

استراتيجية تبني السيارات الكهربائية في الشرق الأوسط

تحليل معمق لآراء المستهلكين وتوصيات استراتيجية

تقرير بحث تنفيذي

١٢ يوليو ٢٠٢٦ • منصة سنيتيك للاستبيانات • n = 1020 مشارك

السيارات الكهربائية تحظى باهتمام متزايد مع وجود تحديات رئيسية في التبني

63%

الحافز الأكثر طلباً: الشحن المجاني

73%

أهمية السلامة عند اختيار سيارة كهربائية

58%

العائق الأكبر أمام الشراء: ارتفاع سعر الشراء

43%

المهتمين بشراء سيارة كهربائية في المستقبل القريب

ماذا يعني هذا للأعمال

- تؤكد البيانات أن هيمنة «المملكة العربية السعودية» بنسبة 52% تدل على اتجاه سوقي واضح يمكن تحويله إلى ميزة تنافسية عبر تخصيص الخدمات المرتبطة بفي أي بلد تقيم حالياً؟.
- تؤكد البيانات أن 54% من المشاركين يختارون «ذكر» في بُعد الجنس، ما يعكس سلوكاً تجارياً يستحق دمج في استراتيجية العرض والتواصل.
- تؤكد البيانات أن تسجيل 35% لخيار «35-44» يكشف فرصة لتحسين تجربة العميل ورفع الولاء في محور الفئة العمرية.

منهجية البحث وعينة الدراسة

أهداف الدراسة

- تقديم نظرة عامة على منهجية البحث المستخدمة لجمع البيانات المتعلقة بتبني السيارات الكهربائية.
- تحديد خصائص العينة المشاركة، بما في ذلك التركيبة السكانية والجغرافية.
- شرح حجم العينة ومعدل الاستكمال لضمان موثوقية النتائج.

المنهجية

إجمالي الاستجابات	162
الاستجابات المكتملة	102
معدل الاستكمال	63%
الدول المشاركة	المملكة العربية السعودية (52%)، الإمارات العربية المتحدة (46%)، أخرى (2%)
الجنس	ذكر (54%)، أنثى (46%)
الفئات العمرية الرئيسية	34-25 (34%)، 44-35 (35%)

01

من شارك معنا

التركيبة الديموغرافية والجغرافية لعينة الدراسة

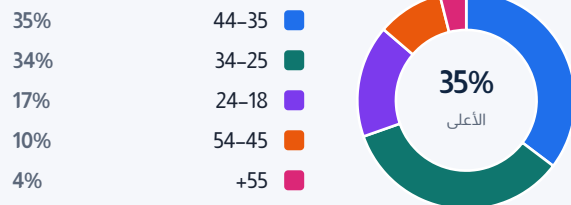
قراءة متوازنة عبر شرائح العينة

لمحة عن المشاركين

102

إجمالي المشاركين

الفئة العمرية



الجنس



في أي بلد تقيم حالياً؟



02

فهم اتجاهات تبني السيارات الكهربائية

أغلبية المستجيبين يمتلكون سيارات تعمل بالبنزين، لكن نسبة ملحوظة تمتلك سيارات كهربائية أو هجينة

أغلبية المستجيبين يمتلكون سيارات تعمل بالبنزين، لكن نسبة ملحوظة تمتلك سيارات كهربائية أو هجينة

41%

نعم، أمتلك سيارة كهربائية بالكامل (إي في)

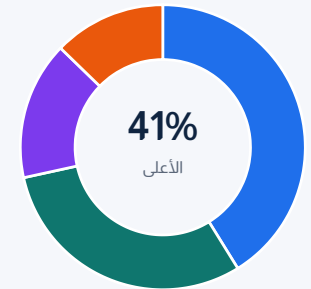
لماذا هذا مهم

- تؤكد البيانات أن تسجيل 41% لخيار «نعم، أمتلك سيارة كهربائية بالكامل (إي في)» يكشف فرصة لتحسين تجربة العميل ورفع الولاء في محور هل تمتلك حاليًا سيارة كهربائية (إي في) أو هجينة؟.
- يوصى بتحويل هذا الاتجاه إلى مبادرة تجريبية قابلة للقياس خلال الربع القادم.

