

1- معلومات عامة حول المشروع وصاحب المشروع

• اسم المشروع

.....

• اسم صاحب المشروع

.....

• فكرة المشروع

.....

.....

• الدافع وراء اختيار الفكرة

.....

.....

• الشكل القانوني للمشروع: (مؤسسة أو شركة)

.....

• أسماء الشركاء (ان وجدوا) ودور كل شريك ونسبته

| اسم الشريك | دوره | نسبته | |
|-----------------------------|------|-------|--------|
| | | | الأول |
| | | | الثاني |
| | | | الثالث |
| | | | الرابع |
| معلومات إضافية حول الشركاء: | | | |

2- الملخص التنفيذي للمشروع:

يقدم الملخص التنفيذي لمحة عامة عن محتوى دراسة الجدوى. يفضل كتابة هذا القسم بعد الانتهاء من جميع خطوات إنجاز دراسة الجدوى.

.....

.....

.....

.....

3- وصف المنتجات والخدمات المقدمة:

في هذا الجزء، تقوم بتقديم وصف دقيق للمنتجات أو الخدمات التي سوف تقدمها. ومن المهم أن يضم هذا الوصف السمات المهمة للمنتجات أو الخدمات التي سوف تقدمها بالإضافة إلى كيفية استفادة العملاء والشركة من هذه المنتجات والخدمات.

- ماهي المنتجات التي سوف تقدمها (مع تقديم شرح دقيق لكل منتج)؟

| اسم المنتج | وصف وشرح دقيق |
|------------|---------------|
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |

- ما الذي يميز منتجاتك او خدماتك؟

| اسم المنتج | خصائصه الفريدة |
|------------|----------------|
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |

- ماهي القيمة المضافة التي تعرضها منتجاتك؟

| اسم المنتج | القيمة المضافة |
|------------|----------------|
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |

- كيف سيستفيد العميل من منتجاتك او خدماتك؟

| اسم المنتج | فائدته للعميل |
|------------|---------------|
| 1 | |

| | | |
|--|--|---|
| | | 2 |
| | | 3 |
| | | 4 |

4- تأثير التقنية المحتمل على مشروعك التجاري

هذا القسم يشرح ما إذا كان للتقنية أي تأثير على عملك. وكيف يمكنك توظيفها من أجل ضمان نجاح مشروعك.

- هل للتقنية أي تأثيرات سلبية على منتجاتك أو خدماتك؟

.....

- هل للتقنية أي تأثيرات إيجابية على منتجاتك أو خدماتك؟

.....

- هل سوف تتأثر منتجاتك أو خدماتك بسبب التقنية في المستقبل القريب؟

.....

- كيف سوف توظف التقنية من صالحك وتستفيد منها؟

.....

5- السوق الحالي للمنتج/ الخدمة

هنا تصف السوق الحالي للمنتجات أو الخدمات التي يقدمها مشروعك التجاري وتصف من يشكل الفئة المستهدفة لهذه المنتجات والخدمات ومن هم المنافسون وكيفية توزيع المنتجات والأسباب التي تجعل عملاك يختارونك لشراء منتجاتك أو خدماتك.

- من هم الفئة المستهدفة؟

.....

- من هم المنافسين المستقبليين؟

.....

- كم حجم السوق الكلي؟

| حجم السوق المحلي | حجم السوق المستورد | حجم السوق الكلي |
|------------------|--------------------|-----------------|
| | | |

- كم تشكل المنتجات المحلية من السوق؟

- كم تشكل المنتجات المستوردة من السوق؟

- كم حجم الطلب في السنوات الماضية؟

- هل الطلب اكثر من العرض أو العكس؟

- ماهي الدوافع التي تدفع العميل للشراء؟

- لماذا قد يختار العميل (ما الذي يميزك عن المنافسين)؟

7- استراتيجيات التسويق

هنا، يجب أن تقوم بشرح كيفية تسويق المنتج أو الخدمة. يجب أن تركز جهودك التسويقية على الفئات المستهدفة وذلك من أجل كسب أكبر عائد ممكن على الاستثمار.

- ماهي الطرق التسويقية التي ستستمد عليها؟

.....

.....

.....

.....

.....

- هل الطرق التسويقية المستخدمة تتناسب مع الفئة المستهدفة؟

.....

.....

.....

- كيف يمكن أن تميز نفسك عن منافسيك؟

8- الشركة والفريق

لا بد أن يضم المشروع أيدي عاملة وفي هذا القسم تقوم بوضع العدد المطلوب من العاملين وخطط مستقبلية للتنامشي مع ظهور العديد من المنتجات أو الخدمات الجديدة.

- كم العدد الذي سوف تحتاجه من الموظفين في الثلاث شهور الاولى؟

| العدد | المسمى الوظيفي | |
|-------|----------------|---------|
| | | 1 |
| | | 2 |
| | | 3 |
| | | المجموع |

- كم العدد الذي سوف تحتاجه من الموظفين في الست شهور الاولى؟

| العدد | المسمى الوظيفي | |
|-------|----------------|---------|
| | | 1 |
| | | 2 |
| | | 3 |
| | | المجموع |

- كم العدد الذي سوف تحتاجه من الموظفين في السنة الأولى؟

| العدد | المسمى الوظيفي | |
|-------|----------------|---|
| | | 1 |

| | | |
|--|--|---------|
| | | 2 |
| | | 3 |
| | | المجموع |

• ما هو الهيكل التنظيمي للشركة؟

.....

.....

.....

