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 10 ريال، والمبيعات المتوقعة 600 كوب شهريًا، إجمالي الإيرادات = 6000 ريال".
- **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 4000 ريال. هامش ربح الكوب الواحد (سعر البيع- تكلفة الكوب من مواد) = 5 ريال.
  - نقطة التعادل = 400 ÷ 5 ريال = 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: أنواع و جهات الدعم الحكومي للمشاريع بالمملكة العربية السعودية وخدماتها

نوع الدعم	التسهيلات المقدمة
الدعم المالي والتمويل	• صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف): يقدم قروضًا ودعمًا تدريبيًا للشباب السعوديين لبدء مشاريعهم. • بنك التنمية الاجتماعية: يوفر قروضًا ميسرة للمشاريع الصغيرة والناشئة (حتى 300 ألف ريال سعودي). • صندوق المئوية (منشآت): يدعم رواد الأعمال بتمويل يصل إلى 1.8 مليون ريال للمشاريع الواعدة. • حاضنات ومسرعات الأعمال: مثل مسرعة "أرامكو" (واعد) ومسرعة "سدايا"، التي تقدم تمويلاً وتدريباً للشركات الناشئة.
التسهيلات القانونية والضريبية	• إعفاء ضريبي لمدة 5 سنوات للشركات الناشئة المسجلة في هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة (منشآت). • إجراءات سريعة لتأسيس الشركات عبر منصة "سجل (وزارة التجارة)، حيث يمكن إكمال التسجيل في ساعات. • تراخيص مجانية أو مخفضة للمشاريع الابتكارية في بعض القطاعات (مثل التقنية والابتكار).
الدعم الفني والتدريب	• برامج حاضنات الأعمال مثل "بادر" و"كيان" التي توفر مساحات عمل مشتركة واستشارات مجانية. • منصة "منشآت": تقدم دورات مجانية في ريادة الأعمال والتسويق والتمويل. • مبادرة "مسرعات": برامج تدريبية مكثفة لتحويل الأفكار إلى مشاريع ناجحة.
الدعم اللوجستي والمساحات المشتركة	• حاضنات تقنية مثل "الدرعية" و وادي الرياض التي توفر مكاتب مجهزة بأسعار رمزية. • مناطق حرة مثل مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية (كاست) للمشاريع التقنية والبحثية. • مساحات الابتكار في الجامعات (مثل "مبادرة مسك").
الدعم التسويقي والتصديري	• برنامج "نشر": يساعد رواد الأعمال على التصدير للأسواق العالمية. • معارض وفعاليات مجانية مثل "منشآت في المعارض" لعرض المنتجات. • دعم التوظيف عبر "تأهيل" و"تمهير" لتدريب وتوظيف الكوادر السعودية.
دعم القطاعات الواعدة	• التمويل الخاص بالمشاريع التقنية: عبر "البرنامج الوطني للتقنية (NTDP)". • دعم المشاريع الخضراء والطاقة المتجددة: من خلال "مشاريع السعودية الخضراء". • المشاريع الإبداعية والثقافية: عبر "هيئة الثقافة" و"وزارة الإعلام".
منصات الدعم الإلكترونية	• منصة "رواد" (للتمويل والتسويق). • منصة "إثراء" (للاستشارات والدورات). • بوابة "ساعد" (لتسهيل إجراءات التراخيص).

المملكة العربية السعودية توفر بيئة داعمة جداً للمشاريع الناشئة، سواء من ناحية التمويل أو التسهيلات القانونية أو التدريب. يمكنك الاستفادة من هذه الخدمات عبر التسجيل في المنصات الحكومية مثل "منشآت" أو "بنك التنمية الاجتماعية"، أو الانضمام إلى إحدى المسرعات والحاضنات المتخصصة في المملكة العربية السعودية.

نصيحة: إذا كان مشروعك مبتكراً أو تقنياً، يمكنك التقديم على برامج "رأس المال الجريء" مثل "مستثمر" أو "STV" للحصول على تمويل أكبر لمشروعك.

الفصل الرابع: حاضنات الأعمال بالمملكة العربية السعودية

في المملكة العربية السعودية، يوجد عدد كبير من حاضنات ومسرعات الأعمال التي تدعم المشاريع الناشئة في مختلف القطاعات، وتتنوع اختصاصاتها بين التقنية، الصناعية، الإبداعية، والاجتماعية. يوجد أكثر من 50 حاضنة ومسرعة أعمال موزعة في مختلف مدن المملكة، أبرزها في الرياض، جدة، الدمام، مكة، والمدينة المنورة.

