

دراسة الجدوى في المشروع

اسم الطالب

احمد محمد السبيعي

مشروع تخرج -1

إشراف

د. منى مصطفى العشري

عضو هيئة التدريس - كلية الإدارة - جامعة ميدأوشن

الفصل الدراسي الأول

1.....	الفهرس
2.....	المقدمة
3.....	جوانب المشاكل و الصعوبات التي قد تواجهها في المشروع
4.....	اهمية دراسة الجدوي مشروع ورشة ميكانيكا السيارات
5.....	اهداف دراسة الجدوي مشروع ورشة ميكانيكا السيارات
6.....	موقع ومكان المشروع
7.....	مكان التطبيق المقترح للمشروع
7.....	تصميم ورشة ميكانيكا السيارات
8.....	التجهيزات المطلوبة
8.....	المعدات والأدوات المطلوبة
9.....	شروط الترخيص لمشروع ورشة سيارات في السعودية
9.....	العمالة اللازمة لورشة ميكانيكا سيارات
10.....	الخدمات التي تقدمها ورشة ميكانيكا السيارات
11.....	تحليل SWOT لورشة ميكانيكا السيارات
15.....	التكلفة المتوقعة لمشروع ورشة ميكانيكا السيارات
17.....	قائمة الإيرادات والتكاليف
19.....	قائمة الأصول والخصوم التفصيلية
26.....	عوامل نجاح المشروع
28.....	التسويق لمشروع ورشة ميكانيكا السيارات
	المراجع
30.....	

المقدمة:

تجاوزت السيارة حدود كونها مجرد وسيلة للتنقل، فأصبحت جزءاً لا يتجزأ من حياتنا اليومية، وبالتالي، فإن صيانتها وإصلاحها أصبحا أمراً ضروريا وملحا لضمان استمرارية تلك الحياة المريحة والفعالة. في هذا السياق، تبرز أهمية مشاريع ورش السيارات كمصدر رئيسي للدخل ومحورا للخدمات في المجتمعات المعاصرة.

توفر ورش السيارات فرصاً لريادة الأعمال وتحقيق الأرباح بشكل مستقر، وهي تعتبر وجهة أساسية لأصحاب السيارات لإجراء الصيانة الدورية وإصلاح العطل. بالإضافة إلى ذلك، فإن الطلب المستمر على خدمات ورش السيارات يضمن استمرارية الأعمال وزيادة الدخل لأصحاب هذه المشاريع.

تتميز السوق السعودية بكثافة السيارات واعتماد المواطنين بشكل كبير على السيارات كوسيلة رئيسية للتنقل والتنقل بين مختلف الأماكن. هذا يجعل ورش السيارات مشروعاً استثمارياً جذاباً للغاية، حيث يمكن لصغار المستثمرين تحقيق أرباح مجزية من خلال تقديم خدمات صيانة السيارات وإصلاحها.

من خلال هذه الدراسة الجدوى، سنقدم تحليلاً شاملاً لمشروع ورشة سيارات في المملكة العربية السعودية، حيث سنركز على المتطلبات اللازمة لإنشاء وتشغيل مثل هذا المشروع، بما في ذلك الشروط البلدية والتراخيص اللازمة، بالإضافة إلى تقديم دراسة مالية تفصيلية توضح تكاليف الاستثمار والإيرادات المتوقعة والتحليل المالي المستقبلي.

إن فهم عمق احتياجات السوق وتوجيه الاستثمارات نحو المشاريع ذات الجدوى الاقتصادية يعد أمراً حاسماً لنجاح أي مشروع، ونحن هنا لتوفير المعلومات والتحليلات الضرورية لدعم قراراتكم الاستثمارية بشكل مستنير ومدروس .



جوانب المشاكل و الصعوبات التي قد تواجهها في المشروع:

1. **المنافسة الشديدة** : قد تكون هناك ورش سيارات أخرى في المنطقة تقدم نفس الخدمات، وبالتالي يجب أن تكون قادرًا على التميز في الخدمة والجودة لجذب العملاء.
2. **التشريعات والتراخيص** : قد تكون هناك متطلبات قانونية وتنظيمية تحتاج إلى الامتثال بها لتشغيل ورشة السيارات. على سبيل المثال، قد تحتاج إلى الحصول على تراخيص بلدية معينة أو تقديم تدريبات محددة للعمال.
3. **المعدات والتكنولوجيا**: يمكن أن تكون تكلفة شراء المعدات والأدوات اللازمة لورشة السيارات مرتفعة، كما أن الاستمرار في تحديث التكنولوجيا قد يتطلب استثمارات إضافية.
4. **العمالة المهرة** : يمكن أن تكون توفير عمالة مهرة في مجال الصيانة والإصلاح مشكلة، خاصة إذا كانت المهارات الفنية نادرة في المنطقة.
5. **التكاليف التشغيلية** : يجب أن تحسب التكاليف التشغيلية بدقة، بما في ذلك تكاليف المواد الاستهلاكية والطاقة والأجور، والتأكد من أن الإيرادات تكفي لتغطية هذه التكاليف.
6. **التسويق وبناء العلامة التجارية** : قد يكون من الصعب جذب العملاء الجدد في بداية المشروع، لذا يجب عليك الاستثمار في استراتيجيات التسويق وبناء العلامة التجارية.
7. **الصيانة والتشغيل اليومي**: تشمل المشاكل اليومية التي قد تواجهك الصيانة المستمرة للمعدات والتعامل مع الطلبات الطارئة من العملاء.
8. **الموقع والمساحة** : قد تواجه تحديات في اختيار موقع مناسب لورشتك، بالإضافة إلى ضرورة وجود مساحة كافية للعمل وتخزين المعدات والسيارات



اهمية دراسة الجدوى مشروع ورشة ميكانيكا السيارات:

دراسة جدوى مشروع ورشة سيارات تعد أساسية لنجاح المشروع وتحقيق الأرباح المرجوة.

1. **تقييم الجدوى المالي :** تساعد دراسة الجدوى على تقدير التكاليف اللازمة لإنشاء وتشغيل ورشة السيارات، بما في ذلك تكاليف المعدات والمواد اللازمة وتكاليف العمالة والإيجارات والنفقات العامة الأخرى. كما تساعد في تقدير الإيرادات المتوقعة وتحديد متوسط العائد المالي المتوقع.

2. **تحديد الاستراتيجية العملية :** تساعد الدراسة في وضع استراتيجية عملية للمشروع، بما في ذلك تحديد الخدمات التي ستقدمها وتحديد السوق المستهدفة وتحليل المنافسة وتحديد نقاط القوة والضعف.

3. **تقييم الجدوى الاقتصادية والاجتماعية :** تساعد دراسة الجدوى في تقييم الآثار الاقتصادية والاجتماعية للمشروع على المجتمع المحلي، بما في ذلك توفير فرص العمل وتعزيز النمو الاقتصادي وتقديم خدمات مهمة للمجتمع.

