***مشروع ليلتي لتنسيق الحفلات شركة ليلتي لتنسيق الحفلات***

***شارع الملك فهد – اركيد سنتر***

***المالكون المشتركون*** *: نجود الهويشل - اضواء السبهان - جواهر العتيبي - سامية كليب – وجدان القحطاني*

**وصف العمل:**

يقوم المشروع على تنسيق حفلات الزواج عن طريق مقابلة العميل " العروس" ومعرفة كافة متطلباته ومن ثم القيام بتوفيرها عن طريق عقد كافة المعاملات مع جميع الاطراف كتوفير قاعة الاحتفالات و تجهيز الاطعمة و تزيين القاعة .. الخ

**التمويل:**

راس مال المشروع سيتم توفيره عن طريق قروض من البنك بفائدة تساوي 40% يتم سدادها عن طريق الارباح المحققة

\*ان هذا التقرير سري وخاص بالملاك الواردة اسماؤهم اعلاه. ولا يجوز استعماله الا من قبل الاشخاص الذين ارسل لهم ويمنع تغيير اي معلومة واردة فيه دون موافقة الملاك على ذلك

***الخلاصة التنفيذية***

"ليلتي" مشروع يقدم خدمات تنسيق حفلات الزواج من كافة النواحي مثل حجز القاعة و التعاقد مع متعهدي الطعام والديكور ونحوه

تم تحديد الطلب المتوقع ويشمل 15 زواج سنويا يتم جذبهم عن طريق اعلان تعريفي بهدف تغطية السوق بشكل انتقائي ليشمل كافة الزواجات ومن ثم التوسع لتغطية الحفلات بشكل عام كالتخرج و كافة المناسبات السعيدة.

الشركة ذات مسوؤلية محدودة تشمل خمسة شركاء يتم تقاسم الربح والخسارة فيما بينهم بشكل متساوي ، الا انه تم انتخاب احد شركاء كمدير مما يؤهله بنصيب اكبر من الارباح .ويمتلك الشركاء الخمسة شهادات ادراة اعمال بتخصص ادراة منشأت ويحمل المدير المنتخب دورات تدريبية و شخصية ادراية مما يؤهله للمنصب وقد تم اختيار احد المكاتب في مركز اركيد سنتر الواقع بطريق الملك فهد كموقع للمشروع.

تبلغ الايرادات 390 الف ريال في السنة الاولى ومن المتوقع زيادتها في السنوات القادمه وتبلغ التكاليف للمشروع 372 الف ريال اي ان الايرادات تغطي التكاليف مع هامش ربح. يتميز المشروع بقلة التكاليف نسبة للايرادات المتوقعه خلال السنوات الاولى ، وبذلك سيتم تحقيق ارباح بإمكانها تغطية كافة النفقات.حيث انه ومن خلال قائمة الدخل يتضح ان المشروع لن يواجه اي مشاكل او عجز خلال الفترة المستقبلية.



**وصف المشروع :**

تقوم فكرة المشروع على تجهيز كامل حفلات الزواج حيث نقوم بتوفير كافة مستلزمات الحفلة وما على العروس إلا اختيار ماتريده من المحلات ونقوم في المشروع بكافة الترتيبات من حجز وإشراف بالنيابة عنها .

**الاسم التجاري للمشروع :** ( ليلتي )

**سبب اختيار الاسم :**

لأنه يعبر عن ليلة زواج كل فتاه ترغب إن يكون زواجها أسطوري ومن هنا جاءت تسميته

***مشروع (تنسيق وتنظيم حفلات الزواج) له عدة أهداف تسويقية نسعى إلى تحقيقها وهي :***

*1/ تعظيم وزيادة حجم العملاء ويعتبر هذا الهدف الأساسي للمشروع من خلال زيادة حجم العملاء الذين يتعاملون مع مشروعنا وبالتالي زيادة وتعظيم الأرباح .*

*2/ تعظيم رضا المستهلك من خلال الخدمات التي يقدمها المشروع .*

*3/ تعظيم جودة الخدمات بالتالي تحقيق رضا المستهلك وإقناعه بان الخدمات التي يقدمها مشروعنا هو الأفضل*

*4/ بناء علاقات أكثر ايجابيه مع العملاء*

*5/ تخفيض تكاليف المشروع في السوق*

*6/ تحقيق النمو سواء من خلال التوسع في حجم الطلب الذي يؤدي إلى زيادة الحصة السوقية للمشروع أو من خلال إدخال العديد من الخدمات المضافة التي ترضي الزبون وتجعله يصل إلى مرحلة الرضا عن الخدمة وتحقيق الشعور بان ماينفقة من مال على الخدمة تستحقها*

*7/ البقاء والاستمرار في المشروع حيث يقوم النشاط التسويقي بدور حيوي لتحقيقه بفاعلية وذلك من خلال القيام بوظيفتين هي :*

*أ – ضرورة تطوير وتنظيم نظم المعلومات التسويقية*

*ب – البحث باستمرار عن فرص تسويقية جديدة سواء بزيادة الحيز في السوق ( مثل التوجه نحو حفلات التخرج وأعياد الميلاد ) أو غزو أسواق جديدة .*

يتضح لنا من الأهداف السابقة أن المستهلك هو نقطة البدية في العمل التسويقي ( البحث عنه وإيجاده ودراسة رغباته وحاجاته وذوقه وإمكانياته ) ونقطة النهاية ( إحداث القناعة لدية بما يقدمه المشروع ) وبالتالي تكون الخطة التسويقية تجعل المستهلك هو الهدف الأول والأخير فهو منبع الأفكار التسويقية المتجددة ليكون العمل التسويقي في المشروع أكثر كفاءة وتحقيق أفضل للإرباح ورضا للمستهلك الذي هو محور النجاح والبقاء .

