



دورة – كيف تبدأ مشروعك الصغير وتديره بنجاح

نموذج دراسة الجدوى

الاسم



نموذج (أ) : البيانات العامة للمشروع

		اسم صاحب المشروع:
		المجال:
		اسم المشروع:
		المؤهل العلمي:
<input type="checkbox"/> أنثى <input type="checkbox"/> ذكر	الجنس:	العمر:
	جوال:	هاتف:
.....		فكرة المشروع:
.....		سبب اختيار المشروع:



الرسالة: (الدور الذي سيقوم به المشروع)

الرؤية: (ما يود الوصول إليه المشروع ويحققه)

الأهداف: (ما يراد تحقيقه خلال مدة زمنية ومرتبطة بوقت وزمن وقيمة)



رأس المال المطلوب: (يتم تعبئته بعد الإنتهاء من الميزانية الإفتتاحية)

أسباب نجاح المشروع:

أسباب فشل المشروع: (التي قد تكون معوقات تمنع نجاح المشروع)



نموذج (ب) : دراسة الجدوى التسويقية:

1- العملاء المستهدفين :

السعر	المكان	العدد المستهدف	أسلوب الشراء	القدرة الشرائية	العمر	فئة العملاء الخصائص
						<input type="checkbox"/> القطاع الحكومي
						<input type="checkbox"/> القطاع الخاص
						<input type="checkbox"/> تجار التجزئة
						<input type="checkbox"/> تجار الجملة
						<input type="checkbox"/> الأفراد

2- رغبة العملاء:

ما هي العلامة التجارية أو السلع التي يقومون بشرائها والتي تنافس مشروعك؟

.....

.....

متى يشترون (مدى تكرار الشراء)؟

.....

.....

أين وكيف يشترون؟

.....

.....

لماذا يشترونها؟

.....

.....



3- المجالات والأنشطة :

<input type="checkbox"/> أخرى	<input type="checkbox"/> زراعي	<input type="checkbox"/> خدمي	<input type="checkbox"/> صناعي	<input type="checkbox"/> تجاري

4- المنتج (سلعة خدمة) :

الأسعار	حجم المبيعات	المصدر		المنتج	المنتج
		مستورد	محلي		العرض والطلب
					العرض
					الطلب
					الفجوة التسويقية

5- المنافسون: (من يقدم نفس المنتجات أو منتجات بديلة)

اسم المنافس	الموقع	سعر المنتج	الحصة السوقية	المزايا التنافسية	حجم المبيعات
الإجمالي					



6- الموردون: (أي جهة تقوم بتأمين حاجات المشروع):

اسم المورد	الموقع	عدد سنوات العمل	حجم المشتريات	المنتج المطلوب	المزايا التنافسية

7- الموزعين: (من يقوم بتوزيع منتجات المشروع وإيصالها للمستهلك النهائي)

اسم الموزع	الموقع	نوع الموزع	عدد سنوات العمل	حجم المبيعات	المزايا التنافسية



8- المبيعات (الإيرادات)*:

المبيعات السنوية	المبيعات الشهرية	المبيعات اليومية	السعر	الكمية اليومية	المنتج

9- الدعاية والإعلان :

			التكلفة السنوية	التكلفة الشهرية	البند

*الإيراد الشهري = الكمية الشهرية x سعر بيع الوحدة - لإيراد السنوي = الإيراد الشهري x 12



8- تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات (SWOT)*

تقييم الأداء الداخلي للمشروع			
أهم نقاط الضعف (W)	أهم نقاط القوة (S)		تقييم البيئة الخارجية التي عمل فيها المشروع
(استغلال الفرص للتخلص من نقاط الضعف)	(استغلال الفرص باستخدام نقاط القوة)	أهم الفرص (O)	
(تقليل التهديدات بتقليل نقاط الضعف)	(تقليل التهديدات باستخدام نقاط القوة)	أهم التهديدات (T)	



العنصر	الوصف
المنتج	<ul style="list-style-type: none">• مواصفات الجودة:• الضمان:• التعبئة:• التغليف:• الطراز :• خدمة ما بعد البيع:
السعر	<ul style="list-style-type: none">• السعر :• الخصم التجاري:• الخصم النقدي:• التقسيط:• أسعار المنافسين :
الترويج	<ul style="list-style-type: none">• الدعاية:• الإعلان:• النشر:
التوزيع	<ul style="list-style-type: none">• منافذ البيع:• النقل:• التخزين:



نموذج (ت) : دراسة الجدوى الفنية:

1- الموقع :

الموقع*	المساحة	النوع	المرافق المطلوبة	التكلفة الشهرية	التكلفة السنوية
		<input type="checkbox"/> إيجار <input type="checkbox"/> تمليك			
		<input type="checkbox"/> إيجار <input type="checkbox"/> تمليك			
		<input type="checkbox"/> إيجار <input type="checkbox"/> تمليك			
الإجمالي					

2- المنتجات المشتراة (البضاعة):

الصف	الجودة	الكمية	التكلفة	الإجمالي الشهري	الإجمالي السنوي
الإجمالي الكلي للمشتريات					

الموقع: (الفرع الرئيس، سكن العمال، المستودعات ، أراضي، مباني)

الجودة= (عالي ، متوسط، جيد)

إجمالي المشتريات = التكلفة* الكمية



نموذج (ث) : دراسة الجدوى القانونية والإدارية :

1- الشكل القانوني :

<input type="checkbox"/> منشأة فردية	<input type="checkbox"/> شركة تضامن	<input type="checkbox"/> شركة توصية	<input type="checkbox"/> ذات مسؤولية محدودة	<input type="checkbox"/> ذات مسؤولية محدودة

2- أسماء الشركاء وفقا لعقد تأسيس (إذا كان المشروع شركة)

رقم السجل المدني	نسبة المساهمة	الجنسية	الاسم



السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	البند
			إجمالي المبيعات (الإيرادات)
			(-) المصروفات (جميع المصاريف كامل السنة) :
			تكلفة البضاعة (على مدى السنة كاملة)
			الرواتب
			الإيجار
			المواد الخام
			مصاريف طاقة (كهرباء ، هاتف ، محروقات)
			مصاريف صيانة
			الدعاية والإعلان
			مجمع الإهلاك السنوي
			مصاريف أخرى
			إجمالي المصاريف السنوية
			(-) مجمع أقساط القرض السنوية
			صافي الربح قبل الزكاة
			(-) الزكاة : 2.5 %
			صافي الربح



المدة الزمنية بالسنوات	القيمة	الفترة المستغرقة للاسترداد بالعام
اجمالي رأس المال (المبلغ المستثمر)		
أرباح السنة الأولى		
أرباح السنة الثانية		
أرباح السنة الثالثة		
أرباح السنة الرابعة		
*فترة الاسترداد		

* فترة الاسترداد = إجمالي أرباح عدد السنوات + جزء السنة المتمم من السنة الأخيرة (جزء السنة المتمم = أرباح السنة المتمم / أرباح السنة الكلية) = نسبة الاسترداد

عدد الأيام = نسبة الاسترداد × 365 يوم

عدد الأشهر = عدد الأيام / 30 يوم



4- نقطة التعادل:

* نقطة التعادل بالوحدات = التكاليف الثابتة / سعر بيع الوحدة - التكلفة المتغيرة للوحدة (قيمة المساهمة في التكاليف الثابتة).



سنوات السداد	الشهر	رقم القسط	رصيد أول المدة (1)	القسط المسدد (2)	رصيد آخر المدة (1)-(2)
السنة الأولى	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
	6				
	7				
	8				
	9				
	10				
	11				
	12				
الإجمالي					
سنوات السداد	الشهر	رقم القسط	رصيد أول المدة (1)	القسط المسدد (2)	رصيد آخر المدة (2)-(1)
السنة الثانية	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
	6				
	7				
	8				
	9				
	10				
	11				
	12				
الإجمالي					



سنوات السداد	الشهر	رقم القسط	رصيد أول المدة (1)	القسط المسدد (2)	رصيد آخر المدة (2)-(1)
السنة الثالثة	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
	6				
	7				
	8				
	9				
	10				
	11				
	12				
الإجمالي					
سنوات السداد	الشهر	رقم القسط	رصيد أول المدة (1)	القسط المسدد (2)	رصيد آخر المدة (2)-(1)
السنة الرابعة	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
	6				
	7				
	8				
	9				
	10				
	11				
	12				
الإجمالي					



خريطة الموقع الرئيس

خريطة المرافق

