

# دراسة الجدوى كما لم تعرفها من قبل

رؤية استراتيجية في مجال الأعمال وفق الرباعية العبدلية

عبدالله بن علي



[www.afaqcm.com](http://www.afaqcm.com)



مركز تمكين المرأة  
Women Empowerment Center



بنك التنمية الاجتماعية  
SOCIAL DEVELOPMENT BANK



غرفة الشرقية  
ASHARQIA CHAMBER

المؤلف:

عبدالله بن علي

الإخراج الفني:

آفاق



موقع [www.afaqcm.com](http://www.afaqcm.com)

وحساب @afaqcm هما موقع وحساب شخصي أعرض فيه أعمالي كمستقل..

أسعد برعاية الأعمال النوعية..

مع حفظ كافة الحقوق للمؤلف..

يمكنكم التواصل معي عبر البريد الرسمي: [info@afaqcm.com](mailto:info@afaqcm.com)

هي المنصة الإدارية لأعمال عبدالله بن علي @sadarah **AFQ**

شركاء النجاح في هذه المادة المخصصة هم:



مركز تمكين المرأة  
Women Empowerment Center



بنك التنمية الاجتماعية  
SOCIAL DEVELOPMENT BANK



غرفة الشرقية  
ASHARQIA CHAMBER





لا تخط خطوطك الأولى..

قبل تحديد الاتجاه..



## شيء من السيرة



مقيم جودة رئيسي معتمد من جائزة الملك عبدالعزيز ومن EFQM

جائزة الملك عبد العزيز للجودة  
KING ABDULAZIZ QUALITY AWARD

مدقق خارجي معتمد من CQI | IRCA على المواصفات:



معتمد من المعهد العقاري السعودي على الخدمات التالية:



مدير العقار



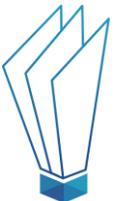
إدارة المرافق



الوساطة العقارية



التسويق العقاري



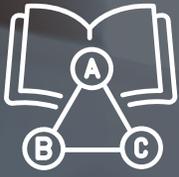
المعهد العقاري السعودي  
Saudi Real Estate Institute

بكالوريوس علم نفس

دبلوم التسويق

ناقش الماجستير في التسويق





# اليوم الأول

المنهجيات والمفاهيم



لا تبدأ مشروعك قبل دراسة عنصرين مهمين وهما:

- التكاليف...

- العوائد..

ووقتها ستعرف أتقدم أم تتراجع وتبحث عن فرصة أخرى..

ولقائنا هذا يساعدك على وضع ملامح الطريق..

أتقدم؟

أم تحجم؟

وهذا ما نسميه الجدوى..



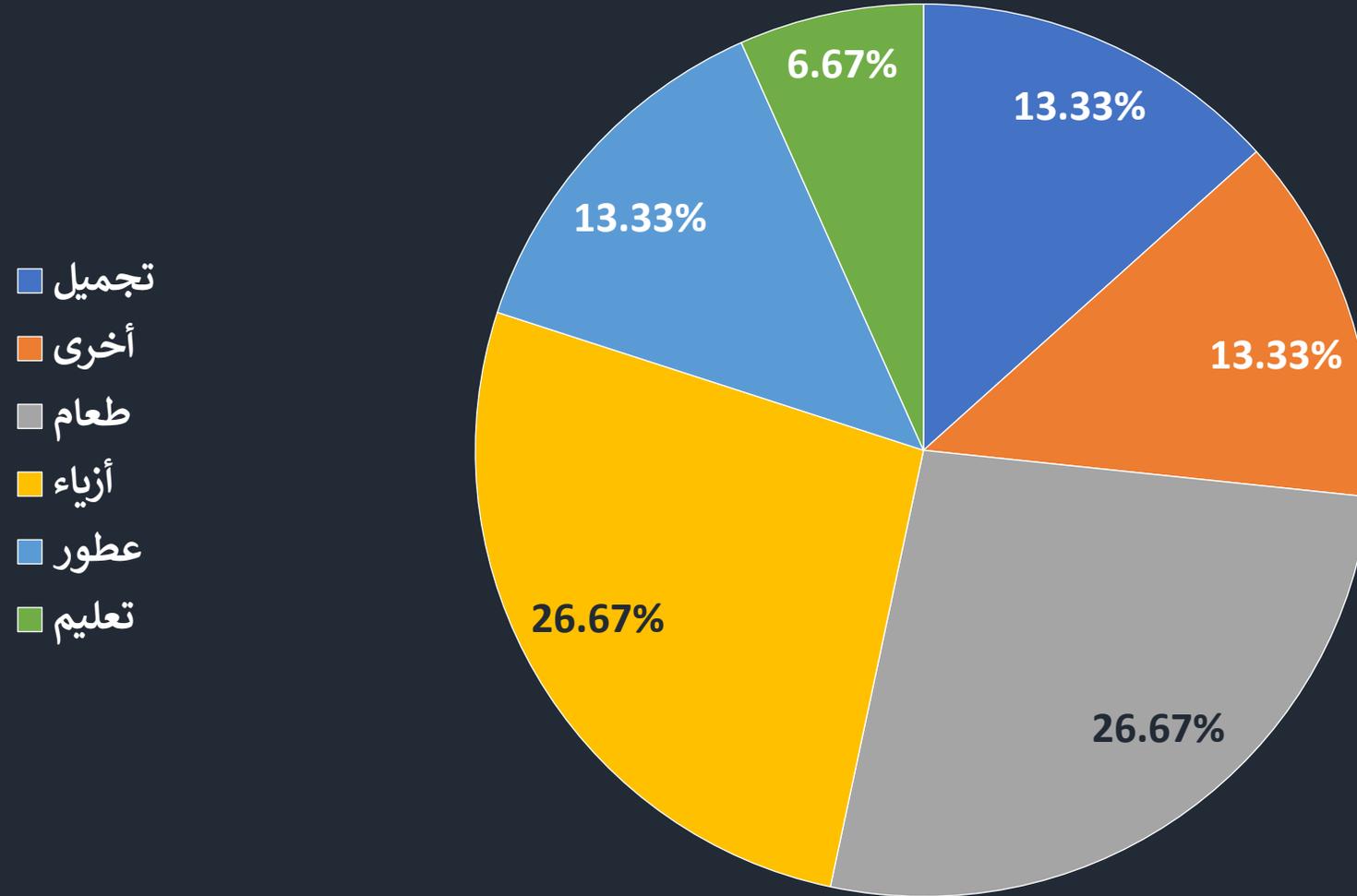
مستشار التسويق وتطوير الأعمال  
عبدالله بن علي





المشاريع

المصدر.. تحليل المشاريع



- تجميل
- أخرى
- طعام
- أزياء
- عطور
- تعليم



١. تمكين رائد الأعمال من إعداد دراسة جدوى متكاملة وقابلة للتطبيق.
٢. فهم الجدوى كأداة قيادة استراتيجية لا مجرد أرقام مالية.
٣. تقديم نموذج عملي يُستخدم فورًا في مشروعه.
٤. ربط الجدوى بمنهج الرباعية العبدلية لتأسيس مشروع متوازن ومستدام.
٥. تغيير الصورة النمطية عن دراسة الجدوى كمجرد ملف تمويل.

الجلسة	العنوان	المحاور	أدوات التطبيق
1	مقدمة في فلسفة الجدوى	الفرق بين الجدوى، الفكرة - أهداف الجدوى	ورقة نية المشروع - تمرين التأمل في الفكرة
2	تكوين الجدوى: مدخل الرباعية العبدلية	تحليل المشروع وفق (الأفراد، العمليات، الأدوات، القوانين)	نموذج التحليل الرباعي للمشروع
3	الدراسة السوقية	تحليل السوق، المنافسة، العملاء، التسعير	شريحة "أسعار المنتجات" في ملف Excel
4	الدراسة الفنية	الموقع، التجهيزات، العمليات، الموارد	شريحة "الأصول والتأسيس" + "الإهلاك"
5	الدراسة التشغيلية والإدارية	الرواتب، المصاريف، تنظيم العمل	شريحة "الرواتب" + "المصروفات الإدارية"
6	الدراسة المالية	الإيرادات، التكاليف، رأس المال، نقطة التعادل	شريحة "نقطة التعادل" + "الوضع المالي"
7	قراءة الجدوى وتفسيرها	هل المشروع مجدٍ؟ كيف نقنع الشركاء؟	قراءة الملف النهائي وتقديم ملخص تنفيذي
8	ورشة ختامية	تطبيق عملي على مشروع واقعي أو خيالي	تقسيم الفرق + ورقة تقييم الجدوى

(أحاصر)

"مختصر الحروف الأولى لعملية معالجة المعلومات" ..

وهي رمز للحصر الكامل للمعلومات التسويقية

وإخضاعها لسلطة إدارتنا ..

(إدارة التسويق)