**تحديد حجم الطلب :**

1**/ المنافسة** : تم سؤال المنافسين وتحديد حجم الطلب وكان 15 حفلة زواج في السنة

2 **/ نقطة التعادل** = تكاليف الثابتة / السعر – تكاليف متغيرة

وبالتالي تكون نقطة التعادل = 10 حفلات

*(أنظري الملحق لمعرفة كيفية حساب نقطة التعادل ص1 )*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *الشهور* | *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* | *8* | *9* | *10* | *11* | *12* |
| *عدد الحفلات المتوقعة* | *2* | *0* | *2* | *0* | *10* | *11* | *11* | *6* | *0* | *5* | *4* | *4* |

*نلاحظ أن في شهر 5 نحقق نقطة التعادل وهي 10 حفلات يعني لايحقق المشروع لاربح ولا خسارة وهذا يعني إن قبل 5 شهور أحقق خسارة وبعد 5 شهور نحقق ربح .*

**السعر :**

1 / **أسعار المنافسين** : هناك عدة منافسين للمشروع وأقوى هؤلاء المنافسين (الحفل) وهنا نلاحظ أن أسعار المنافسين تعتمد على تكلفة الحفلة الواحدة كما تختلف هامش الربح ( العمولة ) التي يحددها المنافسين حيث تتراوح بين 60% إلى 100% فمثلا ( نجمة الحفلة ) تأخذ نسبة 60% من تكلفة الحفلة مثلا إذا كانت التكلفة 100000 فإنها تأخذ هامش ربح بقيمة 100000 \* 60% = 60000

بينما مشروعنا يأخذ هامش ربح بنسبة 55% والسبب في اختيار النسبة أنها نسبة منخفضة بالنسبة للمنافسين وتؤدي إلى الزيادة في حجم الطلب وتحقيق الميزة التنافسية وتحقق ايرادت تغطي التكاليف وهذا يؤدي إلى الاستمرارية في المشروع .

*(انظري الملحق لمعرفة كيفية حساب الإيرادات المتوقعة للمشروع ص2 )*

2 **/ إستراتيجية التسعير** : هناك عدة سياسات لتسعير قد تكون على أساس بعض بنود التكلفة أو على أساس متوسط القدرة على الدفع لدى غالبية مفردات السوق المستهدفة أو على أساس الأسعار التشجيعية لكن هنا بالمشروع نقوم باستخدام إستراتيجية التغلغل التي تعتمد على تحديد السعر( النسبة ) المنخفض وهذا يمكن المشروع من استقطاب عدد أكبر من العملاء خصوصا في بداية المشروع لكن عندما يصل المشروع إلى مرحلة النمو نقوم برفع الأسعار حتى نغطي التكاليف ونحقق إيرادات أعلى هنا الطلب مرن على المشروع لان الطلب على المشروع يعتمد على عدد الحفلات المقامة خلال السنة وبالتالي فأن الطلب غير ثابت يرتفع الطلب في شهور وينخفض في شهور أخرى وفي حالة رفع الأسعار جدا ممكن الاستغناء عن التعامل مع المشروع .

**الترويج :**

1 **/ الإعلان** :نستخدم الإعلان التعريفي المكثف لان الخدمة في مرحلة التقديم والبدء بالمشروع والذي سيقوم بالإعلان هي المشرفة التسويقية بالمشروع وذلك لخبرتها وعلاقاتها ومع التنسيق مع أصحاب المشروع وذلك باستخدام الإعلان عن طريق المواقع الالكترونية والمنتديات وتوزيع بطاقات في أماكن التجمعات النسائية والمنشورات والصحف والمجلات ولوحات العرض نوضح فيها عن طبيعة المشروع والخدمات التي نقدمها والأسعار المميزة للمشروع وما يتميز به المشروع عن غيره بعد ذلك عند دخول المشروع لمرحلة النمو وازدياد عدد المنافسين نقوم باستخدام الإعلان التنافسي ثم نقوم باستخدام الإعلان التذكري في مرحلة النضج مع العلم أن الميزانية المخصصة لدعاية والإعلان هي 40000 ريال .

هنا الجدول يوضح فترات التي يكثف فيها الإعلان وعدد الإعلانات ونوعها :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| فترات الإعلان | مايو (5) | يونيو ( 6 ) | يوليو ( 7 ) |
| عدد الإعلانات | 3 إعلانات | 7 إعلانات | 6 إعلانات |
| نوع الإعلانات | المواقع الالكترونية و  المنتديات وتوزيع البطاقات | بالإضافة إلى الصحف المجلات لوحات العرض | لوحات العرض والمجلات والمنتديات والمواقع |

2 / **الدعاية** : الدعاية هي وسيلة مجانية يمكن استخدامها لتعريف الأقارب والأصدقاء والجمهور بما نقدمه في المشروع ويمكن أن تتخذ خبرقصيرأو مقالة في المجلات والصحف تتحدث عن نشاط المشروع كما يمكن أسخدام الدعاية بشكل مكثف من أجل زيادة استقطاب الكثير من العميلات وخلق الشعور الايجابي بالنسبة للمشروع كما يعتبر أيضا القيام بخلق جو لطيف عامل مهم لجذب العملاء و الأسلوب الجيد والتعامل الطيب مع العملاء والابتسامة التي يجب إن يحظى بها العميل هو أفضل دعاية للمشروع .