هل تمتلك حاليًا سيارة كهربائية (إي في) أو هجينة؟

41%
30%
16%
13%

■ نعم، أمتلك سيارة كهربائية ب...
■ سيارة تعمل بالبنزين
■ لا أمتلك سيارة
■ نعم، أنا أمتلك سيارة هجينة



03

دوافع وأولويات المستهلكين

السلامة والتكنولوجيا تمثل أهم العوامل عند اختيار سيارة كهربائية

السلامة والتكنولوجيا تمثل أهم العوامل عند اختيار سيارة كهربائية

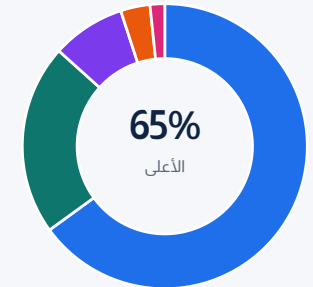
يرجى تقييم أهمية العوامل التالية عند اختيار سيارة كهربائية: - التكنولوجيا

أولوية العملاء: مهم جداً

تؤكد البيانات أن هيمنة «مهم جداً» بنسبة 65% تدل على اتجاه سوقي واضح يمكن تحويله إلى ميزة تنافسية عبر تخصيص الخدمات المرتبطة بمرجى تقييم أهمية العوامل التالية عند اختيار سيارة كهربائية: - التكنولوجيا.

65%
22%
8%
3%
2%

■ مهم جداً
■ مهم
■ محايد
■ غير مهم
■ غير مهم على الإطلاق

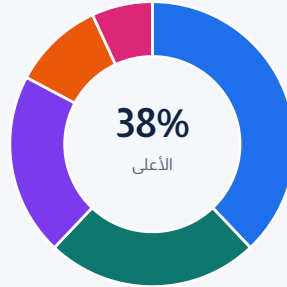


السعر هو عامل حاسم، ويتطلب معايير شحن سريعة

مهم جداً

38%
24%
21%
10%
7%

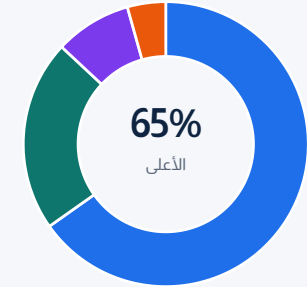
30 - 60 دقيقة
أقل من 30 دقيقة
1 - 2 ساعة
2 - 4 ساعات
طوال الليل مقبول



مهم

65%
22%
9%
4%

30 - 60 دقيقة
1 - 2 ساعة
أقل من 30 دقيقة
2 - 4 ساعات



السعر هو عامل حاسم، ويتطلب معايير شحن سريعة

المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة تظهرا اهتماماً قوياً بتصميم السيارات الكهربائية

الإمارات العربية المتحدة



المملكة العربية السعودية



المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة تظهرا اهتماماً قوياً بتصميم السيارات الكهربائية

04

البنية التحتية للشحن وتوفرها

معظم المستجيبين لديهم إمكانية الوصول إلى الشحن في المنزل أو العمل، لكن الرضا عن سرعة الشحن متفاوت

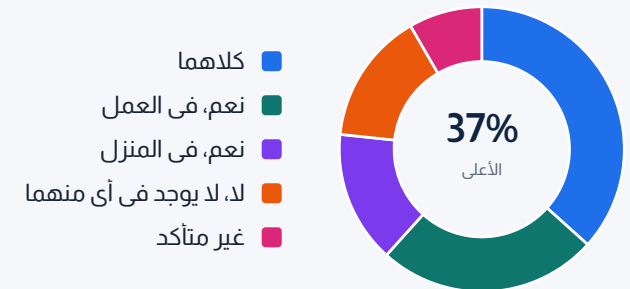
معظم المستجيبين لديهم إمكانية الوصول إلى الشحن في المنزل أو العمل، لكن الرضا عن سرعة الشحن متفاوت