4. **تقليل المخاطر :** تساعد دراسة الجدوى في تحديد المخاطر المحتملة التي قد تواجه المشروع وتطوير استراتيجيات لتقليل هذه المخاطر وزيادة فرص النجاح.

5. **جذب التمويل :** تساعد دراسة الجدوى في إقناع المستثمرين والجهات الممولة بجدوى المشروع وفرص العائد على الاستثمار، مما يزيد من فرص الحصول على التمويل اللازم لبدء وتشغيل المشروع.

باختصار، فإن دراسة جدوى مشروع ورشة سيارات تعد أداة حيوية لتقييم فرص النجاح وتحديد الخطوات اللازمة لتحقيق الأهداف المالية والاجتماعية للمشروع.

اهداف دراسة الجدوى مشروع ورشة ميكانيكا السيارات:

هناك عدة أهداف مهمة يسعى إليها القيام بدراسة جدوى لمشروع ورشة سيارات، ومن بين هذه الأهداف:

1. **تقييم الجدوى المالية:** يهدف البحث إلى تحليل الجوانب المالية للمشروع بشكل شامل، بما في ذلك تقدير التكاليف الإجمالية لإنشاء وتشغيل الورشة، وتحديد الإيرادات المتوقعة، وتقدير التكاليف الثابتة والمتغيرة، وتحليل العائد المالي المتوقع.

2. **تحديد الجدوى الاقتصادية والاجتماعية:** يهدف البحث إلى تقييم الآثار الاقتصادية والاجتماعية للمشروع على المجتمع المحلي، بما في ذلك تحليل الفوائد الاقتصادية المتوقعة للمشروع، وتقدير الأثر الاجتماعي لتوفير فرص العمل وتقديم الخدمات المهمة للمجتمع.

3. **تقييم السوق والمنافسة:** يهدف البحث إلى دراسة السوق المستهدفة وتحليل الطلب والعرض على خدمات ورش السيارات في المنطقة المحددة، بالإضافة إلى تقدير حجم السوق وتحديد المنافسين المحتملين وتحليل نقاط القوة والضعف.

4. **تحليل الجوانب التنظيمية والقانونية:** يهدف البحث إلى فهم المتطلبات التنظيمية والقانونية لتشغيل ورشة سيارات، بما في ذلك الحصول على التراخيص اللازمة والامتثال للقوانين واللوائح المحلية.

5. **تقديم النصائح والتوصيات:** يهدف البحث إلى تقديم النصائح والتوصيات للمستثمرين المحتملين حول جوانب مختلفة من إنشاء وتشغيل ورشة سيارات، بما في ذلك استراتيجيات العمل والتسويق وإدارة المخاطر.

باختصار، فإن الأهداف الرئيسية لدراسة جدوى مشروع ورشة سيارات تتمثل في تقييم الجوانب المالية والاقتصادية والاجتماعية للمشروع، وتقديم التوصيات والنصائح اللازمة لضمان نجاح المشروع وتحقيق الأهداف المرجوة.

الموقع المناسب لمشروع ورشة ميكانيكا سيارات:

عندما يتعلق الأمر بمشروع ورشة ميكانيكا سيارات، فإن اختيار الموقع المناسب يعد أحد العوامل الرئيسية لنجاح المشروع. إليك بعض النقاط التي يجب أخذها في الاعتبار عند اختيار الموقع:

1. **الموقع الاستراتيجي** : يجب أن يكون الموقع سهل الوصول إليه ومرئيًا للعملاء المحتملين. يفضل أن يكون الموقع على طريق رئيسي أو بالقرب من مناطق حيوية حيث يزداد احتمال وجود السيارات التي تحتاج إلى صيانة وإصلاح.
2. **الكثافة السكانية وحركة المرور** : يجب أن يكون الموقع في منطقة تتمتع بكثافة سكانية عالية وحركة مرور كبيرة. يمكن أن تكون المناطق الحضرية أو المراكز التجارية أو المناطق الصناعية المحتملة مواقع مثالية.
3. **المساحة والتسهيلات** : يجب أن يتوفر في الموقع مساحة كافية لإقامة ورشة السيارات بالإضافة إلى منطقة انتظار للعملاء. كما يجب أن تكون متوفرة التسهيلات مثل الكهرباء والمياه والصرف الصحي والتهوية الجيدة.
4. **القوانين والتنظيمات المحلية** : يجب أن يتماشى الموقع مع القوانين والتنظيمات المحلية المتعلقة بفتح ورشة سيارات، بما في ذلك الحصول على التراخيص اللازمة والامتثال لمتطلبات السلامة والصحة المهنية.
5. **البنية التحتية والخدمات** : يجب أن يتوفر في الموقع البنية التحتية اللازمة مثل الطرق المعبدة وأنظمة الإضاءة والأمان. كما يجب أن تكون متوفرة الخدمات الأساسية مثل الإنترنت والهاتف والتيار الكهربائي الثابت.
6. **المنافسة والتكامل مع الخدمات الأخرى** : يجب أن يتم اختيار الموقع بحيث يمكن أن يميز المشروع عن المنافسين الآخرين ويوفر قيمة مضافة للعملاء، سواء من خلال الخدمات المتميزة أو التواجد بالقرب من مراكز بيع قطع الغيار أو مراكز الخدمة الرئيسية.

باختصار، يجب على المستثمرين في مشروع ورشة ميكانيكا السيارات أن يكونوا حذرين عند اختيار الموقع، وأن يضعوا في الاعتبار جميع العوامل المهمة المذكورة أعلاه لضمان نجاح المشروع وجذب العملاء بشكل فعال.

مكان التطبيق المقترح لمشروع ورشة ميكانيكا السيارات:

يجب على صاحب المشروع اختيار مساحة مناسبة لإقامة الورشة، كما يجب ألا تقل المساحة عن 150 متر مربع، كذلك يفضل أن يكون مقر مشروعك وسط المناطق المتكدسة بالسيارات، أو بالقرب من الطرق السريعة، أو بجوار محلات قطع الغيار، حتى تستطيع الوصول إلى العملاء بسهولة، كما يفضل توفير مخزن بمساحة لا تقل عن 50 متر مربع لاستخدامه في تخزين المعدات.

تصميم ورشة ميكانيكا السيارات:

- توفير أجهزة لطرد غازات العمليات الصناعية التي يتم تواجدها في ورشة ميكانيكا سيارات.
- توفير وسيلة تهوية جيدة في المكان كي لا يحدث أي إختناق للعاملين نتيجة دخان السيارات.
- لابد من توفير مصادر جيدة للكهرباء لتناسب جميع الأحمال الكهربائية.
- ينصح بتوفير كافة وسائل الإسعافات الأولية



التجهيزات المطلوبة لمشروع ورشة ميكانيكا السيارات تشمل:

1. مكتب و3 كراسي: للغرفة الإدارية المخصصة لمدير أو صاحب المشروع.
2. ماكينة دفع آلي: لاستلام رسوم عمليات الإصلاح والصيانة من العملاء.
3. جهاز كمبيوتر: للاستخدام في العمليات الحسابية وتوثيق عمليات دخول وخروج قطع الغيار.
4. جهاز تكييف: لتوفير الراحة في الغرفة الإدارية واستقبال العملاء.
5. ديكورات وتصميمات: لتحسين مظهر الورشة وجذب المزيد من العملاء.
6. لوحة إعلانية مضيئة: تحتوي على اسم المشروع ومعلومات الاتصال لجذب المزيد من الزبائن.
7. منظومة كهرباء: عالية الجودة لتسهيل عمليات الفحص للسيارات.
8. مصدات وحوامل حديدية: لتنشيط السيارات أثناء عمليات الفحص والصيانة.

المعدات والآلات المطلوبة لمشروع ورشة ميكانيكا السيارات تشمل:

1. جهاز رفع السيارات: لرفع السيارات وتسهيل الوصول إلى أسفلها لإجراء عمليات الصيانة والإصلاح.
2. أدوات الميكانيكا: تشمل الزراديات، وأوعية تجميع الزيوت، وأجهزة القياس، والمفاتيح، وأدوات إصلاح المكيف، وغيرها.
3. خراطيم غسل السيارات: لتنظيف السيارات بعد الصيانة والإصلاح.
4. كمبروسر هواء: لاستخدامه في عمليات الصيانة والإصلاح.
5. منفاخ هوائي: لتعبئة إطارات السيارات بالهواء.
6. عدد يدوية ميكانيكية: مثل المفكات والمفاتيح لعمليات الفك والربط.
7. جهاز تشخيصي: لقراءة أخطاء محرك السيارات وإظهارها للميكانيكي.
8. مسدس فك كفات: لفك الصواميل الخاصة بكفر السيارات.

هذه المعدات والآلات ضرورية لتأمين سير عمل الورشة بكفاءة وجودة، وضمان إجراء عمليات الصيانة والإصلاح بشكل دقيق وسلس.

شروط الترخيص لمشروع ورشة سيارات في السعودية تشمل:

1. استخراج سجل تجاري للنشاط والالتزام بالأنشطة المرخص بها فقط.
 2. عدم تسكين العمال في مقر الورشة أو إجراء أي تعديلات على نشاط المشروع دون موافقة البلدية.
 3. تقديم عقد الإيجار إذا كان صاحب طلب الترخيص مستأجراً لمقر الورشة.
 4. منع ممارسة أعمال الصيانة والإصلاح خارج مقر الورشة والتأكد من توفير كافة متطلبات الأشخاص ذوي الإعاقة.
 5. الالتزام بمساحة الورشة التي لا تقل عن 100 متر مربع وتوفير موقف سيارة لكل 50 متر مربع من مساحة الورشة.
 6. توفير وسيلة للدفع الإلكتروني واستيفاء جميع الاشتراطات الخاصة بالمستودعات والمخازن والورش.
 7. الحصول على موافقات الهيئة العامة للأرصاد وحماية البيئة والدفاع المدني قبل بدء المشروع.
- تلك الشروط تهدف إلى ضمان سير المشروع بشكل قانوني وآمن وتحقيق الامتثال لجميع الأنظمة واللوائح المعمول بها في المملكة العربية السعودية.

العمالة اللازمة لورشة ميكانيكا سيارات تشمل:

1. فني كهربائي.
 2. فني ميكانيكي.
 3. عامل لتنظيف المعدات والورشة.
 4. عامل متخصص في تغيير زيت السيارات.
 5. عمالة متخصصة في خدمات التشحيم.
 6. عمال لغسل السيارات.
 7. مهندس ميكانيكا (Mechanical Engineer).
 8. محاسب.
- هؤلاء العاملون يساهمون في تنفيذ الأعمال المختلفة داخل الورشة بمهاراتهم المتخصصة، مما يضمن سير العمل بفعالية وإتمام الصيانة والإصلاح بجودة عالية وفقاً للمعايير المطلوبة.

الخدمات التي تقدمها ورشة ميكانيكا السيارات تشمل:

1. **توفير قطع الغيار بالطلب:** تقديم قطع الغيار الضرورية للسيارات عند الطلب لإجراء عمليات الصيانة والإصلاح.
 2. **تغيير الزيوت:** توفير مجموعة متنوعة من الزيوت لخدمة تغيير الزيوت للسيارات، مع اختيار الزيوت المناسبة لكل نوع من السيارات.
 3. **خدمات الغسيل:** استخدام مواد السوائل للتلميع والصابون والمناشف في خدمات الغسيل لجميع أنواع السيارات للحفاظ على نظافتها وجاذبيتها.
 4. **عمليات اللحام:** توفير وإجراء عمليات اللحام الضرورية في عمليات الصيانة والإصلاح للسيارات، بما يضمن سلامة وثبات هيكلها.
- هذه الخدمات تساعد في تلبية احتياجات العملاء وتقديم خدمة شاملة ومتكاملة لصيانة وتصليح السيارات في ورشة الصيانة.



تحليل SWOT لورشة ميكانيكا السيارات:

القوة:

1. الطلب المتزايد: يوجد طلب متزايد على خدمات صيانة السيارات، مما يوفر فرصًا جيدة لنمو العمل وتحقيق الأرباح.
2. فريق عمل متخصص: توفر وجود فنيين ماهرين ومدربين بشكل جيد يمكنهم تقديم خدمات ذات جودة عالية، مما يساهم في جذب المزيد من العملاء.
3. تجهيزات متطورة: توفير تجهيزات وأدوات حديثة وفعالة تساعد في تقديم الخدمات بشكل أفضل وأكثر فعالية.

ضعف:

1. المنافسة الشديدة: يوجد منافسة قوية في صناعة صيانة السيارات، مما قد يؤثر على قدرة المشروع على جذب العملاء وتحقيق الأرباح.
2. التكاليف المرتفعة: يمكن أن تكون التكاليف الثابتة مرتفعة بسبب تكاليف الإيجار، ورواتب الموظفين، وتكاليف الصيانة، مما يقلل من هامش الربح.
3. التباين في الطلب: يمكن أن يكون الطلب على الخدمات متقلبًا بسبب التغيرات في اقتصاد البلد أو التكنولوجيا.

