

عنوان البحث

انشاء مقهى مختص

إعداد الطالب/

عبدالوهاب حمود رشيد الخلف

إشراف/

د.الفیصل عبد الحمید

د.فايز جراد

العام الدراسي:

٢٠٢٤

مقدمة:

في الآونة الأخيرة انتشرت في منطقة الخليج العربي موضة القهوة المختصة، وفي هذا الإطار فالعديد من الناس حاولوا بإجهاد لفتح مشاريعهم الخاصة.

ومع الانتشار العالي في غضون سنوات قليلة أصبحت المنافسة شبه مستحيلة، مع العلم ان انشاء مقهى مختص لا يمكن ان يكون الا من خلال شخص صاحب ذائقة وخبرة عالية في هذا المجال.

العديد من أصحاب المشاريع القائمة دخلوا لهذا المجال من غير خلفية كافية ومن دون اساسات قوية ورأس مال جيد، وفي النهاية وقعوا في فخ المبيعات العالية في بداية المشروع وبعد مدة زمنية بسيطة واجهوا العديد من المشكلات الحسابية والهدر العالي.

وفي هذا البحث سنذكر اهم التحديات والمتطلبات التي تمكن صاحب المشروع من انشاء مقهى مختص ذو جودة عالية وامكانيات تساعد على استمرار المشروع.

مشكلة الدراسة:

مع تزايد المنافسة في صناعة المقاهي، هناك حاجة لاستكشاف الأسواق المتخصصة وعروض البيع الفريدة. تهدف هذه الدراسة إلى دراسة الجدوى والتحديات وعوامل النجاح المحتملة في إنشاء مقهى متخصص يلبي احتياجات سوق مستهدفة محددة.

أهمية الدراسة:

هذه الدراسة مهمة لعدة أسباب:

تمايز السوق: فهم كيف يمكن للمقهى المختص أن يميز نفسه في سوق مليئة بالمنافسة.

تفضيلات المستهلك: اكتساب رؤى حول احتياجات المستهلكين المحددة وتفضيلاتهم للمقاهي المختصة.

الأثر الاقتصادي: تقييم الفوائد الاقتصادية المحتملة واستدامة المقاهي المختصة.

استراتيجية العمل: تقديم توصيات مبنية على البيانات لرواد الأعمال والمستثمرين الذين يفكرون في دخول سوق المقاهي المختصة.

أهداف الدراسة:

- تحليل السوق: لتحليل اتجاهات السوق الحالية والطلب على المقاهي المتخصصة.
- تحديد الجمهور المستهدف: التعرف على خصائص وتفضيلات الجمهور المستهدف.
- تقييم الجدوى: تقييم الجدوى المالية والتشغيلية لإنشاء مقهى متخصص.
- التحليل التنافسي: لدراسة المشهد التنافسي وتحديد المزايا التنافسية المحتملة.
- تطوير نموذج العمل: تطوير نموذج عمل قابل للتطبيق وخطة استراتيجية للمقهى المختص.

تساؤلات الدراسة

- ما هي اتجاهات السوق الحالية وتفضيلات المستهلكين في صناعة المقاهي؟
- من هو الجمهور المستهدف للمقهى المختص، وما هي احتياجاتهم وتفضيلاتهم المحددة؟
- ما هي الاعتبارات المالية والتشغيلية الأساسية لإنشاء مقهى متخصص؟
- كيف يمكن للمقهى المختص أن يميز نفسه عن المنافسين؟
- ما هو نموذج العمل والاستراتيجيات الأكثر فعالية لضمان نجاح مقهى مختص؟

فروض الدراسة:

- إجراء مراجعة الأدبيات حول اتجاهات السوق وسلوك المستهلك في صناعة المقاهي.
- إجراء مسح للسوق لجمع البيانات حول تفضيلات المستهلك وخصائص الجمهور المستهدف.
- تطوير دراسة الجدوى المالية، بما في ذلك تحليل التكلفة وتوقعات الإيرادات وتحليل نقطة التعادل.
- تحليل المنافسين وتحديد عروض البيع الفريدة للمقهى المختص.
- صياغة نموذج عمل شامل وخطة استراتيجية.

المنطلقات النظرية للدراسة:

نظرية تجزئة السوق: فهم القطاعات المختلفة داخل سوق المقاهي وكيفية استهدافها بشكل فعال.

نظرية سلوك المستهلك: نظرة ثاقبة حول كيفية تأثير تفضيلات المستهلك وسلوكياته على قرارات الشراء.

نظرية الإدارة الإستراتيجية: أطر لتطوير الاستراتيجيات التنافسية ونماذج الأعمال.

تحليل الجدوى: طرق تقييم الجدوى المالية والتشغيلية للمشاريع التجارية الجديدة.

المنهجية وطرق البحث:

مراجعة الأدبيات: مراجعة الأبحاث الحالية حول اتجاهات صناعة المقاهي وسلوك المستهلك وتجزئة السوق.

المقابلات: إجراء مقابلات متعمقة مع خبراء الصناعة والعملاء المحتملين.

التحليل المالي: استخدام النماذج المالية والتوقعات لتقييم الجدوى.

حدود الدراسة :

النطاق الجغرافي: ستقتصر الدراسة على موقع جغرافي محدد أو سوق محدد.

الإطار الزمني: سيتم إجراء الدراسة ضمن إطار زمني محدد، مما قد يحد من نطاق جمع البيانات.

حجم العينة: ستعتمد الدراسة على حجم عينة محدد، مما قد يؤثر على إمكانية تعميم النتائج.

الوصول إلى البيانات: القيود المحتملة في الوصول إلى البيانات المالية التفصيلية والمعلومات الخاصة بالمنافسين.

المراجع:

