دراسة جدوى لمشروع محل الورد في الرياض

# مقدمة

تعد دراسة الجدوى الخطوة الأولى والأهم قبل البدء في تأسيس أي مشروع تجاري، حيث توفر تحليلاً شاملاً لجميع جوانب ونواحي المشروع لتحديد مدى جدواه الاقتصادية وقابليته للنجاح وتحقيق الأرباح.

وتأتي هذه الدراسة كخطوة أولى لتقييم فكرة مشروع محل بيع الورد “وردتي” في مدينة الرياض، لتحديد مدى جدوى هذا المشروع وإمكانية نجاحه في تلك السوق بعينها من خلال دراسة وتحليل العديد من العوامل المؤثرة.

# البيانات الأساسية

## فكرة واسم المشروع: محل بيع الورد “وردتي”

## اسم مؤسس المشروع: سارة محمد

## فكرة المشروع وما يميزها:

محل متخصص ببيع تشكيلات من الورد الطبيعي والاكسسوارات المصاحبة مثل باقات الشموع والشوكولاتة. يمتاز المحل بتصميمات فريدة وألوان مميزة للورود من إنتاج خاص.

## نوع المؤسسة قانونياً والتراخيص المطلوبة:

مؤسسة فردية

* سجل تجاري
* ترخيص بلدية
* ترخيص الدفاع المدني
* ترخيص وزارة البيئة والمياه والزراعة

## معلومات الشركاء

م. اسم الشريك دوره نسبته

 سارة محمد مالكة 100%

# ملخص المشروع

يتمثل مشروع محل بيع الورد “وردتي” في إنشاء محل صغير مساحته 50 متر مربع في حي العليا بالرياض متخصص في بيع تشكيلات من الورد الطبيعي بالإضافة إلى باقات الشموع والشوكولاتة كهدايا مصاحبة.

وقد توصلت دراسة الجدوى إلى أن المشروع مجدٍ مادياً، حيث تبين أن هناك طلب كافٍ في المنطقة المستهدفة على هذا النوع من المنتجات، بالإضافة إلى ميزة تميز تصميمات المحل ونوعية منتجاته. كما أظهرت الدراسة أنه من المتوقع تحقيق ربح تشغيلي بنسبة 30% من إجمالي المبيعات في السنة الأولى.

وبناء على ذلك تم التوصية بالمضي قدماً في المشروع مع مراعاة بعض النقاط مثل اختيار الموقع بعناية والتركيز على الدعاية في المرحلة الأولى.

# المنتجات/ الخدماتم. اسم المنتج وصفه

1/ باقات الورد باقات من الورد الطبيعي بألوان وأحجام مختلفة مُصممة بشكل فني

2 / باقات الشموع باقات تحتوي على شموع على أشكال هندسية وزهور مصنوعة من الشمع بالإضافة للورد الطبيعي

3 / هدايا الشوكولاتة علب شوكولاتة بأشكال مختلفة (قلوب، ورود) مع ورد طبيعي

## مميزات كل منتج

م. اسم المنتج خصائصه الفريدة

1 / باقات الورد - تصاميم فريدة - ألوان نادرة للورود

## 2 / باقات الشموع - شموع عالية الجودة بأشكال فريدة - مُطابقة للمواصفات العالمية

## 3 / هدايا الشوكولاتة - شوكولاتة من أجود الأنواع - التغليف الجميل بأشكال مُبتكرة

## القيمة المضافة للمنتج

م. اسم المنتج القيمة المضافة

1/ باقات الورد - التصميم الحصري - جودة الورود

2/ باقات الشموع - أشكال فريدة للشموع - الديكور المُبتكر

3/ هدايا الشوكولاتة - نكهات مميزة للشوكولاتة - التغليف الأنيق

## فوائد المنتجات للعملاء

م. اسم المنتج فائدته للعميل

1/ باقات الورد - هدية مميزة بتصاميم حصرية - رضا الموهوب

2/ باقات الشموع - هدية جميلة وعملية - إضافة جو من الرومانسية

3/ هدايا الشوكولاتة - متعة تناول شوكولاتة نادرة - الاحتفاظ بالصندوق كتذكار

# الجانب التكنولوجي

يعتمد المشروع على تقنيات بسيطة، حيث المعدات الأساسية هي:

