

دراسة جدوى اقتصادية شاملة

مشروع منصة إلكترونية لتوصيل القهوة والحلويات من الأسر المنتجة والمقاهي المختصة

المقرر الدراسي: إدارة الأعمال / دراسات
الجدوى

الكلية/الجامعة: جامعة ميدأوشين (Midocean
University)

إعداد الطالبة: دانية بخيت

اسم المسابقة: مسابقة أفضل دراسة جدوى

1. الملخص التنفيذي (Executive Summary)

يقوم المشروع على فكرة تطبيق إلكتروني وسيط يربط بين المتاجر المنزلية (الأسر المنتجة للحلويات والمشروبات) والمقاهي المحلية الناشئة من جهة، وبين المستهلكين من جهة أخرى. يهدف المشروع إلى تلبية الطلب المتزايد على منتجات القهوة والحلويات المبتكرة، وتوفير تجربة توصيل سريعة وسلسة مع حل مشكلة التسويق والتوصيل التي تواجه صناع المنتجات المنزلية.

2. الدراسة التسويقية (Market Feasibility)

- وصف الخدمة: تطبيق ذكي يوفر منصة عرض وتسويق للمنتجات مع نظام إسناد الطلبات لمندوبي التوصيل.
- الشرحة المستهدفة: فئة الشباب والموظفين (18 - 40 سنة) وعشاق القهوة والحلويات المبتكرة. يشهد قطاع التوصيل نمواً متسارعاً.
- حجم السوق والمنافسة: تتميز المنصة بالتركيز حصرياً على القهوة والحلويات المنزلية والخاصة، مما يعطيها ميزة تخصصية بدلاً من التطبيقات الشاملة المزدهمة.
- الميزة التنافسية:
 - عمولات منخفضة على التجار مقارنة بالتطبيقات الكبرى.
 - تغليف حراري مخصص للحفاظ على برودة وسخونة المشروبات.
 - برنامج ولاء ومكافآت للعملاء المكررين.
- خطة التسويق: التسويق عبر المؤثرين المحليين، الحملات المدفوعة على تيك توك وإنستغرام، وعروض خصم التنزيل الأول.

3. الدراسة الفنية والتشغيلية (Technical & Operational Plan)

- متطلبات النظام التقني:
 - تطبيق هاتف (iOS & Android) للعملاء وللمندوبين.
 - لوحة تحكم سحابية لإدارة الطلبات والمتاجر والتسويات المالية.
- مقر العمل والتجهيزات: لا يتطلب التأسيس مقرراً ثابتاً في السنة الأولى (عمل سحابي) للحد من التكاليف الثابتة.

- **نظام التوصيل:** الاعتماد على نموذج العمل الحر (Freelance Drivers) برسم توصيل ثابت + نسبة من التوصيل.
- **الهيكل الإداري:** مدير مشروع (إدارة وتشاركات)، مسؤول دعم فني وتسويق، ومطور تطبيقات للمتابعة والصيانة.

4. الدراسة المالية التقديرية (Financial Feasibility)

أ. التكاليف التأسيسية والرأسمالية (Capital Expenditures):

بند التأسيس	التكلفة التقديرية (\$)	ملاحظات
تطوير التطبيق ولوحة التحكم (برمجة واختبار)	\$1,200	تطوير مخصص عبر منصات سريعة / مطور مستقل
التراخيص القانونية وتوثيق المتجر والرسوم الرسمية	\$300	رسوم السجل والحسابات البنكية التجارية
تصميم الهوية البصرية والعلامة التجارية	\$200	شعار، شعارات التغليف، وواجهات التطبيق
إجمالي التكاليف التأسيسية	\$1,700	تُدفع مرة واحدة عند البدء

ب. التكاليف التشغيلية الشهرية (Operational Costs):

البند التشغيلي	التكلفة الشهرية (\$)
استضافة السيرفرات وصيانة التطبيق وبوابات الدفع	\$150
التسويق والإعلانات المدفوعة (Instagram & TikTok)	\$350
مصاريف إدارية ودعم عملاء ونثرات	\$100
إجمالي التكاليف التشغيلية الشهرية	\$600

إجمالي رأس المال المطلوب للانطلاق (التأسيس + تشغيل 3 أشهر):

$$\$3,500 \$1,700 + (\$600 \times 3) =$$

ج. الإيرادات والأرباح المتوقعة (للسنة الأولى - متوسط شهري متوقع):

مصدر الإيراد / التكلفة	الحساب والتقدير	القيمة الشهرية (\$)
		\$1,080

مصدر الإيراد / التكلفة	الحساب والتقدير	القيمة الشهرية (\$)
عمولة التطبيق من المتاجر (12% من الطلبات)	متوسط 600 طلب شهرياً بقيمة \$15 للطلب = \$9,000 إجمالي مبيعات	
رسوم الاشتراك الشهري للمتاجر المميزة	15 متجر مميز × \$30	\$450
رسوم التوصيل الإضافية والإعلانات المباشرة	إعلانات داخل التطبيق لمنتجات معينة	\$200
إجمالي الإيرادات الشهرية المتوقعة	-	\$1,730
خصم: التكاليف التشغيلية الشهرية	-	(\$600)
صافي الربح الشهري التقديري	\$1,730 - \$600	\$1,130

5. المؤشرات المالية والتوصية الخاتمة

- **فترة استرداد رأس المال (Payback Period)** يتوقع استرداد إجمالي رأس المال المقتطع خلال 3.1 أشهر فقط من بدء التشغيل المكتمل.
- **هامش صافي الربح:** يصل إلى حوالي 65% من إجمالي دخل المنصة بعد تغطية التكاليف التشغيلية.
- **التوصية:** المشروع مجد اقتصادياً ويتمتع بمرونة عالية وقابلية كبيرة للتوسع (Scalability) في مدن أخرى دون الحاجة لزيادة جوهرية في الأصول الثابتة.

إعداد الطالبة: دانية بخيت - نموذج احترافي مُعد خصيصاً للمشاركة في مسابقة أفضل دراسة جدوى