



الهنااء لمنتجات الالبان
AlHanaa Dairy Products



نبذة عن العمل – Business Overview

الهناء لمنتجات الألبان هي علامة تجارية سودانية بولاية نهر النيل تأسست بعد الحرب عام 2023 حيث تقدم أكثر من 5 منتجات من مشتقات الألبان طازجة ومغذية مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات الأطفال بصورة خاصة بالإضافة لكبار السن والأفراد والمؤسسات.

AlHanaa Dairy Products is a Sudanese brand based in the Nile River State, established after the war in 2023.

It offers more than five fresh and nutritious dairy products, specially designed to meet the needs of children in particular, as well as the elderly, in addition to individuals and institutions. The brand focuses on quality and natural ingredients in every product.





السوق - The Market

- سوق غير مشبع وطلب عالي على منتجات الالبان.
- اغلب المنتجات المتوفرة مستوردة
- هنالك عودة قوية لمنتجات محلية معروفة.
- نقص المنتجات الطازجة والأمنة للفئات الخاصة (الأطفال، كبار السن، اصحاب الامراض المزمنة) في السودان، خاصة في ولاية نهر النيل والولايات المجاورة.
- تطور وعي عالي من المستهلكين بالصحة والاستدامة والجودة.

- Unsaturated market with high demand.
- Most of the available products are imported.
- Strong comeback of well-known local brands.
- Shortage of fresh and safe products for (children, the elderly and people with chronic diseases) in Sudan – especially in Nile River State and neighboring states.
- Growing awareness of health, sustainability, and quality.





دراسة السوق – Market Research

سوق الألبان في السودان يتجاوز الـ 3.3 مليار دولار، مع توقع نمو بنسبة 6% سنويًا حتى عام 2029.

بناء على دراسة السوق:

- 73% من الامهات يبحثن عن القيمة الغذائية لاطفالهم.
- 95% يرغبون في خدمة توصيل.
- 77% يرغبون في العبوات المتوسطة والتي تتماشى مع المنتج كوجبة غذائية.
- 100% لديهم اطفال ضمن الفئة العمرية المستهدفة.

The dairy market in Sudan exceeds USD 3.3 billion, with an expected annual growth rate of 6% until 2029.

Based on market research:

- 73% of mothers look for nutritional value for their children.
- 95% prefer home delivery services.
- 77% prefer medium-sized packaging as a complete meal.
- 100% have children within the target age group.

اختيارك المنتج لطفلك على حسب

Copy chart

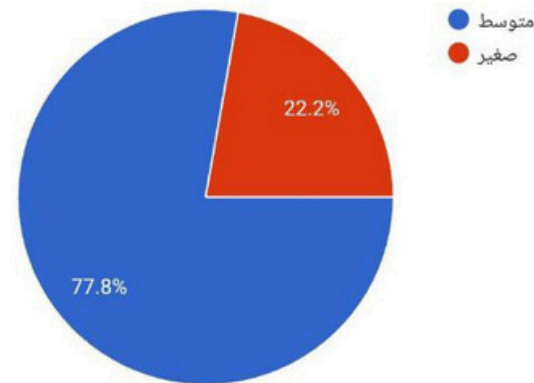
63 responses



حجم العبوة المناسب

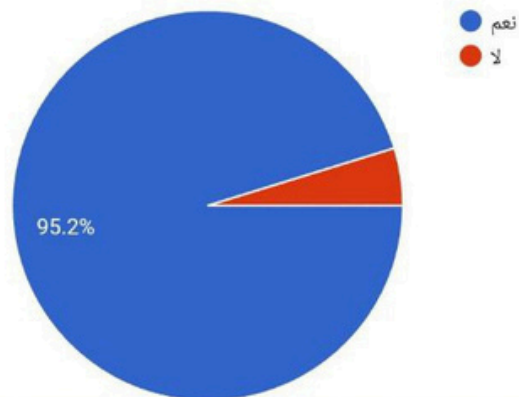
63 responses

Copy chart



إذا اتوفرت خدمة توصيل ممكن تكون مريحه وبتناسبك

63 responses





المنتج - Product

المميزات الرئيسية:

- تغذية صحية.
- سهولة الهضم.
- خيارات طبيعية وطازجة 100%.
- أسعار تنافسية.

- منتجات ألبان طازجة بنكهات لذيذة متوفرة في 3 نقاط بيع ومصممة ل:
- للأطفال (6 أشهر - 6 سنوات).
- كبار السن.
- أصحاب الحساسيات.
- الافراد والمؤسسات.

Key Features:

- Healthy nutrition.
- Easy to digest.
- 100% natural and fresh options.
- Competitive prices.

- Fresh dairy products with delicious flavors, available at 3 sales points, and specially designed for:
- Children (6 months – 6 years).
- Elderly people.
- Individuals with allergies.
- Individuals and institutions.





المنتج - Product





تحليل المنافسين - Competitive Analysis

مميزات الهناء عن المنافس AlHanaa Key Differentiators	نقاط الضعف Weaknesses	نقاط القوة Strengths	المنتجات الرئيسية Main Products	المنافسون Competitors
سعر تنافسي منتجات طبيعية 100% وصحية منافسة في جودة المنتجات الخدمات المضافة Competitive pricing Natural and healthy products 100% Quality product compared to competitors Value-added services	سعر مرتفع مقارنة بالمنافس منتجات غذائية High price Food products	علامة تجارية معروفة وموثوقة الانتشار الواسع جودة عالية للمنتجات Well-known and trusted Wide distribution High product quality	زبادي سادة و نكهات, حليب سادة و نكهات, غباشة نكهات, جبنة بانواعها, مش بانواعه Plain and flavored yogurt, Plain and flavored milk, Flavored "Ghabasha", Cheese in various types, Mish	دال فوود (كابو) DAL Food (Capo)
منتجات طبيعية 100% وصحية سعر تنافسي منافسة في جودة المنتجات الخدمات المضافة 100% Natural and healthy products Competitive pricing Quality product compared to competitors Value-added services	منتجات غذائية سعر مرتفع مقارنة بالسوق Food products Higher price	علامة تجارية معروفة الانتشار الواسع Well-known brand Wide distribution	جبنة بانواعها, حليب سادة و نكهات, غباشة نكهات, سمنة, زبادي سادة و نكهات Cheese (various types), Plain and flavored milk, Flavored "Ghabasha", Ghee, Plain and flavored yogurt	فابي Fabi
منتجات طبيعية 100% وصحية سهولة التوسع والوصول منافسة في جودة المنتجات الخدمات المضافة 100% Natural and healthy products Ease of Expansion Quality product compared to competitors Value-added services	منتجات غذائية صعوبة التوسيع Food products Challenges in distribution	مجموعة متنوعة من المنتجات سعر في متناول اليد Variety of products Affordable pricing	غباشة نكهات, زبادي, مش, حليب Flavored "Ghabasha" (fermented milk drink), Yogurt, Mish (fermented cheese spread) Milk	فال Faal



نموذج العمل – Business Model

هامش الربح 43% - Profit Margin

مصادر الإيرادات:

- مبيعات مباشرة.
- خدمة توصيل.
- عقود مع مؤسسات.
- باقات اشتراكات.

التوسع بتشغيل 5
معامل
Expansion by
operating 5
facilities

Revenue Sources:

- Direct sales.
- Delivery service.
- B2B contracts.
- Subscription packages.





التحديات والمخاطر - Challenges & Risks

التحديات والمخاطر Challenges & Risks	الحلول المقترحة Mitigation
التضخم وارتفاع تكاليف الانتاج Inflation and rising production costs	التعاقدات طويلة الامد مع الموردين لضمان اسعار افضل Long-term contracts with suppliers to secure better prices
عودة الشركات الكبيرة للسوق Return of major companies to the market	التركيز على التسويق بالقيم المضافة وخدمات ما بعد البيع Focusing on added value marketing and after-sales services
انقطاع التيار الكهربائي و ارتفاع درجات الحرارة Power outage and rising temperature	استخدام الطاقة الشمسية و المبردات (ديفريزر) Use of solar energy and freezers (deep freezers)
كفاءة العمالة وفريق التشغيل Workforce efficiency and performance	تعيين فريق بخبرة جيدة وسيتم تنفيذ برامج تدريبية منتظمة لتعزيز المهارات والإنتاجية اليومية Hiring a qualified team and implementing regular training programs to enhance skills and daily productivity



التوسع والنمو - Expansion & Growth

- Annual revenue growth of 20%.
- Geographical expansion and addition of diverse products.
- Increasing customer base by focusing on:
 - 1.Targeted marketing and discounts.
 - 2.B2B contracts.
 - 3.Enhancement of delivery and after-sales services.

- زيادة سنوية في الإيرادات بنسبة 20%.
- التوسع الجغرافي و اضافة منتجات متنوعة.
- زيادة قاعدة العملاء بالتركيز على:
 - 1.التسويق المستهدف والعروض والتخفيضات.
 - 2.العقودات طويلة الامد.
 - 3.تطوير خدمات التوصيل وما بعد البيع.