3/ **وسائل تنشيط المبيعات** : نستخدم في مشروعنا عدة وسائل لتنشيط المبيعات وذلك من أجل خلق الحافز الفعال لدى العميلات لذهاب إلى مشروعنا للقيام بكل ماتحتاجه حفلاتهم وكذلك العمل على جذب وزيادة عدد العملاء و يختلف نوعية الترويج من مرحلة إلى أخرى حيث نعتمد على الإعلان في مرحلة التقديم والنمو بينما يزيد اعتمادنا على طرق الترويج الأخرى كالعروض وتوزيع الكوبونات (وهي عبارة عن حصول العميل من المحل على كوبون تعبئة بأي مبلغ وعندما تريد التعامل مع المحل تعطي رقم الكوبون ويحصل على مبتغاة ) وخصومات في مرحلة النضج .

4 / **برامج مكافأة تكرار الشراء** : هي التي تقدم تشجيعا لزبون الذي يقدم إلى المحل أكثر من مره حيث يقدم له تخفيضات في الأسعار ويعامل معاملة مميزه .

**منافذ التوزيع :**

1 **/ الموقع** : تم تحديد الموقع في شارع الملك فهد بتكلفة تقارب 200000 ريال وذلك لأنه موقع استراتيجي وجيد وعدم وجود منافسين في الموقع ولان المشروع يعتمد بشكل كبير ومباشر على الموقع

2 **/ نوع التغطية** : يتبع المشروع سياسة التغطية الانتقائية لسوق لأنها موجه لشريحة معينة هم النساء فقط ولرفع القيمة المعنوية للخدمة ( المشروع ) في نظر العميل بحيث أنها توفر خدمة تنسيق وتنظيم الحفلات للعملاء بالوقت والمكان المحدد .

**الاستراتيجيات المستقبلية :**

*هو توجه المشروع في المستقبل لتنظيم وتنسيق ليس حفلات الأعراس فقط ولكن أيضا حفلات التخرج و تنظيم المؤتمرات والندوات التي تحقق الإيرادات المرجوة .*

**المواسم التي يزيد فيها الطلب :**

*نلاحظ إن المواسم التي يزيد فيها حجم الطلب على مشروعنا يكون في موسم الصيف حيث تزيد في موسم الصيف حفلات الأعراس أكثر من المواسم الأخرى*

**مميزات المشروع من الناحية التسويقية :**

*هو الأسعار المميزة التي يقدمها المشروع حيث أنه يأخذ نسبه منخفضة من تكلفة كل حفلة بالإضافة إلى الخصومات الموسمية التي يقدمها المشروع كل سنه والهدايا التي يقدمها لكل حفله بالإضافة إلى أن العاملات في المشروع يمتلكون خبرات إداريه ومهارات اجتماعية وذوق أنثوي وكذلك ودقة مواعيد تنظيم وتنسيق حفلات الأعراس و جودة الخدمات التي نقدمها ونقصد بها (الخصائص والمواصفات المتوفرة في الخدمة والتي تؤدي إلى تحقيق رغبات ومتطلبات العميل )*

***الفترة الزمنية المتوقعة للاستفادة من المشروع :***

*من سنه إلى سنتين .*

**المنافسون:**

*الذين يقدمون خدمات مشابهه لخدماتنا والتي قد تكون وجدت في السوق قبلنا او ستدخل بعدنا وأعدادهم تتراوح من 8 إلى 10 من الأمثلة على ذلك : قمرا – الحفل – ميراج – عروس الرياض – أسرار الزواج – بليار ..*

***المخاطر التي ممكن مواجهتها في المشروع :***

*1 / عدم السداد*

*2 / ظهور منافسين في السوق*

*3 / عدم الالتزام من قبل الجهات التي تم الاتفاق معها*

***الاستراتيجيات لمواجهة المخاطر :***

*1/ وضع إستراتيجية لدفع الفوري بحيث يتم تلافي مخاطر عدم السداد*

*2/ وضع شرط جزائي على الجهات التي تم الاتفاق معها في حالة عدم الالتزام*

*3/ القيام بتكثيف الإعلانات وتخفيض الأسعار ووضع خصومات في حالة ظهور المنافسين*



1. شكل الملكية: سوف تكون شركة ذات مسؤولية محدودة ومن الاعتبارات الشخصية في هذه الشركة محدودية عدد الشركاء فلا يجوز أن يتجاوز عدد الشركاء في هذه الشركة خمسين شريك وهنا في مشروعنا عدد الشركاء هو خمسة.

نقاط القوة والضعف: في الشركة ذات المسؤولية المحدودة يكون الشركاء مسؤولين عن حجم استثمار رأس المال، وتحتاج إلى نفقات للحصول على اسم تجاري وتوقيع عقد الشراكة، لا يوجد لوفاة أو انسحاب أحد الأعضاء تأثير على استمرارية العمل، لا يجوز ان يتنازل الشريك عن حصته إلا من خلال الشركة، ويحق للشركة استرداد حصص الشريك الذي يرغب في التنازل ولكن خلال 30 يوم من إخطار الشريك للشركة برغبته في التنازل وفي حال عدم تقدم أحد الشركاء خلال 30 يوم يجوز للشريك أن يتنازل عن حصته لمن يشاء، وهذا ما تم الاتفاق عليه.