* ثلاجات عرض: لحفظ الورود وإطالة عمرها
* أدوات التزيين والتجهيز: مقص، شريط لاصق، أوراق تغليف
* الأثاث: رفوف، طاولات عرض
* الديكورات: بانر، صور جدارية، إضاءة

ومن أبرز ما يميز المحل عن منافسيه:

* التصاميم والالوان المميزة والحصرية للورود

ومن أبرز فرص تحسين التكنولوجيا:

* استخدام برنامج محاسبي متخصص في إدارة المخزون
* إنشاء متجر إلكتروني

# الجوانب الاقتصادية

## الوضع الاقتصادي العالمي

شهد الاقتصاد العالمي تباطؤًا خلال السنوات الثلاث الماضية بسبب جائحة كورونا، حيث انكمش النمو إلى نسب سالبة في عام 2020، ثم بدأ في التعافي التدريجي منذ عام 2021 مع عودة النشاط التجاري والصناعي.

## ميزانية الدولة في السنوات السابقة وموازنة الدولة في العام الحالي

لم تتأثر ميزانية الدولة بشكل كبير في السنوات الماضية، نظرًا لارتفاع أسعار النفط الخام وتحسن الإيرادات النفطية. وقد استمر ذلك في موازنة العام 2023، التي شهدت أكبر نمو في الإنفاق العام منذ سنوات.

## تذبذب الاقتصاد

شهد الاقتصاد بعض التذبذب في أوقات الأزمات العالمية مثل جائحة كورونا، ولكن بشكل عام هو مستقر بفضل الإنفاق الحكومي المستمر والقطاع النفطي القوي.

## إجمالي الناتج المحلي للسنوات الثلاث الأخيرة؟

* 2020م: 7.35 تريليون ريال
* 2021م: 7.54 تريليون ريال
* 2022م: 7.8 تريليون ريال (تقديري)

## التصنيف الائتماني

حافظت المملكة على التصنيف الائتماني A1 من موديز و A+ من فيتش، وهو ما يعكس قوة المركز المالي للدولة واستقرار السياسات النقدية والمالية.

# دراسة السوق وتحديد الحصة السوقية

## المنافسين المحتملين

من المتوقع أن ينافس المشروع:

1. محلات الهدايا الأخرى في الحي والمناطق المجاورة
2. مواقع التجارة الإلكترونية المتخصصة في بيع الزهور والهدايا

## وما حجم السوق؟ (محلي - مستورد)

حجم السوق المحلي: 150 ألف المستورد: 50 ألف الكلي: 200 ألف

نسبة المنتجات المحلية من السوق: 75%

نسبة المنتجات المستوردة من السوق: 25%

## حجم الطلب: 180 ألف سنوياً

## مقارنة حجم الطلب بحجم العرض

يزيد الطلب (180 ألف) عن العرض الكلي (200 ألف) بمقدار 20 ألف، مما يشير إلى وجود فجوة سوقية يمكن الاستفادة منها.

## العوامل التي تحفز الطلب على المنتج

* رغبة في شراء هدايا عملية وجميلة في آنٍ واحد
* البحث عن تشكيلات فريدة وألوان نادرة من الورد
* جودة ونوعية المنتجات
* السعر المعقول مقارنة بقيمة وجودة المنتج

# استراتيجية التسويق

## ما قنوات وأدوات التسويق التي تنوي استخدامها؟

* وسائل التواصل الاجتماعي: فيسبوك، إنستغرام، سناب شات - لعرض التشكيلات والعروض المستمرة
* موقع إلكتروني: يوفر تجربة تسوق سلسة مع خيارات متعددة للدفع
* تطبيق محمول: لتيسير عملية طلب وتوصيل المنتجات
* الدعايات المحلية: لافتات، بروشورات، ملصقات - للترويج في الأحياء المجاورة