فرص:

1. التوسع في الخدمات: يمكن توسيع نطاق الخدمات المقدمة لتشمل خدمات إضافية مثل بيع قطع الغيار أو تقديم خدمات الإصلاحات الكبيرة، مما يزيد من مصادر الدخل.
2. النمو في السوق: يمكن استغلال الفرص المتاحة للنمو في السوق المحلية أو حتى التوسع إلى أسواق جديدة في المستقبل.
3. الابتكار والتطوير: يمكن تطبيق التقنيات الجديدة والابتكارات في مجال صيانة السيارات لتقديم خدمات أكثر فعالية وجذب المزيد من العملاء.

تهديدات:

1. التغيرات في التشريعات: قد تحدث تغييرات في التشريعات المحلية أو القوانين البيئية التي قد تؤثر سلباً على عمليات المشروع.
2. التكنولوجيا: قد تسبب التطورات التكنولوجية في ظهور منافسين جدد أو تغييرات في طرق العمل التقليدية.
3. التقلبات الاقتصادية: يمكن أن تؤثر التقلبات الاقتصادية مثل الركود الاقتصادي أو تقلبات أسعار الوقود على الطلب على خدمات السيارات.

التكلفة المتوقعة لمشروع ورشة ميكانيكا السيارات:

مكان المشروع:

تكلفة الإيجار الشهري: بين 2812.5 و 3375 ريال سعودي.

تجهيزات المشروع:

تكلفة تجهيزات المشروع: بين 5062.5 و 5625 ريال سعودي.

مكتب و3 كراسي:

تكلفة شراء المكتب و3 كراسي: بين 862.5 و 1031.25 ريال سعودي.

ماكينة دفع آلي:

تكلفة شراء ماكينة الدفع الآلي: بين 468.75 و 495 ريال سعودي.

جهاز كمبيوتر:

تكلفة شراء جهاز الكمبيوتر: بين 990 و 1071.75 ريال سعودي.

جهاز تكييف:

تكلفة شراء جهاز التكييف: بين 825 و 874.5 ريال سعودي.

ديكورات وتصميمات:

تكلفة شراء وتركيب الديكورات: بين 3225 و 4162.5 ريال سعودي.

لوحة إعلانية مضيئة:

تكلفة شراء وتركيب اللوحة الإعلانية: بين 468.75 و 506.25 ريال سعودي.

منظومة كهرباء:

تكلفة إعداد وتركيب المنظومة الكهربائية: بين 2400 و 2737.5 ريال سعودي.

مصدات وحوامل حديدية:

تكلفة شراء وتركيب المصدات والحوامل الحديدية: بين 5100 و 5422.5 ريال سعودي.

جهاز رفع السيارات:

تكلفة الجهاز تتراوح بين 4500 و 5850 ريال سعودي.

أدوات الميكانيكا:

تكلفة شراء أدوات الميكانيكا تتراوح بين 1312.5 و 1532.5 ريال سعودي.

خراطيم غسل السيارات:

تكلفة شراء خراطيم غسل السيارات تتراوح بين 806.25 و 878.75 ريال سعودي.

كمبروسر هواء:

تكلفة شراء كمبروسر هواء سعة 500 لتر لطلاء السيارات تتراوح بين 1050 و 1200 ريال سعودي.

عدد يدوية ميكانيكية:

تكلفة شراء الأدوات اليدوية الميكانيكية تتراوح بين 487.5 و 534.5 ريال سعودي.

جهاز فحص أعطال السيارات Autel MaxiSys MS906BT OBD2:2020

تكلفة شراء هذا الجهاز يتراوح بين 3562.5 و 4192.5 ريال سعودي.

مسدس فك كفريات:

تكلفة شراء مسدس فك الكفريات تتراوح بين 862.5 و 960 ريال سعودي.

الخامات:

تكلفة شراء الخامات الأساسية مثل الصابون والمناشف وسوائل التلميع تتراوح بين 787.5 و 911.25 ريال سعودي شهريًا.

العمالة:

تكلفة أجور الفنيين الميكانيكيين والفنيين الكهربائيين والعامل تتراوح بين 9375 و 10312.5 ريال سعودي شهريًا.

التكلفة الإجمالية المتوقعة:

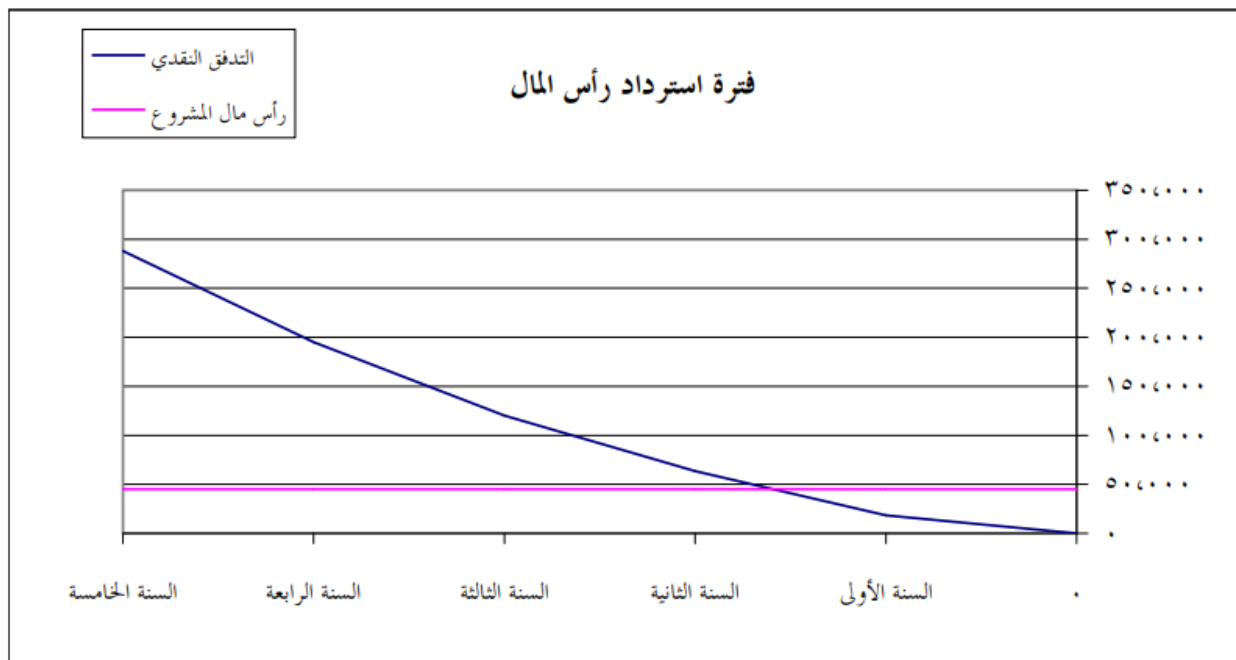
تتراوح بين 13950 و 15645 ريالاً شهرياً للتكاليف المتغيرة.

