###  **دراسة جدوى مشروع تجاري**

####

#### **مقدمة:**

يشمل هذا التقرير دراسة الجدوى الشاملة لمشروع *(اسم المشروع)* الذي يهدف إلى *(ملخص سريع عن طبيعة المشروع وأهدافه)*.

## **1. الملخص التنفيذي**

يوفر هذا القسم لمحة عامة وسريعة عن دراسة الجدوى بأكملها، بما في ذلك أهداف المشروع، فكرة العمل، المنتجات أو الخدمات المقدمة، والنتائج الأساسية للجدوى المالية والتشغيلية. هذا الملخص يقدم معلومات مفيدة للقراء الذين يحتاجون نظرة شاملة دون الخوض في التفاصيل، ويحدد ما إذا كان المشروع يستحق المتابعة والاستثمار.

* **اسم المشروع**:
* **نوع المشروع**:
* **الموقع المقترح**:
* **فكرة المشروع**: *(وصف الفكرة بإيجاز)*
* **أهداف المشروع**: *(وصف الأهداف، مثل: تحقيق ربح معين، تلبية حاجة معينة في السوق، الخ.)*

## 2**. الدراسة السوقية**

يهدف هذا القسم إلى تحليل السوق المستهدف وفهم الطلب على المنتج أو الخدمة. تتضمن الدراسة وصفًا للفئة المستهدفة، تحديد المنافسين الرئيسيين، حجم السوق والنمو المتوقع، والسلوك الشرائي للعملاء. هذا التحليل يساعد في تقدير فرص نجاح المشروع ويحدد الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها للاستفادة من الفرص والتغلب على التحديات التنافسية.

####

####

####

####

####

####

###  **وصف السوق المستهدف**

يتناول خصائص الجمهور المستهدف، مثل العمر والموقع الجغرافي والدخل والاهتمامات، لتوضيح حجم السوق المستهدف ومدى اتساعه. هذه المعلومات تضمن أن المنتج أو الخدمة مصمم وفقًا لاحتياجات ورغبات العملاء المحتملين.

| **الفئة المستهدفة** | **العمر** | **الدخل السنوي** | **الموقع الجغرافي** | **الاحتياجات الأساسية** | **الأهداف / الدوافع** | **السلوك الشرائي** | **القنوات التسويقية المفضلة** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **مثال**: طلاب جامعيون | 18-24 | منخفض إلى متوسط | المدن الجامعية أو حولها | منتجات بأسعار معقولة تلبي احتياجات الحياة اليومية | توفير المال، الحصول على منتجات عصرية | يبحثون عن التخفيضات، يتأثرون بالمراجعات | إنستغرام، تيك توك، حملات البريد الإلكتروني |
| **مثال**: العاملون المهنيون | 25-40 | متوسط إلى مرتفع | المدن الكبرى | حلول مبتكرة وسهلة لتحسين نمط الحياة | توفير الوقت، تحسين الكفاءة والإنتاجية | يفضلون العلامات التجارية الموثوقة | لينكد إن، فيسبوك، منصات الفيديو التعليمية |
| **مثال**: الأمهات ربات المنازل | 30-45 | متوسط | المدن والضواحي | منتجات عملية وذات جودة للأطفال والمنزل | ضمان جودة المنتجات، الراحة | يفضلون التسوق من المتاجر الكبرى والعروض | فيسبوك، إنستغرام، الإعلانات التلفزيونية |
| **مثال**: كبار السن | 50+ | متوسط إلى منخفض | مختلف المناطق | منتجات صحية وسهلة الاستخدام | الحفاظ على الصحة، الأمان المالي | يتسوقون في المتاجر التقليدية ويفضلون العروض | الصحف، التلفاز، الإعلانات المطبوعة |

### **الفئة المستهدفة:**

يبحث هذا التحليل في دوافع العملاء وتفضيلاتهم الشرائية، مما يساعد في تطوير استراتيجيات التسويق والمنتجات.

