول app من الشرق الأوسط على المتجر. لما تكون بدري على منصة كبيرة، بتبقى أول اختيار للعملاء اللي بيدوّروا على حل، وده بيوزّعك على العالم من غير ما تحرق فلوس على التوعية.

٤. عيش حياة العميل عشان تكسب في الدعم

أعلى الـreviews مبتيجيش من أدوات، بتيجي لما تعيش مع العميل وتفهم مشاكله فعلًا. خلّي التكنولوجيا تكبّر الجانب الإنساني مش تلغيه، وركّز مجهودك البشري على العملاء الأكبر.

٥. اختار مشكلة كبيرة كفاية وتستاهل الحل

مش كل مشكلة تستاهل شركة. لازم تكون كبيرة كفاية، وقريبة من العميل، واقتصادي إنك تحلها. المشاكل اللي محتاجة حكومة أو بنية تحتية مش دايمًا مناسبة لـstartup.

خطوات تطبّقها

- ✓ لو بتصرف كل تسويقك على جذب عملاء جداد، حوّل جزء كبير للعملاء اللي عندك، **لأن معظم إيراداتك بتيجي منهم مش من الناس الجداد**
- ✓ بلاش تبص للوصول بس، بص على جودة الإيرادات: **١٠٠ جنيه word of mouth أحسن من ١٠٠ جنيه صرفت قدامها ٢٠٠ إعلانات**
- ✓ لو هتعمل SaaS، خطّط إنك global من البداية، **وما تستناش تخلّص السوق المحلي وتطلع بلد بلد**
- ✓ دوّر على منصة موزّعة تركب عليها وكون من الأوائل، **لأن العميل اللي بيدوّر على app بيجرّب أكتر حاجة الناس بتستخدمها**
- ✓ قبل ما تبني الدعم بأدوات، عيش حياة العميل الأول، **لأن أعلى الـreviews بتيجي من إنك فاهم مشاكله فعلًا**
- ✓ قبل ما تشتغل على مشكلة، اتأكد إنها كبيرة كفاية واقتصادي إنك تحلها، **لأن مش كل مشكلة تستاهل شركة**

اقتباسات تستحق الحفظ

> «معظم الفلوس اللي هتعملها كـbrand هتعملها من العملاء الحاليين بتوعك، مش من الناس الجداد اللي لسه بتيجي»
>
> — أحمد خيري

> «التسويق اللي هتعمله على عملائك الحاليين أحسن مليون مرة من أي تسويق هتعمله عشان تجيب ناس جداد»
>
> — أحمد خيري

> «احنا كنا أول حد في الشرق الأوسط ينزل app على Shopify»
>
> — أحمد خيري

«مش كل المشاكل تستاهل الحل، وفي مشاكل تستاهل الحل بس مش كلها اقتصادي إنك تحلها»

— أحمد خيري

«المهندس المصري بيسافر بره يبقى أحسن مهندس في العالم، والدكتور المصري بره أحسن دكتور في العالم»

— أحمد خيري

مذكور في الحلقة

Gameball · منصة SaaS للـloyalty والـretention بتساعد الـbrands تبني علاقة أعمق مع عملائها؛ أسسها أحمد خيري ٢٠١٩

Shopify · منصة التجارة الإلكترونية اللي Gameball ركبت عليها وطلعت أول app من الشرق الأوسط على متجرها آخر ٢٠١٩

G2 · منصة software الـreviews؛ اختارت Gameball تلات مرات كأفضل خدمة دعم

Schneider Electric · خلفية أحمد المهنية، اشتغل فيها كمهندس senior ومسؤول تطوير أعمال قبل Gameball

event · **RiseUp 2019** ريادة الأعمال اللي كانوا موجودين فيه وقت ما نزلوا على Shopify

Magento و SAP · أنظمة كانوا يعرفوها من خلفيتهم الـcorporate قبل ما يكتشفوا Shopify

Careem · أحمد ذكرها كأعلى startup في المنطقة بحوالي ٣ مليار دولار

الأردن · بلد صغيرة بتطلع SaaS كتير للعالم العربي والعالم، شبهها أحمد بالسويد في أوروبا

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية – بالصوت والروابط

mujaz.co/moghamra-ahmed-khairy