وبين 32640 و 37721.25 ريالاً للتكاليف الثابتة.



اهم الخصائص المالية:

أهم الخصائص المالية:			
٢٨,٨٥٠	تكلفة الأصول الثابتة	٤٥,١٩٥	تكلفة المشروع
٩,٠٠٠	مصرفات التأسيس	٧,٣٤٥	رأس المال العامل
١٥,١٠٨			الربح المتوقع في السنة الأولى
%٣٣,٤٣			معدل العائد على الاستثمار:



قائمة الإيرادات والتكاليف:

برنامج الإيرادات				
الخدمة	متوسط الكمية الشهرية	متوسط قيمة الوحدة	إجمالي الإيراد الشهرية	إجمالي الإيراد السنوي
خدمات ميكانيكية	١٠٠٤٠	١٠٠٤٠	١٠٤٠٠٠	١٢٠٤٠٠٠
خدمات كهربائية	١٠٠٤٠	١٠٠٤٠	١٠٤٠٠٠	١٢٠٤٠٠٠
			٠	٠
إجمالي الإيرادات			٢٠٤٠٠٠	٢٤٠٤٠٠٠

القيمة بالريال

الرواتب والأجور				
الوظيفة	العدد	الراتب الشهري	إجمالي الرواتب الشهرية	إجمالي الرواتب السنوية
فني ميكانيكي	١	٢٤٠٠٠	٢٤٠٠٠	٢٤٤٠٠٠
فني كهربائي	١	٢٤٠٠٠	٢٤٠٠٠	٢٤٤٠٠٠
عامل	١	١٤٢٠٠	١٤٢٠٠	١٤٤٤٠٠
صاحب المشروع	١	٢٤٥٠٠	٢٤٥٠٠	٣٠٤٠٠٠
الإجمالي			٧٤٧٠٠	٩٢٤٤٠٠

الإيجارات			
الأصل	قيمة الإيجار السنوية	قيمة الإيجار الشهري	ملاحظات
مساحة ٠٠٢ تدر مربع	٤٠٤٠٠٠	٣٣٣٣	في منطقة صناعية
الإجمالي	٤٠٤٠٠٠	٣٣٣٣	

المصاريف الإدارية			
البند	التكلفة السنوية	التكلفة الشهرية	ملاحظات
رسوم تراخيص	١٤٠٠٠	٨٣	
أدوات مكتبية وقرطاسية	٥٠٠	٤٢	
مصروفات هاتف وحوال	٦٠٠	٥٠	
الإجمالي	٢٤١٠٠	١٧٥	

تكاليف المرافق والطاقة

البند	التكلفة الشهرية	التكلفة السنوية
المياه	٥٠	٦٠٠
الكهرباء	٣٠٠	٣٦٠٠
الإجمالي	٣٥٠	٤٢٠٠

تكاليف الصيانة وقطع

البند	التكلفة السنوية	التكلفة الشهرية
صيانة عامة	١٢٠٠	١٠٠
الإجمالي	١٢٠٠	١٠٠

البند	التكلفة الشهرية	التكلفة السنوية	تكاليف التشغيل (ماعد الإهلاك)
الرواتب والأجور	٧٧٠٠	٩٢٤٠٠	
الإيجارات	٣٣٣٣	٤٠٠٠٠	
المصاريف الإدارية	١٧٥	٢١٠٠	
تكاليف المرافق والطاقة	٣٥٠	٤٢٠٠	
تكاليف الصيانة وقطع الغيار	١٠٠	١٢٠٠	
المجموع	١١٦٥٨	١٣٩٩٠٠	
إحتياطي (٥٥%) من إجمالي تكاليف التشغيل	٥٨٣	٦٩٩٥	
إجمالي التكاليف التشغيلية + الإحتياطي	١٢٢٤١	١٤٦٨٩٥	

قائمة الأصول والخصوم التفصيلية:

الأصول المتداولة		
التكلفة	البند	الأصول المتداولة (رأس المال العامل)
٧,٣٤٥	نقدية	
٧,٣٤٥	الإجمالي	

الأصول الثابتة

المنشآت والمباني

البند	التكلفة (ريال)	نسبة الإهلاك	قيمة الإهلاك السنوي
إنشاءات داخلية	١٠,٠٠٠	%٥	٥٠٠
المجموع	١٠,٠٠٠		٥٠٠

الآلات والمعدات

البند	الكمية	السعر	إجمالي التكلفة	نسبة الإهلاك السنوي	قيمة الإهلاك السنوية	ملاحظات
معدات يدوية	٣	١,٥٠٠	٤,٥٠٠	%١٠	٤٥٠	
كمبرسور هواء	١	١,٢٠٠	١,٢٠٠	%١٠	١٢٠	
مسدس فك كفات	١	٤٠٠	٤٠٠	%١٠	٤٠	
رافعة تمساح	٢	٥٥٠	١,١٠٠	%١٠	١١٠	
رافعة مكانن ٢ طن	١	٦٥٠	٦٥٠	%١٠	٦٥	
معدات أخرى	٣	٢,٠٠٠	٦,٠٠٠	%١٠	٦٠٠	
			٠		٠	
الإجمالي			١٣,٨٥٠		١,٣٨٥	

الأثاث

البند	الكمية	السعر	إجمالي التكلفة	نسبة الإهلاك	قيمة الإهلاك السنوية	ملاحظات
دولاب عدد	١	٢,٠٠٠	٢,٠٠٠	%١٠	٢٠٠	
طاوولات	٢	٥٠٠	١,٠٠٠	%١٠	١٠٠	
الإجمالي			٣,٠٠٠		٣٠٠	

أصول أخرى

البند	الكمية	السعر	إجمالي التكلفة	نسبة الإهلاك	قيمة الإهلاك السنوية	ملاحظات
لوحة عمل	١	٢,٠٠٠	٢,٠٠٠	%١٠	٢٠٠	
الإجمالي			٢,٠٠٠		٢٠٠	

البند	التكلفة	الاهلاك السنوي	الاهلاك الشهري
المنشآت والمباني	١٠,٠٠٠	٥٠٠	٤٢
الآلات والمعدات	١٣,٨٥٠	١,٣٨٥	١١٥
الأثاث	٣,٠٠٠	٣٠٠	٢٥
أصول أخرى	٢,٠٠٠	٢٠٠	١٧
الإجمالي	٢٨,٨٥٠	٢,٣٨٥	١٩٩

مصرفات التأسيس

البند	التكلفة
مصرفات استقدام عمالة	٦,٠٠٠
مصرفات قانونية	٢,٠٠٠
مصرفات أخرى	١,٠٠٠
الإجمالي	٩,٠٠٠

البند	القيمة
أصول متداولة	٧,٣٤٥
أصول ثابتة	٢٨,٨٥٠
مصرفات تأسيس	٩,٠٠٠
المجموع	٤٥,١٩٥