## جدوى أساليبك التسويقية ومدى ملائمتها للجمهور المستهدف

تعتمد الاستراتيجية على قنوات تسويق تتناسب مع توجهات الجمهور المستهدف من الشباب وهواة شراء الهدايا والتحف، كما أن استخدام وسائل التواصل والإعلانات المحلية من شأنه أن يساعد على الوصول لشريحة أكبر من العملاء المحتملين.

## ما الميزة التنافسية التي تجعلك أفضل من غيرك في السوق؟

* التصاميم الحصرية والمميزة لمنتجات الورد
* استخدام تقنيات التسويق الرقمي للوصول لقاعدة عملاء أوسع
* موقع المحل في حي راقٍ بالعاصمة
* أسعار تنافسية مقارنة بالقيمة المقدمة

# الهيكل التنظيمي

## عدد الموظفين المطلوب للثلاثة شهور الأولى

م. المسمى الوظيفي العدد

1 مصممة تشكيلات 1
2 موظفة مبيعات 1
3 سائق توصيل 1

المجموع 3

## عدد الموظفين المطلوب للست شهور الأولى

م. المسمى الوظيفي العدد

1 مصممة تشكيلات 1
2 موظفة مبيعات 1
3 سائق توصيل 1

المجموع 3

## عدد الموظفين المطلوب للسنة الأولى

م. المسمى الوظيفي العدد

1 مصممة تشكيلات 1
2 موظفة مبيعات 2
3 سائق توصيل 1

## المجموع 4

## الهيكل التنظيمي للشركة

يتكون الهيكل التنظيمي من:

* مالكة المشروع: الإدارة العليا
* مصممة التشكيلات: المسؤولة عن تصميم وإعداد التشكيلات
* موظفات المبيعات: بيع وتقديم المنتجات للعملاء
* سائق التوصيل: توصيل الطلبات للعملاء

## المهام الخاصة بكل موظف

م. المسمى الوظيفي المهام

1 مصممة تشكيلات - تصميم تشكيلات مميزة من الورود
- ابتكار أفكار ومفاهيم جديدة

2 موظفة مبيعات - استقبال العملاء وتقديم المنتجات
- تنفيذ عمليات البيع

3 سائق توصيل - توصيل الطلبات للعملاء في المواعيد المتفق عليها

ما نوع الكفاءات التي سوف تحتاجها لكل وظيفة؟

م. المسمى الوظيفي الكفاءات المطلوبة

1 مصممة تشكيلات - خبرة في تصميم ترتيبات الزهور
- القدرة على الابتكار وإيجاد أفكار إبداعية

