



شريك زيادة الأعمال

شريك استراتيجي



# هاكاثون

## الصحة والسياحة العلاجية

دليل المشارك في هاكاثون الصحة والسياحة العلاجية

## الرؤية والأهداف ”الأحساء وجهة الابتكار العالمي“

### الأحساء.. حيث تُكتب قصة الابتكار

الأحساء ليست مجرد أكبر واحة نخيل في العالم، بل هي بيئة خصبة يلتقي فيها عمق الاستشفاء الطبيعي بفرص الاستثمار الواعدة. نحن نؤمن بأن كل نبع ماء، وكل ملمح تراثي في هذه المنطقة، يحمل خلفه فرصة تقنية رائدة تنتظر من يكتشفها. هذا الهاكاثون هو المساحة التي تتقاطع فيها التكنولوجيا مع الصحة لتصنيع تجارب استشفائية استثنائية.

### لماذا هذا الهاكاثون؟

يأتي هاكاثون الصحة والسياحة العلاجية 2026 استجابةً للتحويلات الكبرى في الاقتصاد الوطني؛ حيث يشهد سوق السياحة العلاجية في المملكة نمواً متسارعاً بمعدل سنوي مركب يبلغ 17.5%. هدفنا ليس مجرد طرح أفكار، بل بناء حلول تقنية ومنصات ذكية تعزز مكانة المملكة كوجهة رائدة، وتستثمر المزايا التنافسية للأحساء لتحويلها إلى مركز جذب عالمي للسياحة الصحية.

### المخرجات المستهدفة: من الفكرة إلى الاستثمار

- صُممت رحلتك في هذا الهاكاثون لتنتهي بمخرجات ملموسة وقابلة للتنفيذ:
- نماذج أولية (MVP): تجسيد تقني للفكرة يوضح آلية العمل والحل المقترح.
- خطط تشغيلية: نماذج عمل تجارية متكاملة تضمن استدامة المشروع ونموه.
- عروض استثمارية (Pitch Deck): ملفات احترافية جاهزة للعرض أمام لجنة التحكيم والمستثمرين، تعكس القيمة المضافة والميزة التنافسية لمشروعك.

## رحلة الابتكار "الأجندة التنفيذية"

تعد هذه الرحلة معسكراً ابتكارياً مكثفاً يمتد لثلاثة أيام، صُممت مساراته لتتقل مشروعك من "مرحلة الفكرة" إلى "مرحلة الجاهزية للاستثمار". تتوزع الأجندة بين فترات عمل فنية وجلسات مركزة تسمى "الجرعات الريادية"، وهي لقاءات معرفية تهدف لتزويدك بالأدوات اللازمة لتطوير الحلول الصحية والسياحية.

### اليوم الأول: الاستكشاف والتبلور (تفكيك التحديات)

- الفترة الأولى (الافتتاح): التعريف بآليات الهاكاثون، استعراض المسارات، وتثبيت تشكيل الفرق لضمان تكامل المهارات.
- الجرعات الريادية: جلسات معرفية معمقة حول مفاهيم "الصحة الذكية"، واستعراض الفرص النوعية في قطاع "السياحة العلاجية" في الأحساء.
- العمل التطبيقي: البدء في عملية "فهم وتحديد التحدي"؛ وذلك باستخدام "خريطة التعاطف" لعمق فهم العميل، وأداة "عظمة السمكة" لتحليل الأسباب الجذرية للمشكلات الصحية والسياحية.

### اليوم الثاني: البناء والتصميم (هندسة الحل)

- الفترة الأولى (النمذجة): ورشة عمل مكثفة حول صياغة "نموذج العمل التجاري" لضمان الجدوى والاستدامة المالية للمشروع.
- الجرعات الريادية: جلسة تخصصية في "تجربة المستخدم (UX)"، وكيفية توظيف التقنيات الحديثة في تصميم حلول صحية ذكية ومبتكرة.
- العمل التطبيقي: الانطلاق في بناء "النموذج الأولي للمنتج (MVP)"، مع التركيز على تحديد "الميزة التنافسية" وأسرار التفوق التي تجعل مشروعك فريداً في السوق.

### اليوم الثالث: الاستعداد والختام (صناعة التأثير)

- الفترة الأولى (التجهيز): ورشة عمل احترافية حول "إعداد العرض الاستثماري (Pitch Deck)"، لتحويل كافة مخرجات الأيام السابقة إلى قصة نجاح مقنعة.
- الجرعات الريادية: تدريبات مكثفة على مهارات الإلقاء، التأثير الإقناعي، وفنون مواجهة لجان التحكيم والمستثمرين.
- العمل التطبيقي: اللمسات النهائية على شرائح العرض (التي يفضل ألا تتجاوز 15 شريحة)، وإجراء البروفات النهائية لضمان تقديم مخرجات احترافية في الحفل الختامي.

