

دراسة جدوى لإنشاء فرع للخياطة

الدراسة مُقدمة للسادة :

صندوق خليفة لدعم مشاريع الشباب

ابوظبي

الإمارات العربية المتحدة

مقدمة الدراسة:

بسم الله الرحمن الرحيم

قبل تقديمي لكم دراسة الجدوى اريد ان طرح لكم بعض المعوقات التي واجهتني في مشروعني القائم والتي كانت السبب الرئيسي لتقديمي للمشروع الجديد.

1- (مساحة المحل) تعتبر مساحة المحل من اولى المعوقات التي اعتبرها اكبر عائق لدي فلم استطيع عرض المنتج بالطريقة الواضحة للزبون حيث ان طريقة عرض المنتج تعتبر من عوامل جذب الزبائن (كلما زاد العرض زاد الطلب)

2- (مساحة المحل) لا استطيع توفير مكان لعمال اضافيين لكي استطيع تلبية طلبات كل الزبائن فبعض الزبونات يطلبن طلبيات مستعجلة وذلك بسبب التزامهن بموعد ولادتهن فاعتذر لهن حيث انني لااستطيع استيعاب اكبر من القدر المتاح لدي .

3- (مساحة المحل) فبسبب صغر المساحة لا يوجد لدي مخزن لتخزين البضاعة فأضطر لشراء بضاعة اقل من المطلوب فبتالي يتم استهلاكها بشكل سريع وعند طلبها من السوق مرة اخرى في الغالب لا تكون موجودة بنفس الالوان او النوعية التي اصبحت تروق للزبائن فاستبدالها فلبعض يقبل والبعض الاخر لايقبل.

4- (الموقع والديكور) يعتبر الموقع والديكور في نظري من اهم العوامل التي تجذب الزبائن من النظرة الاولى سواء من الداخل او الخارج ، فأنا ارغب في

التوسع في هذا المشروع وذلك بفتح محل في مكان عالية تردد واقبال كبير من قبل الزبائن على سبيل المثال منطقة الخالدية.

- من خلال تجوالي في الاسواق رايت ان الفكرة موجودة ومطلوبة ولكن بنسبة قليلة جدا ومختلفة بعض الشي .
- عند عرضي في المولات والمعارض كان الاقبال كبير جدا حيث استنتجت بأن هذه الفكرة مطلوبة بشكل كبير جدا.
- في مشروعني الجديد لدي الهمة العالية والانطلاقة القوية نحو الافضل والتميز وتوفير كل ما تحتاجة المرأة الحامل في فترة حملها وحتى ولادتها وبمعنى اصح تطوير وتحسين وإضافة افكار جديدة غير متاحة في المشروع القائم ومقبولة بنسبة 100% في المشروع الجديد وذلك بسبب خبرتي السابقة وطلب الزبائن لبعض الاضافات الغير متاحة في المشروع القائم.

نقاط الدراسة:

- ❖ معلومات عامه عن مقدم المشروع
- ❖ الملخص (وصف المشروع ومدى الحاجة إليه)
- ❖ أدوات وأجهزة
- ❖ القوى العاملة والأجور
- ❖ الدراسة المالية
- ❖ خطة التشغيل / العمليات
- ❖ إعداد المكان
- ❖ المنافسة والتسويق

إسم المشروع: خياطي

الموقع: الخالدية

إسم صاحب المشروع:

المؤهلات الأكاديمية:

التدريب المتخصص:

(أي دورات قمتي بها كمبيوتر او لغة انجليزية او ICDL)

الخبرة العملية:

خبرة بالمجال لمدة لا تقل عن (4سنوات) وصاحبة لمشروع قائم بإسم (خياطي للخياطة)

المعلومات مالية:

الدخل الحالي: الراتب (30000) ومن المحل القائم ما يقارب من (10000 الى 150000) درهم (بشكل شهري)
الإلتزامات : أقساط سيارة بقيمة (3600) درهم

❖ الوصف ومدى الحاجة للمشروع:

الوصف:

محل لخياطة ملابس الحوامل وحديثي الولادة وجميع أدواته من ملابس وأسرة وأغطية للأسرة وملحقاتها.