2 موظفة مبيعات - مهارات التواصل الفعالة
- معرفة بأساسيات البيع وخدمة العملاء

3 سائق توصيل - رخصة قيادة سارية

- معرفة بشوارع وأحياء المدينة

# الخطة الزمنيةم. المهمة التاريخ / الموعد المتوقع

1/ وضع دراسة الجدوى النهائية 1 فبراير 2024

2 / البحث و اختيار موقع مناسب للمحل 1 مارس 2024

3 / تجهيز الموقع والديكورات 15 مارس 2024

4 / شراء المعدات والأثاث 1 أبريل 2024

5 /تعيين الموظفين 15 أبريل 2024

6 /الافتتاح 1 مايو 2024

# نموذج الأعمال

## كيفية تقديم المنتجات

م. اسم المنتج/الخدمة طريقة التقديم

1 / باقات الورد عرضها داخل المحل ضمن ثلاجات وجاهزة للبيع

2 / باقات الشموع تجهيز وعرض داخل المحل أو عن طريق الموقع

3 / هدايا الشوكولاته تجهيز وتغليف داخل المحل ثم بيعها للزبائن

## طريقة توزيع المنتجات

م. اسم المنتج/الخدمة طريقة التوزيع

1/ باقات الورد بيعها مباشرة للعملائ في المحل أو عبر الإنترنت

2 / باقات الشموع البيع المباشر في المحل أو المتجر الإلكتروني

3 / هدايا الشوكولاتة البيع المباشر في المحل

## سياسة التسعير

م. اسم المنتج/الخدمة طريقة التسعير

1 باقات الورد تسعير مرن حسب حجم الباقة ونوع الورود

2 باقات الشموع تسعير ثابت وفقاً لتكلفة المكونات

## 3 هدايا الشوكولاتة تسعير موحد لكل الهدايا + تكلفة التغليف

# تحليل فكرة المشروع

## نقاط القوة

* تشكيلات ورد فريدة وحصرية
* أسعار معقولة مقارنةً بالقيمة المقدمة
* موقع متميز في حي راقٍ
* استخدام تقنيات التسويق الرقمي

## نقاط الضعف

* محدودية رأس المال والموارد في البداية
* قلة الخبرة في مجال الأعمال

## المخاطر

* ظهور منافسين جدد في السوق
* تذبذب الطلب الموسمي على منتجات الورد
* ارتفاع تكاليف المواد الخام

## الفرص

* الاستفادة من النمو في أعداد الشباب وهواة شراء الهدايا
* إمكانية التوسع في المستقبل بفتح فروع أخرى أو متجر إلكتروني

# الكفاءة

* تمتلك صاحبة المشروع خبرة في مجال تصميم وتنسيق الزهور، مما يضمن تميز وجودة المنتجات
* سيتم الاستعانة بمتخصصين في مجالات التسويق الرقمي والمحاسبة لسد النقص في الخبرات
* رأس المال المتاح يعد كافياً لبدء المشروع في المرحلة الأولى

# التوقعات المالية

## ماهي توقعات الميزانية (المركز المالي) - ثلاث سنوات ومصادر التمويل؟

توقعات المركز
المالي:

الأصول 500 ألف 650 ألف 800 ألف

الأصول المتداولة 100 ألف 150 ألف 200 ألف

الأصول الثابتة 400 ألف 500 ألف 600 ألف

الخصوم 100 ألف 150 ألف 200 ألف

حقوق الملكية 400 ألف 500 ألف 600 ألف

إجمالي الأصول 500 ألف 650 ألف 800 ألف

## إجمالي الخصوم وحقوق الملكية 500 ألف 650 ألف 800 ألف

## توقعات الدخل - السنة الأولى:

قائمة الدخل

المبيعات 400,000 500,000 600,000

تكلفة المبيعات 120,000 150,000 180,000

صافي المبيعات 280,000 350,000 420,000

المصاريف الإدارية والتسويقية 50,000 60,000 70,000

الربح التشغيلي 230,000 290,000 350,000

الزكاة 5,000 7,000 8,000

صافي الربح 225,000 283,000 342,000

## توقعات التدفقات النقدية - السنة الأولى:

قائمة التدفقات النقدية

التدفقات النقدية من الأنشطة 250,000 300,000 350,000
التشغيلية

التدفقات النقدية من الأنشطة (150,000) (50,000) (100,000)
الاستثمارية

التدفقات النقدية من الأنشطة (100,000) (150,000) (200,000)
التمويلية

رصيد النقدية لأول مدة 100,000 200,000 250,000

## صافي التدفقات النقدية 100,000 100,000 50,000

## بداية المشروع تحقيق الأرباح - تحليل نقطة التعادل

من المتوقع أن يحقق المشروع نقطة التعادل ويبدأ بتحقيق الأرباح في غضون الأشهر الـ 6 الأولى من الافتتاح بناءً على التوقعات المتحفظة لمعدل المبيعات وتقديرات التكاليف الثابتة والمتغيرة.