البند	تفصيل	القيمة
تمويل شخصي	قيمة التمويل	٥,١٩٥
قرض حسن	قيمة القرض	٤٠,٠٠٠
	عدد سنوات السداد	٣
قرض بنك تجاري	قيمة القرض	
	عدد سنوات السداد	٥
	نسبة الخدمة التجاري	

قائمة الدخل المتوقع للسنة الأولى

الشهر	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢	السنة ١
الطاقة الإنتاجية	%٥٠	%٥٥	%٦٠	%٦٠	%٦٥	%٧٠	%٧٠	%٧٠	%٧٠	%٨٠	%٨٠	%٨٠	—
الإيرادات	١٠٠٠٠	١١٠٠٠	١٢٠٠٠	١٢٠٠٠	١٣٠٠٠	١٣٠٠٠	١٤٠٠٠	١٤٠٠٠	١٤٠٠٠	١٦٠٠٠	١٦٠٠٠	١٦٠٠٠	١٦١٠٠٠
(خصم الترويج ومردودات)	١٠٠	١١٠	١٢٠	١٢٠	١٣٠	١٣٠	١٤٠	١٤٠	١٤٠	١٦٠	١٦٠	١٦٠	١٦١٠
(عمولات البيع)	١٠٠	١١٠	١٢٠	١٢٠	١٣٠	١٣٠	١٤٠	١٤٠	١٤٠	١٦٠	١٦٠	١٦٠	١٦١٠
صافي الإيرادات	٩٠٨٠٠	١٠٠٧٨٠	١١٠٧٦٠	١١٠٧٦٠	١٢٠٧٤٠	١٢٠٧٤٠	١٣٠٧٢٠	١٣٠٧٢٠	١٣٠٧٢٠	١٥٠٦٨٠	١٥٠٦٨٠	١٥٠٦٨٠	١٦٢٠٦١٠
التكاليف													
تكلفة الخدمات (أو قيمة المشتريات)	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠
الرواتب والأجور	٧٠٧٠٠	٧٠٧٠٠	٧٠٧٠٠	٧٠٧٠٠	٧٠٧٠٠	٧٠٧٠٠	٧٠٧٠٠	٧٠٧٠٠	٧٠٧٠٠	٧٠٧٠٠	٧٠٧٠٠	٧٠٧٠٠	٩٢٤٠٠
الإيجارات	٣٠٣٣٣	٣٠٣٣٣	٣٠٣٣٣	٣٠٣٣٣	٣٠٣٣٣	٣٠٣٣٣	٣٠٣٣٣	٣٠٣٣٣	٣٠٣٣٣	٣٠٣٣٣	٣٠٣٣٣	٣٠٣٣٣	٤٠٤٠٠٠
المصاريف الإدارية	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	٢٠١٠٠
تكاليف المرافق والطاقة	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٤٠٢٠٠
تكاليف الصيانة وقطع الغيار	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٢٠٠
إهلاك الأصول	١٩٩	١٩٩	١٩٩	١٩٩	١٩٩	١٩٩	١٩٩	١٩٩	١٩٩	١٩٩	١٩٩	١٩٩	٢٠٣٨٥
إجمالي التكاليف	١١٠٨٥٧	١١٠٨٥٧	١١٠٨٥٧	١١٠٨٥٧	١١٠٨٥٧	١١٠٨٥٧	١١٠٨٥٧	١١٠٨٥٧	١١٠٨٥٧	١١٠٨٥٧	١١٠٨٥٧	١١٠٨٥٧	١٤٢٠٢٨٥
إجمالي ربح التشغيل	٢٠٠٥٧-	١٠٠٧٧-	٩٧-	٩٧-	٨٨٣	٨٨٣	٨٨٣	٨٨٣	٨٨٣	٣٠٨٢٣	٣٠٨٢٣	٣٠٨٢٣	٢٠٠٣٢٥
رسوم خدمة بنكية	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠
صافي الربح قبل الزكاة	٢٠٠٥٧-	١٠٠٧٧-	٩٧-	٩٧-	٨٨٣	٨٨٣	٨٨٣	٨٨٣	٨٨٣	٣٠٨٢٣	٣٠٨٢٣	٣٠٨٢٣	٢٠٠٣٢٥
الزكاة													
صافي الربح	٢٠٠٥٧-	١٠٠٧٧-	٩٧-	٩٧-	٨٨٣	٨٨٣	٨٨٣	٨٨٣	٨٨٣	٣٠٨٢٣	٣٠٨٢٣	٣٠٨٢٣	٢٠٠٣٢٥

قائمة الدخل المتوقع لخمس سنوات

السنة	١	٢	٣	٤	٥
الطاقة الإنتاجية	—	%٨٥	%٩٠	%٩٥	%١٠٠
الإيرادات	١٦١٠٠٠	٢٠٤٠٠٠	٢١٦٠٠٠	٢٢٨٠٠٠	٢٤٠٠٠٠
(خصم الترويج ومردودات)	١٠٦١٠	٢٠٤٠	٢٠٦٠	٢٠٢٨٠	٢٠٤٠٠
(عمولات البيع)	١٠٦١٠	٢٠٤٠	٢٠٦٠	٢٠٢٨٠	٢٠٤٠٠
صافي الإيرادات	١٥٧٠٧٨٠	١٩٩٠٩٢٠	٢١١٠٦٨٠	٢٢٣٠٤٤٠	٢٣٥٠٢٠٠
التكاليف					
تكلفة الخامات (أو قيمة المشتريات)	٠	٠	٠	٠	٠
الرواتب والأجور	٩٢٠٤٠٠	٩٢٠٤٠٠	٩٢٠٤٠٠	٩٢٠٤٠٠	٩٢٠٤٠٠
الإيجارات	٤٠٠٠٠٠	٤٠٠٠٠٠	٤٠٠٠٠٠	٤٠٠٠٠٠	٤٠٠٠٠٠
المصاريف الإدارية	٢٠١٠٠	٢٠١٠٠	٢٠١٠٠	٢٠١٠٠	٢٠١٠٠
تكاليف المرافق والطاقة	٤٠٢٠٠	٤٠٢٠٠	٤٠٢٠٠	٤٠٢٠٠	٤٠٢٠٠
تكاليف الصيانة وقطع الغيار	١٠٢٠٠	١٠٢٠٠	١٠٢٠٠	١٠٢٠٠	١٠٢٠٠
إهلاك الأصول	٢٠٣٨٥	٢٠٣٨٥	٢٠٣٨٥	٢٠٣٨٥	٢٠٣٨٥
إجمالي التكاليف	١٤٢٠٢٨٥	١٤٢٠٢٨٥	١٤٢٠٢٨٥	١٤٢٠٢٨٥	١٤٢٠٢٨٥
إجمالي ربح التشغيل	١٥٠٤٩٥	٥٧٠٦٣٥	٦٩٠٣٩٥	٨١٠١٥٥	٩٢٠٩١٥
رسوم خدمة بنكية	٠	٠	٠	٠	٠
صافي الربح قبل الزكاة	١٥٠٤٩٥	٥٧٠٦٣٥	٦٩٠٣٩٥	٨١٠١٥٥	٩٢٠٩١٥
الزكاة	٣٨٧	١٠٤٤١	١٠٧٣٥	٢٠٠٢٩	٢٠٣٢٣
صافي الربح	١٥٠١٠٨	٥٦٠١٩٤	٦٧٠٦٦٠	٧٩٠١٢٦	٩٠٠٥٩٢
صافي الربح/ التكاليف الاستثمارية	%٣٣٠٤٣	%١٢٤٠٣٤	%١٤٩٠٧١	%١٧٥٠٠٨	%٢٠٠٠٤٥
صافي الربح/ الإيراد السنوي المتوقع	%٩٠٥٨	%٢٨٠١١	%٣١٠٩٦	%٣٥٠٤١	%٣٨٠٥٢

