



دراسة جدوى لمشروع كافي

- اسم الطالب
انس صالح العجلان
- الرقم الجامعي
261000159
- التاريخ
مايو 2026

مذاق مميز .. تجربة لا تُنسى



01

1. وصف المشروع

إنشاء كافي عصري يقدم مجموعة متنوعة من المشروبات الساخنة والباردة، والحلويات، والوجبات الخفيفة. مع توفير بيئة مريحة مناسبة للعمل والدراسة واللقاءات الاجتماعية.

أهداف المشروع

- تحقيق عوائد مالية مجزية
- تقديم منتجات عالية الجودة
- بناء علامة تجارية معروفة وموثوقة
- توفير تجربة مميزة للعملاء

03

3. المنتجات والخدمات

- وجبات خفيفة وساندوتشات
- حلويات ومخبوزات
- مشروبات باردة وساخنة
- خدمة الطلب والتوصيل

ما يميزنا

- جودة عالية
- تنوع في المنتجات
- أسعار تنافسية
- خدمة عملاء مميزة
- أجواء مريحة وعصرية

05

5. الخطة التشغيلية

ب. متطلبات التشغيل

- مساحة 80 - 120 م²
- تصميم داخلي عصري ومريح
- معدات وأدوات تحضير القهوة
- موظفين مؤهلين
- نظام نقاط بيع (POS)



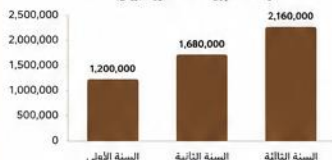
أ. الموقع

الرياض - موقع حيوي في منطقة سكنية أو تجارية قريبة من الجامعات والمكاتب.

07

7. توقعات الإيرادات

توقعات الإيرادات السنوية (ريال)



أهم الفرضيات

- متوسط عدد العملاء يومياً: 120 عميل
- متوسط الطلب للفرد: 30 ريال
- أيام العمل في السنة: 300 يوم
- متوسط نمو الإيرادات السنوي: 20%

09

9. تحليل المخاطر

الخطر	درجة التأثير	إجراءات الحد من الخطر
المنافسة العالية	متوسطة	التركيز على الجودة والخدمة وبناء علامة تجارية قوية
تغير أدواق العملاء	متوسطة	تحديث القائمة باستمرار ومتابعة اتجاهات السوق
ارتفاع أسعار المواد الخام	متوسطة	التعاقد مع موردين موثوقين ومراجعة الأسعار دورياً
تذبذب المبيعات	منخفضة	تنويع مصادر الدخل وتفعيل العروض التسويقية

11

الملخص التنفيذي

قيمة الاستثمار التقديرية
850,000 ريال

معدل العائد الداخلي (IRR)
28%

فترة استرداد رأس المال
2.6 سنة

تتضمن هذه الدراسة تقييم جدوى إنشاء لكافي يقدم مشروبات متنوعة، حلويات، ووجبات خفيفة بجودة عالية وفي أجواء مريحة، مستهدفاً فئة الشباب والموظفين والطلاب في مدينة الرياض.

أظهرت الدراسة أن المشروع مجدٍ مالياً، حيث يحقق عائداً مجذباً على الاستثمار خلال فترة زمنية مناسبة.



02

2. الدراسة السوقية

أ. تحليل السوق

يشهد سوق المفاهي في الرياض نمواً مستمراً بسبب زيادة عدد السكان وارتفاع ثقافة استهلاك القهوة وخروج الشباب.

ب. الفئة المستهدفة

- الشباب من عمر 18 - 40 سنة
- الموظفون و رواد الأعمال
- الطلاب.

ج. تحليل المنافسين

المنافض	نقاط القوة	نقاط الضعف
مقهى أ	علامة تجارية معروفة	أسعار مرتفعة
مقهى ب	موقع مميز	تنوع محدود في المنتجات
مقهى ج	أسعار مناسبة	خدمة متوسطة
مشروعنا	جودة عالية، أسعار تنافسية، أجواء مميزة.	جديد في السوق

04

4. الخطة التسويقية

أ. الاستراتيجية

- بناء هوية بصرية جذابة
- التواجد الفعّال على وسائل التواصل الاجتماعي.
- العروض والخصومات
- التعاون مع المؤثرين المحليين
- برامج ولاء للعملاء.

ب. قنوات التسويق

- Instagram
- TikTok
- Google Maps
- التوصيل عبر التطبيقات
- الإعلانات الممولة

06

6. الخطة المالية

أ. التكاليف الاستثمارية

البند	التكلفة (ريال)
التجهيزات والمعدات	450,000
التشطيبات والديكور	200,000
الأثاث	80,000
التراخيص والتراخيص	20,000
مصاريف ما قبل التشغيل	100,000
الإجمالي	850,000

ب. التكاليف التشغيلية الشهرية

البند	التكلفة (ريال)
رواتب الموظفين	35,000
الإيجار	20,000
المواد الخام	18,000
المرافق والخدمات	5,000
التسويق والمصاريف الأخرى	7,000
الإجمالي	85,000

8. التحليل المالي

هيكل التكاليف التشغيلية



المؤشر المالي	القيمة
صافي الربح السنوي (متوقع)	420,000 ريال
معدل العائد على الاستثمار (ROI)	49%
معدل العائد الداخلي (IRR)	28%
فترة استرداد رأس المال	2.6 سنة
نقطة التعادل	الشهر 18

10

10. الخلاصة

بناءً على التحليل السابق، فإن مشروع الكافي مجدٍ مالياً وتشغيلياً، ويتوقع أن يحقق عوائد جيدة على الاستثمار خلال فترة قصيرة نسبياً. وذلك بفضل الموقع المناسب، وجودة المنتجات، والخطة التسويقية الفعّالة.

مذاق مميز .. تجربة لا تُنسى

