

Knot Technologies تغلق جولة استثمارية (Pre-Seed) بقيمة مليون دولار بقيادة A15 لإحداث نقلة نوعية في سوق التذاكر

أعلنت شركة **Knot Technologies** عن إغلاق جولة استثمارية أولية (Pre-Seed) بقيمة مليون دولار بقيادة شركة **A15**، بهدف التوسع في بنيتها التحتية المعتمدة على الذكاء الاصطناعي لإدارة التذاكر والتحكم في الدخول. وتسعى الشركة من خلال هذه الخطوة إلى تغيير القواعد التقليدية للتحقق من الهوية، وآليات التوزيع، وضمان وصول العوائد لأصحابها في قطاع إدارة الاستادات و المتاحف والفعاليات الرياضية والترفيهية وغيرها.

ولعقود طويلة، اعتمد قطاع التذاكر على أنظمة تقليدية قديمة، مما جعل المنظمين في معزل عن تقدير حجم الطلب الحقيقي، وترك الجمهور عرضة للاحتيال، واهدار مليارات الدولارات في السوق السوداء. ترى **Knot Technologies** أن هذه المشكلة ليست أمراً واقعاً لا مفر منه، بل هي مجرد "فشل في الاستفادة من البيانات" يمكن التغلب عليه باستخدام الذكاء الاصطناعي.

استند مؤسسو الشركة، بخبراتهم السابقة في شركات عالمية مثل "ميتا" و"جولدمان ساكس" و"مبادلة"، إلى أشهر من البحث الممنهج مع أصحاب الحقوق ومنظمي الفعاليات في أوروبا والشرق الأوسط. وكانت النتيجة واحدة: الأنظمة الحالية لا توفر رؤية واضحة، والسوق السوداء تقتنص أرباحاً لا يستطيع المنظمون تتبعها، بينما يضطر الجمهور للتعامل مع قنوات بيع غير مضمونة.

يعتمد حل **Knot** على تقنيات ذكاء اصطناعي تتحقق من الهوية وتدير عمليات التوزيع وتراقب الطلب لحظياً. ويؤكد المؤسسون أن هذه التقنية تمكن أصحاب الفعاليات من منع تداول التذاكر غير المصرح به، ووقف نزيف الأرباح، وبناء علاقة أكثر شفافية ومباشرة بين المنظمين والحضور.

وعقب مرحلة التشغيل التجريبي، نجحت **Knot** بالفعل في التعاقد مع أكثر من 50 عميلاً من الشركات والمؤسسات، لتعلن الآن انطلاقتها الرسمي في السوق وخروجها من المرحلة السرية (Stealth Mode).

وفي هذا السياق، صرح أحمد عبد الله، الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي للشركة:

"في قطاع التذاكر، تضع القيمة الاقتصادية في قنوات غير رسمية لعدم وجود أدوات حديثة تمنع ذلك. المنظمون يفقدون السيطرة، والجمهير تدفع الثمن. أطلقنا **Knot** لتحقيق مردوداً اقتصادياً حقيقياً ونعيد بناء الثقة بين الشركات وعمالها".

من جانبه، علق حسين البنداق، الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي للتكنولوجيا:

"التحدي التقني هنا كبير. أساليب الاحتيال تتطور يوماً بعد يوم؛ لذا فإن التفوق عليها يتطلب بناء أنظمة مرنة قادرة على الصمود. إن هذه التكنولوجيا تمتلك إمكانات لخلق قيمة تتجاوز مجرد حجز التذاكر".

وترى شركة **A15**، التي قادت الجولة، أن **Knot** تسد فجوة حقيقية في قطاع تسيطر عليه شركات تقليدية تأسست قبل عصر الموبايل والذكاء الاصطناعي.

وقد صرح كريم بشارة، الشريك المؤسس في **A15**:

"استثمرنا في **Knot** لأن الفريق يعمل لحل مشكلة عالمية معقدة بحل مبتكر وجديد كلياً. نرى انهم من خلال التكنولوجيا قادرين على إعادة تعريف مفهوم الثقة في عالم التذاكر، ونؤمن بأنهم في وضع مثالي لقيادة هذا التحول".

تعترف **Knot Technologies** بتوظيف التمويل الجديد لتسريع تطوير منتجاتها، والتوسع دولياً، وتعزيز التكامل التقني مع شركائها في منظومة الفعاليات. وتهدف الشركة لأن تكون البنية التحتية الأساسية للجبل القادم من الفعاليات، لتمكين المنظمين والجمهير من الحصول على تجربة أكثر أماناً، وسلاسة، ومعتمده على البيانات.