• ماهي المهام الخاصة بكل موظف؟

| المهام | المسمى الوظيفي | |
|--------|----------------|---------|
| | | 1 |
| | | 2 |
| | | 3 |
| | | المجموع |

• ما نوع الكفاءات التي سوف تحتاجها لكل وظيفة؟

| الكفاءات المطلوبة | المسمى الوظيفي | |
|-------------------|----------------|---------|
| | | 1 |
| | | 2 |
| | | 3 |
| | | المجموع |

9- الجدول الزمني

يهدف هذا القسم إلى تقديم إطار زمني للعمل بدقة واتقان لتنفيذ المنتج أو الخدمة المقدمة.

| المهمة | التاريخ / الموعد المتوقع |
|--------|---------------------------------|
| 1 | الانتهاء من خطة العمل التشغيلية |
| 2 | الحصول على تمويل |

| | |
|---|-------------------|
| 3 | بدء التوظيف |
| 4 | الافتتاح التجريبي |
| 5 | الافتتاح النهائي |
| | المجموع |

10- القسم الفني

يهدف هذا القسم إلى تقديم نظرة عامة حول عملية انتاج المنتج او الخدمة.

- ما هو مكان المشروع؟

.....

- هل مكان المشروع مناسب؟

.....

- هل مكان المشروع يتناسب مع الفئة المستهدفة؟

.....

- ماهي المواد التي سوف تحتاجها لإنتاج المنتج او تقديم الخدمة؟

| المورد | طريقة الحصول عليها | المادة | |
|--------|--------------------|--------|---|
| | | | 1 |
| | | | 2 |
| | | | 3 |
| | | | 4 |
| | | | 5 |

- ماهي الادوات والآلات التي سوف تحتاجها للعمل؟

.....

.....

.....

- تأثير القرارات الحكومية المتوقعة على المشروع على سبيل المثال (رسوم البلدية وضريبة القيمة المضافة...الخ)

.....

.....

11- نموذج العمل

يهدف هذا القسم إلى وصف نموذج عمل المشروع المقترح.

- كيف سوف تقدم منتجاتك او خدماتك؟

| اسم المنتج/ الخدمة | طريقة التقديم | |
|--------------------|---------------|---|
| | | 1 |
| | | 2 |
| | | 3 |
| | | 4 |
| | | 5 |

- كيف سوف تقوم بتوزيعها؟

| م. | اسم المنتج/ الخدمة | طريقة التوزيع |
|----|--------------------|---------------|
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |
| 4 | | |
| 5 | | |

- كيف سوف تقوم بتسعييرها؟

| اسم المنتج/ الخدمة | طريقة التسعير | |
|--------------------|---------------|---|
| | | 1 |
| | | 2 |
| | | 3 |
| | | 4 |
| | | 5 |

- كيف سوف تحصل على الارباح؟

يهدف هذا القسم الى معرفة مدى صعوبة تنفيذ المشروع وقدرتك على تنفيذه بنجاح.

• هل لديك المهارات الكافية لتنفيذ المشروع؟

• هل يمكنك توفير المواد والادوات لتنفيذ المشروع؟

• هل تمتلك الخبرة الكافية لإتمام المشروع؟

• هل يمكنك توفير المال الكافي لبدء المشروع؟

14- التوقعات المالية

• ماهي توقعات الميزانية - ثلاث سنوات ومصادر التمويل؟

| توقعات المركز المالي: | | |
|-----------------------|-----------------------------|--|
| الأصول | الخصوم | |
| الأصول المتداولة | خصوم متداولة | |
| الأصول الثابتة | خصوم طويلة الأجل | |
| | حقوق الملكية | |
| إجمالي الأصول | إجمالي الخصوم وحقوق الملكية | |

| توقعات الميزانية ومصادر التمويل للسنوات الثلاث: | | | |
|---|---------|-----------|---------------|
| م. | السنة | الميزانية | مصادر التمويل |
| 1 | الأولى | | |
| 2 | الثانية | | |
| 3 | الثالثة | | |
| | المجموع | | |

• ماهي توقعات الدخل خلال السنة الأولى: شهري أو فصلي؛ السنتان الثانية والثالثة.

| قائمة الدخل | | | |
|---------------|---------------|--------------|--------------------------------|
| السنة الثالثة | السنة الثانية | السنة الأولى | |
| | | | المبيعات |
| | | | (تكلفة المبيعات) |
| | | | صافي المبيعات |
| | | | (المصاريف الإدارية والتسويقية) |
| | | | الربح التشغيلي |
| | | | (الزكاة) |
| | | | صافي الربح |

- ماهي توقعات التدفقات النقدية خلال السنة الأولى: شهري أو فصلي؛ السنتان الثانية والثالثة.

| قائمة التدفقات النقدية | | | |
|------------------------|---------------|--------------|---|
| السنة الثالثة | السنة الثانية | السنة الأولى | |
| | | | التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية |
| | | | التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية |
| | | | التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية |
| | | | رصيد النقدية لأول مدة |
| | | | صافي التدفقات النقدية |

- متى يبدأ المشروع بجني الأرباح؟ -تحليل نقطة التعادل -

.....

.....

.....

- ما مدى إمكانية استمرارية واستقرار المشروع؟ تحليل التكلفة/ العائد

.....

.....

.....

15- متطلبات رأس المال والاستراتيجية

- كم ستحتاج الشركة من التمويل (رأس المال) و متى؟

.....

.....

- ماهي الإيرادات أو الأصول المتوقعة للأعمال المقترحة من أجل تأمين التمويل؟

.....

.....

- ما هي المصادر التمويل التي سوف تعتمدها؟

.....

.....

- ماهي نسبة الديون إلى حقوق الملكية التي سيقع عليها التمويل؟

.....

.....

- متى يبدأ المستثمرون بحصد العوائد؟ وما هو العائد المتوقع على الاستثمار؟

.....

.....

16- النتائج والتوصيات

هذا القسم يلخص نتائج دراسة الجدوى ويوضح ما إذا كان المشروع ذا جدوى اقتصادية.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....