

## فلاّب كاب تغلق جولاتها التمويلية عند 3.6 مليون دولار أمريكي

من بين المستثمرين الجدد شركة Bolt by QED وشركتي Nclude وOutliers

Xx أكتوبر 2022 – القاهرة، مصر - أعلنت اليوم شركة "فلاّب كاب"، أول منصة تكنولوجية للتمويل بالمشاركة في الإيرادات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، والتي أحدثت ثورة في نمو التجارة الإلكترونية، عن إغلاق جولاتها التمويلية بحصد مبلغ وقدره 3.6 مليون دولار أمريكي. وكان من بين المشاركين في الجولة شركة Bolt QED by و Nclude و Outliers و A15. ويأتي هذا الضخ لرأس الأموال الذي تم مؤخرًا بعد ستة أشهر من الزيادة التمويلية الأولية للشركة ويتزامن مع تحقيق الشركة لإنجازات ضخمة بتحقيقها لنمو شهري بلغت نسبته 200% تقريبًا في حجم التمويل وعدد العملاء التي تقدم خدماتها لهم.

وبهذا التمويل الجديد، تخطط شركة "فلاّب كاب" لزيادة قدرتها على مساعدة المزيد من شركات التجارة الإلكترونية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا على زيادة نطاق إمكانات نموها وتحقيق أقصى استفادة منها، فضلًا عن تعزيز مركزها في السوق باعتبارها الشركة الأولى والرائدة في مجال التمويل بالمشاركة في الإيرادات في المنطقة. وتسعى الشركة إلى ترسيخ وجودها في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة ومصر من خلال مد شركات التجارة الإلكترونية بالقدرة على زيادة المخزون و/او والإعلانات الرقمية، مع إمكانية الدفع بمرونة فيما بعد.

اسسها أحمد قوشه وخالد ناصف مع الفريق المؤسس شريف بشارة وعادل حدرج، حيث تتيح شركة "فلاّب كاب" لقطاع التجارة الإلكترونية فرصة التوسع والنمو من خلال استهداف الشركات التي لا تحصل عادةً إلا على تمويل بنكي محدود أو تمويل محدود من رأس المال الاستثماري. وتقدم شركة "فلاّب كاب" رؤى وتحليلات تجارية لشركات التجارة الإلكترونية لمساعدتها على تسريع النمو وتحسين كفاءة الإنفاق على التسويق الرقمي. وتفتخر الشركة باتخاذ قرارات سريعة وموجهة بالبيانات، مما يمكنها من تقديم عرض للتجار بعد أقل من 48 ساعة من تسجيلهم لديها. وتُسدد الرسوم في شكل نسبة مئوية من الإيرادات، مما يعني أنه في حالة تباطؤ الإيرادات، تتباطئ أيضًا عمليات السداد، ولن يكون التجار قلقين بشأن تأخر دفع الرسوم أو الغرامات.

وباستهداف شركات التجارة الإلكترونية التي استمرت في العمل لمدة 6 أشهر على الأقل، يعني رأس المال الجديد الذي حصده شركة "فلاّب كاب" وحد الانضمام المنخفض أنها قادرة على ضم المزيد من المتاجر الإلكترونية إلى قائمتها التي تضم الكثير بالفعل. وحتى الآن، عملت شركة "فلاّب كاب" مع كثير من شركات التجارة الإلكترونية الواعدة في المنطقة، ومن بينها Dresscode و Palma و Tam's Shoemaker و Raw African وغيرهم، مما ساعد في بعض الحالات على تحقيق زيادة في الإيرادات فاقت نسبتها 85% و زيادة بأكثر من 70% في صافي الأرباح خلال أشهر معدودة. وفي الآونة الأخيرة، توجهت شركة "فلاّب كاب" أيضًا إلى دمج رؤاها

المعتمدة على الذكاء الاصطناعي وتحليلات البيانات المالية مع شركات مثل Shopify و Woocommerce و Facebook و Google، وتتوقع إقامة المزيد من الشراكات مع الأطراف في هذه الصناعة.