هل لديك إمكانية الوصول إلى محطة شحن في المنزل أو العمل؟

أولوية العملاء: كلاهما

تؤكد البيانات أن هيمنة «كلاهما» بنسبة 37% تدل على اتجاه سوقي واضح يمكن تحويله إلى ميزة تنافسية عبر تخصيص الخدمات المرتبطة بهل لديك إمكانية الوصول إلى محطة شحن في المنزل أو العمل؟

37%
25%
15%
15%
8%



الرضا عن توفر محطات الشحن مرتفع، لكن هناك مجال للتحسين في سرعة وتكلفة الصيانة

سلبي

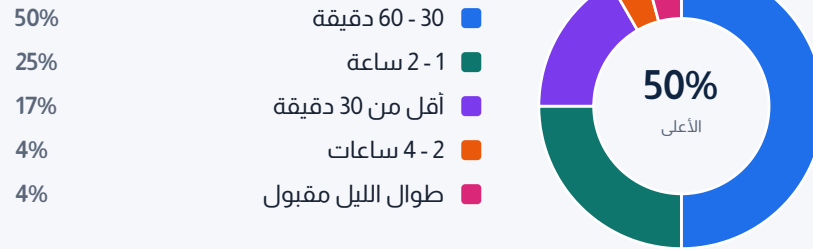
تظهر مخاوف تحتاج متابعة.

إيجابي

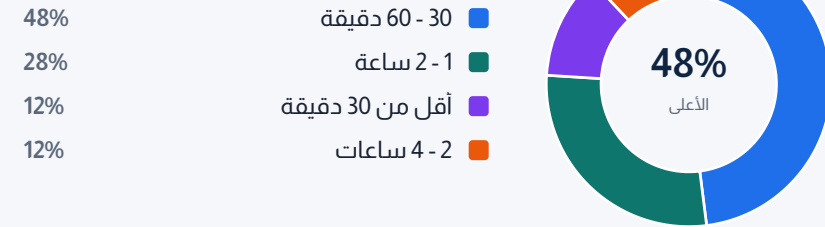
الرضا عن توفر محطات الشحن مرتفع، لكن هناك مجال للتحسين في سرعة وتكلفة الصيانة

وقت الشحن المقبول يتراوح بين 30-60 دقيقة، خاصة لدى المواطنين العرب

المواطنون السعوديون



المواطنون العرب



يُظهر استطلاع تبني السيارات الكهربائية بوضوح أن المواطنين العرب (غير الخليجيين) يفضلون وقت شحن يتراوح بين 30-60 دقيقة، حيث اختارت 12 من أصل 25 (48%) هذه الفئة. وبالمثل، فإن 12 من أصل 24 (50%) من المواطنين السعوديين يفضلون نفس النطاق الزمني. وهذا يشير إلى تفضيل مشترك لوقت شحن معقول عبر هذه الشرائح السكانية.

- تؤكد هذه النتائج على أهمية توفير حلول شحن سريعة ومريحة لتشجيع تبني السيارات الكهربائية بين المواطنين العرب والمواطنين السعوديين بشكل خاص.
- يجب أن تركز استراتيجيات التسويق والبنية التحتية على تلبية هذه التوقعات الزمنية للشحن لضمان تجربة مستخدم إيجابية.