ميزانية عمومية افتتاحية

إجمالي	إجمالي فرعي	خصوم وحقوق الملكية	إجمالي	إجمالي فرعي	أصول
خصوم متداولة:			أصول متداولة:		
		قروض ودائنون	٧,٣٤٥		نقدية
		موردون	٠		مدينون وعملاء
			٠		مخزون خامات وبضائع
			٠		أصول متداولة أخرى
٠		مجموع الخصوم المتداولة	٧,٣٤٥		مجموع الأصول المتداولة
خصوم طويلة الأجل:			أصول ثابتة:		
	٤٠,٠٠٠	قروض طويلة الأجل	٣,٠٠٠		أثاث
		خصوم طويلة أخرى	١٣,٨٥٠		آلات ومعدات
٤٠,٠٠٠		مجموع الخصوم طويلة الأجل	١٠,٠٠٠		مباني ومنشآت
٤٠,٠٠٠		مجموع الخصوم	٠		أرض
	٥,١٩٥	حقوق الملكية (رأس المال)	١١,٠٠٠		أصول ثابتة أخرى
٥,١٩٥			٣٧,٨٥٠		مجموع الأصول الثابتة
٤٥,١٩٥		مجموع الخصوم وحقوق الملكية	٤٥,١٩٥		مجموع الأصول

قائمة التدفقات النقدية المتوقعة للسنة الأولى

الشهر	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢
رصيد النقدية أول الشهر	٧,٣٤٥	٥,٤٨٦	٤,٦٠٨	٤,٧١٠	٤,٨١١	٥,٨٩٣	٦,٩٧٥	٧,٩٣٥	٨,٨٧٦	٩,٨٢٦	١٢,٧٣٧	١٥,٦٤٨
التدفقات الداخلة												
المقبوضات النقدية	٩,٨٠٠	١٠,٧٨٠	١١,٧٦٠	١١,٧٦٠	١٢,٧٤٠	١٢,٧٤٠	١٣,٧٢٠	١٣,٧٢٠	١٣,٧٢٠	١٣,٧٢٠	١٥,٦٨٠	١٥,٦٨٠
قروض												
إجمالي التدفقات النقدية الداخلة	١٧,١٤٥	١٦,٢٦٦	١٦,٣٦٨	١٦,٤٧٠	١٧,٥٥١	١٨,٦٣٣	٢٠,٦٩٥	٢١,٦٤٥	٢٢,٥٩٦	٢٥,٥٠٦	٢٨,٤١٧	٣١,٣٢٨
التدفقات النقدية الخارجة												
تكلفة الخامات (أو قيمة المشتريات)	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠
الرواتب والأجور	٧,٧٠٠	٧,٧٠٠	٧,٧٠٠	٧,٧٠٠	٧,٧٠٠	٧,٧٠٠	٧,٧٠٠	٧,٧٠٠	٧,٧٠٠	٧,٧٠٠	٧,٧٠٠	٧,٧٠٠
الإيجارات	٣,٣٣٣	٣,٣٣٣	٣,٣٣٣	٣,٣٣٣	٣,٣٣٣	٣,٣٣٣	٣,٣٣٣	٣,٣٣٣	٣,٣٣٣	٣,٣٣٣	٣,٣٣٣	٣,٣٣٣
المصاريف الإدارية	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥	١٧٥
تكاليف المرافق والطاقة	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠
تكاليف الصيانة وقطع الغيار	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
رسوم خدمة بنكية	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠
سداد القروض	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠
مدفوعات نقدية أخرى												
إجمالي التدفقات النقدية الخارجة	١١,٦٥٨	١١,٦٥٨	١١,٦٥٨	١١,٦٥٨	١١,٦٥٨	١١,٦٥٨	١٢,٧٦٩	١٢,٧٦٩	١٢,٧٦٩	١٢,٧٦٩	١٢,٧٦٩	١٢,٧٦٩
رصيد النقدية آخر الشهر	٥,٤٨٦	٤,٦٠٨	٤,٧١٠	٤,٨١١	٥,٨٩٣	٦,٩٧٥	٧,٩٣٥	٨,٨٧٦	٩,٨٢٦	١٢,٧٣٧	١٥,٦٤٨	١٨,٥٥٨

قائمة التدفقات النقدية المتوقع خمس سنوات

السنة	١	٢	٣	٤	٥
رصيد النقدية أول السنة	٧,٣٤٥	١٨,١٧١	٦٣,٤١٧	١٢٠,١٢٨	١٩٤,٩٧٣
التدفقات الداخلة					
المقبوضات النقدية	١٥٧,٧٨٠	١٩٩,٩٢٠	٢١١,٦٨٠	٢٢٣,٤٤٠	٢٣٥,٢٠٠
قروض	٠				
إجمالي التدفقات النقدية الداخلة	١٦٥,١٢٥	٢١٨,٠٩١	٢٧٥,٠٩٧	٣٤٣,٥٦٨	٤٣٠,١٧٣
التدفقات النقدية الخارجة					
تكلفة الخامات (أو قيمة المشتريات)	٠	٠	٠	٠	٠
الرواتب والأجور	٩٢,٤٠٠	٩٢,٤٠٠	٩٢,٤٠٠	٩٢,٤٠٠	٩٢,٤٠٠
الإيجارات	٤٠,٠٠٠	٤٠,٠٠٠	٤٠,٠٠٠	٤٠,٠٠٠	٤٠,٠٠٠
المصاريف الإدارية	٢,١٠٠	٢,١٠٠	٢,١٠٠	٢,١٠٠	٢,١٠٠
تكاليف المرافق والطاقة	٤,٢٠٠	٤,٢٠٠	٤,٢٠٠	٤,٢٠٠	٤,٢٠٠
تكاليف الصيانة وقطع الغيار	١,٢٠٠	١,٢٠٠	١,٢٠٠	١,٢٠٠	١,٢٠٠
رسوم خدمة بنكية	٠	٠	٠	٠	٠
سداد القروض	٦,٦٦٧	١٣,٣٣٣	١٣,٣٣٣	٦,٦٦٧	٠
زكاة	٣٨٧	١,٤٤١	١,٧٣٥	٢,٠٢٩	٢,٣٢٣
مدفوعات نقدية أخرى	٠				
إجمالي التدفقات النقدية الخارجة	١٤٦,٩٥٤	١٥٤,٦٧٤	١٥٤,٩٦٨	١٤٨,٥٩٦	١٤٢,٢٢٣
رصيد النقدية آخر السنة	١٨,١٧١	٦٣,٤١٧	١٢٠,١٢٨	١٩٤,٩٧٣	٢٨٧,٩٥٠