1. موقع العمل: موقع المشروع طريق الملك فهد ويبلغ سعر التأجير 16667 ريال سعودي شهريا 200000 ر.س سنويا ، وبما أننا نقدم خدمة فحرصنا على اختيار موقع المشروع في مكان مميز، مع توفر أماكن لإيقاف السيارات أمام المحل.
2. خلفيات الفريق الإداري:

بالنسبة للإدارة العليا فهي تتكون من خمس أشخاص وهم مالكين المشروع يحملون شهادة بكالوريوس في إدارة الأعمال فسوف يكون لديهم القدرة على إدارة المشروع بكفاءة .

بالاضافة لحصولهم على عدة دورات .

1. الهيكل التنظيمي:
2. وصف الوظيفة:
3. المديرة: وهي أحد الشركاء مسؤولة عن الإدارة المالية ومسؤولة عن المشرفة.
4. مشرفة (مساعدة مدير): مسؤولة عن التسويق و الإعلان وإدارة العاملين .
5. السائقين: مسؤولين عن توصيل المديرة أو المشرفة إلى أي مكان لإمكانية التنسيق مع المحلات المختلفة.
6. العاملات: مسؤولين عن نظافة المحل وسوف يتم استقدامهم من أحد مكاتب

الاستقدام

متطلبات العمل:

|  |  |
| --- | --- |
| الوظيفة | المطلوب |
| مشرفة | بكالوريوس إدارة أعمال وخبرة 3 سنوات في نفس المجال. |
| السائقين | رخصة محلية مجددة ومعرفة تامة بشوارع الرياض. |
| العاملات | سوف يتم استقدامهم من مكتب استقدام . |

ب-الخريطة التنظيمية:

الخريطة التنظيمية:

جـ-هيكل الرواتب والأجور:

جدول يوضح رواتب العاملين:

|  |  |
| --- | --- |
| الموظف | الراتب |
| المشرفة | 3500 ر.س شهريا - ومجموع الراتب في السنة الواحدة 42000 ر.س |
| السائق1 | 1500 ر.س شهريا – مجموع الراتب في السنة الواحدة 18000 |
| الساىق2 | 1500 ر.س شهريا – مجموع الراتب في السنة الواحدة 18000 |
| العاملة1 | 1500 ر.س شهريا – مجموع الراتب في السنة الواحدة 18000 |
| العاملة2 | 1500 ر.س شهريا – مجموع الراتب في السنة الواحدة 18000 |
| المجموع | 9500 ر.س شهريا –ومجموع الرواتب في السنة الواحدة 114000 ر.س |

****

**نقطة التعادل:**

وهي النقطة التي يتعادل عندها إيرادات المشروع مع تكاليفه.

نقطة (كمية) التعادل = التكاليف الثابتة /السعر- التكاليف المتغيرة

وقد كانت تكاليف المشروع كالتالي:

أولا: التكاليف الاستثمارية (الرأسمالية) = 500000 ريال

ثانيا : التكاليف التشغيلية: وهي تنقسم لتكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة:

1. التكاليف الثابتة (FC): 2500000 ريال
2. التكاليف المتغيرة (VC): 185000 ريال

في حال كان سعر البيع = 160000 ريال فإن:

نقطة (كمية) التعادل = 250000/ (160000- 185000) = 10 وحدات (حفلات)/ سنويا

ومن الملاحظ أن:

TC = TR وذلك يعني أن نقطة التعادل تساوت عندها الإيرادات مع التكاليف أي أن عند إقامة (10) عشر حفلات سنويا تتساوى الإيرادات مع التكاليف

تحليل التعادل: ونستنتج من ذلك أنه:

* إذا كانت كمية الطلب (10) عشر حفلات سنويا ==> لا ربح ولا خسارة
* إذا زادت كمية الطلب عن (10) عشر حفلات سنويا ==> تحقيق ربح
* إذا قلت كمية الطلب عن (10) عشر حفلات سنويا ==> تحمل خسارة

***قائمة الإيرادات والتكاليف***

|  |
| --- |
| 1**. برامج الإيرادات المتوقع:** كمية المنتجات/ الخدمات التي من المتوقع أن يبيعها المشروع وأسعارها. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| الخدمة | الكمية الشهرية | سعر بيع الوحدة | متوسط الإيراد الشهري | الإيراد السنوي |
| تجهيز افراح | غير محدد | غير محدد | 32.500 | 390.000 |
| إجمالي الإيرادات |  |  | 32.500 | 390.000 |

الإيراد الشهري = الكمية الشهرية × سعر بيع الوحدة الإيراد السنوي = الإيراد الشهري × 12

**2- تكاليف المشروع**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| إجمالي قيمة الأصول الثابتة |  | البند | التكلفة | الإهلاك السنوي | الإهلاك الشهري |
|  | السيارات | 36.000 | 20% | 7.200 |
|  |
|  | المنشآت والمباني | **مستأجرة** | | |
|  | الآلات والمعدات والأجهزة | **4.000** | **10%** | **400** |
|  | الأثاث | **10.000** | **10%** | **1.000** |
|  | أصول ثابتة أخرى | **لا يوجد** | | |
|  | الإجمالي | 50.000 |  | 8.600 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| إجمالي التكاليف التشغيلية |  | البند | التكلفة السنوية | | | التكلفة الشهرية | |
|  | تكاليف أجور العمال (عمال + مشرفة + سائقين) | 114.000 | | | 9.500 | |
| تكاليف المرافق والطاقة المستخدمة في الآلات والمعدات | 3000 | | | 250 | |
| تكاليف الإصلاح وقطع الغيار | 1500 | | | 125 | |
| تكاليف ثابتة | تكاليف متغيرة أخرى | 1500 | | | 125 | |
| تكاليف الإيجارات | 200.000 | | | 16.667 | |
| التكاليف الإدارية | 3600 | | | 1200 | |
| إهلاك الأصول | 8.600 | | | 717 | |
| تكاليف ثابتة أخرى | 1200 | | | 100 | |
| الإجمالي | | | 331.600 | 27.633 | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | البند | التكلفة |
| الأصول المتداولة (النشاط خدمي) |  |
| الأصول الثابتة | 50.000 |
| تكاليف التشغيل لدورة واحدة (غير متضمنة تكاليف الإهلاك) | 331.600 |
| مصروفات التأسيس | 10.000 |
| إجمالي قيمة الاستثمار | 391.600 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| الخصوم وحقوق الملكية | البند | تفصيل | القيمة/ العدد |
| تمويل شخصي (مقدم من أصحاب المشروع) | قيمة التمويل | 568.845 |
|  | الإجمالي | ـ | 568.845 |