05

الوعي بالعلامات التجارية وتوقعات المستقبل

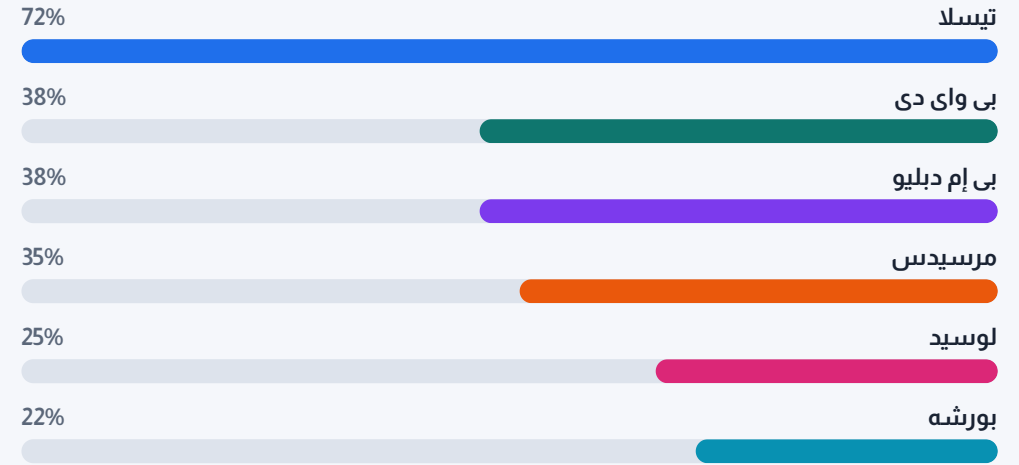
تيسلا هي العلامة التجارية الأكثر شهرة للسيارات الكهربائية، تليها بي واي دي وبي إم دبليو

تيسلا هي العلامة التجارية الأكثر شهرة للسيارات الكهربائية، تليها بي واي دي وبي إم دبليو

أولوية العملاء: تيسلا

تؤكد البيانات أن هيمنة «تيسلا» بنسبة 72% تدل على اتجاه سوقي واضح يمكن تحويله إلى ميزة تنافسية عبر تخصيص الخدمات المرتبطة بما هي ماركات السيارات الكهربائية التي تعرفها؟ (اختر كل ما ينطبق).

ما هي ماركات السيارات الكهربائية التي تعرفها؟ (اختر كل ما ينطبق)



المستجيبون في الإمارات العربية المتحدة أكثر رضا عن سرعة الشحن مقارنة بالمملكة العربية السعودية

الإمارات العربية المتحدة



المملكة العربية السعودية



يشير المشاركون في الإمارات العربية المتحدة إلى رضا أعلى بكثير عن صيانة محطات الشحن مقارنة بنظرائهم في المملكة العربية السعودية. حيث أفاد 10 مستجيبين (36%) في الإمارات العربية المتحدة بأنهم 'راضون' عن صيانة المحطات، بينما أفاد 10 آخرون (36%) بأنهم 'راضون جداً'. وعلى النقيض من ذلك، فإن 9 مستجيبين (29%) فقط في المملكة العربية السعودية أفادوا بأنهم 'راضون'، و8 (26%) أفادوا بأنهم 'راضون جداً'.

- يعكس هذا التباين في الرضا عن البنية التحتية للشحن مدى اختلاف تجارب المستخدمين الحاليين للسيارات الكهربائية بين البلدين.
- قد يؤثر تحسين رضا العملاء عن البنية التحتية للشحن في المملكة العربية السعودية بشكل مباشر على معدلات تبني السيارات الكهربائية المستقبلية.

06

التوليف والرؤى الاستراتيجية

الرؤى الاستراتيجية الرئيسية لتبني السيارات الكهربائية

الرؤى الاستراتيجية الرئيسية لتبني السيارات الكهربائية

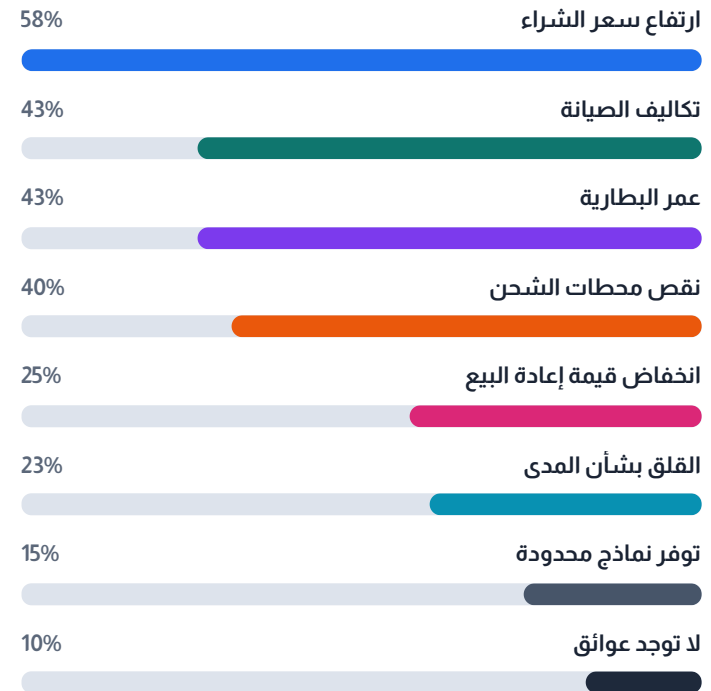
ارتفاع سعر الشراء هو الحاجز الرئيسي أمام تبني السيارات الكهربائية، مما يتطلب استراتيجيات تسعير وحوافز مبتكرة.