عوامل نجاح المشروع:

1. الإدارة الشخصية والخبرة:

- القيادة الشخصية للمشروع من قبل صاحبه تضمن التزاماً أكبر بالنجاح وتوجيه المشروع بشكل فعال.
- يجب أن يمتلك القائد خبرة واسعة في إدارة المشاريع والخبرة الفنية في مجال صيانة السيارات، مما يمكنه من مواجهة التحديات اليومية واتخاذ القرارات الصائبة.

2. توظيف العمالة الماهرة:

- يُعتبر وجود فريق عمل مؤهل وماهر في صيانة السيارات من الأسس الرئيسية للنجاح.
- تدريب العمالة بشكل مستمر وتحفيزهم يرفع من كفاءة العمل ويساهم في جودة الخدمات المقدمة.

3. التعامل مع المخاطر:

- التعرف على المخاطر المحتملة في مشروع ورشة السيارات ووضع خطط للتعامل معها يقلل من فرص تأثيرها على العمليات اليومية.

4. خدمة العملاء:

- يجب أن يتم التعامل مع العملاء بمهنية واحترام، فالمعاملة الجيدة تبني الثقة وتزيد من ولاء العملاء وتوسع قاعدتهم.

5. اختيار الموقع:

- الموقع الاستراتيجي للورشة، مثل القرب من الطرق الرئيسية أو المناطق التي تكثر فيها الحركة السيارات، يسهل الوصول إلى الورشة ويزيد من تدفق العملاء.

6. النظافة والصيانة:

- الحفاظ على نظافة الورشة وتنظيمها يساهم في إنشاء بيئة عمل مريحة وآمنة لكل من العمال والعملاء.
- التخلص المستمر من النفايات مثل بقايا الزيوت والشحوم يمنع التلوث ويحافظ على سلامة البيئة.

7. التطوير المستمر:

- التزام صاحب المشروع بتطوير مهاراته والاستمرار في التعلم يضمن مواكبة أحدث التقنيات وأفضل الممارسات في مجال صيانة السيارات.

8. التسويق والترويج:

- تطوير استراتيجيات تسويقية فعالة للترويج للورشة وخدماتها يساهم في جذب عملاء جدد وزيادة الإيرادات.
- التركيز على هذه العوامل يوفر لمشروع ورشة ميكانيكا السيارات أساساً متيناً للنجاح والاستمرارية في سوق تنافسي متغير.

التسويق لمشروع ورشة ميكانيكا السيارات:

لتعزيز التسويق لمشروع ورشة ميكانيكا السيارات وتحقيق النجاح المطلوب، يمكن الاستفادة من استراتيجيات تسويقية متعددة تعتمد على الابتكار والوصول المباشر للعملاء المحتملين.

استراتيجيات التسويق التي تم ذكرها:

1. اختيار الموقع المميز:

- الموقع يلعب دورًا حيويًا في جذب العملاء. يفضل أن يكون الموقع قريبًا من الطرق الرئيسية والمناطق التي تشهد حركة مرور كثيفة.
- يجب أن يكون سهل الوصول ومرئي للعملاء الذين يمكن أن يحتاجوا لخدمات الصيانة بشكل عاجل.
- يمكن لموقع الورشة المميز أن يقلل من تكاليف التسويق بشكل كبير، حيث يعتبر العرض البصري المستمر للورشة على طريق رئيسي شكلاً من أشكال الإعلان الدائم.

2. الإعلان على اللوحات الإعلانية:

- الإعلان على لوحات كبيرة على الطرق الرئيسية المؤدية إلى الورشة يمكن أن يكون وسيلة فعالة لجذب الانتباه.
- يجب أن تحتوي اللوحات الإعلانية على رسالة واضحة وجذابة مع معلومات الاتصال والخدمات المقدمة.
- تصميم اللوحة يجب أن يكون بسيطاً ومباشراً ليسهل قراءته حتى على السائقين الذين يمرون بسرعة.

3. استخدام الكروت الدعائية:

- الكروت الدعائية طريقة ممتازة للتسويق المباشر وبناء علاقات مع العملاء الحاليين والمحتملين.
- يمكن توزيع الكروت في المناطق المجاورة، خاصة في محطات الوقود، محلات بيع قطع غيار السيارات، ومراكز التسوق.
- يجب أن تحتوي الكروت على تصميم جذاب وكل المعلومات اللازمة مثل العنوان، رقم الهاتف، وخدمات الورشة.

لتحقيق الأثر الأكبر من هذه الاستراتيجيات، يُنصح بدمجها مع جهود تسويقية أخرى مثل التسويق الرقمي عبر الإنترنت، استخدام الوسائل الاجتماعية للترويج للخدمات، وتوفير عروض خاصة للعملاء الجدد أو العائدين. هذا التنوع في استراتيجيات التسويق يمكن أن يضمن وصولاً أوسع للجمهور المستهدف ويعزز من نجاح المشروع بشكل ملحوظ.

المراجع:

1. [/https://tiqnea.com](https://tiqnea.com)
2. [/https://trend.nl7za.com](https://trend.nl7za.com)
3. [/https://economy.faharas.net](https://economy.faharas.net)
4. [/https://www.almaal.org](https://www.almaal.org)
5. [/https://www.rowadalaamal.com](https://www.rowadalaamal.com)
6. [/https://small-projects.org](https://small-projects.org)
7. [/https://www.diamondegypt.com](https://www.diamondegypt.com)
8. [/https://www.smallsprojects.com](https://www.smallsprojects.com)
9. [/https://manaastk.com](https://manaastk.com)
10. [/https://striveme.com](https://striveme.com)
11. الغرفة الصناعية التجارية بجدة – مركز جدة لتنمية المنشآت الصغيرة – ادارة الفرص الاستثمارية