

نموزج دراسه جدوى

1- المعلومات العامة

• اسم المشروع

• اسم صاحب المشروع

• فكرة المشروع

• سبب اختيار الفكرة

• الشكل القانوني للمشروع: مؤسسة/ شركة

• أسماء الشركاء (ان وجد) دور كل شريك ونسبته

م.	اسم الشريك	دوره	نسبته
1			
2			
3			
4			
معلومات إضافية:			

2- الملخص التنفيذي:

تقدم في الملخص التنفيذي لمحة عامة عن محتوى دراسة الجدوى. يفضل كتابة هذا القسم بعد الانتهاء من جميع اجزاء دراسة الجدوى.

3- وصف المنتجات والخدمات:

تقوم في هذا الجزء بتقديم وصف دقيق للمنتجات أو الخدمات التي سوف تقدمها. الغرض من هذا الجزء تقديم شروح تفصيلية دقيقة عن ما سوف تقدمه. ومن المهم أن هذا الوصف يحصر السمات المهمة للمنتجات أو الخدمات التي سوف تقدمها بالإضافة إلى كيفية استفادة العملاء والشركة من المنتجات والخدمات.

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

م.	اسم المنتج	وصفه
1		
2		
3		
4		

- ماهي الخصائص الفريدة لمنتجاتك او خدماتك؟

م.	اسم المنتج	خصائصه الفريدة
1		
2		
3		
4		

- ماهي القيمة المضافة لمنتجاتك؟

م.	اسم المنتج	القيمة المضافة
1		
2		
3		
4		

- كيف سيستفيد العميل من منتجاتك او خدماتك؟

م.	اسم المنتج	فائدته للعميل
1		
2		
3		
4		

4- تأثير التقنية

هذا القسم تشرح فيه إذا ماكان للتقنية أي تأثيرات على عملك إما إيجابا أو سلبا. وكيف يمكنك توظيف التقنية من أجل نجاح مشروعك.

• هل للتقنية اي تأثيرات سلبية على منتجاتك أو خدماتك؟

• هل للتقنية اي تأثيرات ايجابية على منتجاتك أو خدماتك؟

• هل سوف تتأثر منتجاتك او خدماتك بسبب التقنية في المستقبل القريب؟

• كيف سوف توظف التقنية من صالحك وتستفيد منها؟

5- اقتصاد الدولة

هذا القسم يتم فيه شرح الوضع العام للاقتصاد في الدولة.

• ماهو الوضع العام للاقتصاد خلال السنوات الثلاث الأخيرة

• ميزانية الدولة في السنوات السابقة وموازنة الدولة في العام الحالي. (الإنفاق العام والإيرادات والفائض أو العجز)

• هل الاقتصاد في انخفاض - ارتفاع - ثبات؟

• ماهو إجمالي الناتج المحلي للسنوات الثلاث الاخيرة؟

• ماذا عن القوة الشرائية للأفراد؟

• التصنيف الائتماني

- ماهي التوقعات الاقتصادية حول السوق؟

6- سوق المنتج/ الخدمة

هذا القسم تصف السوق الحالي للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة. وتصف من يشكل الفئة المستهدفة لهذه المنتجات والخدمات ومن هم المنافسون وكيفية توزيع المنتجات وسبب اختيار العملاء لشراء منتجاتك أو خدماتك.

- من هم الفئة المستهدفة؟

- من هم المنافسين المستقبليين؟

- كم حجم السوق الكلي؟ (محلي - مستورد)

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 أكثر من العرض أو العكس؟

- ماهي دوافع الشراء للعميل؟

- لماذا سوف يختارك العميل (ما الذي يميزك عن منافسك)؟

.....

.....

7- استراتيجية التسويق

- في هذا القسم تقوم بشرح كيفية تسويق المنتج أو الخدمة. يجب أن تركز جهودك التسويقية على الفئات المستهدفة الصحيحة وذلك من أجل كسب أكبر عائد على الاستثمار.
- ماهي الطرق التسويقية التي ستستخدمها؟

.....

.....

.....

- هل الطرق التسويقية المستخدمة تتناسب مع الفئة المستهدفة؟

.....

.....

.....

- كيف تتمكن من تمييز نفسك عن منافسك؟

.....

.....

.....

