كيف تكتب دراسة الجدوى لمشروعك

بطريقة مبسطة وسهلة لمشروعك

مشوار الألف ميل يبدأ بخطوة
وفكرتك الذكية تبدأ بـ دراسة الجدوى
لا تخليها تطير من راسك
اكتبها، احسبها، واتخذ قرارك الصحيح

اعداد الأستاذ: محمد أحمد قمبر

المقدمة

يا هلا والله ومرحب!

إذا كنت تفكر تفتح مشروعك الخاص، سواء كان كشك صغير، بسطة صغيرة، ورشة، محل، أو حتى شغلة إلكترونية من البيت، فأنت في المكان الصحيح. كثير ناس يتحمسون حق الفكرة ويبدأون يضخون فلوس في تطبيق المشروع على طول، وبعد شوي يكتشفون إن المشروع ما يمشي أو حتى يخسرون فلوسهم ووقتهم! ليش؟

غالبًا لأنهم ما سوّوا **دراسة جدوى للمشروع**.

دراسة الجدوى مو بس ورقة تكتبها عشان البنك أو الدعم الحكومي، أو غيره .....

هي خارطة الطريق اللي توضح لك: هل فكرتك قابلة تنجح؟ هل في ناس راح يشترون منك؟ هل راح تربح ولا بتخسر؟ وهل الفلوس اللي بتصرفها راح ترجع لك؟
هذا الكتاب المبسط راح يدلك خطوة بخطوة على كيفية كتابة دراسة جدوى عملية لمشروعك، بطريقة سهلة تناسب حجم مشروعك الصغير.

خلنا نفكّر مع بعض ونبتدي.....

ملاحظة: في نهاية القراءة للكتيب بتحصل رابط حق تنزل ملف نموذج دراسة الجدوى عشان تطبق عليه، وتقدر تعتمد على الملف عشان يكون خارطة الطريق لتنفيذ مشروعك.

الفصل الأول: كيف تختار فكرة مشروعك؟

قبل لا تبدأ تكتب دراسة جدوى، لازم تكون عندك فكرة واضحة. مو أي فكرة تجي في بالك تمسكها وتركض تطبقها!

هنا شوية نقاط تساعدك تختار فكرتك الناجحة:

1. **شوف وين "الوجع" (حدد الحاجة):** أفضل المشاريع اللي تحل مشكلة أو تقدم شيء ناقص في السوق. اسأل نفسك:
   - شنهو الشيء اللي الناس يتذمرون منه أو يطلبونه وما يحصلونه بسهولة في منطقتك؟
   - شنهو الخدمات اللي تبي تطورها أو تسهلها على الناس؟
   - هل في منتجات محلية أو حرف يدوية يمكن تسويقها أحسن من الموجود بالسوق؟
   - **مثال:** إذا لاحظت إن أهالي المنطقة كلهم يطلبون بتوفير وصيانة فلاتر تحلية الماء، بتكون فكرة حلوة تبتدي منها.
2. **اعرف نفسك (شوف مهاراتك وشغفك):** المشروع الصغير يبغالك تخلص له، وتعطيه وقتك وجهدك كله. لازم تختار فكرة فيها هالمواصفات المذكورة تحت:
   - **فكرة تحبها:** لأنك راح تتحمل صعوباتها.
   - **فكرة تقدر عليها:** عندك الخبرة أو المهارات الأساسية اللازمة؟ إذا لا، هل تقدر تتعلم بسرعة أو تجيب حد يساعدك؟
   - **فكرة تناسب إمكانياتك المالية:** لا تحلم بمشروع يحتاج مليون وأنت معاك ألف! ابدأ بشيء واقعي، مع العلم بان هناك جهات في الديره تدعم المشاريع بأنواع كثيره من الدعم المادي والدعم المعنوي وغيره...، وراح اذكر لكم هذي الجهات في الفصل الثالث.
3. **دور على الفرصة في السوق (شوف المنافسة والطلب):**
   - **المنافسين:** هل في ناس يقدمون نفس الخدمة أو المنتج؟ إذا في ناس موفره نفس المنتجات والخدمات، شوف شنهو ناقص عندهم؟ يمكن تقدر تقدم سعر أرخص منهم، جودة أحسن، خدمة أسرع، أو شي مميز يخلي الناس يختارونك.
   - **الطلب:** هل الناس فعلاً محتاجين الشيء اللي بتقدمه؟ اسأل ناس من حولك، شوف مجموعات السوشل ميديا، اسأل في المحلات المشابهة (ولكن بحذر). لا تعتمد على "أحس إنه راح ينجح" بس، لازم تتطقس وتطالع وتشوف حواليك.
4. **فكر في "اللي يميزك" (حدد نقطة قوتك):** ليش الزبون راح يشتري منك مو من غيرك؟ (هذه تسمى "الميزة التنافسية"). ممكن تكون:

- **سعر معقول:** أرخص شوي من السوق (إذا تقدر).
- **جودة عالية:** خامات أحسن، إتقان في الشغل.
- **خدمة فريدة:** توصيل مجاني، ضمان أطول، معاملة خاصة، سرعة في التنفيذ.
- **موقع ممتاز:** قريب من الزبائن المستهدفين.
- **منتج جديد أو مختلف:** شي أول مرة يدخل السوق عندكم.

5. **ابدأ بسيط (فكرة قابلة للتنفيذ):** للمشاريع المتناهية بالصغر والصغيرة، ركز على فكرة واضحة وسهلة التنفيذ. لا تعقدها على نفسك من البداية. يمكن تبدا بمشروع من البيت، أو تستخدم سيارتك، أو تفتح كشك صغير أو عربة قبل لا تستثمر في محل كبير.

الفصل الثاني: كيف تعد دراسة الجدوى لمشروعك؟

خلاص اختاريت فكرتك؟ الحين دورك تبتدي تكتب دراسة الجدوى. لا تخاف، مو لازم تكون معقدة. ركز على النقاط الأساسية، بتحصل في نهاية هذا الكتب رابط تقدر تنزل منه نموذج دراسة الجدوى وتبتدي تطبق عليها مباشرة، بس لازم تعرف شلون تتعامل مع كل نقطة من خلال قراءة المعلومات التالية:

1. الدراسة السوقية (أهم خطوة!): هنا تدرس الزبون والمنافس.

- **من هو زبونك؟ (افهم الزبون):**
  - رجال؟ نساء؟ عوائل؟ شباب؟
  - من أي منطقة؟ (قريبة من مشروعك؟)
  - كم عمرهم؟ شنهو اهتماماتهم؟
  - شنهو مستوى مدخولهم؟ (عشان تعرف تسعّر براحتك)
- **شنهو بيحتاجون؟ (الطلب):**
  - شنهو بالضبط اللي يطلبونه الزبائن؟ (تفاصيل المنتج أو الخدمة).
  - كم مرة يشترونه في اليوم او الشهر او السنه؟
  - أي وقت من السنة يزيد الطلب؟
- **منو ينافسك؟ (المنافسة):**
  - كم منافس عندك في نفس منطقتك أو على النت؟
  - شنهو يقدمون؟ (منتجات، خدمات، أسعار).
  - شنهو نقاط قوتهم؟ (مثلاً: اسم معروف، موقع حلو).
  - شنهو نقاط ضعفهم؟ (مثلاً: خدمتهم بطيئة، الأسعار غالية).
  - شلون بتقدّم المنتجات أو الخدمات أحسن منهم؟ (هنا تظهر ميزتك التنافسية).
- **بكم تتوقع تبيع؟ (تقدير المبيعات):** بناءً على فهمك للطلب والمنافسة، قدر عدد الزبائن المتوقعين يوميًا أو شهريًا، وكم وحدة بتتوقع تبيعها. خلي تقديراتك واقعية، مو متفائلة زيادة. مثال: "أتوقع أبيع 20 كوب قهوة يوميًا في أول 3 شهور، ويرتفع لـ 40 كوب بعد 6 شهور".

2. الدراسة الفنية (كيف راح تشتغل؟): هنا تخطط للشغلة العملية.

- **المكان (الموقع):** وين راح يكون مشروعك؟ (محل، ورشة، من البيت، على النت؟). ليش اخترت هذا المكان؟ (قريب من الزبائن؟ سهل المواصلات؟ إيجار مناسب؟).
- **التراخيص والموافقات:** شنهي الأوراق الرسمية اللي تحتاجها؟ (ترخيص تجاري، سجل، موافقة بلدية، صحة؟). كم تكلفتها؟ وكم وقت تاخذ عشان تخلصها؟
- **المعدات والأدوات:** شنهي الأشياء اللي تحتاج تشتريها عشان تبدأ؟ (أثاث، ماكينات، كمبيوتر، أدوات، بضاعة أولية؟). اكتب قائمة مفصلة.
- **المواد الخام والموردين:** إذا كنت بتصنع أو تبيع بضاعة، من وين راح تجيب المواد؟ شو تكلفتها؟ وهل الموردين ثقة ويوصلون على وقت؟
- **طريقة العمل:** باختصار، اكتب كيف راح تشتغل؟ خطوات تقديم الخدمة أو بيع المنتج للزبون.