مدى الحاجة للمشروع:

تعد حاجات الحوامل من أكثر الأمور طلبا وعلى مدار العام إما للحامل أو كهدية تقدم لها، فحاجة السوق اليها دائمة وذلك للأسباب التالية:

1. قلة المنافسين
2. نسبة إقبال المواطنين عليه جدا
3. تفاوت الجودة والنوع والتصميم كبير في هذا المجال
4. الطلب غير موسمي وإنما بشكل مستمر وعلى مدار العام

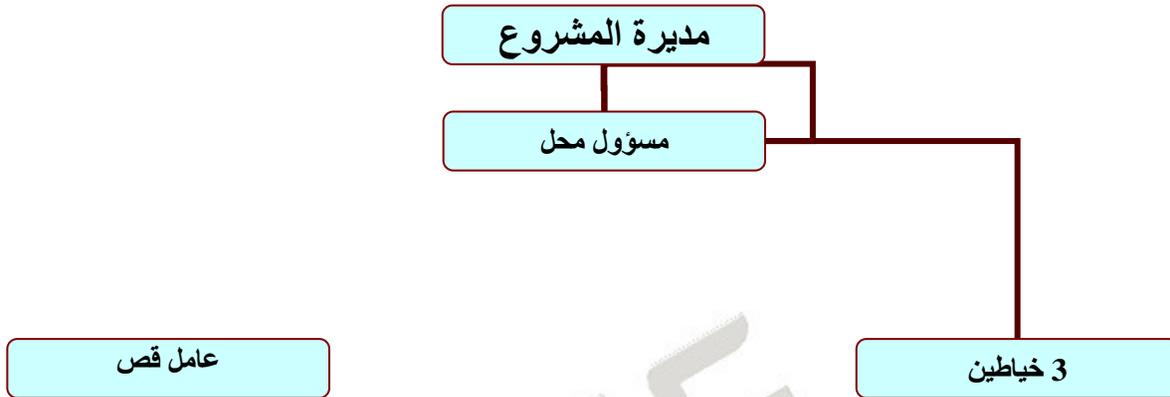
ومن الملاحظات التي باتت مهمة بهذا المجال، تفاوت الأسعار والأذواق والطلب المستمر لأنواع وأشكال جديدة من قبل العملاء مما يعطينا مؤشرا بأن الحاجة للمشروع كبير جدا

❖ المعدات والأجهزة:

وصف المعدات	تكلفة الوحدة (الدرهم)	العدد	التكلفة
مكائن الخياطة	3000	3	9000
الأثاث والأجهزة المكتبية	تكلفة الوحدة (الدرهم)	العدد	التكلفة
طاولة قص	1500	1	1500
كراسي مع طاولة لاستقبال الزبائن	1500	طاولة + 4 كراسي	1500
سرير للعرض	2000	1	2000
استاندات للملابس	25	20	500
ملاكانات للعرض	300	3	900
ستارة للنوافذ	400	2	800
رفوف للعرض	300	3	900
المجموع			17100

❖ القوى العاملة والأجور

يعتبر ثالث عناصر احتياجات المشروع هي القوى العاملة به، ويوضح الجدول التالي التخصصات المطلوبة، وعددها بالإضافة لتكلفة الأجور السنوية والخبرات المطلوبة.



الإجمالي السنوي لمجموع العمال	الراتب الشهري للموظف (درهم)	الخبرة المطلوبة	العدد	الوظيفة
72000	3 X 2000	من سنة الى سنتين	3	خياطين
30000	2500	سنتين	1	مسؤول محل
30000	2500	سنتين	1	عامل قص
132000 درهم	11000 درهم			الإجمالي

❖ الدراسة المالية: - تكاليف المشروع الكليه (لدورة إنتاجية كامله)

القيمة (درهم)	1. كلفة الأصول الثابتة
9000	المعدات والآلات
8100	الأثاث والأجهزة المكتبية
2000	تأمينات مستردة (ماء وكهرباء)
19100 درهم	المجموع

القيمة (درهم)	2. مصاريف التأسيس وما قبل التشغيل
15000	رسوم رخص العمالة
15000 درهم	المجموع

القيمة (درهم)	3. التكاليف التشغيلية الثابتة (4شهور)
26667	إيجار المكان
44000	رواتب وأجور
5000	مصاريف الدعاية والتسويق