**3. ميزانية عمومية افتتاحية تقديرية**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| أصول | فرعي | إجمالي | خصوم وحقوق الملكية | فرعي | إجمالي |
| أصول ثابتة |  |  | خصوم طويلة الأجل |  |  |
| أثاث | 10.000 |  | قروض طويلة الأجل | .......... |  |
| آلات ومعدات | 4.000 |  | خصوم طويلة أخرى | .......... |  |
| سيارات | 36.000 |  | مجموع الخصوم طويلة الأجل |  | .......... |
| أرض | .......... |  | مجموع الخصوم |  | .......... |
| أصول ثابتة أخرى | .......... |  | حقوق الملكية | .......... |  |
| مجموع الأصول الثابتة |  | 50.000 |  |  | 51.200 |
| مصروفات التأسيس |  | 1.200 |  |  |  |
| مجموع الأصول |  | 51.200 | مجموع الخصوم |  | 51.200 |

4-قائمة الدخل لشركة (تنسيق حفلات زواج بالمملكة العربية السعودية)

للخمس سنوات الأولى

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **البيان** | **السنة الأولى** | **السنة الثانية** | **السنة الثالثة** | **السنة الرابعة** | **السنة الخامسة** |
| **إجمالي الإيرادات** | **390.000** | **420.000** | **460.000** | **480.000** | **490.000** |
| **يخصم إجمالي التكاليف** |  | | | | |
| **الإيجار** | **200.000** | **200.000** | **200.000** | **200.000** | **200.000** |
| **إهلاك الاثاث والديكور** | **1500** | **1500** | **1500** | **1500** | **1500** |
| ***إهلاك جهاز حاسب لاب توب*** | **200** | **200** | **200** | **200** | **200** |
| **إهلاك سيارات** | **7200** | **7200** | **7200** | **7200** | **7200** |
| **أجور عمالة** | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** |
| **أجور سائقين** | **19200** | **19200** | **19200** | **19200** | **19200** |
| **أجور مشرفة** | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** |
| **مصروفات دعاية وإعلان** | **10.000** | **10.000** | **10.000** | **10.000** | **10.000** |
| **هاتف وجوال** | **6000** | **6000** | **6000** | **6000** | **6000** |
| **مصروفات إدارية** | **1000** | **1000** | **1000** | **1000** | **1000** |
| **إجمالي التكاليف** | **317.100** | **317.100** | **317.100** | **317.100** | **317.100** |
| **صافي الأرباح قبل خصم الزكاة والدخل**  **(الخسارة)** | **72.900** | **102.900** | **142.900** | **217.700** | **227.700** |
| **الزكاة والدخل (2%)** | **2.754** | **3354** | **4154** | **4354** | **4554** |
| **صافي الربح:** | **134.946** | **164.346** | **203.546** | **213.346** | **223.146** |

5-قائمة مصادر الأموال واستخداماتها:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| كلـــي | جزئـــي | البيــــــــــــــان |
|  |  | 1ـ مصادر الأموال |
|  |  | أ- زيادة في الالتزامات وحقوق الملكية |
|  | 10000 | مخصص ديون مشكوك فيها |
|  | 20000 | قروض طويلة الأجل |
|  | 2000 | أرباح محجوزة |
| 32000 |  | مجموع الزيادة في الالتزامات وحقوق الملكية |
|  |  | ب- النقص في الأصول |
| - | - | - |
| 32000 |  | مجموع مصادر الأموال |
|  |  | 2ـ استخدامات الأموال |
|  |  | أ- نقص الالتزامات |
|  | 3000 | شيكات |
|  | 1000 | دائنون |
|  | 1000 | قروض قصيرة الأجل |
| 5000 |  | مجموع النقص في الالتزامات وحقوق الملكية |
|  |  | ب- الزيادة في الأصول |
|  | 5000 | نقدية |
|  | 10000 | مدينون |
|  | 120000 | بضاعة |
| 25000 |  | مجموع الزيادة بالأصول |
| 32000 |  |  |

**6-قائمة التدفقات النقدية المتوقع للسنة الأولى:**

******

***أسعار المنافسين :***

*هناك قائمة بأسماء المنافسين وهم :*

*: قمرا – الحفل – ميراج – عروس الرياض – أسرار الزواج – بليار ..*

ويتم حساب الإيرادات السنوية المتوقعة للمشروع كالتالي :

نفترض إن تكلفة الحفلة 100000 وهامش الربح المقرر من قبل المشروع 55% بالتالي :

100000 \* 55% = 55000 بالتالي السعر المفروض يكون :

التكلفة + هامش الربح = السعر

100000 + 55000 = 155000 وبالتالي إذا افترضنا أن سوف يكون حجم الطلب 15

حفلة بالسنة وأن تكلفة كل حفلة 100000 بالتالي سوف تكون الإيرادات السنوية للمشروع :