## مسارات التحدي "المسار الأكثر تأثيراً"

لضمان تركيز الجهود الابتكارية وتحقيق أقصى أثر اقتصادي واجتماعي، تم تحديد ثلاثة مسارات رئيسية تعكس الفرص الواعدة في قطاع الصحة والسياحة العلاجية بالأحساء. يُطلب من كل فريق اختيار المسار الذي يتقاطع مع رؤيته الفنية ليكون نطاقاً لعمله خلال أيام الهاكاثون:

### المسار الأول: الصحة الذكية (Smart Health)

- يركز هذا المسار على تطويع التكنولوجيا المتقدمة لرقمنة الرعاية الصحية وتحسين دقتها:
- الذكاء الاصطناعي: بناء نماذج تحليلية تدعم التشخيص الاستباقي وتحليل البيانات الحيوية للمرضى.
  - التشخيص عن بُعد: تطوير منصات وتطبيقات تكسر حاجز المسافة وتسهل وصول السائح العلاجي للاستشارات الطبية الموثوقة.
  - الأجهزة المحمولة: ابتكار تقنيات قابلة للارتداء أو أجهزة ذكية لمراقبة الحالة الصحية وتقديم بيانات آنية للأطباء.

### المسار الثاني: السياحة العلاجية المتكاملة (Integrated Medical Tourism)

- يهدف هذا المسار إلى تصميم تجربة مستخدم فريدة تستثمر الهوية المكانية للأحساء:
- باقات الاستشفاء: ابتكار منتجات سياحية متكاملة تجمع بين الخدمات الطبية المتقدمة وجلسات الاستجمام الطبيعي.
  - الاستشفاء الطبيعي: استغلال الموارد الغنية كالينابيع وعيون المياه ووحدات النخيل لتقديم تجارب استشفائية فريدة.
  - دمج التراث: ربط الرحلة العلاجية بالتراث الثقافي العريق، مما يحول العلاج إلى تجربة ثقافية وسياحية لا تُنسى.

### المسار الثالث: الاستدامة والابتكار الاجتماعي (Sustainability & Social Innovation)

- يركز هذا المسار على الحلول التي تضمن جودة الحياة وتحافظ على الموارد للأجيال القادمة:
- حلول بيئية وصحية: ابتكار مشاريع تقنية تراعي الأبعاد البيئية في المنشآت الصحية والسياحية بالأحساء.
  - تمكين المجتمع: تطوير مشاريع تشرك المجتمع المحلي وتخلق فرصاً اقتصادية مرتبطة بقطاع السياحة الصحية.
  - تحسين جودة الحياة: استخدام التكنولوجيا لتعزيز الوعي الصحي الوقائي وتقديم خدمات ميسرة وشاملة لكافة فئات الزوار.

## حقيبة الأدوات والنماذج "المخرجات الفنية"

لضمان تحويل الأفكار إلى مشاريع ذات ركائز علمية وتقنية متينة، يجب على كل فريق استيفاء وتعبئة النماذج التحليلية المعتمدة وتسليمها لفريق الإشراف خلال مراحل العمل. تُعد هذه النماذج هي المرجعية الأساسية لتقييم نضج المشروع وقابليته للتنفيذ:

### أولاً: نموذج الحل الذكي (Smart Solution Template)

يركز هذا النموذج على الجانب التقني والابتكاري للمشروع:

- توصيف المشكلة: صياغة دقيقة للتحدي الصحي أو السياحي الذي يعالجه المشروع بناءً على تحليل "عظمة السمكة".
- آلية الحل التقني: شرح مفصل لكيفية توظيف التكنولوجيا (مثل الذكاء الاصطناعي أو إنترنت الأشياء) في تقديم الحل.
- رحلة العميل الرقمية: رسم المسار الذي يسلكه المستخدم عبر المنصة أو التطبيق لضمان تجربة سلسلة وفعالة.

### ثانياً: مخطط نموذج العمل التجاري (Business Model Canvas)

يهدف هذا النموذج إلى رسم خارطة الطريق لتحقيق الاستدامة المالية والتشغيلية للمشروع:

- القيمة المقدمة: تحديد المزايا الفريدة التي يقدمها المشروع للمرضى والسياح.
- شرائح العملاء: تحديد الفئات المستهدفة بدقة (سياح دوليين، مرضى محليين، مراكز طبية).
- هيكل الإيرادات والتكاليف: توضيح مصادر الدخل المتوقعة وأوجه الصرف الرئيسية لضمان الجدوى الاقتصادية.