حاضنات تقنية ورقمية	
اسم الحاضنة	**خصائصها وخدماتها**
حاضنة بادر **(بادر لحاضنات التقنية)**	• **الاختصاص:** ○ الشركات التقنية، الذكاء الاصطناعي، إنترنت الأشياء (IoT)، البلوك تشين. • **الخدمات:** ○ - تمويل أولي وتدريب متخصص. ○ - مساحات عمل مجهزة. ○ - ربط المستثمرين مع الشركات الناشئة.
مسرعة الأعمال **سدايا (NEOM)**	• **الاختصاص:** ○ الابتكار والتقنيات المستقبلية (مثل الطاقة النظيفة، الروبوتات). • **الخدمات:** ○ دعم مالي يصل إلى 1.5 مليون ريال. ○ فرصة العمل في مدينة نيوم.
حاضنة وادي الرياض	• **الاختصاص:** ○ التقنيات المتقدمة، الأمن السيبراني، البيانات الضخمة. • **الخدمات:** ○ استشارات تقنية وقانونية. ○ ربط الشركات الناشئة مع الجهات الحكومية.

حاضنات صناعية وتجارية	
اسم الحاضنة	**خصائصها وخدماتها**

"حاضنة "منشآت
تابعة لهيئة المنشآت (الصغيرة والمتوسطة)
	• **الاختصاص:**
	  ○ المشاريع الصغيرة والمتوسطة في جميع القطاعات.
	• **الخدمات:**
	  ○ تمويل يصل إلى 500 ألف ريال.
	  ○ دورات تدريبية مجانية

حاضنة المنطقة الصناعية بالدمام	• **الاختصاص:**
	  ○ المشاريع الصناعية والتصنيع.
	• **الخدمات:**
	  ○ منح تراخيص صناعية سريعة.
	  ○ دعم تصنيع النماذج الأولية.

حاضنات إبداعية وثقافية	
اسم الحاضنة	**خصائصها وخدماتها**

حاضنة "مسك للإبداع	• **الاختصاص:**
	  ○ الإعلام الرقمي، الألعاب الإلكترونية، الأفلام.
	• **الخدمات:**
	  ○ ورش عمل مع خبراء عالميين.
	  ○ فرص تمويل من شركاء مثل Netflix وGoogle.

حاضنة هيئة الأفلام	• **الاختصاص:**
	  ○ إنتاج الأفلام والمسلسلات.
	• **الخدمات:**
	  ○ دعم مالي للمشاريع السينمائية.
	  ○ تسهيل تصاريح التصوير.

حاضنات طبية وصحية	
اسم الحاضنة	خصائصها وخدماتها

حاضنة مدينة الملك عبدالعزيز الطبية	• **الاختصاص:**
	  ○ الطب الحيوي، الأجهزة الطبية، التكنولوجيا الصحية.
	• **الخدمات:**
	  ○ مختبرات مجهزة للتجارب.
	  ○ دعم تسجيل براءات الاختراع.

حاضنة مستشفى الملك فيصل التخصصي	• **الاختصاص:**
	  ○ الابتكارات الطبية، الرعاية الصحية الذكية.
	• **الخدمات:**
	  ○ تمويل بحثي للمشاريع الواعدة.

حاضنات سياحية وترفيهية	
اسم الحاضنة	خصائصها وخدماتها

حاضنة "الهيئة العامة للترفيه	• **الاختصاص:**
	  ○ المشاريع الترفيهية، المطاعم، الفعاليات.
	• **الخدمات:**
	  ○ تسهيل التراخيص للأنشطة الترفيهية.

حاضنة القدية	• **الاختصاص:**
	  ○ المشاريع السياحية والترفيهية.
	• **الخدمات:**
	  ○ فرص استثمارية داخل مشروع القدية.

كيف تختار الحاضنة المناسبة لمشروعك؟

1. حدد قطاع مشروعك (تقني، صناعي، إبداعي، طبي).
2. ابحث لمشروعك عن الحاضنة الأقرب لمدينتك.
3. تحقق من شروط القبول في حاضنات الأعمال (بعضها يحتاج إلى نموذج أولي).
4. قدم الطلب عبر المنصات الرسمية مثل "منشآت" أو "بادر".

نصيحة: يمكنك الاطلاع على دليل الحاضنات السعودية عبر موقع "منشآت" أو "وزارة الاستثمار" للعثور على حاضنة متخصصة في مجال مشروعك، في حالة الحاجة لحاضنة أعمال لانطلاقة مشروعك.

