



Everyone's Smart University

Project (Spring 2021)

Student Name	عثمان عيسى الهوساوي	اسم الطالب
Students I.D	2021200194	الرقم الجامعي

➤ Section

➤ Master

Date

Monday

17 / 05 / 2021.

Course Code

(PMG506)

Advanced project Management

➤ Instructions:

- اخر موعد للتسليم هو يوم الخميس 2021-05-20 في تمام الساعة 9 مساءً.
- الإجابة متاحة باللغة الإنجليزية أو اللغة العربية مع مراعاة أن تكون المصطلحات العلمية باللغة الانجليزية.
- يتم تسليم المشروع في صيغة ملف pdf مع الالتزام نموذج الجامعة ولن تقبل أي مستندات أخرى.
- يجب مراعاة أقسام البحث الرئيسية (مقدمة Introduction، دراسات علمية سابقة Literature Review، طريقة البحث Methodology، النتائج والمناقشة Results and Discussion، وأخيراً المراجع References . وان كان هناك ملحقات Appendices يتم إضافتها)
- يجب الالتزام بـ Theme موحد كما يلي:
- حجم الخط 12.
- نوع الخط Arial.
- لون الخط أسود.
- المسافة بين الأسطر 1.5 line spacing
- عدد صفحات البحث (لا يقل عن ثلاث صفحات ولا يزيد عن ست صفحات).

مقدمه

أن مشروع انشاء مطعم ولديه سلسلة فروع ومانح للعلامة التجارية "الفرنشايز" ليس كتأسيس مطعم عادي أو بإدارة شخص أو مجموعة ملاك ومشروع المطعم يختلف كثيراً عن المشاريع الصناعية والتجارية الأخرى، فبمجرد أن تتخذ القرار في أن تفتتح مشروع مطعم يجب عليك أن تكون صاحب زوق وحس ثقافي وفني عال لأن تقديم الأطعمة المختلفة مرتبط بشكل كبير بالتراث والثقافة المحلية والعالمية، وهذا لأنه يُظهر انفتاحك على الثقافات المختلفة أثناء تقديم مختلف الأطباق من البلدان الأخرى.

ومن أهم الأساسيات لافتتاح مطعم أن يكون لديك القدرة الكاملة في أن تخلق جو ساحر وجذاب حتى يقضي فيه الزبائن أوقات ممتعة أثناء تناول الوجبات الشهية التي تقدمها في نفس الوقت. فإن الزبائن لا يريدون الذهاب إلى المطاعم فقط من أجل تناول الطعام، بل من أجل الشعور بالهدوء النفسي والتسلية والبُعد عن الضغوط التي يسببها العمل وتسببها الحياة أيضاً. هدفنا هو صنع النموذج الرائد الأول الذي تنطلق منه بقيه سلسلة الفروع بنفس النهج والهوية البصرية.

القيمة الاجمالية لمنح الامتياز 250 الف ريال سعودي. ولا تشمل الرسوم الحكومية واللوحات الخارجية للمحل.

كمدير مشروع فضلت أن يكون دوري هو الاشراف على المخطط العام واستقطاب اهم الموظفين لصعوبة الحصول والحفاظ على المتميزين في مجال المطاعم وكم من مطاعم أفلست في نفس المجال فالقوة الخاصة لدينا أنه معانا طباخ جيد يعمل منذ 32 عام و4 من أسرته معنا يعملون لما يزيد عن 53 عام. وعليه يجب أن أقوم بالإشراف والتواصل مع جميع الجهات لأدرس معهم التحديات والوضع السابق لعملية تعيين واختيار موظفين جدد ومن ثم ابدا بوضع ملاحظات لتعديل أي قصور سابق وأرتبها حسب الأولوية وإمكانية العمل على حلها. وأن أعرف أن أفضل الممارسات المستخدمة للتوظيف هي استخدام مصطلح استقطاب المواهب وان أقر أن الموظف الموهوب والتميز يعد لبنة مهمة وأصل أساس من أصول المنظمة وضرورة تطابقه مع الوصف الوظيفي والاحتياج الفعلي. وأعمل على التعرف على هل يوجد عدد كافي من الخبرات على المسمى الوظيفي المطلوب لتتم عملية استقطاب جدد فقط لتقليل التكلفة وإذا لا يوجد يتم استقطاب اشخاص ذوي خبرة من 3-5 سنوات أو أكثر حسب الشاغل الوظيفي.

إختيار الموقع الجيد

اختيار المكان المناسب والملائم لجذب الكثير من الزبائن، فمثلاً نقوم باختيار مكان حيوي يُعجج بالكثير من الناس. على أن يكون بالقرب من مول تجاري، مدينة جامعية، كافيه، حدائق عامة، متنزهات، ودور سينما وكذلك يجب أن يكون على شارع رئيسي. لأن هناك كثير من المطاعم تنجح ويكون لديها زبائن كثيرة بسبب أن موقعها مميز وجدا ولضمان هذا الأمر نتعاون مع شركة عقارية رائدة لها 35 مكتب لاختيار الفرص المناسبة لنا و الشوارع المتميزة بتواجد المطاعم.

