



She's Next

مصر

مبادرة "هي التالية" 2026:

الإمكانيات غير المستغلة



66%

منهن يستخدمن قنوات البيع التقليدية والإلكترونية. وتساهم مبيعات القنوات التقليدية بنسبة كبيرة تصل إلى 51% من إيراداتهن.

58%

من رائدات الأعمال يواجهن تحدي التمييز بين الجنسين

أبرز مصادر للحصول على المشورة المالية

64%

الاعتماد على المستشارين الماليين

13%

الاعتماد على مرشد أو مدرب عمل

تخطي العقبات لتحقيق النجاح



63% من رائدات الأعمال يعتمدن بشكل أساسي على المدخرات الشخصية لتمويل مشاريعهن، بينما تعتمد 43% منهن على المساعدة من الأصدقاء والعائلة.

29% من رائدات الأعمال في مصر كن مدفوعات بتحقيق الحلم والتطور الشخصي والمهني عند تأسيس مشاريعهن، يليهما تحقيق الاستقلال المالي بنسبة 27%.

النمو



تعتمد منهن على فقط المدفوعات غير النقدية

3%

من رائدات الأعمال يقبلن المدفوعات النقدية وغير النقدية

72%

58%

أن هذه التقنيات تبسط إجراءات التحقق من هوية العملاء والمصادقة

48%

تساهم في مهام آلية لتسريع معالجة المدفوعات

54%

تزيد من دقة المعاملات

تقنيات الذكاء الاصطناعي