القيمة (درهم)	4. التكاليف التشغيل المتغيرة (3شهور)
25000	المواد الخام
1500	فواتير (كهرباء, هواتف)
	مصاريف أخرى يجب تحديدها مثال (أدوات مكتبية...إلخ)
102167 درهم	مجموع التكاليف التشغيلية الثابتة + المتغيرة

و يمكن تصنيف التكلفة الكلية للمشروع ضمن المجموعات التالية:

القيمة (درهم)	البند
191000 درهم	مجموع تكاليف الأصول الثابتة
15000 درهم	مجموع مصاريف ما قبل التشغيل
102167 درهم	التكاليف التشغيلية
136267 درهم	المجموع

حساب الأرباح والخسائر (السنة الأولى):

* العوائد السنويه (السنة الأولى)

الفترة	الوحدات/ العميل	معدل السعر للوحدة	المجموع
يناير	60	1000	60000
فبراير	65	1000	65000
مارس	70	1000	70000
أبريل	65	1000	65000
مايو	60	1000	60000
يونيو	30	1000	30000
يوليو	20	1000	20000
أغسطس	35	1000	35000
سبتمبر	50	1000	50000
أكتوبر	65	1000	65000
نوفمبر	75	1000	75000
ديسمبر	55	1000	55000
المجموع			650000

* التكاليف التشغيلية السنوية (السنة الأولى)

الوصف	تكاليف الإنتاج 1	تكاليف لدورة 2	تكاليف الإنتاج 3	تكاليف الإنتاج 4	المجموع
إيجار المكان	20000	20000	20000	20000	80000
الرواتب	33000	33000	33000	33000	132000
الدعاية	2500		2500		5000
المواد الخام	25000	25000	25000	25000	100000
فواتير	1500	1500	1500	1500	6000
المجموع التكاليف التشغيلية السنوية					
العوائد السنوية	التكاليف السنوية	الربح السنوي	معدل الربح الشهري		
650000	323000	327000	27250		

- ❖ الكلفة الإجمالية للمشروع: (في جدول التكلفة الفعلية للمشروع)
- ❖ الربح السنوي المتوقع للمشروع (السنة الأولى): (الجدول أعلاه - الربح السنوي)
- ❖ التوفير من الربح السنوي 25%: (غير ضروري ولكن ربع الربح السنوي يمكن حفظه وتوفيره) خيار وليس أساسا

❖ الأسس والفرضيات المالية :

تم إجراء التحليل المالي للمشروع لمدة خمس سنوات وذلك بالاعتماد على الأسس والفرضيات التالية :

- تم افتراض أن مبيعات ومشتريات المشروع بما في ذلك المواد الخام ومدخلات الإنتاج ستكون نقدية من قبل الصندوق.
- تم افتراض أن المصاريف التشغيلية السنوية تزداد بشكل متفق مع الزيادة المفترضة للإيرادات.
- تم افتراض أن الأجور السنوية تزداد بمعدل 5% .

❖ خطة التشغيل / العمليات:



❖ مدة التنفيذ

يعتبر المشروع تجاريا بالدرجة الأولى وبالتالي لا يتطلب وقتا طويلا لتسجيل المشروع وترخيصه. يحتاج المشروع إلى قرابة (شهر ونصف الى شهرين) لتجهيزه والإنطلاق.

ويبين الجدول التالي تسلسل مراحل المشروع والذي قسم إلى 15 شهر:

الوصف	الفترة	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
تسجيل الشركة ، استئجار المكتب	1	0														
التوظيف وشراء الأجهزة	2	0	0													
تطوير الخدمة وجمع البيانات	2		0	0												
تجهيز المنتج والإنطلاق	1				0											

مرحلة التأسيس 

مرحلة نقطة التعادل (الدخل الإجمالية - التكلفة الإجمالية = صفر) 

مرحلة الربح 

الهيكل التنظيمي لأقسام المكان:

❖ المنافسة والتسويق

■ مقدار المنافسة في هذا المجال:

عرض ماهو غير موجود لدى المنافسين وتطوير المشروع بشكل افضل عن المشروع القائم وتقديم خدمات غير متاحة في السوق ولكون عدد المشاريع المشابهه للمشروع قليل وبهذا الجودة للمنتج غير متوفره بالشكل المطلوب، فالمنتج الجيد في هذا المجال يفرض نفسه.