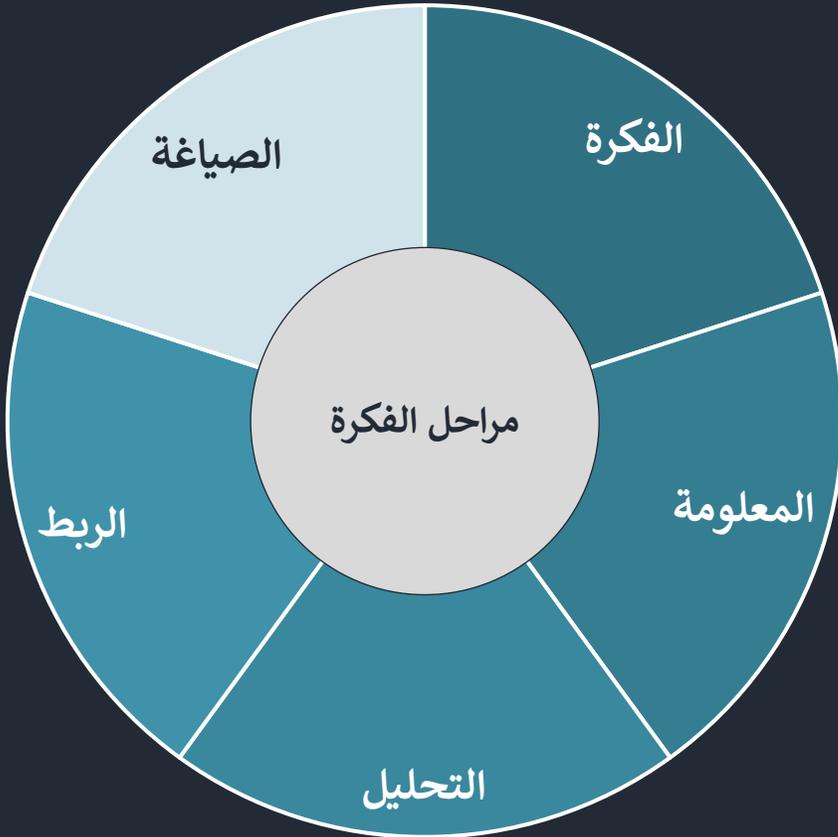


المعلومات الفاعلة .. SADARAH-AB-017

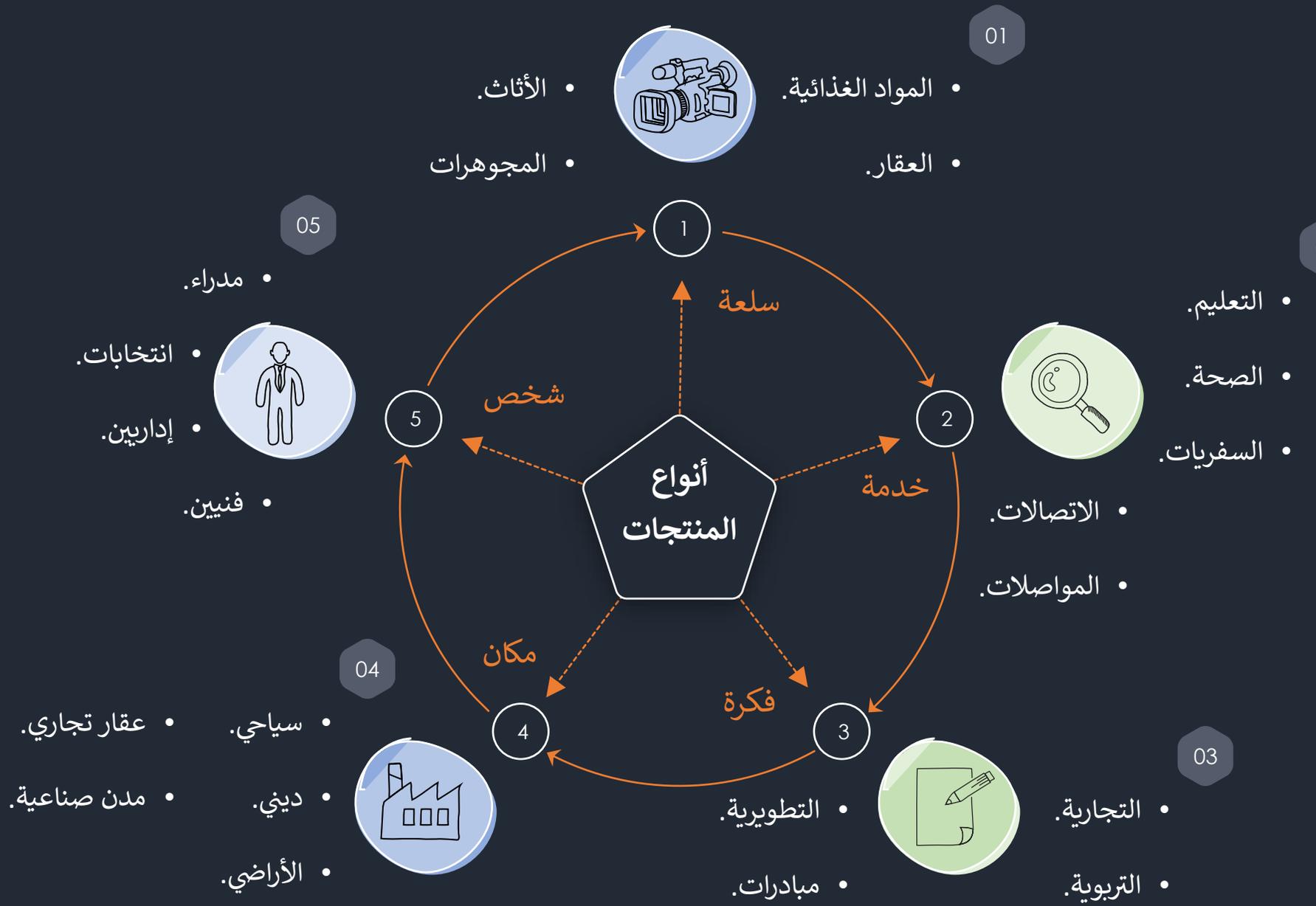


احصر	احصر المعلومات التي تريد معرفتها.. حاول أن تجيب على: ماذا أريد؟
اجمع	اجمع ما يمكنك جمعه من المصادر المختلفة.. حاول أن تجيب على: اين أجده؟
حلل	حلل البيانات التي تم تجميعها.. حاول أن تجيب على: كيف، ماهو الرابط، ولماذا الربط؟
صنف	صنف البيانات في مجموعات ذات ارتباط.. حاول أن تجيب على: في أي قائمة أضعها؟
رتب	رتبها بحسب أولويتها.. حاول أن تجيب على: متى أستخدمه، واين مكانه في القائمة؟

- الفرق بين الفكرة، الجدوى
- مفهوم القيادة الواعية في اتخاذ القرار
- تمهيد الرباعية العبدلية كمظلة تشغيلية
- نشاط تطبيقي: كتابة فكرة المشروع وأهدافه



العنصر	الفكرة	الجدوى
التعريف	ومضة ذهنية لحل مشكلة أو تقديم خدمة أو منتج جديد.	تحليل علمي ومالي وتشغيلي لتحديد إمكانية تطبيق الفكرة بنجاح.
الوظيفة	تُلهم وتحرك الرغبة في المبادرة.	تُقيّم وتُرشد القرار قبل التنفيذ.
المدخلات	خيال، إبداع، إحساس بالسوق أو فرصة معينة.	بيانات، أرقام، أبحاث، نماذج مالية، موارد، قوانين.
المخرجات	تصور ذهني أو توصيف مبدئي لما سيكون عليه المشروع.	قرار عملي: (نبدأ المشروع، نعدّل عليه، أو نوقفه).
زمن الظهور	تظهر غالبًا فجأة أو بعد تجربة أو مشكلة.	تأتي بعد الفكرة، كخطوة لتأكيد صلاحيتها.
العاطفة مقابل العقل	تغلب عليها الحماسة والإلهام.	يغلب عليها التحليل والتقييم الواقعي.

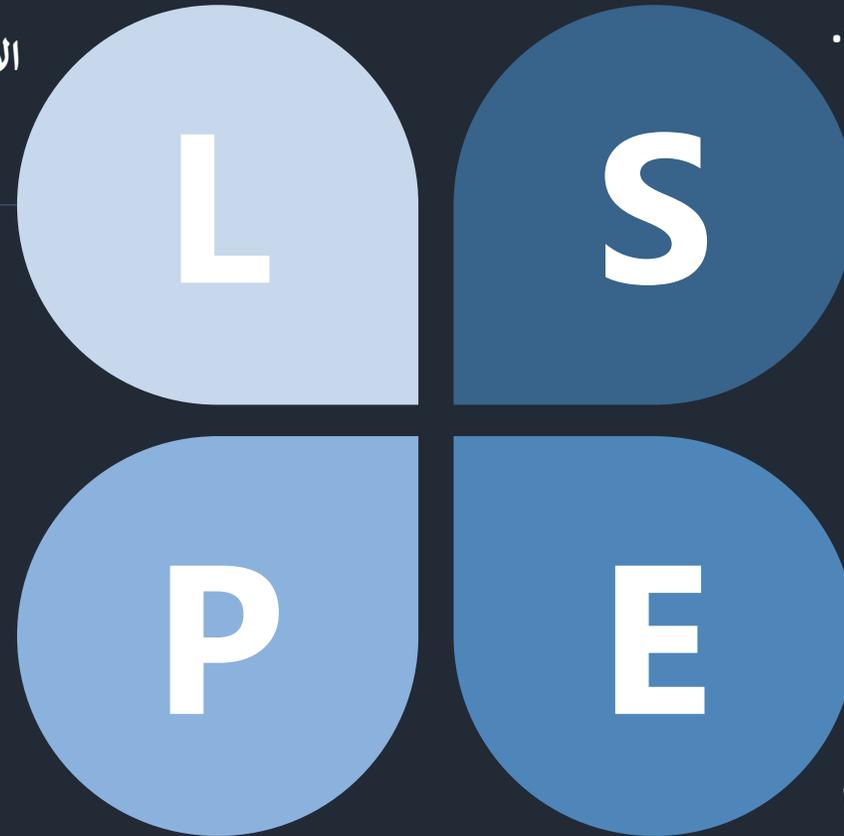


العنصر	التوضيح
الهدف المؤسسي	وضوح الهدف من القرار، وعدم الانجراف خلف الحماس أو الانفعال.
الاستيعاب الكلي	إدراك الأبعاد الأربعة لأي قرار: الأشخاص، العمليات، الأدوات، القوانين (الرباعية العبدلية).
التحليل المنطقي	استخدام أدوات تحليل (مثل الجدوى، SWOT، الرباعية) لفهم ما وراء القرار.
الارتباط بالقيم	اتخاذ القرار ضمن إطار من القيم المهنية والإنسانية، وليس فقط بناء على الكفاءة الاقتصادية.
النظر في الأثر	التفكير في العواقب قصيرة وبعيدة المدى على جميع أصحاب المصلحة.
المرونة والانضباط	أن يجمع القائد بين الحزم والانفتاح للتعديل إن ظهرت معطيات جديدة.

القيادة الواعية: هي قدرة القائد على اتخاذ قرارات تنطلق من:

- فهم شامل للواقع.
- استيعاب للأثر.
- تقدير للمسؤولية.
- موازنة بين الأهداف والأولويات، وبين الأفراد والأنظمة، وبين النتائج الفورية والأثر البعيد.

الأفراد.. وتحوي أصحاب المصلحة.. ومن  
أهمهم العملاء ومجالس الإدارة والجهات  
المشركة والمنافسون والمقاولون.



القوانين.. وتحتوي التشريعات  
والمواصفات التشغيلية ومواصفات  
الاعتماد والأدلة التوجيهية وغيرها.

العمليات.. وتضم مهام الأقسام  
وأدوار الأطراف المرتبطة.

المعدات والأدوات.. وفيها  
الأصول والتجهيزات.