3. الدراسة المالية (عصب الموضوع - الفلوس!): هنا تدرس التكاليف والدخل والربح.

- **أولاً: التكاليف (المصاريف):**
  - **تكاليف تأسيسية (مرة وحدة):** اللي تدفعها قبل ما تفتح. (مثال: تراخيص، ديكور، أثاث، معدات، إعلان افتتاح).
  - **تكاليف تشغيلية (كل شهر):** اللي تدفعها باستمرار. (مثال: إيجار، رواتب (إذا بتوظف)، كهرباء، ماء، انترنت، مواد خام، بضاعة جديدة، إعلان شهري، مواصلات).
  - **تكاليف شخصية (إذا عندك):** إذا المشروع هو مصدر رزقك الأساسي، كم تحتاج تسحب من المشروع شهريًا عشان تعيش؟ (هذا مهم جداً).
- **ثانياً: الإيرادات (الدخل):** كم تتوقع تجني من مبيعاتك كل شهر؟ بناءً على تقديرات المبيعات من الدراسة السوقية. خلي الأسعار واقعية. مثال: "سعر الكوب دينار واحد، والمبيعات المتوقعة 600 كوب شهريًا، إجمالي الإيرادات = 600 دينار".
- **ثالثاً: حساب الربح والخسارة:**
  - **الأرباح الشهرية المتوقعة = الإيرادات الشهرية - التكاليف التشغيلية الشهرية.**
- **رابعاً: نقطة التعادل (السرّ العجيب):** هي عدد المبيعات (أو قيمة المبيعات) اللي لازم توصلها كل شهر عشان تغطي كل مصاريفك التشغيلية، وما تبدأ تربح ولا تخسر. كيف تحسبها ببساطة؟
  - إجمالي التكاليف التشغيلية الشهرية ÷ (متوسط هامش الربح للوحدة)
  - مثال: مصاريفك الشهرية 400 دينار. هامش ربح الكوب الواحد (سعر البيع- تكلفة الكوب من مواد) = نصف دينار.
  - نقطة التعادل = 400 ÷ نصف دينار = 800 كوب شهريًا. يعني لازم تبيع 800 كوب عشان تكسب مصاريفك، لا انت في الربح ولا في الخسارة.

- **خامساً: التدفق النقدي (Cash Flow):** شوف هل فلوسك كافية تغطي المصاريف كل شهر؟ خاصة في البداية لما المبيعات تكون قليلة. ممكن تحتاج "مبلغ طوارئ" (احتياطي) عشان تضمن ما توقف شغلتك إذا صار تأخير في المبيعات أو زيادة مفاجئة في التكاليف.

- **سادساً: رأس المال المطلوب:** مجموع كل التكاليف التأسيسية + التكاليف التشغيلية لشهور (مثلاً 3-6 شهور) + مبلغ الطوارئ. هذا هو المبلغ اللي تحتاجه فعلاً عشان تبدأ وتستمر لأول فترة.

4. القرار النهائي (هل تمشي ولا لا؟):

بعد ما جمعت كل المعلومات السابقة، قيم المشروع:

- هل السوق كبير كافي ويقبل فكرتك؟
- هل تقديرات المبيعات واقعية؟
- هل التكاليف معقولة وضمن إمكانياتك؟
- هل الأرباح المتوقعة مرضية وتغطي مجهودك وتطلع لك راتب؟ (تذكر التكاليف الشخصية).
- هل توصلت لنقطة التعادل بسرعة معقولة؟
- هل عندك رأس المال الكافي، أو مصدر للتمويل (مدخرات، قرض صغير، دعم عائلة)؟
- **المخاطر:** شنهي الأشياء اللي ممكن تعطل مشروعك؟ (زيادة أسعار المواد، دخول منافس قوي، قلة الطلب). وهل عندك خطة بديلة لو صار هالشي؟