المنافسون و منطقة تسويقهم:

المنافسون	منتجاتهم	منطقة مشروعهم	مناطق تسويقهم
إسم المنافسين	منتجاتهم	المنطقة	هل في ابوظبي ام منطقة معينه كالنادي السياحي حسب معرفتك
XXXXXX	نفس المنتج	منطقة السوق القديم	ابوظبي
XXXXXX	نفس المنتج	شارع الدفاع	ابوظبي
XXXXXX	نفس المنتج	الخالدية	ابوظبي
XXXXXX	نفس المنتج	المشرف	ابوظبي

حجم السوق	النوعية			السعر			المنتجات	المنافسون
	غير مقبول	وسط	جيد	منخفض	وسط	مرتفع		
			✓			✓		XXXXXX
			✓			✓		XXXXXX
						✓		XXXXXX
		✓		✓				XXXXXX

نقاط القوة التي يتمتع بها المنافس الأول:

- 1- حجم المحل كبير نسبياً
- 2- الموقع المميز
- 3- عماله ذات خبرة
- 4- رأس مال كبير

نقاط الضعف لدى المنافسون:

- 1- ارتفاع الاسعار
- 2- خدمة عملاء غير منظمة
- 3- أساليب ترويجية غير مجدية

وسائل الترويج المعتمدة لدى المنافسون:

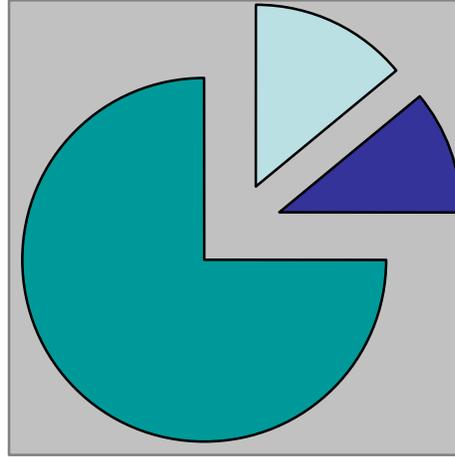
- 1- الوسائل المباشرة مع المستهلك
- 2- تسهيلات الدفع
- 3- إعلانات صغيرة وقليلة
- 4- إعتقاد كلي على العلاقات الشخصية فقط

مقارنة بين المنتج لدى المنافس والمنتج الذي سنقدمه:

منتج المنافس (المعدل)			منتجنا								
النوعية والجودة والخدمة			السعر			النوعية والجودة والخدمة			السعر		
منخفض	وسط	مرتفع	منخفض	وسط	مرتفع	منخفض	وسط	مرتفع	منخفض	وسط	مرتفع
	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

■ مقدار الخسارة في أسوأ الاحتمالات:

لا توقع الخسارة لاخبرتي السابقة في هذا المشروع ولظرورة ومدى احتياج السوق لهذة السلعة ولقلة المنافسين.



- الأصول الثابتة
- مصاريف ما قبل التشغيل
- التكاليف التشغيلية

■ المزايا :

- فائدة القرض لا تتعدى 1%.
- استخدام مزايا الصندوق المتاحة (كوزارة العمل والعمال وغيرها).
-
-

عرض للخدمات بشكل تفصيلي:

1. خدمات
2. خدمات
3. خدمات
4. خدمات

قائمة بالموردين:

الرقم	المورد	الثقة والإعتماد (1 - 5)
1		
2		

■ خطة التسويق المبدئية:

1. المنتج الجيد أكبر مسوق لنفسه.
2. مندوبي دعاية وإعلان أكفاء.
3. الإعلانات التقليدية بشكل مكثف وملحوظ.
4. العلاقات الشخصية.
5. تسهيلات دفع للمستهلك وجذب الآخرين.
6. خصومات موسمية وعروض مرضيه.
7. عمل دعاية عن طريق المعارض والانترانت والمحل القائم.

وما التوفيق إلا من عند الله
.. شكراً لكم ..

عود
لدراسة الجدوى الإقتصادية