

Everyone's Smart University

Project (Spring 2021)

Student Name		اسم الطالب
Students I.D		الرقم الجامعي

Section
Master

Date
Thursday
18 / 03 / 2021.

Course Code
(PMG511)

PROJECT LEADERSHIP

Instructions:

Instructor's Name: **Dr. Sara Adel**

مشروع بيع وصيانة الجوالات

المقدمة:

لقد أحدثت الجوالات ثورة في مجال الاتصالات، مما أعاد تحديد كيفية إدراك الاتصالات الصوتية. تقليديا، ظلت الهواتف النقالة أو الموبايل كما يحلو للبعض تسميته خارج أيدي معظم المستهلكين بسبب التكلفة العالية. ونتيجة لذلك، استثمرت شركات الجوالات الوقت والموارد لإيجاد طرق لإعطاء قدرة أعلى للأنظمة وبالتالي خفض التكلفة. و بالتالي جعل هذه الأجهزة منتجات استهلاكية واسعة النطاق.

اليوم، الموبايلات و الجوالات هي حقا الأجهزة الإلكترونية الأكثر استهلاكاً حسب اخر الاحصائيات بمعدل يفوق 70 بالمئة و هو دليل آخر على فكرة أن الهواتف المحمولة هي الأجهزة الإلكترونية الأكثر استهلاكاً. وقد توقفت الهواتف المحمولة لتكون رمزا مركزا حصريا على المحامين و الموظفين و الأشخاص ذوي الدخل العالي، و الآن هو في أيدي الملايين من المستهلكين على مختلف شرائحهم، جنسياتهم، أعمارهم و جنسهم

مشروع محل صيانة جوالات و بيعها

إن مشروع محل جوالات هو واحد من المشروعات التجارية المربحة التي تحقق نتائج جيدة سواء على مستوى الأرباح كما قلنا و أيضا على مستوى النجاح، كما يمكن تطوير المشروع مع تطور التكنولوجيا المتعلقة بهذا القطاع الحيوي الذي يشهد يوميا تغييرات جذرية و باعتباره سوقا مفتوحة لا يمكن لأي كان إحتكارها و بإستطاعة أي شخص الولوج لهذا القطاع لما يشهده من تنوع و تجدد.

محل بيع الجوالات الجديدة و المستعملة مع الأكسسوارات المصاحبة لهذه الأجهزة بالإضافة إلى صيانتها يعتبر فرصة مشروع صغير ناجح يجب إنتهازها، بإعتبار أن فرص نجاح هذا المشروع قد تصل إلى 100% بأرباح تفوق رأس المال إذا أحسنت إختيار الموقع لأن مثل هكذا مشاريع تقوم على الموقع أولا ثم الخدمة و يليها بعض الأمور الثانوية التي تصاحب المحل و التي سنتطرق لها في دراسة جدوى محل لبيع الجوالات و صيانتها المرفقة في هذا التقرير

دراسة جدوى مشروع محل صيانة و بيع جوالات

إن مشروع تجارة الموبايلات يوفر منتجا مطلوب بكثرة و يبيعه ليس موسميا لأن السوق في تطور و تجدد بالإضافة إلى الطلب الكبير الذي يعرفه سوق بيع الموبايلات، هذا وان كنت ترغب في إنشاء محل لبيع الجوالات الجديدة و المستعملة بالإضافة إلى صيانتها مع بيع بعض الأكسسوارات المصاحبة لها و تأمل أن تحصل على أرباح كبيرة شهريا فإن فريق موقع مشروع ينصحك بتأسيس مشروع جوالات نظرا لعدة إعتبارات أهمها أن السلعة المراد بيعها تلقى طلبا و راجا كبيرا من قبل شريحة كبيرة من الناس بالإضافة إلى أن صافي ربح الموبايلات و الأكسسوارات جيد و عال.

و هذا ما سوضحه من خلال دراسته جدوى مشروع جوالات و التي من خلالها ستجد أن هذه الفكرة الاستثمارية (تجارة الموبايلات) قادرة على تحقيق ارباح صافية تقدر بحوالي 91 الف ريال في السنة الاولى على ان تتزايد الارباح خلال السنوات لتصل الى 335 الف ريال في السنة الخامسة.و تحتوي الدراسة على ما يلي:

تكلفة مشروع محل جوالات

مستلزمات محل موبايلات

الدراسة المالية للمشروع و كلفة التأسيس المتوقعة

الافتراضات التي بنيت عليها الدراسة والمطلوب من المستثمر

قائمة الايرادات و التكاليف

قائمة الأصول والخصوم التفصيلية

قائمة الدخل المتوقع للسنة الأولى

قائمة الدخل المتوقع لخمس سنوات

قائمة التدفقات النقدية المتوقع للسنة الأولى

قائمة التدفقات النقدية المتوقع لخمس سنوات

تحديد الجدوى الاقتصادية

ولكي يتم تحديد الجدوى الاقتصادية يلزمنا عمل دراستين تحليليتين، هما: التحليل الإستراتيجي، والتحليل المالي. التحليل الإستراتيجي إن التحليل الإستراتيجي لمشاريع الأعمال يُساعدنا على فهم النطاق التنافسي للشركة. ويركز على مجال الصناعة الذي تعمل به الشركة وعلى الشركة نفسها كذلك، والذي يأخذ بالاعتبار العوامل الإستراتيجية الرئيسية في الصناعة، والعوامل الإستراتيجية المتعلقة بالشركة على النحو التالي:

العوامل الإستراتيجية الرئيسية في السوق

تكلفة دخول السوق (Barriers to entry)

قوة الموردين (Power of suppliers)

قوة العملاء (Power of customer)

وجود منتجات بديلة (Existence of substitute products)