وفي حديثه عن الجولة التمويلية، قال أحمد قوشه، الرئيس التنفيذي والشريك المؤسس لشركة "فلاّب كاب": "في الوقت الذي نطور فيه منصتنا وزيادة قدرتنا على تمكين المزيد من منصات التجارة الإلكترونية من تحقيق إمكانات نموها الكاملة، يسعدنا أن ينضم إلينا مستثمرون عالميون بارزون لديهم اطلاع واسع وخبرة كبيرة في مجال التمويل بالمشاركة في الإيرادات، والذين استثمروا من قبل في بعض المنصات المماثلة الدولية. ويدل نمونا السريع خلال فترة زمنية قصيرة على الطلب الهائل الذي ينتظر أن تتم تلبية في منطقتنا، وبصفتنا مؤسسين، نفخر بقدرتنا على تقديم هذا التمويل الصديق للمؤسسين ورواد الأعمال في جميع أنحاء المنطقة." وقد استثمرت منصة الاستثمار QED في عدد من أنجح الشركات الدولية المماثلة لشركة "فلاّب كاب" مثل Wayflyer و Fairplay، والتي جمعت أكثر من 900 مليون دولار أمريكي في التمويل المشترك.

وقد علق جبينجا أجاىي الشريك في QED قائلاً: "بعد الاستثمار والعمل مع شركات مماثلة لشركة "فلاّب كاب" على مستوى مناطق أخرى مثل أوروبا وأمريكا اللاتينية، نحن على ثقة من أن هذا الفريق يمكنه تحقيق نجاح مماثل".

وأضاف باسل مفتاح، الشريك في Nclude: "نحن نقدر الشركات ورواد الأعمال الذين يبتكرون حلولاً إبداعية تحفز على التقدم، ونفخر بدعم خدمات شركة "فلاّب كاب" المالية التي كانت تفتقر لها الشركات الصغيرة والمتوسطة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا"

وقد علق محمد المشيخ الشريك في Outliers، "قوشه و خالد لهم رؤية عميقة و خبرة مباشرة قوية من ادوارهم السابقة في Kijamii و N26 مكنتهم من تحقيق بداية قوية في فلاّب كاب. متحمسون جدا لكوننا جزء من هذه الرحلة من البداية"

وعلق كريم بشاره، الشريك في شركة A15، "بعد أن انطلقنا في هذه المسيرة مع قوشه منذ البداية، شعرنا ولا نزال نشعر بالفخر بنجاح شركة "فلاّب كاب". ونحن سعداء بالدافع الذي لدى الفريق ومتحمسون لفرص النمو التي تنتظره في المستقبل"

يمثل الاتجاه المتزايد في التسوق عبر الإنترنت في مرحلة ما بعد الجائحة فرصة عظيمة لشركة "فلاّب كاب" لزيادة انتشار حلها المتخصص وذلك للتغلب على التحديات التي تعيق نمو المتاجر الإلكترونية الناشئة في المنطقة. وتشير الأبحاث الحديثة إلى أن أسواق التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة ومصر تمثل مجتمعة 21.4 مليار دولار ومن المتوقع أن تنمو بأكثر من 50% لتصل إلى 33.3 مليار دولار في عام 2025. كما أن مهرجانات التسوق العالمية مثل يوم العزاب و الجمعة السوداء، التي يشار إليها في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا عمومًا باسم "الجمعة البيضاء"، لا تزال تحقق نموًا على مستوى الانتشار والإنفاق [أنفق

المتسوقون في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا حوالي 6 مليارات دولار في يوم الجمعة البيضاء في عام 2021،  
وتتزايد حاجة المتاجر عبر الإنترنت إلى الاستعداد لتحقيق أقصى استفادة من هذه الظاهرة المتنامية.