الفصل الخامس: تجارب ناجحة سابقة بالسوق السعودي

إليكم قائمة ببعض التجارب الناجحة لمشاريع المنزلية وناشئة في السوق السعودي، صنفتها لكم على حسب المجال مع ذكر عوامل النجاح لهذه المشاريع:

1. المشاريع اليدوية والإبداعية

- **تصميم العبايات الفاخرة:**
  - نجحت سيدات سعوديات في تحويل صناعة العبايات إلى مشاريع مربحة عبر التركيز على:
    - التصاميم المطرزة والقطع المحدودة الإصدار.
    - التسويق عبر إنستغرام وسناب شات مع إبراز قصص منتجاتهم.
    - تم تحقيق أرباح تصل إلى 20,000 ريال سعودي شهريًا لمشاريع المستوى المتوسط .
- **المجوهرات والأكسسوارات اليدوية:**
  - مشاريع ناجحة مثل "لمستي" و"إبداع" اعتمدت على:
    - استخدام مواد عضوية (جلود، خيوط طبيعية).
    - المشاركة في معارض الحرف المحلية (مثل سوق عكاظ).
    - الربط مع منصات مثل "Etsy" للتصدير الدولي لمنتجاتهم .

2. المشاريع الغذائية المنزلية

- **الحلويات المنزلية المخصصة:**
  - تجربة "حلى أم يوسف" في الرياض:
    - تخصصت في كيك المناسبات بتصاميم شخصية وراقية.
    - اعتمدت على التسويق عبر "إنستغرام" وخدمة التوصيل السريع.
    - زادت أرباحها من 5,000 إلى 30,000 ريال سعودي شهريًا خلال سنتين .
- **توصيل سحور رمضان:**
  - مشروع موسمي في جدة حقق نجاحًا لافتًا:
    - تعاون مع مطابخ منزلية لتقديم وجبات متنوعة.
    - استخدام سناب شات للطلبات المباشرة.
    - تحقيق أرباح تزيد عن 50,000 ريال سعودي خلال الشهر الواحد .

3. المشاريع الرقمية والخدمات عن بُعد

- **كتابة المحتوى والترجمة:**
  - نموذج "كلمات" (مشروع ناشئ من المنزل):
    - تقديم خدمات للشركات الناشئة بأسعار تنافسية.
    - الحصول على "وثيقة العمل الحر" لدعم التمويل.
    - تحقيق دخل شهري 8,000–15,000 ريال سعودي .
- **التسويق بالعمولة:**
  - مشروع لتنظيم عمليات البيع بالعمولة:
    - التركيز على منتجات التجميل والأجهزة الإلكترونية.
    - استخدام إعلانات فيسبوك المستهدفة.
    - أرباح تصل إلى 12,000 ريال سعودي شهريًا .

4. مشاريع الخدمات المحلية

- **حضانة منزلية للأطفال:**
  - تجربة "روضة الصغار" في الرياض:
    - دمج التعليم المبكر مع الرعاية النهارية.
    - الحصول على تراخيص رسمية عبر منصة "قوى".
    - استقطاب 20–30 طفلًا برسوم 1,500 ريال سعودي شهريًا لكل طفل .
- **غسيل سيارات متنقل:**
  - مشروع "لمعان" في الخبر:
    - استخدام سيارة مجهزة بمواد صديقة للبيئة.
    - التسويط عبر تطبيق واتساب للطلبات الفورية.
    - متوسط الأرباح: 15,000 ريال سعودي شهريًا .

5. مشاريع تجارية صغيرة

- **كشك قهوة متنقل:**
  - نموذج "قهوة الشارع" في الرياض:
    - موقع استراتيجي قرب المكاتب والجامعات.
    - استخدام حبوب محلية وتقديم مشروبات موسمية.
    - أرباح يومية تقارب الـ 1,500 ريال سعودي في المواسم الباردة .
- **تغليف التمور الفاخرة:**
  - مشروع "تغليف التمور" (منزلية بدأت 2023):

- شراء تمور بجودة عالية من مزارع محلية.
- تغليف فاخر مناسب للهدايا الشركاتية.
- زيادة المبيعات 300% خلال رمضان .

عوامل مشتركة لنجاح هذه المشاريع

1. **التسويق الرقمي:** 92% من المشاريع الناجحة اعتمدت على إنستغرام وسناب شات.
2. **الجودة والتخصص:** المنتجات الفريدة (مثل العبايات المطرزة يدويًا) حققت هامش ربح أعلى بنسبة 40%.
3. **الدعم الحكومي:** الاستفادة من قروض "بنك التنمية الاجتماعية" و"وثيقة العمل الحر".
4. **المرونة:** المشاريع الموسمية (مثل السحور) حققت أرباحًا مكثفة في فترات موسمية قصيرة.

تحديات واجهتها هذه المشاريع

1. **التمويل المبدئي:** 70% من المشاريع بدأت برأس مال أقل من 10,000 ريال سعودي.
2. **المنافسة:** المشاريع التي تميزت بعلامة تجارية واضحة ومؤثرة نجحت في البقاء.
3. **التوسع:** المشاريع الغذائية واجهت صعوبات في الحصول على تراخيص "الهيئة العامة للغذاء والدواء" بعدم دراية المستثمر بالاشتراطات الخاصة بالهيئة .