سلسلة القيمة الصناعية (Industry value chain)

طبيعة المنافسة داخل السوق (Nature of competition market)

العوامل الإستراتيجية المتعلقة بالشركة

سلسلة القيمة للشركة (firm value chain)

الكفاءات الأساسية (Core competencies)

اتحادات الشركات (Synergies)

التقنية (Technology)

التحديات الاجتماعية والقانونية (Social and legal challenges)

التحليل المالي

إن التحليل المالي يُساعدنا على معرفة أداء الشركة في الواقع. وهناك جزئان للتحليل المالي هما: بيان العمليات (statement of operations) والميزانية العامة (balance sheet). ونلاحظ أن بيان العمليات يُخبرنا بالمقدار المالي أو الخسارة المحققة من قبل الشركة بناءً على التكاليف والمبيعات الحالية. أما الميزانية العامة تُخبرنا بمقدار الأصول لدى الشركة من أجل دعم عملياتها الحالية والمستقبلية، مما يُكون لمحة سريعة عن أصول الشركة وديونها قصيرة الأجل في تاريخ معين. هناك عوامل أساسية للنظر

في بيان العمليات كمايلي:

العائدات (Revenues)

تكلفة المبيعات (Cost of sales)

هامش الربح (Gross margin)

مصاروفات التشغيل (Operating expenses)

هامش التشغيل (Operating margin)

صافي الدخل (Net margin)

دراسة الجدوى الاقتصادية

تُعتبر دراسة الجدوى الاقتصادية أحد أهم فروع دراسة الجدوى، وتُعرف دراسة الجدوى الاقتصادية بأنها أسلوب علمي لتقدير احتمالات نجاح فكرة استثمارية قبل التنفيذ الفعلي، وذلك في ضوء قدرة المشروع أو الفكرة الاستثمارية على تحقيق أهداف معينة للمستثمر، وبالتالي فإن دراسة الجدوى الاقتصادية تُعد أداة عملية تُجنب المشروع المخاطر وتحمل الخسائر، حيث يسبق الدراسة اتخاذ أي قرار استثماري كما تسبق الدراسة عمليات التشغيل.

نصائح :

أتمنى أن تكون قد قرأت دراسة الجدوى كاملة، و الآن إليك بعض النصائح و الخطوات المفيدة التي عليك التقيد بها أثناء تنفيذ

مشروع محل موبايلات

أول ما عليك ان تتعلمه هو مهارة التعامل مع العميل، لأن العميل لا يعتمد عليك، بل أنت تعتمد على العميل ، وأنت تعمل لديه و مهما بدا لك متعاليا فهذا لا يشكل مصدراً للإزعاج بالنسبة لك، لأن العميل هو هدف عملك.

عليك أن تقوم بتأجير محل بمساحة لا تقل عن 30 متراً في شارع بمنطقة سكنية تعرف نموا ديموغرافيا و كثافة سكانية كبيرة.

أثناء إنشاء محل بيع موبايلات عليك أن ترفق هذه الخدمة بخدمات أخرى و سلع أخرى كبيع كروت شحن و ماكينات الشحن و أكسسوارات الهواتف و كفترات الجوال و صيانة الموبايلات و هلم جرا.
ننصحك في البداية بتوظيف فني إصلاح جوال واحد بالإضافة إليك أنت كصاحب المشروع.
من المفروض عليك ان تتابع جديد سوق الجوال كما عليك متابعة إهتمامات الزبائن حتى تكون حريصا و سابقا لطرح الجديد في السوق المحلية التي تتواجد بها.
يلزمك شراء الهواتف المستعملة من مواقع البيع و الشراء المعروفة في الوطن العربي كـ [AVITO](#) :بالمغرب و [OLX](#) بمصر و غيرها من المواقع الموجودة في مختلف البلدان العربية كالسعودية و الامارات و قطر و غيرها من البلدان.
توظيفك لفني إصلاح جوال لا يعني أنك لن تتعلم، بل عليك أن تتعلم منه حتى إذا جاء وقت يمكنك أن تستغني عن هذا الموظف و تقوم بالإصلاحات بنفسك من أجل توفير كلفة العمالة لصالحك من أجل رفع الأرباح" هذا مجرد مقترح فقط نحن لا نلزمك بشيء" كما يمكنك التعلم من خلال الدورات التدريبية في هذا الميدان كما توجد مراكز خاصة تعلم صيانة و إصلاح الجوال و يوجد أيضا عديد الفيديوهات على اليوتيوب التي ستمكنك من تعلم الشيء الكثير.
لا تنسى ان تقوم بحملة تسويقية سواء على مواقع و منصات التواصل الاجتماعي بالإضافة إلى وضع لافتات و توزيع منشورات ورقية على الأشخاص الذين يمرون من أمام محلك.
عليك أن تجعل من محل بيع الجوال خاصتك جذابا.
ننصحك في البداية بشراء الهواتف المستعملة بعدها يمكنك التوسع و شراء الهواتف الجديدة من السوق الصيني لأن مكسبها عالي جداً و كلفتها منخفضة بعدها يمكنك شراء الهواتف ذات الماركات المشهورة و الغالية، و لا تستهين بمكسب الهواتف المستعملة و الصينية لأن الطلب عليها من البسطاء و الطلاب كبير.
بين الحين و الآخر عليك القيام بتخفيضات و عروض لمنتجاتك لأن هذا سيجعل من محلك معروفا بالإضافة إلى أنك ستخلص من فائض المنتجات التي بحوزتك و خصوصا القديمة من أجل شراء و تجديد الموبايلات التي أصبحت متنتشرة في السوق

كل التوفيق لكم جميعاً.....

Dr. Sara Adel