**جدول Persona للعميل**

| **العنصر** | **التفاصيل** | **العنصر** | **التفاصيل** |
| --- | --- | --- | --- |
| **الاسم** | (اسم افتراضي للشخصية) | **التحديات / العقبات** | (العقبات التي يواجهها العميل لتحقيق أهدافه، مثل: نقص الوقت، تكاليف مرتفعة) |
| **العمر** | (الفئة العمرية أو عمر محدد، مثل 25-35) | **الاحتياجات** | (ما الذي يحتاجه العميل من المنتج أو الخدمة؟) |
| **النوع** | (ذكر/أنثى) | **اهتمامات وميول** | (هوايات، تفضيلات شخصية، مثل: التكنولوجيا، الرياضة، الموضة) |
| **الموقع الجغرافي** | (مدينة، دولة) | **القنوات المفضلة للتواصل** | (منصات التواصل الاجتماعي أو الوسائل التي يفضلها، مثل: إنستغرام، فيسبوك، البريد الإلكتروني) |
| **المستوى التعليمي** | (مثال: جامعي، دراسات عليا، ثانوي) | **السلوك الشرائي** | (مثال: يبحث عن العروض، يتسوق في المناسبات، يفضل العلامات التجارية المعروفة) |
| **الوظيفة / المسمى الوظيفي** | (مثال: مدير تسويق، مصمم جرافيك، ربة منزل) | **التأثيرات** | (ما الذي يؤثر على قرارات الشراء لديه؟ مثل: آراء الأصدقاء، المراجعات، العلامات التجارية) |
| **الدخل السنوي** | (مثال: 30,000 - 50,000 دولار) | **العلامات التجارية المفضلة** | (العلامات التجارية التي يميل لشرائها في مجال معين) |
| **الوضع العائلي** | (مثال: أعزب، متزوج، لديه أطفال) | **تفضيلات المحتوى** | *(نوع المحتوى الذي يجذبه مثل: الفيديوهات التعليمية، المدونات، مراجعات المنتجات)* |
| **الأهداف** | (ما الذي يرغب العميل في تحقيقه؟ مثل: توفير المال، تحسين الصحة، اكتساب مهارات جديدة) | **اقتباس من العميل** | *(جملة توضح شخصية العميل، مثل: "أبحث دائمًا عن أفضل جودة مقابل السعر" أو "أريد منتجًا يسهل استخدامه")* |

### **مثال لشخصية عميل**

| **العنصر** | **التفاصيل** | **العنصر** | **التفاصيل** |
| --- | --- | --- | --- |
| **الاسم** | أحمد | **اهتمامات وميول** | التكنولوجيا، الرياضة |
| **العمر** | 28 سنة | **القنوات المفضلة للتواصل** | إنستغرام، البريد الإلكتروني |
| **النوع** | ذكر | **السلوك الشرائي** | يتسوق في الأعياد والمواسم، يبحث عن أفضل الصفقات |
| **الموقع الجغرافي** | الرياض، السعودية | **التأثيرات** | آراء الأصدقاء، مراجعات المنتجات |
| **المستوى التعليمي** | جامعي | **العلامات التجارية المفضلة** | آبل، سامسونج، نايكي |
| **الوظيفة / المسمى الوظيفي** | مدير تسويق | **تفضيلات المحتوى** | الفيديوهات التعليمية، مراجعات المنتجات |
| **الدخل السنوي** | 40,000 دولار | **اقتباس من العميل** | "أريد منتجات تساعدني على توفير الوقت وتعطيني قيمة جيدة مقابل السعر" |
| **الوضع العائلي** | متزوج، لديه طفلان | **الاحتياجات** | خدمة سريعة وموثوقة، سعر مناسب |
| **الأهداف** | توفير المال، بناء منزل للعائلة |  |  |
| **التحديات / العقبات** | ضيق الوقت، تكاليف المعيشة المرتفعة |  |  |

* **حجم السوق**: *(تحديد حجم السوق المتوقع)*

#### **ب. التحليل التنافسي**

يقوم هذا الجزء بتحليل المنافسين المباشرين وغير المباشرين، ويحدد نقاط قوتهم وضعفهم، مما يساعد في تطوير ميزات تنافسية للمشروع.

* **المنافسون الرئيسيون**: *(ذكر أبرز المنافسين وتحليل منتجاتهم وخدماتهم)*
* **الفرص التنافسية**: *(ما يميز المشروع عن غيره)*

#### **ج. تحليل SWOT**

يتم في هذا الجزء تقييم نقاط القوة والضعف في المشروع، إضافةً إلى استكشاف الفرص والتحديات في السوق. يساعد تحليل SWOT في تقديم رؤية شاملة عن المكانة التنافسية للمشروع وتطوير استراتيجيات ناجحة.

| **العنصر** | **الوصف** |
| --- | --- |
| نقاط القوة | *(مثال: جودة المنتجات، أسعار تنافسية)* |
| نقاط الضعف | *(مثال: صعوبة التسويق، قلة رأس المال)* |
| الفرص | *(مثال: تزايد الطلب على المنتجات)* |
| التهديدات | *(مثال: وجود منافسين أقوياء)* |

###

### **3. الدراسة الفنية**

#### **وصف المنتج أو الخدمة**

ركز هذا القسم على التفاصيل الفنية لعملية الإنتاج أو تقديم الخدمة، بما في ذلك وصف المنتج أو الخدمة، مراحل الإنتاج، وتحديد الموارد التشغيلية المطلوبة. يهدف هذا القسم إلى تقييم إمكانية تنفيذ المشروع بنجاح وضمان استدامته من خلال تخطيط العملية التشغيلية بفعالية.