عدد العاملين المطلوبين للمطعم

عدد العاملين والطهاة الذين سوف نذكرهم في هذه النقطة، قد تختلف أعدادهم من مطعم إلى آخر حسب الحاجة، ووفقاً لمساحة المطعم في حالة نموذجنا 140 متر مربع نحتاج الى:

عدد اثنين من الطهاة لتحضير الواجبات وعدد واحد خباز لتحضير الفطائر والمخبوزات وعدد خمس أفراد ويتر للتعامل المباشر مع الزبائن وتدوين الطلبات وعدد عاملين لنظافة المكان وغسل الأواني والأطباق وعدد واحد موظف كاشير للحسابات وعدد اثنين من أفراد الأمن وعدد واحد متخصص في عمل العصائر.

التجهيزات اللازمة

تم توفير ثلاجات عالية الجودة لحفظ الطعام بصورة صحية، و مواقد طهي الطعام وأفران للمخبوزات المانية عالية الجودة توفر لجميع سلسلة المطاعم . وأيضاً طاولات كبيرة الحجم لتقطيع اللحوم والخضروات وتحضير كافة أنواع الأطعمة وحرصنا على تكون ذات خامات عالية الجودة، مثل الإستنلس الذي يقاوم الصدأ. والسكاكين الخضراء للخضروات والحمراء للحوم وغيرها حسب التقنيات المعتمدة. و حرصنا على الحصول على الاعتمادات العالمية لسلامة الغذاء ودرجات الطبخ والتخزين وشهادات الجودة.

الخطة التسويقية:

نهتم بعمل الحملات الإعلانية على شبكة الإنترنت، وخاصةً مواقع التواصل الاجتماعي وكميزة مجانية وضمان لتوحيد الحملات العلانية والدعائية. مثل الفيس بوك، تويتر، جوجل بلس لينكد إنألخ من المواقع التي من الممكن أن ساهم في إنتشار المطعم

كما نقوم بعمل صفحة خاصة بالمطعم في نفس المواقع، ونعرض صور جذابة للأطعمة المختلفة والواجبات، ونضع قوائم الأسعار والعروض المتميزة.

نتتبع المناسبات المختلفة ونقوم برعايتها واستضافتها في المطعم ونخصص وجبات مميزة في الأعياد وغيرها من المناسبات التي يخرج فيها الناس للتنزه وقضاء أوقات خارج البيت.

ونعمل على الإعلانات ورقية ونقوم بتوزيعها في الأماكن المزدحمة بالناس، وكذلك لافتات من القماش وكذلك لافتة مضيئة جذابة أمام المطعم. ونتطلع دائماً لما هو جديد في مجال المشويات ونعمل على تطوير الواجبات المقدمة منه.

ختاماً :

الفرنشايز هو فرصة لبدء مشروع تجاري خاص تحت علامة تجارية حققت تجارب ناجحة ويستخدمها آلاف رجال الاعمال في جميع انحاء العالم، يمنح الفرنشايز الحرية في ادارة العمل الخاص، ولكن يجب ان يصاحب هذه الحرية المسؤولية عن القرارات التي يتم اتخاذها، في الفرنشايز تعتمد مسؤولية ممنوح الامتياز على الامتثال لمبادئ عقد الامتياز، وهذا يعني من بينها ضرورة التقيد باجراءات خدمة الزبائن المتبعة في شبكة الفرنشايز، وشراء السلع من مانح الامتياز فقط، والمشاركة في كافة الحملات الدعائية التي تنظمها شبكة الفرنشايز.

المبادئ الأساسية للتعاون على قاعدة الفرنشايز

- *مناح الامتياز هو صاحب العلامة التجارية لشبكة الفرنشايز
- *وحده منح الامتياز هو من اختبر خطته التجارية وطورها وبرهن ربحيتها
- *يدير ممنوح الامتياز موقعا تجاريا تحت العلامة التجارية لمنح الامتياز كصاحب شركة مستقلة ارباحه هي ما يجنيه من مشروعه التجاري
- *يمول ممنوح الامتياز الجزء الرئيسي من الاستثمار في افتتاح الموقع التجاري وشراء السلع
- *ممنوح الامتياز هو صاحب الممتلكات الموجودة في الموقع التجاري
- *يقدم منح الامتياز لممنوح الامتياز المعرفة الفنية حول كيفية ادارة وتشغيل محله التجاري
- *يدفع ممنوح الامتياز مقابل ترخيص الامتياز، كما يدفع كذلك رسوما شهرية / أو سنوية مقابل استغلال المعرفة الفنية الـ اما مباشرة على شكل رسوم او غير مباشرة على شكل هامش من الارباح على السلع التي يشتريها من (know-how) منح الامتياز
- *يحدد ممنوح الامتياز اسعار السلع او الخدمات في موقعه التجاري الربح (ان وجد) لا يعتمد فقط على حجم المبيعات بل على هامش الربح المحدد على السلع
- *عادة ما يكون لمنح الامتياز بعض التأثير على طبيعة وتنوع السلع في الموقع التجاري
- *بخصص منح الامتياز منطقة جغرافية معينة يزاول الممنوح عمله في نطاقها الكامل
- * ينظم عقد الفرنشايز مبادئ التعاون ما بين منح وممنوح الامتياز، اما الارشادات حول الادارة الصحيحة للأعمال في إطار الفرنشايز فهي موجودة في دليل التشغيل

المراجع

-موقع صناعات المال

<https://www.almaal.org/restaurant-project>

-موقع رواد الفرنشايز

<https://franchising.sa/manual/1/ma-hwa-alamtyaaz-altjarya/>