الفصل الثالث: جهات الدعم الحكومي للمشاريع بمملكة البحرين وخدماتها

الجهة	نوع التسهيلات المقدمة من الجهة
المجلس الأعلى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	• تيسير حصولكم على التمويل عبر منصات التمويل الجماعي وصناديق الضمان • تخصيص 20% من المشتريات الحكومية لهذه المؤسسات • تبسيط إجراءات التسجيل عبر منصة "تجارة" الإلكترونية
برنامج خطوة للمشروعات المنزلية	• اصدار "قيد العمل من المنزل" مجانًا • يوفر لكم التدريب الاداري والتدريب على الانتاج، وترشيحكم للمشاركة في المعارض المحلية والدولية • يقوم بعملية ربط المنتجين بمنافذ تسويقية مثل "مجمع العاصمة لمنتجات الأيدي البحرينية"
بيت الأسرة للتمويل متناهي الصغر	• يقدم قروضًا بدون فوائد وفق الشريعة الإسلامية
صندوق العمل - تمكين	• **الضمانات المالية**: يغطي 50% من فوائد قروض البنوك للمشاريع المؤهلة • **برامج تطويرية**: تدريب على إدارة المشاريع والمناقصات الحكومية عبر أكاديمية متخصصة • **دعم تحويل المشاريع**: ساهمت تمكين في تحويل 62 مشروعًا منزليًا إلى سجلات تجارية رسمية
بنك البحرين للتنمية (BDB)	• **توجيه البنك المركزي**: يلتزم بتخصيص 20% من محفظة القروض للمؤسسات الصغيرة • **قروض ميسرة**: تصل إلى 5 ملايين دينار بفترات سداد مرنة، مع تركيز على القطاعات الإستراتيجية (تكنولوجيا، تصنيع).
مركز البحرين لنقل التكنولوجيا والابتكار	• **حاضنات الأعمال**: يدعم تحويل الأفكار إلى منتجات قابلة للتسويق • **حماية الملكية الفكرية**: يسجل براءات الاختراع مجانًا عبر خدمات إلكترونية • **منصة الابتكار المفتوح**: تربط الباحثين برواد الأعمال
غرفة تجارة وصناعة البحرين	• **مركز دعم المؤسسات**: يقدم استشارات مجانية في التصدير والتسويق • **شبكة تواصل**: ينظم معارض مثل "أسبوع التصدير" لربط المنتجين بالمستثمرين الدوليين • **نموذج معترف به عالميًا**: أدرجت الأمم المتحدة تجربة البحرين كآلية دعم معتمدة

مثال تطبيقي: مشروع منزلي ناجح

مشروع "حلويات بحرينية" بدأ من المنزل عبر برنامج "خطوة"، حصل على:

- **قيد عمل مجاني** من وزارة التنمية الاجتماعية
- **قرض 5,000 دينار** من "بيت الأسرة"
- **تدريب على التغليف** عبر مركز الابتكار

- **مشاركة في معرض "تراثنا"** بدعم غرفة التجارة

تحوّل إلى علامة تجارية بفرعين في المجمعات التجارية

الفصل الرابع: حاضنات الأعمال بمملكة البحرين

في البحرين هناك عدة انواع للحاضنات، قسمتهم إلى 4 اقسام وهي كالآتي:

الحاضنات العامة (متعددة القطاعات)	
اسم الحاضنة	**الخصائص**
ماز للتطوير الإداري	تقدم مساحات عمل مشتركة، كذلك استشارات إدارية، ودعم لتسجيل الشركات
أكت برو للاستشارات	تركز على تطوير النماذج التشغيلية، وتقديم خدمات التسويق والتخطيط المالي
كيكستارت بحرين	توفر تسجيل الشركات، وإحتضان قانوني، ومساحات عمل مجهزة
يوني كونسبت	تدعم تحويل الأفكار إلى مشاريع عبر برامج تدريبية ومتابعة مكثفة

حاضنات متخصصة بالتكنولوجيا والابتكار	
اسم الحاضنة	**الخصائص**
خليج البحرين للفنتك	متخصصة بالتكنلوجيا المالية (Fintech)
بريلينت لاب	تدعم مشاريع الذكاء الاصطناعي والروبوتات، مع تمويل أولي وتوجيه تقني
مركز حاضنة جامعة البحرين	تركز على مشاريع الطلاب التقنية، وتوفر مختبرات وتدريبات بحثية
ديوان هب	تقدم مساحات عمل مشتركة مُجهزة للشركات الناشئة التقنية

حاضنات متخصصة بالإعلام والتسويق	
اسم الحاضنة	الخصائص
بروسكاي للأعمال	تدعم مشاريع الإنتاج الإعلامي، وتوفر استوديوهات ومعدات احترافية
سباير هب	متخصصة في التسويق الرقمي والتصميم، مع برامج لتطوير العلامات التجارية