#### **وصف المنتج أو الخدمة**

يشرح الميزات والوظائف التي يقدمها المنتج أو الخدمة، ويحدد كيف سيلبي احتياجات العملاء أو يحل مشكلاتهم.

#### **مراحل الإنتاج أو تقديم الخدمة**

يحدد الخطوات اللازمة لتحضير المنتج أو الخدمة وجعلها متاحة للعملاء، مما يساعد في تقدير الزمن والموارد المطلوبة.

#### **المتطلبات التشغيلية**

يحدد هذا الجزء المتطلبات الأساسية للمشروع مثل المواد الخام، المعدات، والموارد البشرية اللازمة، مما يتيح تخصيص الموارد بشكل صحيح وتحقيق كفاءة عالية.

#### **متطلبات الإنتاج**

| **المتطلب** | **التكلفة التقديرية** | **الملاحظات** |
| --- | --- | --- |
| المواد الخام | *(تكلفة تقريبية)* | *(ملاحظات)* |
| الأجهزة والمعدات | *(تكلفة تقريبية)* | *(ملاحظات)* |
| العمالة | *(تكلفة تقريبية)* | *(ملاحظات)* |
| الخدمات اللوجستية | *(تكلفة تقريبية)* | *(ملاحظات)* |
| أخرى | *(تكلفة تقريبية)* | *(ملاحظات)* |

### **4. الدراسة المالية**

يعتبر هذا القسم من أهم أجزاء دراسة الجدوى، حيث يركز على الجوانب المالية للمشروع من خلال تقدير التكاليف الأولية والتشغيلية، الإيرادات المتوقعة، وتحديد العوائد. يهدف هذا التحليل إلى معرفة مدى جدوى المشروع من الناحية المالية، وتحديد العائد المتوقع على الاستثمار وفترة استرداد رأس المال.

#### **أ. التكاليف الاستثمارية الأولية**

تتضمن جميع التكاليف المطلوبة لإطلاق المشروع، مثل تكلفة المعدات، التجهيزات، والتراخيص، وتساعد في حساب رأس المال المطلوب.

#### **التكاليف الاستثمارية الأولية**

| **العنصر** | **التكلفة المقدرة** |
| --- | --- |
| تأجير الموقع | *(تكلفة)* |
| المعدات والأجهزة | *(تكلفة)* |
| تكاليف التسويق | *(تكلفة)* |
| تكاليف التشغيل الأولية | *(تكلفة)* |
| تكاليف أخرى | *(تكلفة)* |
| **المجموع** | *(مجموع التكاليف)* |

####

####

####

####

#### **تقدير الإيرادات**

يتناول هذا الجزء تقديرات الإيرادات التي يمكن تحقيقها من خلال المشروع، مما يوضح قدرة المشروع على تحقيق دخل يغطي التكاليف ويحقق أرباح.

| **السنة** | **المبيعات السنوية** | **معدل النمو المتوقع** | **الإيرادات المتوقعة** |
| --- | --- | --- | --- |
| السنة 1 | *(مبيعات)* | *(معدل نمو)* | *(إيرادات)* |
| السنة 2 | *(مبيعات)* | *(معدل نمو)* | *(إيرادات)* |
| السنة 3 | *(مبيعات)* | *(معدل نمو)* | *(إيرادات)* |

#### **التكاليف التشغيلية:**

يحدد هذا الجزء التكاليف الشهرية والسنوية اللازمة للحفاظ على استمرارية المشروع، مثل الرواتب، الإيجارات، وتكاليف الصيانة.

| **البند** | **التكلفة الشهرية** | **التكلفة السنوية** |
| --- | --- | --- |
| الإيجار | *(تكلفة)* | *(تكلفة)* |
| الرواتب | *(تكلفة)* | *(تكلفة)* |
| المواد الخام | *(تكلفة)* | *(تكلفة)* |
| مصروفات الصيانة | *(تكلفة)* | *(تكلفة)* |
| نفقات أخرى | *(تكلفة)* | *(تكلفة)* |
| **المجموع** | *(تكلفة شهرية)* | *(تكلفة سنوية)* |

####

#### **التحليل المالي**

يشمل حسابات مثل نقطة التعادل والعائد على الاستثمار، والتي تساعد في قياس الأداء المالي وتوقع الاستدامة المالية للمشروع.

* **نقطة التعادل**: *(حساب نقطة التعادل من خلال المعادلة: نقطة التعادل = التكاليف الثابتة ÷ (سعر بيع الوحدة - التكلفة المتغيرة لكل وحدة))*
* **العائد على الاستثمار (ROI)**: *(حساب العائد المتوقع على الاستثمار باستخدام المعادلة: ROI = (صافي الربح ÷ التكاليف الكلية) × 100)*

## 5**. التحليل البيئي والقانوني**

### **التحليل البيئي والقانوني**

يقيّم هذا القسم المتطلبات القانونية للمشروع والتأثيرات البيئية المحتملة التي قد يتسبب فيها المشروع. يهدف إلى ضمان الامتثال للمعايير القانونية وتقليل الأثر البيئي، مما يعزز من سمعة المشروع ويجنبه مشكلات قانونية في المستقبل.