نبذة عن المؤسس - Founder Profile

- Hind Mohammed Al-Tayeb.
- Master's in Diagnostic Radiology – Sudan University.
- Mother and passionate about health, nutrition, and wellbeing.

Key Qualifications:

- Over 2 years of experience in dairy production.
- Proven Market Traction.
- Comprehensive Operational Experience.
- Established Distribution Network.
- Scientific and Quality Assurance Background.
- Resilience and Growth Vision.

- هند محمد الطيب.
 - حاصلة على درجة الماجستير في الأشعة التشخيصية – جامعة السودان.
 - أمّ، وشغوفة بالصحة والتغذية.
- ### أبرز نقاط القوة:

- خبرة أكثر من عامين في صناعة منتجات الالبان
- خبرة ادارية وتشغيلية.
- معرفة وخبرة عملية في سلاسل التوريد.
- خلفية علمية تضمن جودة المنتجات.
- رؤية واضحة للنمو.
- مرونة في مواجهة التحديات.





العرض - The Offer

- Number of Investors: 1-5 per production lab.
- Amount Required: USD 15,000 per production lab.
- Offer: 10% equity in the lab, in addition to 50% of net profits for 3 years only.
- Profit Margin: 43%.
- Projected Revenue: USD 40,739.
- Return on Investment (ROI): 57.9%.
- Payback Period: 1.7 years.

To Protect the Investor's Rights:

1. The requested amount will be utilized as a quarterly budget.
2. If the investor wishes to reinvest 50% or more of their profits before the capital recovery period for development purposes, the investor will be entitled to the same equity percentage in the new lab established as a result of that development.
3. After recovering the capital, the investor will have priority to purchase additional shares if desired, not exceeding 5 shares.

To Protect the Entrepreneur's Rights:

1. After the capital is recovered and the 3-year period is completed, the investor will only be entitled to the value of their shares in the lab.
- Value Added We Are Seeking: (A lab facility, expertise in distribution chains, strong connections with private or government institutions, relationships with suppliers, connections with points of sale, others)

- عدد المستثمرين: 1-5 للمعمل الواحد.
- المبلغ المطلوب: 15 ألف دولار للمعمل الواحد.
- العرض: 10% من قيمة المعمل، بالإضافة لـ 50% من صافي الأرباح لمدة 3 سنوات فقط.
- هامش الربح: 43%.
- متوقع الإيرادات: 40,739.
- العائد على الاستثمار: 57.9%.
- مدة استرجاع رأس المال: 1.7.

لحفظ حقوق المستثمر:

1. سيتم استخدام المبلغ المطلوب على هيئة ميزانية تقسم لربع سنوية
2. في حال رغبة المستثمر في إعادة استخدام 50% أو أكثر من أرباحه قبل مدة استرجاع رأس المال بغرض التطوير يصبح المستثمر مستحقاً لنفس قيمة أسهمه الحالية من المعمل الذي سيتم إنشاؤه نتيجة التطوير
3. بعد استرجاع رأس المال سيكون للمستثمر الأولوية في شراء أسهم إضافية عند الرغبة لا تتجاوز الـ 5 أسهم

لحفظ حقوق رائد الأعمال:

1. بعد استرجاع رأس المال وإكمال 3 سنوات يصبح المستثمر مستحقاً لقيمة الأسهم في المعمل فقط
- القيم المضافة التي نبحث عنها: (مقر للمعمل، خبرة في سلاسل التوزيع، علاقات واسعة مع مؤسسات قطاع خاص أو حكومي، علاقات مع موردين، علاقات مع نقاط بيع، أخرى)



البيانات المالية - Financials Snapshot

- الإيرادات المتوقعة للمعمل: 40,739 دولار.
- المصروفات: 23,421 دولار.
- هامش الربح: 43%.
- الطاقة الإنتاجية المتوقعة: 4,000 عبوة للمعمل.

- Revenue projection per lab: USD 40,397.
- Expenses: USD 23,421.
- Profit margin: 43%.
- Estimated Production capacity: 4,000 units/lab.



للتواصل – Contact Us

اضغط على الروابط... تابعنا على منصات التواصل الاجتماعي... منتظرنا!

Click on the links below to follow us on social media..We're waiting for you!



[Tiktok](#)



[Whatsapp](#)



[Facebook](#)



#يارب_الهناء_في_كل_بيت