الفصل السادس: نصائح مهمة لك

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

1. التخصص واستهداف الفئة المحددة بدقة

- التركيز على فجوة سوقية غير مشبعة: مثل مشاريع الطعام الصحي للرياضيين أو منتجات التمور الفاخرة المخصصة لهدايا الشركات، حيث حققت بعض المشاريع نمواً بنسبة 300% خلال مواسم مثل رمضان .
- تجنب التوسع العشوائي لمشروعك: 85% من المشاريع الناجحة بدأت بجمهور مستهدف محدد بشكل دقيق،ثم توسع الاستهداف للفئات بعد بناء قاعدة عملاء كبيرة.

2. استخدم استراتيجيات التسويق الرقمي المرن

- التركيز على منصة واحدة أولاً: اختيار منصة واحدة مثل إنستغرام (التي يستخدمها 78.1% من السعوديين) بدلاً من التشتت على عدة منصات، لضبط المحتوى وتحقيق تفاعل أعلى .

- المحتوى القصير والتفاعلي: استخدام "الستوريز" والريلز على إنستغرام وتيك توك يزيد التفاعل بنسبة 40% مقارنةً بالمنشورات التقليدية .
- الشراكات مع مؤثرين محليين: التعاون مع مؤثرين متخصصين في مجال مشروعك (مثل مؤثري الأزياء للمشاريع النسائية) يرفع المبيعات بنسبة 25% .

3. التكيف مع الثقافة المحلية والخصوصيات الدينية

- مراعاة القيم الإسلامية: تصميم الحملات التسويقية لتتوافق مع العادات (مثل تقديم عروض "سحور" في رمضان) وتجنب الصور أو الرسائل المخالفة للثقافة المحافظة .
- اللغة والمحتوى المترجم: استخدام اللهجة السعودية في الإعلانات يزيد الثقة بنسبة 30% .

4. بناء نموذج مالي مستدام

- اختبار نماذج تسعير مرنة: مثل تقديم باقات اشتراك (Subscription) أو خصومات موسمية دون المساس بهامش الربح .
- الاستفادة من الدعم الحكومي:
  - الاستعانة ببرنامج "كفالة" لضمان القروض البنكية.
  - التقديم على قروض بنك التنمية الاجتماعية (حتى 500,000 ريال سعودي للمشاريع الجديدة) .

5. تعزيز الثقة وخدمة العملاء

- الاستجابة السريعة للشكاوى: الرد خلال أقل من ساعة على وسائل التواصل يزيد ولاء العملاء بنسبة 45% .
- خدمة ما بعد البيع: توفير دعم فوري عبر تطبيقات مثل واتساب (المستخدم من 87.4% من السعوديين) لبناء سمعة إيجابية .

6. التحليل المستند إلى البيانات

- تتبع أداء الحملات أسبوعياً: استخدام أدوات مجانية مثل Google Analytics لتعديل الاستراتيجيات بناءً على معدل التحويل .
- دراسة سلوك العملاء: تحليل بيانات المبيعات لفهم أوقات الذروة (مثل زيادة المبيعات 50% في المواسم الباردة لمشاريع القهوة المتنقلة) .

7. تجنب الأخطاء الشائعة

- عدم إهمال التوثيق القانوني: الحصول على "التراخيص اللازمة لمشروعك" وتراخيص الهيئة العامة للغذاء والدواء (لمشاريع الأغذية) ضروري لتجنب الإغلاق المفاجئ .
- الابتعاد عن التمويل الذاتي الكامل: 70% من المشاريع الفاشلة بدأت برأس مال أقل من 10,000 ريال دون خطة تمويل احتياطية .

أهم 5 نصائح للسوق السعودي

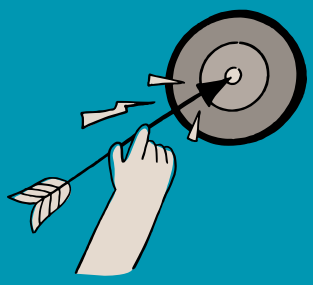
1. ركّز على جودة المنتج قبل التسويق، فالسوق السعودي يعتمد على الثقة قبل السعر .
2. استخدم البيانات كبوصلة، لا تخمن احتياجات العملاء .
3. المحتوى باللهجة المحلية يجذب تفاعلاً أكبر بثلاث مرات من المحتوى المعرب .
4. شارك في الفعاليات المحلية (المعارض والاحتفالات والمناسبات) لتعزيز الواقعية .
5. تعاون مع حاضنات الأعمال المتخصصة (مثل بادر للتقنية) للاستفادة من شبكات المستثمرين .

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

للاستفسارات يرجى التواصل معنا

Instagram + Tik Tok:

@Derasatjadwa

derasatjadwaa@gmail.com

www.derasatjadwa.com