اكتب فكرة مشروعك وأهدافه

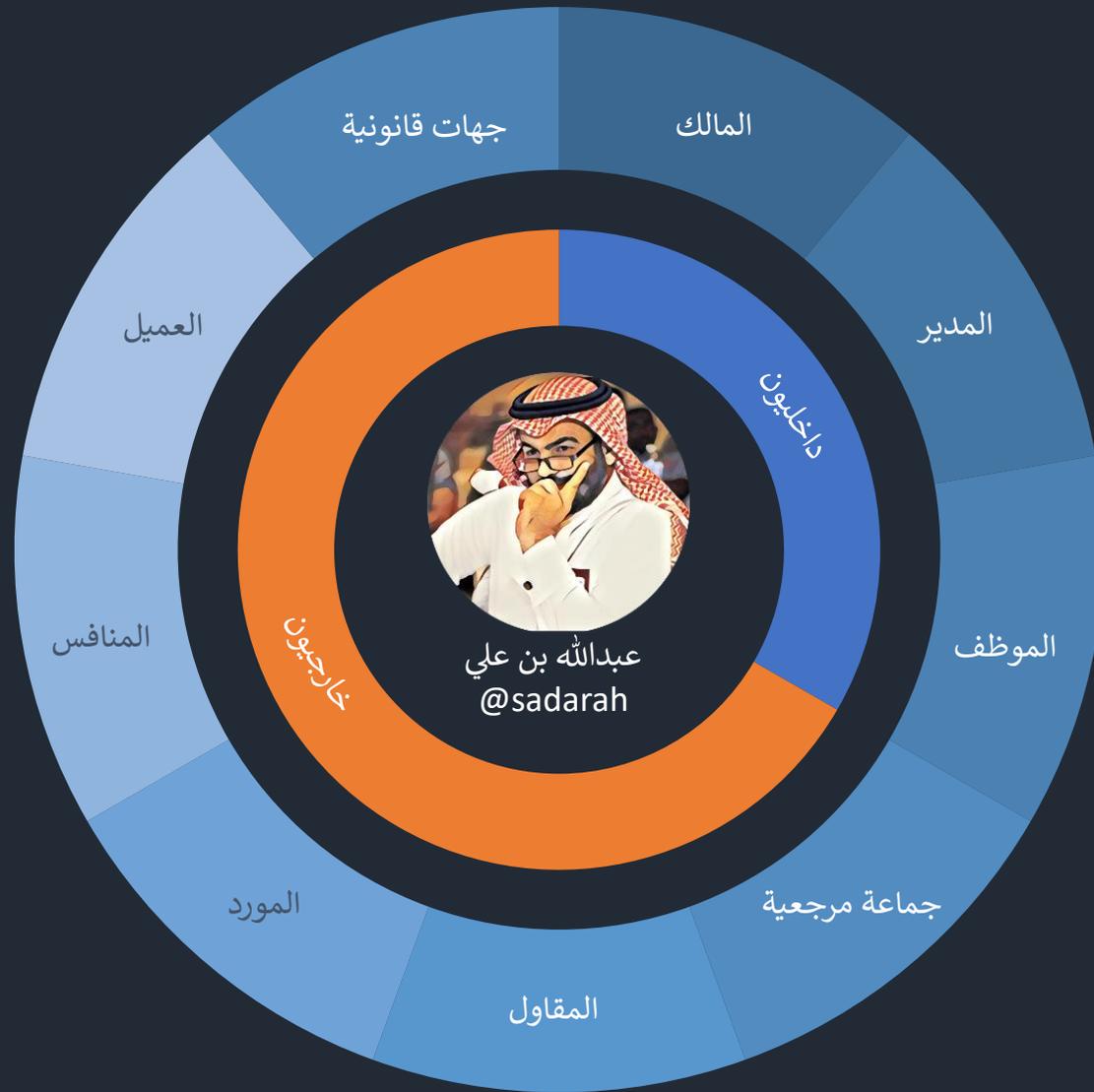
اكتب فكرة مشروعك وأهدافه



## الجلسة 2: التحليل الأولي باستخدام الرباعية العبدلية

- الأفراد: من هم أصحاب المصلحة؟
- العمليات: ما الذي يجب أن يحدث؟
- الأدوات: ما الموارد المطلوبة؟
- القوانين: ما الالتزامات النظامية؟
- أداة تطبيق: نموذج التحليل الرباعي للمشاريع





من هم أصحاب المصلحة

المرتبطون بك؟

هم الأطراف التي تعمل داخل المنشأة وتؤثر وتتأثر بشكل مباشر

بأنشطتها وقراراتها. يشملون:

١. الإدارة العليا:

١. مجلس الإدارة.

٢. الرؤساء التنفيذيون والمديرون العامون.

٢. الإدارات والأقسام الداخلية:

١. إدارة التسويق والمبيعات.

٢. إدارة العمليات.

٣. إدارة الجودة.

٤. إدارة الموارد البشرية.

٥. الإدارة المالية.

٣. الموظفون والعاملون:

١. الموظفون في كافة المستويات الإدارية.

٢. الفرق التشغيلية والميدانية.

٤. المساهمون وأصحاب الملكية:

١. الشركاء والمستثمرون.

٥. اللجان الداخلية:

١. اللجان داخل المنشأة.



هم الأطراف التي تتعامل مع المنشأة من خارجها ولها تأثير

مباشر أو غير مباشر على أعمالها، ويشمل هذا:

### ١. العملاء:

١. العملاء الأفراد (B2C).

٢. الشركات والمؤسسات (B2B).

### ٢. الموردون والمقاولون:

١. مزودو المواد الخام.

٢. مزودو الخدمات والمعدات.

### ٣. الموزعون والوكلاء:

١. وكلاء البيع والتوزيع.

٢. منصات البيع بالتجزئة والجملة.

### ٤. الشركاء الاستراتيجيون:

١. شركات الشراكة والتحالفات التجارية.

### ٥. الجهات الحكومية والتنظيمية:

١. الوزارات والهيئات التنظيمية.

٢. جهات الترخيص والرقابة.

### ٦. الهيئات الرقابية والمعايير الدولية:

١. منظمات الجودة والمعايير.

٢. الهيئات البيئية والصحية.

### ٧. المنافسون:

١. الشركات المنافسة في نفس السوق.

### ٨. المجتمع المحلي:

١. سكان المنطقة المحيطة بالمنشأة.

٢. الجمعيات الخيرية والمجتمعية.

### ٩. وسائل الإعلام:

١. الصحافة ووسائل الإعلام التقليدية.

٢. وسائل الإعلام الرقمية ومنصات التواصل

الاجتماعي.

### ١٠. المؤسسات الأكاديمية والبحثية:

١. الجامعات ومراكز الأبحاث.



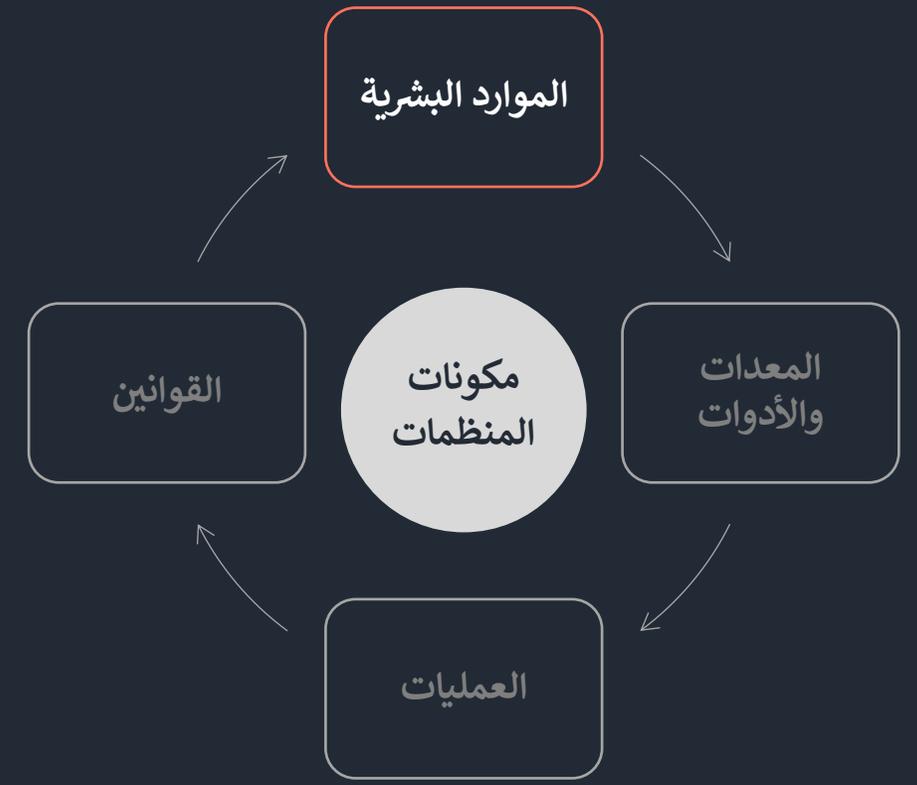
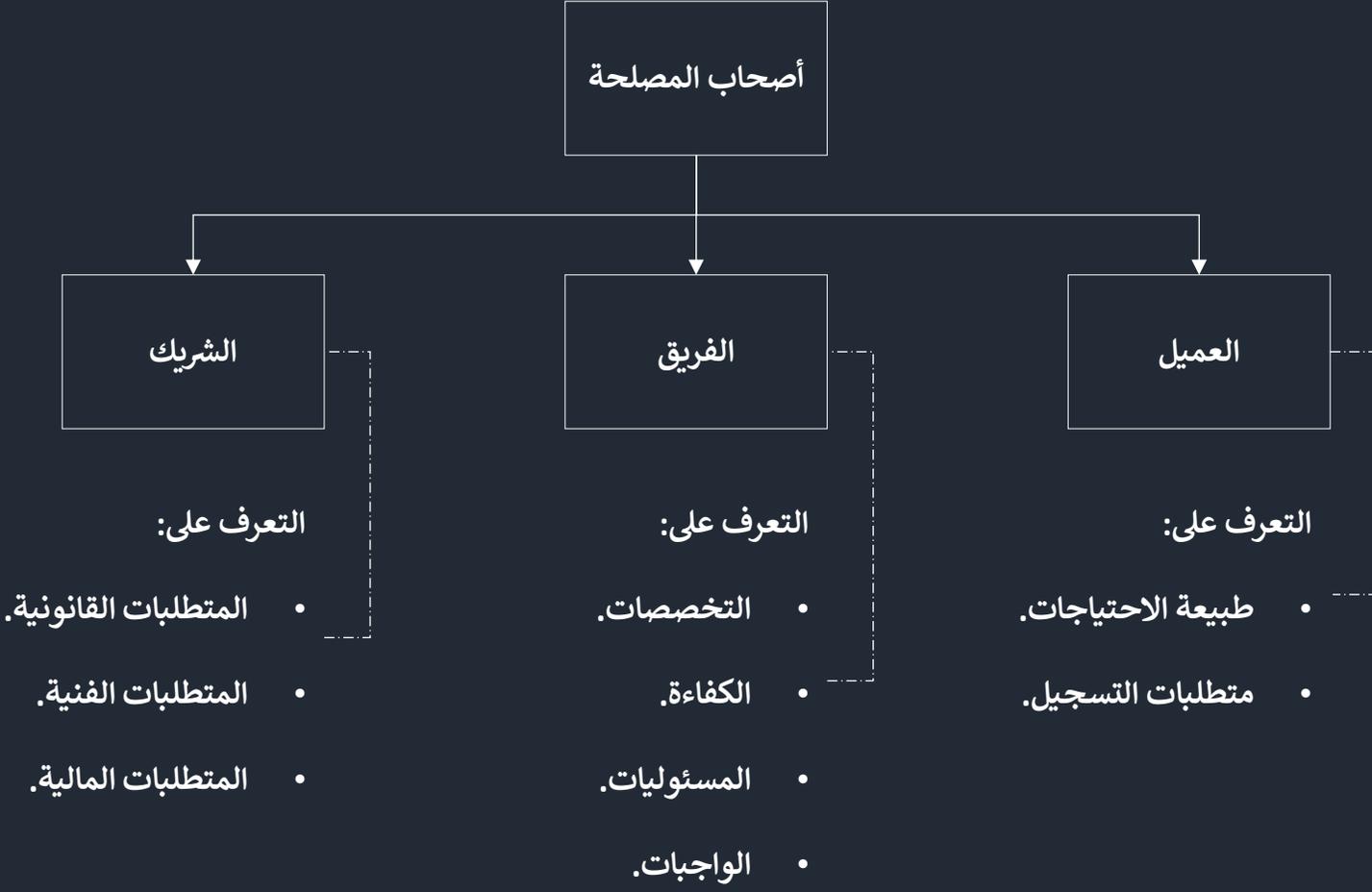
الخلاصة في أصحاب المصلحة:

- الداخليون: لديهم ارتباط مباشر ويومي بأنشطة المنشأة (الموظفون، الإدارة، المساهمون).
- الخارجيون: يتفاعلون مع المنشأة بشكل غير مباشر أو موسمي ويؤثرون على أدائها أو يتأثرون بها (العملاء، الموردون، الجهات الحكومية).

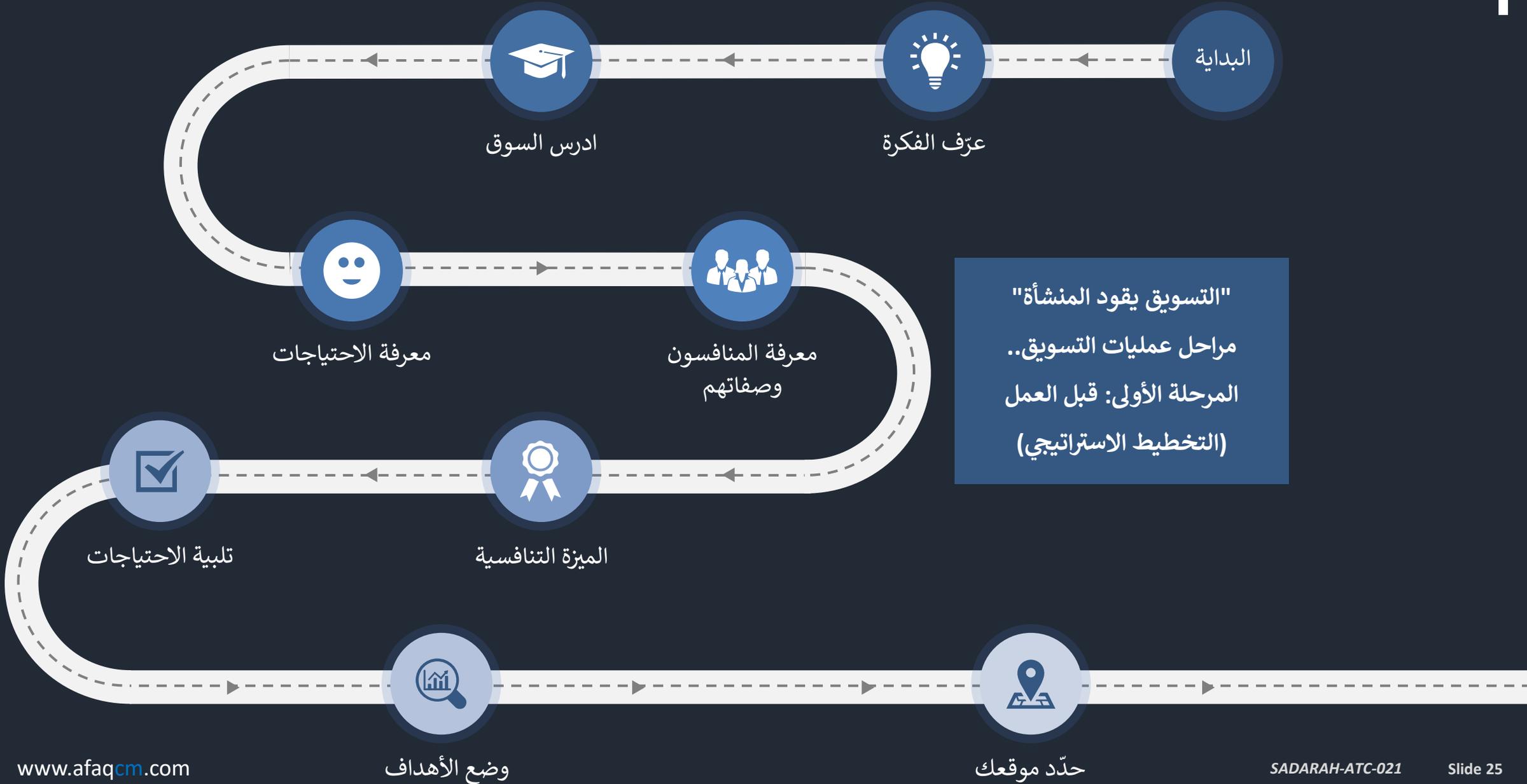


خريطة أصحاب المصلحة.. SADARAH-PRA-015





# العمليات: ما الذي يجب أن يحدث؟



# العمليات: ما الذي يجب أن يحدث؟



أسّس منشأتك



وظّف فريقك

المرحلة الثانية: أثناء العمل  
(التنفيذ والتشغيل)



خاطب العميل



ضع هدفك التسويقي



تابع المبيعات



طوّر العمليات

المرحلة الثالثة: بعد البيع  
(التطوير والاستدامة)