حاضنات دعم رواد الأعمال النساء	
اسم الحاضنة	الخصائص
مركز ألواني	تركز على تمكين المشاريع النسائية، وتقديم تدريبات في الإدارة المالية
ماونا انتربرينيورز	تدعم رائدات الأعمال عبر تمويل ميسر وبرامج تسويق دولية

ملاحظات مهمة للمستفيدين	
الأسعار	تتراوح ايجارات الحاضنات ما بين **25–120 دينارًا شهريّاً**، بعضها يقدم اسعاراً مخفضة للطلبة
الجودة	بحسب تقارير، بعض حاضنات الأعمال تقدم "عنواناً تجارياً فقط" دون دعم حقيقي، لذا يُنصح بمراجعة تجارب المستفيدين السابقين بالحاضنات اللي راح تاخذون مكان عندهم
الدعم الحكومي	يمكن التقديم عبر منصة "تمكين" للحصول على تمويل جزئي لرسوم الاحتضان في حاضنات الأعمال

الفصل الخامس: تجارب ناجحة سابقة بالسوق

تقدرون تشوفون هذا التلخيص اللي يبين تطور بعض المشاريع الناجحة بالسوق (طبعاً بدون ذكر أسماء) وتعتبر حاليا من المشاريع المعروفة.

جدول تلخيص مراحل التطور للمشاريع الناجحة

النموذج	البداية	مرحلة التحول	أبرز العوامل المساعدة
مطاعم منزلية	توصيل عبر وسائل التواصل الاجتماعي	افتتاح فرع في مجمع تجاري	دراسة جدوى دقيقة + تمويل بنكي
حرف يدوية	بيع عبر الإنترنت	مشاركة في معارض دولية	دعم حكومي + منصات تمويل جماعي
خدمات تنظيف	عربة متنقلة	عقود مع الفنادق	شراكات مع تمكين
تطبيقات توصيل	تطوير من الغرفة	شراكة مع متاجر كبرى	تسريع الأعمال عبر حاضنات
مصنع حلويات	مشروع منزلي	افتتاح الفرع عدة فروع + انشاء مصنع	دراسة الجدوى + يونيدو + تمكين

الفصل السادس: نصائح مهمة لك

إليكم أهم النصائح المبنية على الخبرة و أفضل الممارسات والخبرات الميدانية في السوق البحريني

النصيحة	شرحها
لإختيار المشروع: لا تندفع وراء الترند	• **تجنب المشاريع الموسمية**: ركز على المشاريع التي تحل مشكلات مستدامة في السوق، وليس تلك التي تعتمد على موضة مؤقتة • **ابحث عن "الوجع الحقيقي"**: المشروع الناجح يُعالج نقصاً في السوق (منطقة سكنية جديدة)
دراسة الجدوى: لا تستثمر دون خارطة طريق	• **جهز 3 مستندات أساسية في دراسة الجدوى**: 1. **دراسة سوقية**: تُثبت وجود طلب حقيقي وحجم المنافسين 2. **خطة مالية**: تشمل نقطة التعادل، التدفق النقدي، وعائد الاستثمار المتوقع (ROI) 3. **نموذج تشغيلي**: يوضح آلية العمل والموارد المطلوبة • **توقع الأسوأ**: احسب التكاليف الأساسية ثم **ضاعفها × 4** لتغطية المفاجآت
إدارة المخاطر: احمي رأس مالك	• **لا تستثمر كل مدخراتك**: خصص فقط 20-30% من أموالك السائلة للاستثمار، واحتفظ بصندوق طوارئ 7. • **تنويع المحفظة**: وزع استثماراتك على ٣ مشاريع صغيرة مختلفة (مثلاً: خدمي، تجاري، رقمي) لتقليل الخسائر 7. • **اشترط "خروج آمن"**: حدد مع صاحب المشروع آلية استرداد أموالك إذا فشل (مثل بيع الأصول) 5.
التعامل مع رواد الأعمال: الثقة لا تكفي	• **اختبر الفريق قبل التمويل**: ○ هل لديهم خبرة في المجال؟ ○ هل يعملون بدوام كامل أم جزئي؟ (الفريق الجزئي مؤشر خطر!) 8. • **كن شريكًا لا بنكًا**: قدم استشاراتك وشبكة علاقاتك، ليس المال فقط. هذا يرفع فرص نجاح المشروع 16.
استراتيجيات الاستثمار الذكي	• **ابدأ صغيرًا**: استثمر مبالغ محدودة في المرحلة الأولى، وزِدها عندما يثبت المشروع جدارته (مثل تحقيق 6 أشهر أرباح متتالية) 6. • **استفد من الدعم الحكومي**: في البحرين مثلاً، استهدف المشاريع المدعومة من "تمكين" أو بنك التنمية لضمان مشاركة الجهات الرسمية في تخفيف المخاطر 4. • **تابع المؤشرات الشهرية**: ○ نسبة نمو المبيعات. ○ رضا العملاء (تقييمات + شكاوى). ○ التزام الفريق بالجدول الزمني 6.
أحمر: تحذيرات لا تتجاهلها	• **هروب من "الوعود الخيالية"**: إذا وعدك صاحب المشروع بأرباح