## إمكانية استمرارية واستقرار المشروع - تحليل التكلفة/ العائد

بناءً على دراسة السوق والتوقعات المالية، من المتوقع أن يشهد المشروع نمواً مطرداً واستقراراً في الإيرادات والأرباح خلال السنوات الثلاث الأولى، مع معدل عائد سنوي على الاستثمار يصل إلى حوالي 50% وهو معدل جيد ويضمن استمرارية المشروع ونموه.

# رأس المال المطلوب وتوزيعه على النفقات

## احتياجات رأس المال

م. التوقيت المبلغ

1 مارس 2024 150,000 لشراء المعدات والديكورات

2 أبريل 2024 50,000 لتغطية المصاريف التشغيلية

3 مايو 2024 100,000 كرأس مال عامل

## المجموع 300,000

## الإيرادات أو الأصول المتوقعة للأعمال المقترحة من أجل تأمين التمويل

من المتوقع تحقيق إيرادات تشغيلية تزيد عن 400 ألف ريال خلال العام الأول، بالإضافة إلى وجود أصول ثابتة بقيمة 400 ألف ريال يمكن استخدامها كضمان للحصول على تمويل بنكي.

## مصادر التمويل التي سوف تعتمدها

م. المصدر المبلغ

1 رأس مال شخصي 200,000

2 تمويل بنكي 100,000

## المجموع 300,000

## نسبة الديون إلى حقوق الملكية التي سيقع عليها التمويل

ستكون نسبة الديون إلى حقوق الملكية 25% وهي نسبة مقبولة وآمنة.

## بداية الحصول على العوائد و العائد المتوقع على الاستثمار

من المتوقع بدء تحقيق أرباح من السنة الأولى بنسبة تصل إلى 50% كعائد سنوي على الاستثمار.

# النتائج والتوصيات

بعد دراسة جميع جوانب المشروع، تبين أنه مشروع مجدٍ وقابل للتطبيق والنجاح، مع الأخذ في الاعتبار بعض التوصيات:

* اختيار موقع استراتيجي للمحل لضمان تدفق جيد للعملاء
* التركيز على الدعاية في المراحل الأولى للترويج للمحل
* المحافظة على معدلات الربحية من خلال ضبط التكاليف ورفع الكفاءة
* إمكانية التوسع مستقبلاً عند توفر رأس المال الكافي

وبشكل عام ينصح بالمضي قدماً في تنفيذ المشروع لكون الفرصة مواتية وتحقق العوائد المجزية مقارنةً بحجم الاستثمار.

**خاتمة**

خلاصة القول، أظهرت دراسة الجدوى لمشروع محل بيع الورد جدوى اقتصادية واعدة لهذا المشروع في ظل المناخ الاستثماري الحالي ووفرة الفرص السانحة نتيجة نمو الطلب على مثل هذه المنتجات.

كما أشارت توقعات الربحية إلى إمكانية تحقيق عوائد مجزية خلال السنوات القليلة الأولى، مع ضرورة بذل الجهد في التسويق وكسب رضا العملاء.

وبناء عليه، يوصى بالمضي قدماً في تنفيذ الفكرة مع مراعاة التوجيهات المقترحة لضمان استدامة نمو المشروع ورفع حصته السوقية.

# المصادر والمراجع

1. الهيئة العامة للإحصاء، تقرير المؤشرات الاقتصادية 2021
2. مؤسسة النقد العربي السعودي، التقرير السنوي 2022
3. وزارة التجارة، دليل إجراءات تأسيس الأعمال 2023
4. غرفة الرياض، دراسة السوق لقطاع الهدايا 2021
5. موقع جرين بوكس لحلول الأعمال

تم الاعتماد في إعداد هذه الدراسة على البيانات والإحصائيات الرسمية للجهات ذات العلاقة، بالإضافة إلى مواقع متخصصة في مجال الأبحاث والدراسات التجارية.