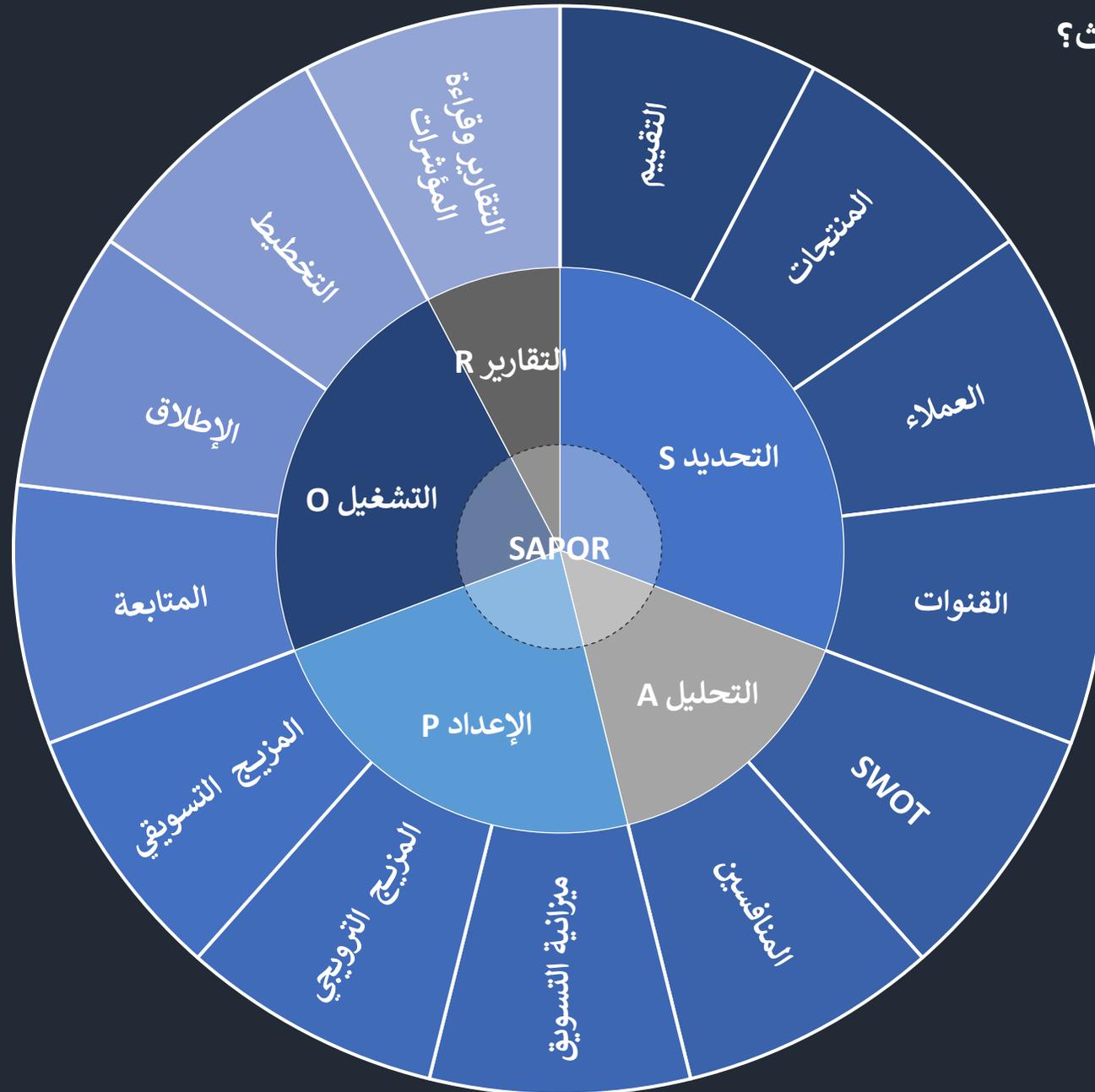
طوّر العمل

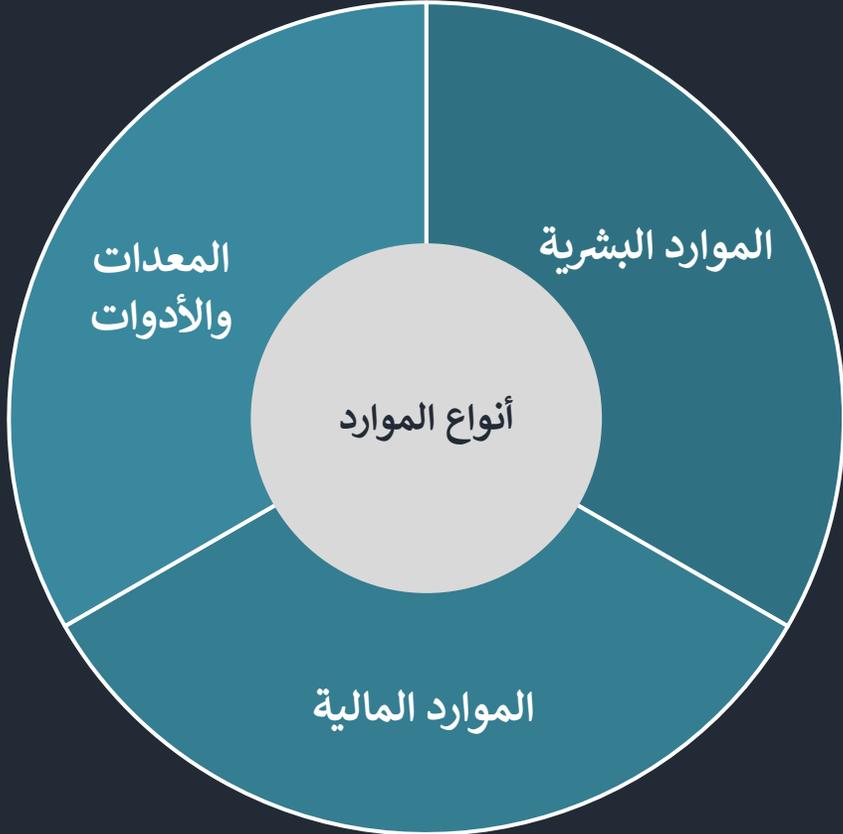


النهاية

التسويق القائد.. SADARAH-PRA-003







م	خطة إدارة المشروع
7	خطة إدارة التواصل
8	خطة إدارة المخاطر
9	خطة إدارة المشتريات
10	خطة إدارة مشاركة المعنيين
11	خطة إدارة التغيير
12	خطة إدارة التهيئة

م	خطة إدارة المشروع
1	خطة إدارة النطاق
2	خطة إدارة المتطلبات
3	خطة إدارة الجدول الزمني
4	خطة إدارة التكاليف
5	خطة إدارة الجودة
6	خطة إدارة الموارد



المعلومات

10		
9		
8	إهدار وضياع الفرص	تحقق نتائج وتفكير في توسع
7		
6		
5		
4		
3	إعادة النظر في المشروع	إهدار الموارد
2		
1		
	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	

الموارد

مصفوفة التكاليف والعوائد

(توسط معلومات) + (توسط موارد)

=

إعادة النظر في الاستراتيجيات.

الاحتمالات:

- (ندرة معلومات) + (ندرة موارد) = إعادة النظر في المشروع.
- (ندرة معلومات) + (وفرة موارد) = إهدار الموارد.
- (وفرة معلومات) + (ندرة موارد) = إهدار وضياع الفرص.
- (وفرة معلومات) + (وفرة موارد) = تحقق نتائج وتفكير في توسع.



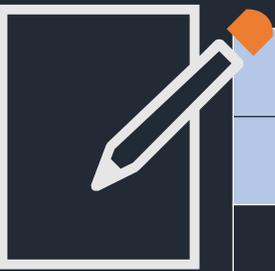
الإدارات المرتبطة							اسم الخطة
النقل	المخازن	المشتريات	الموارد البشرية	المحاسبة	التسويق	التشغيل	
						•	التكامل
			•		•	•	النطاق
			•		•	•	الجدولة
		•	•		•	•	التكاليف
	•		•			•	الجودة
		•	•		•	•	الأفراد
•		•	•		•	•	الاتصالات
•	•	•				•	المخاطر
•	•	•		•		•	الموارد
		•		•	•		المستفيد

## القوانين: ما الالتزامات النظامية؟

نوع القانون	الوصف	مستوى التأثير على المنشأة	مستوى وجوب الالتزام
القوانين التشريعية	القوانين الصادرة عن الجهات الحكومية لتنظيم العمل وضبطه	مرتفع	مرتفع
القوانين الصحية والسلامة	تشمل معايير الصحة والسلامة المهنية في بيئة العمل	مرتفع	مرتفع
القوانين البيئية	تتعلق بتقليل التأثير البيئي وضمان الاستدامة	متوسط	مرتفع
القوانين المالية والمحاسبية	تشمل متطلبات التقارير المالية والضرائب	مرتفع	مرتفع
القوانين التنافسية	تنظم التنافس العادل في السوق وتجنب الاحتكار	متوسط	مرتفع
القوانين الداخلية	سياسات ولوائح المنشأة الداخلية لتنظيم سير العمل	مرتفع	متوسط
القوانين الأخلاقية	معايير أخلاقية تتبعها المنشأة لتعزيز سمعتها	متوسط	متوسط
قوانين حماية البيانات	تهدف إلى حماية خصوصية المعلومات والبيانات الشخصية	مرتفع	مرتفع
قوانين الجودة	تركز على الالتزام بمعايير الجودة وتوحيدها	متوسط	متوسط
القوانين التطوعية	قوانين اختيارية تتبناها المنشأة لتحقيق ميزة تنافسية	منخفض	منخفض



العنصر	المعيار	المجال	
		التجاري	الصناعي
الأفراد	الرضا الوظيفي	تطوير مهارات المبيعات وخدمة العملاء	التركيز على الأمان الوظيفي والسلامة المهنية
	الاحتفاظ بالموظفين	الاحتفاظ بالموظفين ذوي الخبرة	أهمية الاحتفاظ بالعمالة المهرة
	الإنتاجية الفردية	تحقيق أهداف المبيعات	زيادة الإنتاجية في الخطوط التصنيعية
المعدات والأدوات	كفاءة المعدات	ضمان جاهزية المعدات التي تدعم الخدمة (مثل نظم الحجز)	المحافظة على الآلات والمعدات لضمان استمرارية الإنتاج
	معدل الصيانة	تحديث وصيانة الأنظمة الرقمية بشكل منتظم	صيانة دورية للأجهزة لضمان كفاءة الإنتاج
	توافر التكنولوجيا	تحسين نظم الحجز وإدارة العملاء	تطبيق التكنولوجيا الحديثة لتسريع الإنتاج
العمليات	وقت الدورة الإنتاجية	تقليل زمن انتظار العملاء وتقديم الخدمة بسرعة	تقليل زمن التصنيع أو الإنتاج
	نسبة الهدر	تحسين الكفاءة التشغيلية وخفض تكلفة الخدمة	تقليل الهدر في المواد الخام
	مرونة العمليات	تحسين التجاوب مع طلبات العملاء والتغيرات الطارئة	استجابة سريعة للتغيرات في الإنتاج
القوانين	الامتثال للتشريعات	الالتزام بقوانين حماية المستهلك وخصوصية العملاء	الالتزام بمعايير السلامة والجودة الصناعية
	حماية البيئة	تقديم خدمات مستدامة وصديقة للبيئة	الالتزام بمعايير بيئية وتقليل الانبعاثات
	الشفافية والمصادقية	توفير معلومات واضحة عن شروط الخدمة	تقديم معلومات واضحة عن المنتجات وجودتها



- تحليل السوق، المنافسين، العملاء، القنوات
- تقدير الإيرادات وأسعار المنتجات
- أداة تطبيق: ورقة "أسعار الخدمات" من نموذج AFAQ



أداة تحليل المنافسة.. SADARAH-SMC-005



أداة التسويق الإلكتروني.. SADARAH-SMC-002



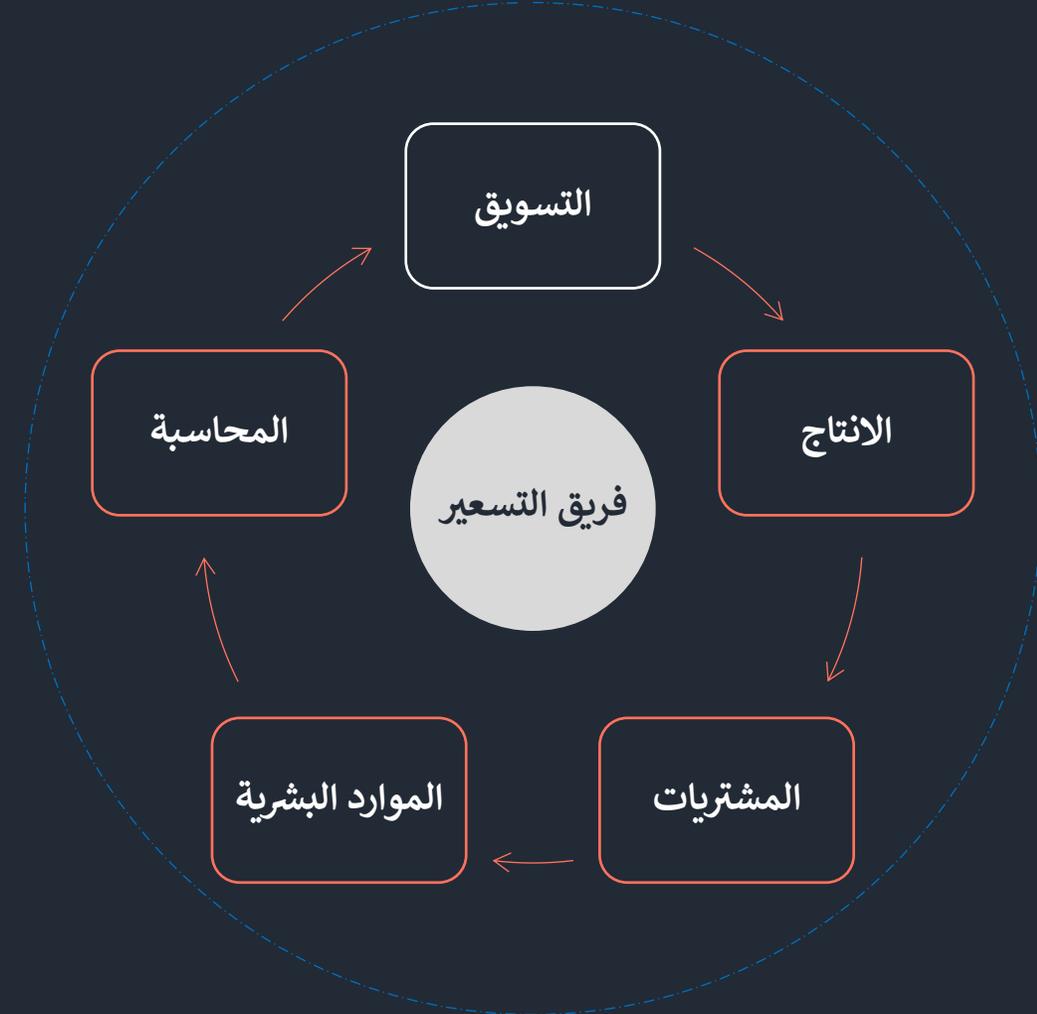
نحلل:



- المنتجات.
- الأسواق.
- الأسعار.
- الجودة.
- البيئة.