### ثالثاً: مصفوفة الميزة التنافسية (Competitive Advantage Matrix)

تستخدم هذه الأداة لتقييم وضع المشروع في السوق مقارنة بالبدائل الحالية:

- تحليل المنافسين: تحديد المنافسين المباشرين وغير المباشرين في قطاع السياحة العلاجية.
- نقاط القوة التنافسية: إبراز أسرار التفوق (مثل تكلفة أقل، تقنية أدق، أو ربط فريد بالموارد الطبيعية للأحساء).
- عناصر الابتكار: توضيح ما إذا كان التغيير الذي يقدمه المشروع جذرياً أم تدريجياً في خارطة الحلول الصحية.

## مواصفات العرض الاستثماري النهائي "Pitch Deck"

يُعد العرض التقديمي بوابتك لتحويل الفكرة إلى مشروع قائم. لضمان لفت أنظار المستثمرين وتحقيق أقصى استجابة من لجنة التحكيم، يجب أن يُصاغ العرض بأسلوب سردي (Storytelling) يجمع بين قوة البيانات ووضوح الرؤية، مع مراعاة ألا يتجاوز العرض 15 شريحة.

### المكونات الجوهرية للعرض:

- المعلومة الصادمة (The Hook): ابدأ عرضك بقصة واقعية، أو تساؤل عميق، أو إحصائية صادمة تبرز حجم الفجوة في قطاع الصحة أو السياحة العلاجية؛ بهدف الاستحواذ على انتباه الحضور منذ الثواني الأولى.
- شرح الحل (The Solution): قدم عرضاً مرئياً لنموذجك الأولي (MVP). ركز على كيفية معالجة التقنية للمشكلة بأسلوب مبتكر وسهل الاستخدام.
- بيانات السوق (Market Insights): استعرض أرقاماً دقيقة حول حجم السوق المستهدف، ونوعية العملاء، ونسبة النمو المتوقعة، مع ضرورة الاستناد إلى مصادر موثوقة لتعزيز المصداقية.
- الطلب الاستثماري (The Ask): حدد بوضوح حجم الدعم أو الاستثمار المطلوب، وكيف سيتم تخصيصه (أوجه الصرف)، وما هي الأهداف التي سيحققها المشروع بهذا الاستثمار.

### أهم معايير التقييم أمام لجنة التحكيم:

- تخضع المشاريع لعملية تقييم دقيقة تركز على المعايير التالية لضمان الشفافية والعدالة:
- الابتكار والحدثة: إلى أي مدى يقدم المشروع فكرة غير تقليدية أو تطويراً جوهرياً للحلول الحالية؟
- الجدوى الاقتصادية والقابلية للتوسع: وضوح نموذج العمل التجاري وقدرة المشروع على النمو وتحقيق عوائد مالية مستدامة.
- الأثر والارتباط بالمشاز: مدى ملاءمة الحل للتحديات المحددة في قطاع الصحة والسياحة العلاجية بالأحساء.
- جودة النموذج الأولي: مدى نضج المخرج الفني وقدرته على محاكاة الحل الفعلي المطلوب.
- مهارات العرض والإقناع: قدرة الفريق على إيصال الفكرة بوضوح، والالتزام بالوقت، والثقة في الإجابة على استفسارات المحكمين.

## التوجيه والإرشاد ”نظام الدعم الحضوري“

نحن نؤمن بأن ”المرشد“ هو المحرك الأساسي لنجاح الفرق في الهاكاثون؛ لذا ستحاط خلال أيام العمل بنظام دعم متكامل يهدف إلى تجويد أفكارك وتقديم المساندة الفنية الفورية لضمان الانتقال السلس من مرحلة التخطيط إلى مرحلة التنفيذ.

### أولاً: الخبراء الميدانيون (On-site Mentors)

- يتواجد معكم في القاعة نخبة من المستشارين والمرشدين والخبراء الممارسين الذين يغطون الركائز الأساسية لمشاريعكم:
- خبراء التقنية والذكاء الاصطناعي: لمساعدتكم في هيكلة الحلول الرقمية، تصميم المعماريات البرمجية، واختيار التقنيات الأنسب لبناء النموذج الأولي (MVP).
  - خبراء قطاع الصحة والسياحة: لتقديم التوجيه حول الفجوات الحقيقية في السوق، والتحقق من الملاءمة العلمية والعملية للحلول المقترحة في بيئة الرعاية الصحية والسفر العلاجي بالأحساء.
  - مستشارو ريادة الأعمال: لدعمكم في صياغة نماذج العمل التجاري، تحليل المنافسين، وتطوير استراتيجيات العرض أمام المستثمرين لضمان الجدوى الاقتصادية.