55000 \* 15 حفلة في السنة = 825000

***الإعلان :***

*حيث إن ميزانية الإعلان المخصصة 40000 ريال و*

*وسائل الإعلان المستخدمة في المشروع :*

*الصحف ( جريدة الوسيلة – جريدة المبوبة )*

*المجلات ( مجلة سيدتي – مجلة زهرة الخليج )*

***برامج مكافأة تكرار الشراء :***

*حيث يتم أعطاء( بطاقة عضوية ) لكل زبون يتمكن خلاله من الحصول على تخفيضات خاصة له ومعامله مميزه*

***المواسم التي يزيد الطلب فيها :***

يزيد خلال مواسم الصيف أي شهري ( يونيو – يوليو )

**نقاط القوة والضعف للشركة ذات المسؤولية المحدودة:**

مسؤولية الملاك: سوف يكون الشركاء مسؤولين عن حجم استثمار رأس المال.

تكاليف إنشاء العمل:

* الحصول على اسم تجاري وتم إعطاء المشروع اسم (ليلتي).
* توقيع عقد الشراكة.

استمرارية العمل: بما أن الشركة محدودة فلا يوجد لوفاة أو انسحاب أحد الأعضاء تأثير على استمرارية العمل، ويمكن للشريك المحدود سحب رأس المال بعد ستة أشهر من التبليغ عن نيته عمل ذلك، وهذا ما اتفق عليه الشركاء.

انتقال الحصة: لا يجوز ان يتنازل الشريك عن حصته إلا من خلال الشركة، ويحق للشركة استرداد حصص الشريك الذي يرغب في التنازل ولكن خلال 30 يوم من إخطار الشريك للشركة برغبته في التنازل وفي حال عدم تقدم أحد الشركاء خلال 30 يوم يجوز للشريك أن يتنازل عن حصته لمن يشاء، وهذا ما تم الاتفاق عليه.

متطلبات رأس المال: قد تكون هناك حاجة إلى رأس مال في الشهور الأولى لإبقاء المشروع حيا.

سيتم أخذ المال عن طريق القروض لسد الاحتياجات، وتقع مسؤولية تسديد النفقات على عاتق الشركاء بالتساوي.

السيطرة الإدارية: سوف يعين أحد الشركاء مديرا للمشروع وتم الاتفاق على انه سوف تكون (نجود) مديرة المشروع وستكون لها السيطرة والمرونة في اتخاذ القرارات، وبالنسبة للمناوبين عند حدوث أي طارئ سوف يعقد اجتماع سريع لتعيين من الذي سيحل محل المدير.

وللشركاء غير المدير حق الرقابة والإشراف على أعمال الشركة وبما أن عددهم أقل من عشرين فأن لأي واحد منهم أن يوجه النصح للمدير.

توزيع الأرباح والخسائر: بالنسبة للأرباح والخسائر تم الاتفاق بين الشركاء على أن الشريك الذي تم تعيينه مديرا (نجود) سيأخذ من الأرباح 30% والباقي يوزع بالتساوي بين الشركاء، أما الخسائر فسوف يتم تحملها بالتساوي.

رسم توضيحي يوصف المشروع من الداخل:

الوصف الداخلي للمشروع:

هو عبارة عن مكتب تبلغ مساحته 200م2 يتكون من طابق واحد.

**مواقف للسيارات**

**الباب**

**مكتب المديرة**

**مكتب**

**يتم عرض**

**نماذج**

**عليه**

**دورة مياه**

**غرفة للعاملات**

**مكتب المشرفة ( الاستقبال )**

خريطة الموقع:

**طريق**

**الملك الفهـــد**

N

S

**برج المملكة**

**برج الفيصلية**

**اركيد**

**سنتر**

**الموقع**

**(ليلتي)**

لولوة للأقمشة

محل أقمشة

محل أثاث

ملابس رجالية

بلو جينز

البينا

**تفصيل لتكاليف المشروع:**

|  |
| --- |
| 1. تكاليف تشغيلية (التكاليف المتغيرة) |

الدراسة المالية

ا-تكاليف أجور العمال

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| طبيعة العمل | التكلفة الشهرية | إجمالي التكلفة |
| عمال وموظفين | 9.500 | 114.000 |
| الإجمالي | 9.500 | 114.000 |

إجمالي التكلفة = التكلفة الشهرية × 12

ب- تكاليف المرافق والطاقة المستخدمة في الآلات والمعدات: تكاليف المواد التي لا تدخل مباشرة في تقديم الخدمة.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| البند | التكلفة الشهرية | التكلفة السنوية | ملاحظات |
| ماء | 40 | 480 |  |
| كهرباء | 150 | 1800 |  |
| وقود، غاز | 50 | 600 |  |
| الإجمالي | 240 | 2880 |  |

2. تكاليف تشغيلية (التكاليف الثابتة).