	تفوق 40% سنويًا، فهذا غالبًا غير واقعي 7. • **لا تستثمر في مشروع بدون "فريق"**: الأفكار لا تنجح وحدها، بل الفريق المحترف 8. • **تجنب المشاريع التي تستهين بالمنافسة**: إذا قال صاحب الفكرة: "لا يوجد منافسون"، فهذا يدل على ضعف الدراسة السوقية 2.
نصائح ذهبية من مستثمرين مخضرمين	"المستثمر الذكي لا يبحث عن فكرة **عبقرية**، بل يبحث عن فكرة **مربحة**" 1. • **الصبر فوق الطمع**: المشاريع الصغيرة تحتاج ٣-٥ سنوات لتنضج. لا تسحب أموالك عند أول خسارة 7. • **تعلم من الفشل**: تابع أسباب إخفاق المشاريع في منطقتك (مثلاً: ٧٠% يفشلون بسبب سوء التدفق النقدي) وتجنب تكرارها 4.
وثّق كل شيء!	• **عقد واضح**: حدد فيه: ○ نسبة حصتك (٪). ○ صلاحياتك في اتخاذ القرار. ○ آلية توزيع الأرباح. ○ شروط الخروج من الاستثمار 5.

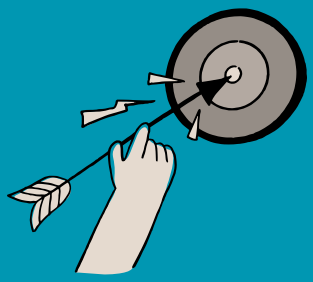
صفات المستثمر الناجح	
الصفة	**التطبيق العملي**
الواقعية	لا تبالغ في الربح السنوي لمشروعك، تقدر تتوقع ربح سنوي يتراوح بين 15-25% من رأس المال سنويا، (ليس 100%)
الفضول	يجب دائما تكون مطلع على مشروعك والتحديات اللي تواجه مشروعك
التعاون	لازم تحول خبراتك على أنها أصول للمشروع (مثل فتح قنوات تسويق جديدة)
"استثمارك الأول **قد يفشل**، لكن دروسه ستجعل الثانية **تنجح**"	
بالتطبيق الواعي لهذه النصائح، راح تتحول من مستثمر مبتدئ إلى مستثمر الكل يحسب له حساب في السوق وفي عالم المشاريع الصغيرة	

الخاتمه

إذا الأرقام طلعت إيجابية، وتشوف إن المخاطر مقبولة، وتقدر توفر رأس المال، وتكون واثق من فكرتك وقدرتك... يلا انطلق.... شنهو ناطر

دراسة الجدوى هذي خارطتك، استخدمها وعدلها إذا احتجت
وإذا طلعت الأرقام صعبة أو المخاطر كبيرة، لا تيأس! ممكن تراجع فكرتك، تختار فكرة ثانية، أو تعدل في الخطة (مثل تقليل التكاليف، تغيير الموقع، تحسين الميزة التنافسية) وتجرب تحسب مرة ثانية. أحسن ألف مرة توقف الفكرة على الورق من ما تخسر فلوسك ووقتك على أرض الواقع

الله يكتب لكم النجاح في مشروعكم الجديد ويوفقكم



الأفكار رخيصة، سهلة، شائعة؛ كل شخص لديه أفكار. الأفكار تأخذ أكبر من حجمها، ومبالغ في تقديرها. التنفيذ هو كل ما يهم

Casey Neistat

روابط مهمة

رابط تنزيل نموذج دراسة الجدوى: انقر هنا 🌐 قالب دراسة الجدوى.docx

للاستفسارات يرجى التواصل معنا

Instagram:

@Derasatjadwa

derasatjadwaa@gmail.com

www.derasatjadwa.com