• كل شيء يمكننا الوصول له.

مالذي يهمنا معرفته؟



الافاق

SADARAH-AVS-0048

قصتي و المنتج الذي فاقت مبيعاته مليون ريال



للتواصل : +966554834833

• ماهو المنتج؟

• من هو العميل؟

• ماهو الهدف البيعي؟

التحديد الصحيح للمعطيات يحقق لك الأرباح بمشيئة الله..

الأرباح تعني = الاستدامة

- ورقة "أسعار الخدمات" من نموذج AFAQ

حصر التكاليف الأولية.. SADARAH-SMC-003



- تحديد الموقع والتجهيزات اللازمة
- توصيف المنتجات
- أداة تطبيق: ورقة "الأصول والتأسيس" + "الإهلاك"



المجال	خصائص الموقع المطلوبة	المعدات والأدوات الأساسية	ملاحظات تشغيلية
تجميل	موقع مرئي، في منطقة تجارية نسائية، تهوية جيدة، خصوصية	كراسي تجميل، مرايا، أدوات قص وتجفيف، أجهزة بخار، أدوات تعقيم	تحتاج لتراخيص صحية، قسم استقبال منفصل
طعام	مطبخ تجاري مرخص، موقع مزدحم أو توصيل فقط، تهوية وشفط	ثلاجات، أفران، أواني، معدات تحضير، نظام استقبال الطلبات	تراخيص بلدية وصحية، فصل بين مناطق التحضير والتقديم
أزياء	معرض تجاري أو بوتيك في مول أو شارع تسوق، تصميم أنيق	علاقات ملابس، مرايا، كبائن قياس، نظام محاسبة	تصميم داخلي احترافي يعزز تجربة العميل
عطور	موقع راقٍ، مساحة عرض جيدة، تهوية قوية	واجهات زجاجية، أرفف، أدوات خلط العطور، زجاجات، مكيفات	يجب التأكد من سلامة التخزين، وجود رخصة للمواد الكيميائية إذا خلط داخلياً
تعليم	بيئة هادئة، قاعات دراسية، مواقف سيارات، تهوية وإضاءة كافية	سبورات، طاولات وكراسي، أجهزة عرض، أجهزة حاسب، مواد تدريبية	تراخيص من الجهات التعليمية، عزل صوتي، نظام أمان
أخرى (نقترح توضيحها)	تعتمد على طبيعة النشاط (خدمي/تجاري/رقمي)	حسب النشاط	يمكن تخصيصها لاحقاً حسب التحديد

المجال	الأفراد (الكوادر الأساسية)	العمليات (الأنشطة التشغيلية)	المعدات والأدوات	القوانين (التراخيص والمتطلبات)
تجميل	أخصائيات تجميل، موظفة استقبال، مشرفة صالون	التجميل، التنظيف، التعقيم، الحجز، البيع	كراسي، مرايا، أدوات تصفيف، جهاز بخار، أدوات تعقيم	ترخيص تجميلي، اشتراطات صحية، تأمين ضد العدوى
طعام	طهارة، مساعدين، عامل نظافة، كاشير، خدمة عملاء	التحضير، الطبخ، التغليف، التوصيل، المحاسبة	أفران، ثلاجات، أدوات مطبخ، شفاطات، نظام نقاط بيع	رخصة بلدية، شهادة صحية، اشتراطات سلامة غذائية
أزياء	بائعين، منسق عرض، محاسب، مدير فرع	البيع، العرض، المتابعة، التخزين	كبائن قياس، علاقات، مرايا، واجهات، أجهزة دفع	سجل تجاري، شهادة ضريبة، رخصة تأجير/تجزئة
عطور	بائع، خبير عطور، مسؤول تركيبات (اختياري)	البيع، التركيب، التعبئة، التسويق	أدوات خلط، زجاجات، أرفف عرض، تكييف، تهوية	ترخيص بلدي، شهادة كيميائية للتركيبات، اشتراطات السلامة
تعليم	مدرّب/معلم، مشرف، موظف إداري، تقني دعم	التعليم، التقييم، الدعم، المتابعة	سبورات، بروجكتر، كراسي، أجهزة كمبيوتر، كتب	ترخيص مؤسسة تعليمية، اشتراطات السلامة، تأمين ضد المخاطر
أخرى (يُحدد لاحقًا)	حسب نوع النشاط	حسب النشاط	حسب النشاط	يُحدّد بناءً على طبيعة النشاط





(أحاصر)

"مختصر الحروف الأولى لعملية معالجة المعلومات" ..

وهي رمز للحصر الكامل للمعلومات التسويقية وإخضاعها لسلطة إدارتنا ..

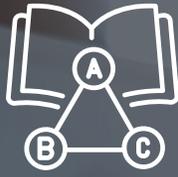
(إدارة التسويق)

حصر التكاليف الأولية .. SADARAH-SMC-003



المعلومات الفاعلة .. SADARAH-AB-017





# اليوم الثاني

المنهجيات والمفاهيم



لا تبدأ مشروعك قبل دراستك عنصرين مهمين وهما:

- التكاليف...

- العوائد..

ووقتها ستعرف أتقدم أم تتراجع وتبحث عن فرصة أخرى..

ولقائنا هذا يساعدك على وضع ملامح الطريق..

أتقدم؟

أم تحجم؟

والله الموفق،،،

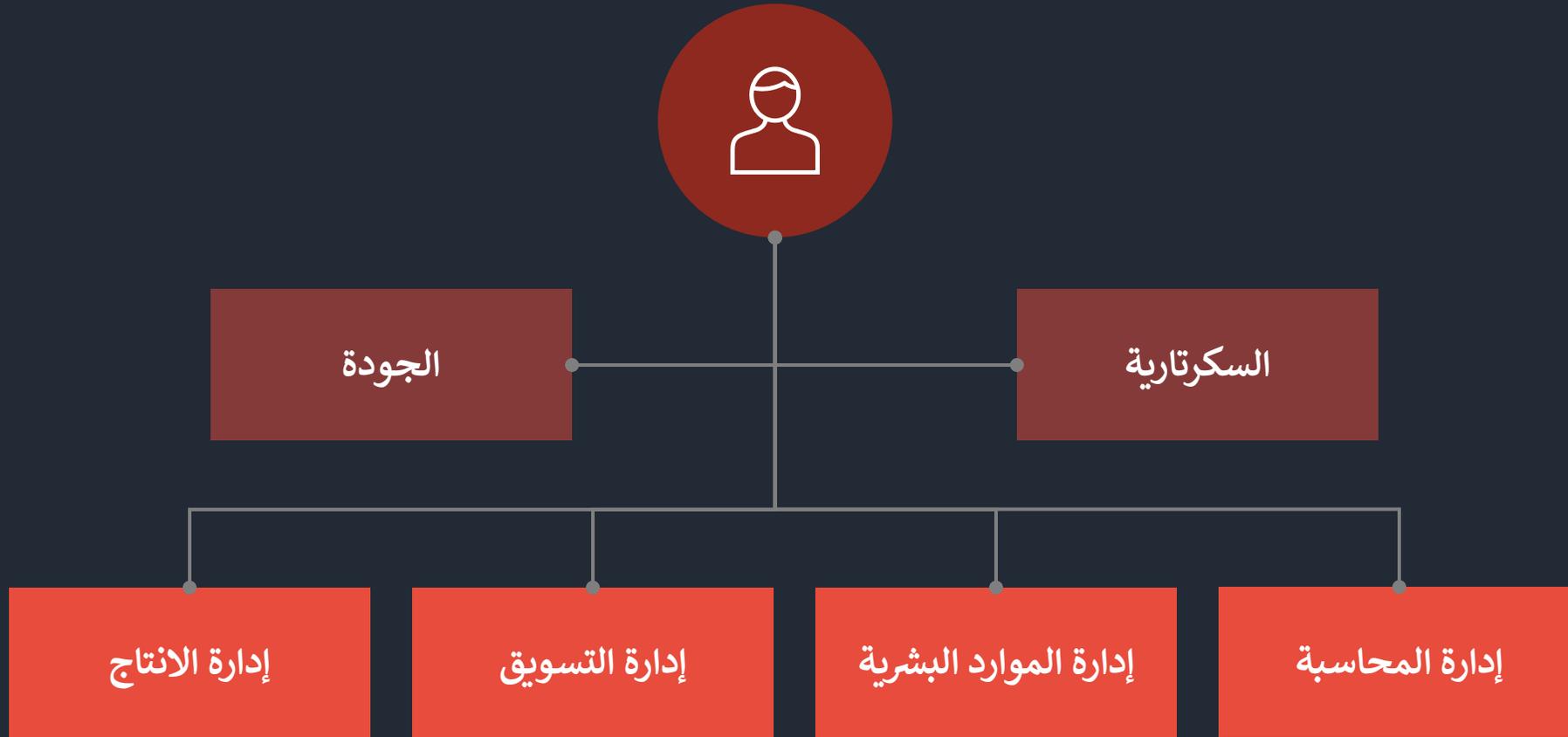


مستشار التسويق وتطوير الأعمال

عبدالله بن علي



- تحليل الهيكل البشري
- التكاليف الثابتة والمتغيرة
- أداة تطبيق: ورقتا "الرواتب" و"المصروفات الإدارية"