1 تكاليف الإيجارات: تكاليف استئجار الأصول التي يحتاج إليها المشروع من أرض، مبنى، معرض ، مكتب، مستودعات، آلات.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| الأصل | قيمة الإيجار السنوي | قيمة الإيجار الشهري |
| مباني | 200.000 | 16.6667 |
| الإجمالي | 200.000 | 16.6667 |

2 التكاليف الإدارية: تكاليف غير مباشرة.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| البند | التكلفة السنوية | التكلفة الشهرية |
| رسم تراخيص سنوية | 2700 | 225 |
| تكاليف تسويق (سنوية) | 10200 | 850 |
| أدوات مكتبية وقرطاسية | 600 | 50 |
| علاقات عامة وضيافة | 1200 | 100 |
| الإجمالي | 14.700 | 1225 |

3-الاصول

إهلاك الأصول: تناقص قيمة الأصول بالاستعمال وبمرور الزمن.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| البند | القيمة الشرائية | العمر الافتراضي | نسبة الاستهلاك (%) | الاستهلاك |
| المباني والإنشاءات | تم حساب القيمة الإيجارية | مستأجرة | مستأجرة | مستأجرة |
| الآلات والمعدات | 4000 | 10 سنوات | 10% | 400 |
| السيارات | 36.000 | 5 سنوات | 20% | 7.200 |
| الأثاث | 10.000 | 10 سنوات | 10% | 1.000 |
| أصول ثابتة أخرى | - | - | - | - |
| الإجمالي | 50.000 | | | 9.500 |

* قائمة الأصول

الأصول الثابتة:

السيارات

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| البند | التكلفة (ريال) | نسبة الإهلاك السنوية | قيمة الإهلاك السنوي |
| شراء سيارتين | 36.000 | 20% | 7.200 |
| المجموع | 36.000 | 20% | 7.200 |

نسبة الإهلاك = نسبة تناقص قيمة الأصل بالاستعمال وبمرور الزمن ....... قيمة الإهلاك السنوي = تكلفة الأصل × نسبة الإهلاك السنوي

4- مصروفات التأسيس : مصروفات غير ملموسة تدفع مرة واحدة فقط قبل بدء المشروع

|  |  |
| --- | --- |
| البند | التكلفة |
| مصروفات ما قبل التشغيل (مصروفات استقدام) | 10.000 |
| الإجمالي | 10.000 |

الآلات والمعدات والأجهزة: جميع ممتلكات المشروع من مكائن، أجهزة كهربائية، معدات يدوية.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| البند | العدد | تكلفة الوحدة | إجمالي التكلفة | نسبة الإهلاك | قيمة الإهلاك السنوية |
| لاب توب | 2 | 2.000 | 4.000 | 20% | 1.600 |
| الإجمالي | 2 | | 4.000 | 1.600 | |

-إجمالي التكلفة = العدد **×**تكلفة الوحدة

-نسبة الإهلاك المتعارف عليها لدى المحاسبين: الآلات والمعدات (10%)، السيارات (20%)، المولدات الكهربائية (14%)، أجهزة (20%).

- قيمة الإهلاك السنوي = تكلفة الأصل الثابت **×** نسبة الإهلاك السنوية.

الأثاث

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| البند | العدد | تكلفة الوحدة | إجمالي التكلفة | نسبة الإهلاك | قيمة الإهلاك السنوية |
| أثاث | 1 | 1.000 | 10.000 | 10% | 1.000 |
| الإجمالي | 1 | 1.000 | 10.000 | 10% | 1.000 |

أصول ثابتة أخرى: (لوحة المحل مثلاً)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| البند | العدد | تكلفة الوحدة | إجمالي التكلفة | نسبة الإهلاك | قيمة الإهلاك السنوية |
| لوحة المحل | 1 | 1.200 | 1.200 | 10% | 120 |
| الإجمالي | 1 | 1.200 | 1.200 | 10% | 120 |

**تحليل نقطة التعادل:**

وهي النقطة التي يتعادل عندها إيرادات المشروع مع تكاليفه.

نقطة (كمية) التعادل = التكاليف الثابتة /السعر- التكاليف المتغيرة

تكاليف المشروع كالتالي:

أولا: التكاليف الاستثمارية (الرأسمالية) = 500000 ريال

ثانيا : التكاليف التشغيلية: وهي تنقسم لتكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة:

1. التكاليف الثابتة (FC):

|  |  |
| --- | --- |
| الإيجار السنوي للمحل | 200000 ريال |
| أثاث وديكور (834×12) | 10000 ريال |
| لاب توب | 4000 ريال |
| شراء سيارتين (1500×2×12) | 36000 ريال |
| إجمالي التكاليف الثابتة السنوية | 2500000 ريال |

1. التكاليف المتغيرة (VC):

|  |  |
| --- | --- |
| أجور عمالة وموظفين | 114000 ريال |
| مصاريف دعاية وإعلان | 40000 ريال |
| مصاريف هاتف وجوال | 20400 ريال |
| مصاريف إدارية أخرى | 11600 ريال |
| إجمالي التكاليف المتغيرة | 185000 ريال |

إن عدد الحفلات السنوية التي تتساوى عندها الإيرادات مع التكاليف هي (10) عشر حفلات.

ويمكن التأكد من ذلك من الأتي:

الإيرادات السنوية عند نقطة التعادل TR = PXQ = 160000 X 10 = 1600000

التكاليف السنوية عند نقطة التعادل TC = FC + VC (Q) = 250000+185000(-10) = 1600000

الأرباح السنوية عند نقطة التعادل R = TR-TC = 1600000-1600000 = (0) ZERO

**تحليل السيولة الشكلية لقائمة الدخل:**

باستقراء قائمة الدخل السابقة يتضح أنه من الإمكان تحليل السيولة الشكلية لبيانات الدخل الموضحة أعلاه على النحو التالي:

أولاً: تحليل السيولة لبيانات الإيجار:

يتم دفع الإيجار كل ستة أشهر على دفعتين في السنة بواقع 100.00ريال لكل دفعة، وهي ما توازي الجانب الأكبر في بند المصروفات الموضحة أعلاه، حيث تعادل ما نسبته حوالي 63% من إجمالي المصروفات في العام الأول، ونظراً لثبات المصروفات الموضحة أعلاه، فنجد أن نفس النسبة لمصروفات الإيجار إلى إجمالي المصروفات لا تتغير بواع 63% أيضاً من إجمالي المصروفات في كل عام.