ارتفاع سعر الشراء 35 (58%)

n = 60

1

ما هي أكبر العوائق أمام شراء سيارة كهربائية؟ (اختر كل ما ينطبق)



الرؤى الاستراتيجية الرئيسية لتبني السيارات الكهربائية

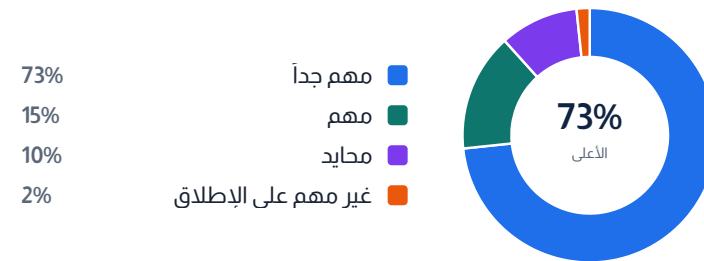
السلامة والتكنولوجيا هما أهم العوامل التي يبحث عنها المستهلكون في السيارات الكهربائية، متجاوزةً أحياناً السعر.

2

السلامة "مهم جداً" 44 (73%)

n = 60

يرجى تقييم أهمية العوامل التالية عند اختيار سيارة كهربائية: - السلامة



الرؤى الاستراتيجية الرئيسية لتبني السيارات الكهربائية

البنية التحتية للشحن، وخاصة سرعة الشحن، تشكل مصدر قلق للمستهلكين، مما يؤثر على قبولهم للسيارات الكهربائية.

محايد 25 (42%)

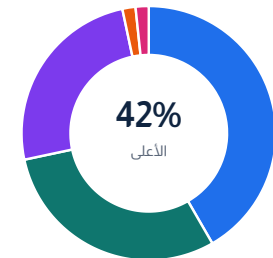
n = 60

3

ما مدى رضاك عن البنية التحتية الحالية للسيارات الكهربائية في مدينتك؟ - سرعة الشحن