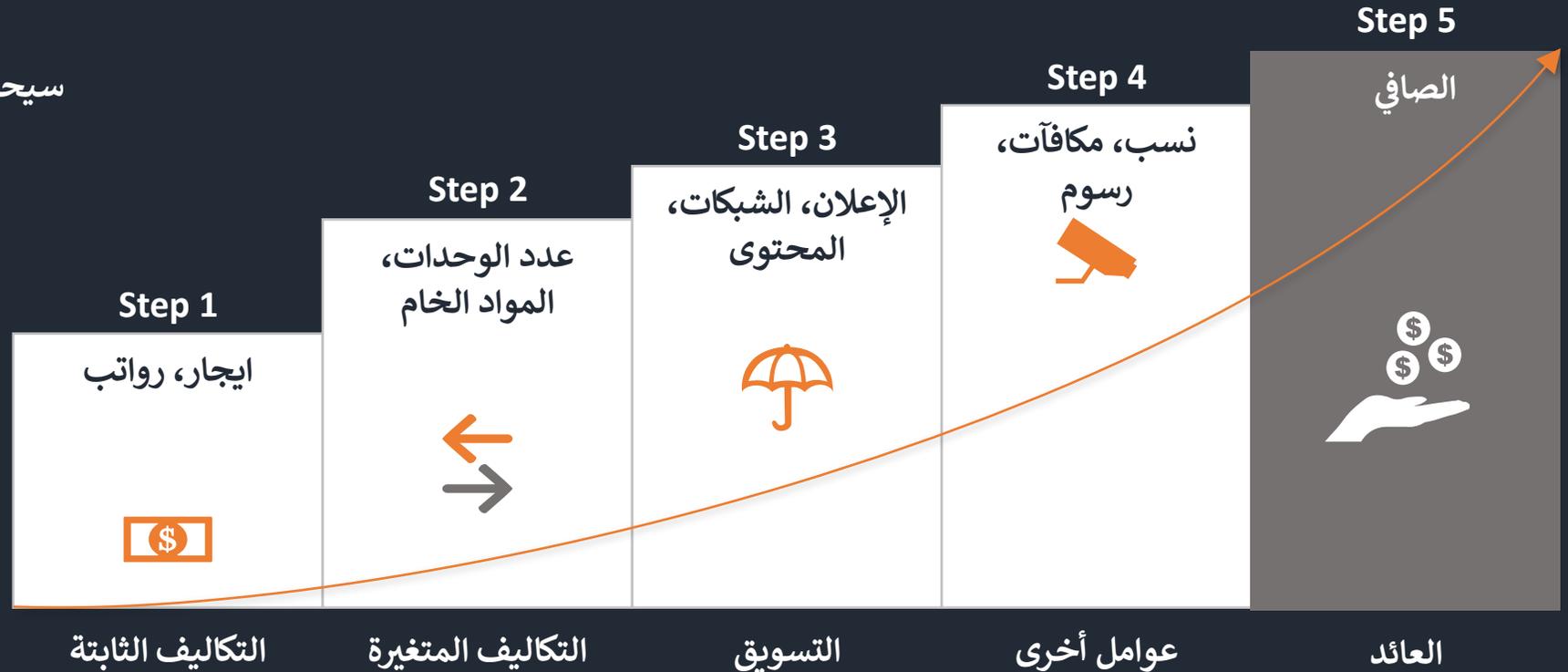
وهي قيمة بيع المنتج، يضاف لما سبق هامش الربح

سيحدد لك سعر البيع

وعلى قيمة المنتج الحالية

التعرّف على التكاليف

تشمل قيمة المواد الخام، والتكاليف الإدارية، والترويج، وغير ذلك



ورقتا "الرواتب" و"المصروفات الإدارية"

حصر التكاليف الأولية.. SADARAH-SMC-003



- حساب رأس المال العامل
- حساب التكاليف والإيرادات الشهرية
- تحديد نقطة التعادل وتحليل الربحية
- أداة تطبيق: "الوضع المالي" + "نقطة التعادل"



المجال	فرق العمل الداخلية والخارجية	المواد الأولية في العمليات	التركيبات المؤقتة المرتبطة بالمشروع	التصاريح الخاصة بالمشروع
تجميل	أخصائيات تجميل، موظفة استقبال، مشرفة صالون	التجميل، التنظيف، التعقيم، الحجز، البيع	كراسي، مرايا، أدوات تصفيف، جهاز بخار، أدوات تعقيم	ترخيص تجميلي، اشتراطات صحية، تأمين ضد العدوى
طعام	طهارة، مساعدين، عامل نظافة، كاشير، خدمة عملاء	التحضير، الطبخ، التغليف، التوصيل، المحاسبة	أفران، ثلاجات، أدوات مطبخ، شفاطات، نظام نقاط بيع	رخصة بلدية، شهادة صحية، اشتراطات سلامة غذائية
أزياء	بائعين، منسق عرض، محاسب، مدير فرع	البيع، العرض، المتابعة، التخزين	كبائن قياس، علاقات، مرايا، واجهات، أجهزة دفع	سجل تجاري، شهادة ضريبة، رخصة تأجير/تجزئة
عطور	بائع، خبير عطور، مسؤول تركيبات (اختياري)	البيع، التركيب، التعبئة، التسويق	أدوات خلط، زجاجات، أرفف عرض، تكييف، تهوية	ترخيص بلدي، شهادة كيميائية للتركيبات، اشتراطات السلامة
تعليم	مدرّب/معلم، مشرف، موظف إداري، تقني دعم	التعليم، التقييم، الدعم، المتابعة	سبورات، بروجكتر، كراسي، أجهزة كمبيوتر، كتب	ترخيص مؤسسة تعليمية، اشتراطات السلامة، تأمين ضد المخاطر
أخرى (يُحدد لاحقًا)	حسب نوع النشاط	حسب النشاط	حسب النشاط	يُحدّد بناءً على طبيعة النشاط



في مجال الأعمال: منطقة المخاطرة هي منطقة الأطماع

التكاليف

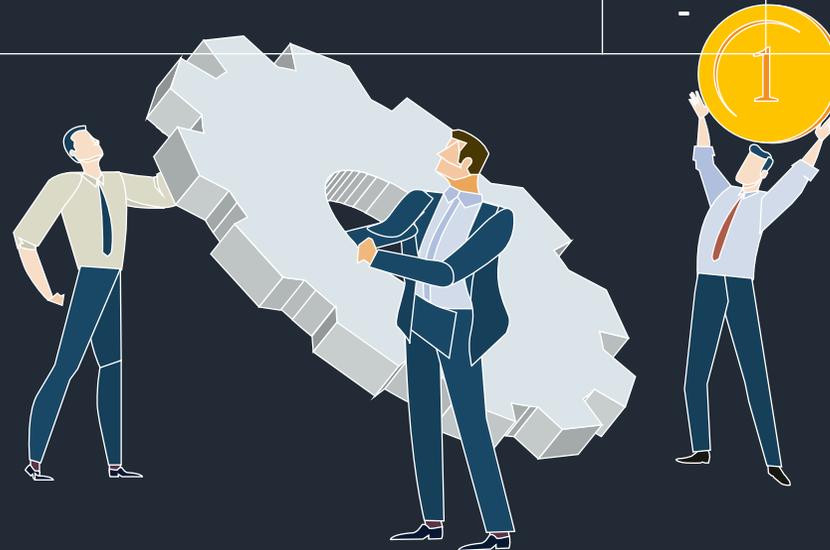
10		
9		
8	خسارة	مخاطرة الأطماع
7		
6		
5		
4	أمان	مكاسب
3	لا يوجد عمل	المضمون
2		
1		

م	المنطقة	التكاليف	العوائد	التفاصيل
1	أمان	=	=	الغالب في التكاليف يرتبط بالموارد البشرية والمعدات. والغالب في العوائد يعتمد على جهد المبيعات. "ولا تنس بأن التوفيق من الله"
2	مخاطرة	=	=	
3	مكاسب	-	+	
4	خسارة	+	-	

العوائد

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

مصفوفة التكاليف والعوائد



الفترة						العام	البند	م
2027	2026	2025	2024	2023	2022	2025		
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	؟	الأصول والتأسيس	1
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	؟	الرواتب	2
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	؟	المصروفات الإدارية	3
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	؟	المصروفات التشغيلية	4
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	؟	أخرى	5
350,000.00	400,000.00	379,778.00	531,689.20	400,000.00	0.00	؟	المجموع	
1,042,110.83	744,364.88	379,778.00	531,689.20	0.00	0.00	؟	الدخل	6



info@afaqcm.com

لوحة التقارير

أنواع التكاليف

الرئيسية

شارك في العمل:

[آفاق](#)

هذا العمل برعاية:

إعداد: [الأستاذ عبدالله بن علي](#) مستشار التسويق وتطوير الأعمال

يوضح الملف التكاليف المطلوبة لتأسيس مشروعك

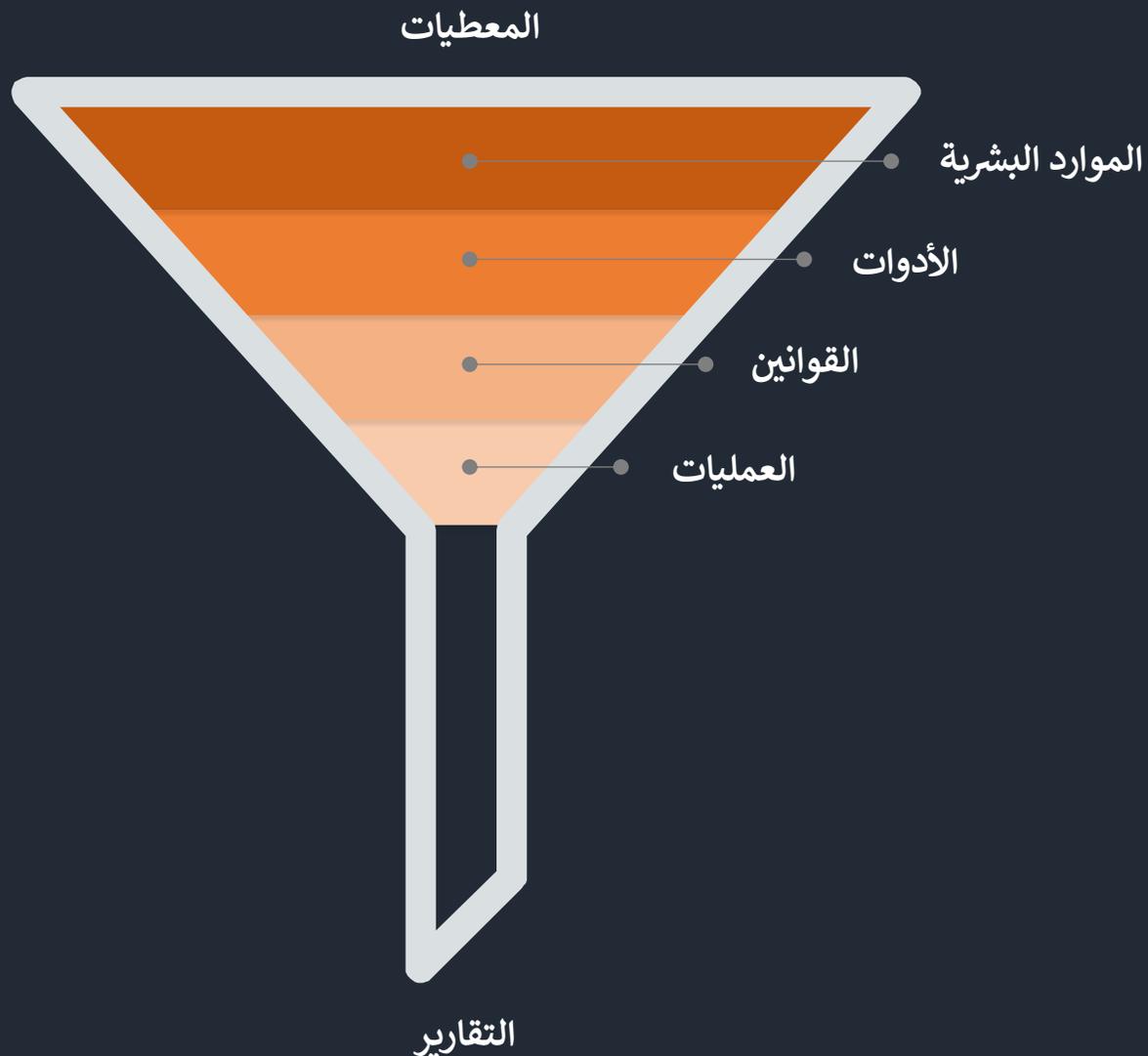
لمزيد من المعلومات حول النموذج أو حول خدمات آفاق.. اتصل بنا: [اضغط هنا](#)



## الجلسة 7: قراءة الجدوى والتقييم النهائي

- كيفية تفسير النتائج
- اتخاذ قرار المضي أو التعديل أو التوقف
- نشاط جماعي: قراءة وتحليل مشروع نموذجي





منهجية التفكير وتحليل البيانات:

- حدد أهدافك
- تعرف على المدخلات
- من يتعامل مع المدخلات
- حلل المعطيات.
- حدد الفئات.



(أحاصر)

"مختصر الحروف الأولى لعملية معالجة المعلومات" ..

وهي رمز للحصر الكامل للمعلومات التسويقية وإخضاعها لسلطة إدارتنا ..

(إدارة التسويق)

حصر التكاليف الأولية .. SADARAH-SMC-003



المعلومات الفاعلة .. SADARAH-AB-017





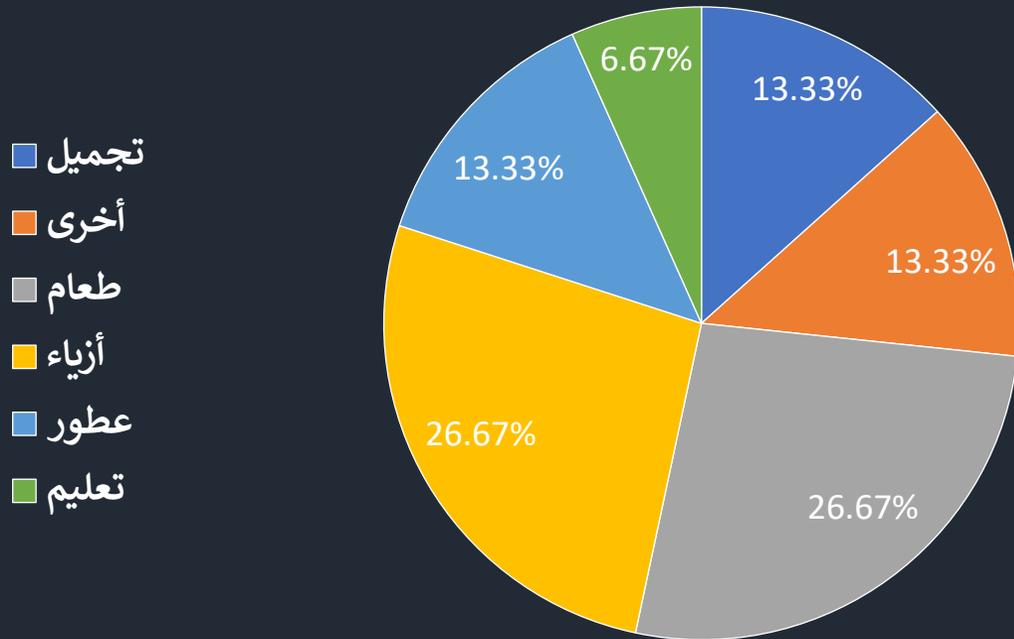
## قراءة وتحليل مشروع نموذجي

قراءة وتحليل مشروع نموذجي

- تقسيم المتدربين إلى مجموعات
- تطبيق كامل للدورة على مشروع محدد
- عرض المخرجات أمام الحضور



مشاريع الحضور



النسبة	العدد	المجال
% 13.33	4	تجميل
% 13.33	4	أخرى
% 26.67	8	طعام
% 26.67	8	أزياء
% 13.33	4	عطور
% 06.67	2	تعليم
% 100	30	المجموع

ما هو مشروعنا





## نموذج التحليل الرباعي للمشاريع

نموذج التحليل الرباعي للمشاريع	

الفرق الجوهرية	التقسيمات الداخلية	التعريف	الصنف
يعتمد على الأمان الوظيفي والمزايا المقدمة من المؤسسة.	الموظف التقليدي: يعمل بدوام كامل أو جزئي بمقابل ثابت.	شخص ينفذ العمل مقابل راتب أو نسبة أو كليهما، ويعمل ضمن هيكل تنظيمي.	الموظف
مقيد بسياسات الشركة، ويحتاج إلى التوجيه والمتابعة.	الموظف بنظام العمولة: يحصل على نسبة مئوية من الأداء.		
	الموظف المستقل (Freelancer): يعمل بشكل حر دون التزام دائم.		
	الموظف التنفيذي: في المستويات العليا وله صلاحيات أكبر.		
	الموظف المشارك (Equity Employee): يحصل على نسبة من الأرباح بدلاً من راتب ثابت.		
يركز على عمليات البيع والشراء دون تطوير السوق أو المنتج.	التاجر الفردي: يبيع ويشترى بمفرده.	يقوم بعمليات بيع وشراء بسيطة، متكررة، ومقطوعة، دون تطوير شامل للسوق.	التاجر
غالبًا يعمل بشكل فردي أو مع عدد محدود من المساعدين.	تاجر الجملة: يشتري بكميات كبيرة ويبيع للموزعين.		
	تاجر التجزئة: يبيع مباشرة للمستهلك النهائي.		
	التاجر المتنقل: يعمل بدون متجر ثابت.		
	تاجر الأسواق الإلكترونية: يعتمد على البيع عبر الإنترنت.		

الفرق الجوهرى	التقسيمات الداخلية	التعريف	الصنف
لا يقتصر على البيع فقط، بل يطور الأعمال ويبحث عن فرص التوسع.	رائد الأعمال (Entrepreneur): يبدأ مشاريع جديدة من الصفر.		رجل الأعمال
لديه رؤية استراتيجية، ويعمل على بناء فريق قوي.	صاحب الأعمال التقليدية: يمتلك شركة ويشغلها.		
	المبتكر (Innovator): يطور الأسواق والمنتجات.	يدير عمليات البيع المتكررة، ويطورها، ويتوسع فيها، ويضيف أصناف جديدة.	
	الموسع (Scaler): يركز على النمو والتوسع محليًا أو عالميًا.		
	مدير الشركات القابضة: يدير عدة شركات متكاملة.		المستثمر
لا يعتمد على الجهد المباشر، بل يستخدم المال لتوليد الأرباح.	المستثمر الفردي: يستثمر أمواله الخاصة.		
يبحث عن فرص النمو والمخاطر المحسوبة لزيادة العوائد.	المستثمر الملائكي: يمول الشركات الناشئة مقابل حصة ملكية.	يمتلك سيولة مالية عالية، ويوظفها في مشاريع دون المشاركة المباشرة في تشغيلها، ويركز على العائد الاستثماري.	
	رأس المال المغامر: يستثمر في مشاريع ذات مخاطر عالية.		
	المستثمر العقاري: يركز على شراء وتطوير العقارات.		
	المستثمر المؤسسي: يدير استثمارات ضخمة عبر البنوك وصناديق التحوط.		

المحور	ضع علامة ✓ أمام العبارة التي تنطبق عليك
وضوح الفكرة	لدي فكرة واضحة ومحددة لمشروعي.
دراسة الفكرة	بحثت فكرة المشروع وجمعت عنها معلومات مبدئية.
تحليل السوق	درست احتياجات العملاء والمنافسة الحالية.
التكلفة التأسيسية	قدرت مبدئيًا التكاليف اللازمة لتأسيس المشروع.
التشغيل	أعرف كيف سيتم تشغيل المشروع ومن سيديره.
الإيرادات والتسعير	لدي تصور عن كيفية تحقيق الإيرادات وتسعير المنتجات أو الخدمات.
المخاطر والتحديات	حددت أبرز المخاطر وكيف يمكن التعامل معها.
الأثر المستدام	فكرت كيف يمكن أن يكون لمشروعي أثر إيجابي طويل المدى.
ربط العمليات	عرفت العلاقة بين الأفراد، العمليات، الأدوات، القوانين (الرباعية العبدلية).
قرار الانطلاق	مستعد لاتخاذ القرار: (انطلاق - تعديل - تأجيل).

طريقة التقييم:

- إذا جمعت 3-0 ✓ << مشروعك ما زال فكرة عاطفية، تحتاج عمل كثير.
- إذا جمعت 6-4 ✓ << لديك ملامح جدوى، لكنك بحاجة لإكمال الدراسة.
- إذا جمعت 9-7 ✓ << أنت قريب جدًا من الجاهزية للتنفيذ.
- إذا جمعت 10 ✓ << مستعد لاتخاذ قرار مدروس بإذن الله!



معاً.. نحو الصدارة

**Quick, Quality & Qualified**

X @sadarah

X @afaqcm

✉ info@afaqcm.com

in@afaqcm

☎ +966554834833