8- الشركة والطاقم

- المشروع لابد أن يضم أيدي عاملة وفي هذا القسم تقوم بوضع العدد المطلوب من العاملين ولا بد من وضع خطط مستقبلية للتماشي مع ظهور العديد من المنتجات أو الخدمات الجديدة ستزداد الحاجة لطاقم إضافي أو إعادة هيكلة المنظمة من أجل الاستيعاب والتكيف مع التغيير.

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

م.	المسمى الوظيفي	العدد
1		
2		
3		
المجموع		

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

م.	المسمى الوظيفي	العدد
1		
2		
3		
المجموع		

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

م.	المسمى الوظيفي	العدد
1		
2		
3		
المجموع		

- ما هو الهيكل التنظيمي للشركة؟

.....

.....

.....

.....

- ماهي المهام الخاصة بكل موظف؟

م.	المسمى الوظيفي	المهام
1		
2		
3		
المجموع		

- مانوع الكفاءات التي سوف تحتاجها لكل وظيفة؟

م.	المسمى الوظيفي	الكفاءات المطلوبة
1		
2		
3		
المجموع		

9- الجدول الزمني

يهدف هذا القسم إلى تقديم إطار زمني للعمل بدقة واثقان لتنفيذ المنتج أو الخدمة المقدمة. لا يهدف هذا القسم إلى شمل جداول تفصيلية حيث سيتم تطويرها خلال تخطيط المشروع. يشمل هذا القسم بعض المعالم والإطارات الزمنية المستهدفة لغرض الإنجاز وهي أدلة إرشادية فقط.

م.	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 إنتاج المنتج أو الخدمة.

• ما هو مكان المشروع؟

• هل مكان المشروع مناسب؟

• هل مكان المشروع يتناسب مع الفئة المستهدفة؟

• ماهي المواد التي سوف تحتاجها لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة؟

م.م	المادة	طريقة الحصول عليها	الموردين
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 الأعمال

يهدف هذا القسم إلى وصف نموذج أعمال الشركة المقترح. وكيف سيحصل العمل الأرباح من المنتج أو الخدمة المقدمة.

• كيف سوف تقدم منتجاتك أو خدماتك؟

م.م	اسم المنتج/ الخدمة	طريقة التقديم
1		
2		
3		
4		
5		

- كيف سوف تقوم بتوزيعها؟

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

- كيف سوف تقوم بتسعيرها؟

م.م	اسم المنتج/ الخدمة	طريقة التسعير
1		
2		
3		
4		
5		

- كيف سوف تحصل على الارباح؟

.....

.....

.....

- ماهي القيمة التي سوف تحصل عليها؟ فقط ارباح؟

.....

.....

.....

12- عوامل الخطر الهامة

شرح للمخاطر الهامة التي تواجهه المشروع (في الوقت الحالي أو في المستقبل). أغلب هذه المكونات ناتجة من التحليل العلمية والعملية مثل SWOT وTOWS والتيتم شرحها في تدوينة سابقة

- ماهي الخصائص الداخلية للشركة؟

.....

.....

.....

- ماهي الخصائص الخارجية للسوق؟

.....

.....

.....

- ماهي التوقعات الاقتصادية؟

.....

.....

.....

- ماتأثير التغير في الأنظمة والقوانين؟

.....

.....

.....

**** ملاحظة: تأكد أن تشرح كيفية الحد أو التقليل من كل خطر.**

13- القدرة

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 (المركز المالي) - 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

**** ملاحظة: يجب أن تكون قيم إجمالي الأصول مساوية لقيمة 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- السنة الأولى: شهري أو فصلي؛ السنتان الثانية والثالثة: سنوي؟

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

****ملاحظة: كل بند يكون بين قوسين يعتبر مخصوم (-) من القيمة أعلاه/ التي تسبقه**

- ماهي توقعات التدفقات النقدية - السنة الأولى: شهري أو فصلي؛ السنتان الثانية والثالثة: سنوي؟

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؟

المبلغ	التوقيت	م.
		1
		2
		3
المجموع		

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

.....

.....

- ما هي المصادر التمويل التي سوف تعتمدها؟

المبلغ	المصدر	م.
		1
		2
		3
	المجموع	

- 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 إذا ما كان المشروع ذا جدوى اقتصادية. هذا القسم يشمل وصف لإيجابيات وسلبيات المشروع الذي سوف تقدمه. يجب أن يوضح هذا الجزء احتماليات نجاح العمل الذي سوف تقوم به.

.....

.....

.....

.....