### ثانياً: كيف تطلب الدعم؟ (آلية الاستشارة)

- لضمان انسيابية العمل وعدم تداخل الجلسات، تم تصميم نظام طلب الدعم ليكون مباشراً وفعالاً:
- نقاط الاستشارة (Consultation Points): خصصت مساحات في القاعة يمكن للفريق التوجه إليها لعقد جلسات إرشاد قصيرة ومكثفة مع الخبير المختص.
  - التغذية الراجعة الفورية: احرص على عرض مخرجات كل ”تطبيق“ (مثل خريطة التعاطف أو نموذج العمل) على المرشدين قبل الانتقال للمرحلة التالية؛ لضمان توافق مشروعك مع معايير التحكيم.
  - طلب الجلسات المركزة: يمكنكم دعوة أحد الخبراء الميدانيين لطاولة العمل الخاصة بفريقكم في حال واجهتكم تحديات فنية تتطلب تدخلاً تفصيلياً في تصميم الحل.

## ميثاق المشارك ”قواعد السلوك والامتثال“

يُعد هذا الميثاق إطاراً تنظيمياً يهدف إلى خلق بيئة عمل احترافية، تنافسية، وعادلة لجميع الفرق المشاركة. يلتزم كل مشارك بالتالي لضمان استمرارية تأهل فريقه ونجاح مشروعه:

### أولاً: الجاهزية والالتزام الزمني

- الحضور الكامل: يُعد حضور كافة فترات العمل والجلسات التدريبية والجرات الريادية على مدار الأيام الثلاثة شرطاً أساسياً وإلزامياً للتأهل لمرحلة التحكيم النهائي.
- الجدول الزمني: الالتزام بمواعيد تسليم المخرجات الفنية في الأوقات المحددة ضمن الأجدنة التنفيذية لضمان تقييمها من قبل الموجهين.

### ثانياً: الملكية الفكرية والعمل الجماعي

- احترام الحقوق: يلتزم المشاركون باحترام الملكية الفكرية للأفكار والحلول المقدمة من الفرق الأخرى، مع الحفاظ على سرية المداولات داخل الفريق الواحد.
- روح الفريق: العمل وفق مبدأ التكامل والتعاون؛ حيث يُمنع أي سلوك فردي قد يعيق تقدم الفريق أو يؤثر على جودة المخرج النهائي.

### ثالثاً: حوكمة الفريق وتوزيع الأدوار

- توزيع المهام: يجب على كل فريق الاتفاق (كتابياً ضمن خطة العمل) على توزيع الأدوار بدقة (الجانب التقني، الجانب التسويقي، الجانب المالي، العرض والإلقاء).
- الاتفاقات البنينة: الاتفاق الواضح بين أعضاء الفريق على كافة التفاصيل التنفيذية والقانونية المتعلقة بملكية المشروع المستقبلية، لضمان عدم وجود نزاعات تعيق تحويل الفكرة إلى شركة ناشئة.

### رابعاً: الرؤية الاستراتيجية للحل

- الاستدامة والجدوى: التركيز المطلق على تحويل التحدي المرصود من مجرد ”فكرة تقنية“ إلى ”فرصة اقتصادية مستدامة“؛ بحيث يبرهن المشروع على قدرته على توليد العوائد والنمو في سوق السياحة العلاجية والصحية بالأحساء.

## الآن يبدأ المستقبل من هنا!

الآن تبدأ رحلاتكم الحقيقية في قلب الأحساء. إن مشاركتكم في هاكاثون الصحة والسياحة العلاجية 2026 ليست مجرد حضور في مسابقة تقنية، بل هي خطوة استراتيجية نحو صياغة مستقبل الرعاية الصحية والسفر العلاجي في المملكة العربية السعودية.

تذكروا دائماً أن الأفكار العظيمة تبدأ بتحدٍ صغير، وبفضل مهاراتكم، وتغاني فرقكم، وتوجيه الخبراء المحيطين بكم، ستتحوّل هذه التحديات إلى فرص اقتصادية مستدامة وشركات ناشئة تخطف أنظار المستثمرين. نحن هنا لنكن شركاء في نجاحكم، وندعم شغفكم لتحويل "المستحيل" إلى واقع ملموس يخدم المجتمع ويعزز مكانة "الأحساء" كوجهة ابتكار عالمية.

انطلقوا الآن.. العالم ينتظر ابتكاراتكم!



شريك زيادة الأعمال

شريك استراتيجي



# شكراً لكم

مع تمنياتنا لجميع الفرق بالتوفيق والنجاح