#### **المتطلبات القانونية**

يتناول التراخيص والتصاريح اللازمة للعمل، والالتزام بالقوانين المحلية التي تنظم أنشطة المشروع.

#### **الأثر البيئي**

يحدد هذا الجزء الآثار البيئية المحتملة، مثل استهلاك الموارد أو التلوث، ويقدم استراتيجيات للتقليل من هذه الآثار وحماية البيئة.

### **إدارة المخاطر**

يهدف هذا القسم إلى تحديد المخاطر المحتملة التي قد يواجهها المشروع، مثل التغيرات في السوق أو زيادة التكاليف. يساعد التحليل في تطوير استراتيجيات للحد من هذه المخاطر، مما يقلل من تأثيرها على المشروع ويزيد من فرص النجاح والاستمرارية.

### **جدول إدارة المخاطر**

| **المخاطرة** | **وصف المخاطرة** | **احتمالية حدوثها** | **التأثير المحتمل** | **إستراتيجية التعامل** | **الإجراءات الوقائية** | **الخطة البديلة** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **مثال**: تقلبات الأسعار | ارتفاع تكاليف المواد الخام | عالية | تأثير مالي كبير | **التقليل**: توقيع عقود شراء طويلة الأجل | تخزين كميات كافية من المواد الخام | البحث عن موردين بديلين |
| **مثال**: فقدان العملاء | انخفاض الطلب على المنتجات | متوسطة | انخفاض في الإيرادات | **التخفيف**: تحسين تجربة العملاء | توفير برامج ولاء وعروض ترويجية | تعزيز التسويق لتوسيع قاعدة العملاء |
| **مثال**: التغيرات التشريعية | تغيرات في قوانين العمل | منخفضة | تأخير أو توقف المشروع | **الامتثال**: متابعة التحديثات القانونية | متابعة التحديثات بشكل دوري، والتأكد من الالتزام | اللجوء لاستشارات قانونية |
| **مثال**: منافسة قوية | دخول منافسين جدد أو تحسين عروض المنافسين الحاليين | عالية | فقدان حصة في السوق | **التكيف**: تحسين المنتجات أو الأسعار | تحسين جودة المنتج، وتقديم ميزات جديدة | تخفيض الأسعار مؤقتًا أو تقديم عروض |
| **مثال**: نقص العمالة الماهرة | صعوبة إيجاد وتوظيف المهارات المطلوبة | متوسطة | تعطيل الإنتاج | **التجنب**: تدريب الموظفين الحاليين | توفير دورات تدريبية وزيادة رواتب الموظفين الكفء | التعاقد مع مزود خدمات مستقل |

###

### **شرح الجدول**

* **المخاطرة**: يصف نوع المخاطرة التي قد تواجه المشروع.
* **وصف المخاطرة**: يقدم شرحًا مختصرًا عن طبيعة المخاطرة.
* **احتمالية حدوثها**: تقدير لاحتمال حدوث المخاطرة (منخفضة، متوسطة، عالية).
* **التأثير المحتمل**: يحدد مدى التأثير المالي أو التشغيلي إذا حدثت المخاطرة.
* **إستراتيجية التعامل**: الاستراتيجية المتبعة لإدارة المخاطرة، مثل التخفيف، الامتثال، التكيف، التجنب.
* **الإجراءات الوقائية**: التدابير المتخذة لتقليل احتمال حدوث المخاطرة أو تقليل تأثيرها.
* **الخطة البديلة**: إجراءات بديلة لتقليل الأضرار في حال وقوع المخاطرة.

### **6. الخاتمة والتوصيات**

* **الخلاصة**: *(ملخص مختصر حول جدوى المشروع بناءً على التحليل السابق)*
* **التوصيات**: *(اقتراحات حول خطوات بدء المشروع وتوجيهات لتجنب المخاطر)*

### **7. الملاحق**

تتضمن الملاحق أي مستندات داعمة لدراسة الجدوى، مثل العقود، عروض الأسعار، خطط التسويق التفصيلية، أو أي وثائق أخرى تدعم التحليل. تساهم هذه الوثائق في توفير معلومات أكثر دقة وشمولية للجهات المعنية وتساعد في اتخاذ القرارات المبنية على أسس متينة.

يمكنك الآن نسخ هذا النموذج إلى ملف وورد وتعبئته بالمعلومات المتاحة للمشروع المستهدف، مع تخصيص الحقول والجداول حسب احتياجاتك.