42%
30%
25%
2%
2%

محايد
راض جداً
راض
غير راض جداً
غير راض



الرؤى الاستراتيجية الرئيسية لتبني السيارات الكهربائية

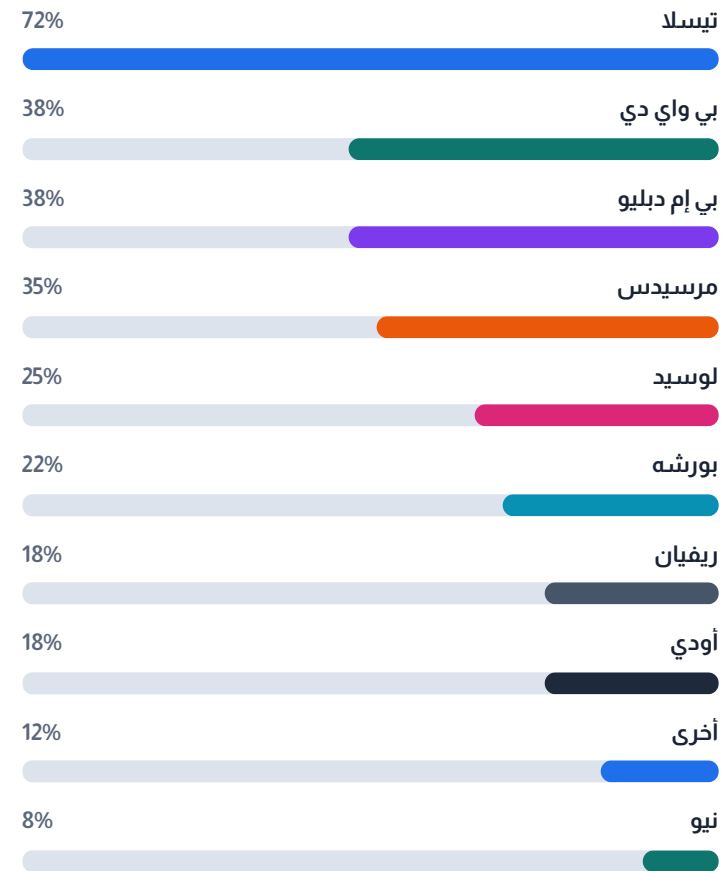
تيسلا هي العلامة التجارية الرائدة في الوعي، لكن هناك فرصة للعلامات التجارية الأخرى لزيادة حضورها.

تيسلا 43 (72%)

n = 60

4

ما هي ماركات السيارات الكهربائية التي تعرفها؟ (اختر كل ما ينطبق)



الرؤى الاستراتيجية الرئيسية لتبني السيارات الكهربائية

هناك تباين في تفضيلات وقت الشحن بين
الجنسيات، مما يتطلب حلولاً مرنة.

عربي (غير خليجي) × 30-60 دقيقة: 12 (48% of
(row, rowN=25

n = 60

5

ما هو أقصى وقت شحن تجده مقبولاً لسيارة كهربائية؟ عربي (غير خليجي)



07

التوصيات

توصيات استراتيجية لدفع عجلة تبني السيارات الكهربائية

توصيات استراتيجية لدفع عجلة تبني السيارات الكهربائية

توصية 1

تعزيز البنية التحتية للشحن

يجب تسريع تطوير وتوسيع شبكة محطات الشحن، مع التركيز على أوقات الشحن السريعة، لتلبية توقعات المستهلكين الذين يفضلون الشحن في غضون 30-60 دقيقة (47%).

مرتبط بـ: الرضا عن سرعة الشحن يرتبط بتوقعات مستقبلية للسيارات الكهربائية.

توصية 2

معالجة مخاوف التكلفة

يجب تقديم حوافز مالية واضحة، مثل الشحن المجاني (63%) والإعفاءات الضريبية (32%)، لمعالجة العائق الرئيسي المتمثل في ارتفاع سعر الشراء (58%) والذي يمثل أكبر تحدٍ أمام تبني السيارات الكهربائية.

مرتبط بـ: الحوافز المالية هي المحفز الأقوى لتبني السيارات الكهربائية.

توصية 3

رفع مستوى الوعي بالعلامات التجارية

يجب تكثيف الجهود التسويقية لزيادة الوعي بالعلامات التجارية للسيارات الكهربائية بخلاف تيسلا (72%)، مع التركيز على إبراز التكنولوجيا (65%) والسلامة (73%) كعوامل رئيسية للشراء.

مرتبط بـ: الوعي بالعلامات التجارية يتفاوت بشكل كبير، مع هيمنة تيسلا.

توصية 4

تلبية أولويات المستهلكين

يجب أن تركز استراتيجيات المنتجات على تلبية أهمية النطاق (55%) والسعر (48%) والتكنولوجيا (65%) والسلامة (73%)، وهي العوامل الأكثر أهمية للمشتريين المحتملين.

مرتبط بـ: التكنولوجيا والسلامة هما أهم العوامل عند اختيار سيارة كهربائية.

شكراً لكم

هذا يختتم التقرير البحثي التنفيذي. نأمل أن تساعدكم هذه الرؤى على اتخاذ قرارات أوضح.

استراتيجية تبني السيارات الكهربائية في الشرق الأوسط

١٢ يوليو ٢٠٢٦

سنتينك · أبحاث المستهلك

sentink.com