وبالنسبة إلى نسبة مصروف الإيجار إلى إجمالي الأرباح فنجد أنها متغيرة تبعاً لتغير رقم الربح المتحصل عليه خلال الثلاث سنوات.

فكانت النسبة في السنة الأولى: حوالي 51%، ثم تقلصت النسبة إلى 47.6% في العام الثاني، ثم تناقصت إلى 43.4% في العام الثالث.

ثانياً: بالنظر إلى بند الإهلاك فلا جدال في ثبات نسبته بالنسبة إلى إجمالي المصروفات، حيث أنه قد تم احتساب قيمة الإهلاك للأثاث بنسبة 15%، ونسبة إهلاك الآلات (سيارات + لاب توب) بنسبة 20%، وهو المتعارف عليه في المعايير المحاسبية في حساب معدل الإهلاكات.

وباستقراء القائمة السابقة يتضح أن إجمالي الإهلاك لكل من الأثاث والآلات هو 8900 ريال، بنسبة 2.8%، وهي نسبة ثابتة سنوياً طوال مدة إهلاك الأصل حتى يتم إعادة تقدير الأصول في نهاية عمر الأصل.

ثالثاً: بالنسبة لبند فيتم احتسابه شهرياً، وهو على النحو التالي:

* 3000ريال أجور عمالة.
* 1600 أجور سائقين.
* 3000 أجور إشراف.

ويكون إجمالي الأجور الشهرية 7.600 وهي ما تعادل 2.4% من إجمالي المصروفات وهي نفس النسبة طوال أشهر السنة حيث تحتسب لمدة 12 مرة في العام السنة المالية.

رابعاً: بالنسبة لبند مصروفات الدعاية والإعلان:

من المعلوم أن مصروفات الدعاية والإعلان مصروفات مرحلية أي كلما تحتاج إلى المنشأة لذلك سوف تقوم الباحثة باحتسابها شهرياً، وتعامل معاملة الرواتب والأجور.

وهي 10.000 كل عام بواقع 833.3 ريال شهرياً، ونسبة 0.26%.

خامساً: بالنسبة للمصروفات الإدارية يتم احتسابها سنويا، ومبلغها 1000 ريال، ونسبتها إلى إجمالي المصروفات 0.31%.

سادساً: بالنسبة إلى بند الهاتف والجوال، فسوف يتم احتسابها كل شهرين ومبلغها 1000 ريال، ونسبتها إلى إجمالي المصروفات 0.31%.

سابعاً: يتم احتساب الزكاة والدخل سنوياً، بنسبة 2% من إجمالي الإيرادات وتكون طيلة الخمس سنوات على النحو التالي:

* السنة الأولى: كانت مبلغ الزكاة 2754 ريال. ونسبتها إلى إجمالي المصروفات في السنة الأولى كانت 0.86%.
* السنة الثانية: كان مبلغ الزكاة 3354ريال. ونسبتها إلى إجمالي المصروفات في السنة الثانية كانت 1%.
* السنة الثالثة: كان مبلغ الزكاة 4154 ريال. ونسبتها إلى إجمالي المصروفات في السنة الثالثة كانت 1.3%.
* السنة الرابعة: كان مبلغ الزكاة 4354 ريال. ونسبتها إلى إجمالي المصروفات في السنة الرابعة كانت 0.137%.
* السنة الخامسة كان مبلغ الزكاة 4554 ريال. ونسبتها إلى إجمالي المصروفات في السنة الخامسة كانت 0.143%.
* د. محمد الجبر، القانون التجاري السعودي .
* محاضرات الدكتور عصام حنفي في القانون التجاري لعام 1429هـ.
* الادارة المالية مدخل تحليلي معاصر – منير ابراهيم الهندي
* تنظيم المشروعات انشاء مشروع جديد وتطويره وادارته – روبرت هيزرتش
* مبادئ التسويق – نسيم حنا
* زهرة الربيع للورود
* مكتب السلمان للعقارات
* قمرا للاحتفالات
* استعلامات دليل الهاتف

المقدمة........................................................2

الخلاصة التنفيذية.............................................3

الخطة التسويقية...............................................4

1. وصف المشروع...................................................................................................5
2. الاسم التجاري للمشروع...........................................................................................5
3. تحديد حجم الطلب..................................................................................................6
4. السعر...............................................................................................................6
5. الترويج.............................................................................................................7
6. منافذ التوزيع.......................................................................................................8
7. الاستراتيجيات المستقبلية..........................................................................................8
8. المواسم التي يزيد فيها الطلب.....................................................................................8
9. مميزات المشروع: ...............................................................................................9
10. الفترة الزمنية المتوقعة للاستفادة من المشروع.................................................................9
11. المنافسون..........................................................................................................9
12. المخاطر...........................................................................................................9

الخطة التنظيمية.............................................12

1. شكل الملكية......................................................................................................11
2. موقع العمل.......................................................................................................11
3. الهيكل التنظيمي..................................................................................................11
4. الرواتب والاجور................................................................................................11
5. خلفيات الفريق الاداري .........................................................................................12
6. الخريطة التنظيمية ..............................................................................................12

الخطة المالية................................................13

1. نقطة التعادل.......................................................................................................14
2. الايرادات المتوقعة................................................................................................15
3. التكاليف........................................................................................................... 15
4. . ميزانية عمومية افتتاحية تقديرية...............................................................................16
5. قائمة الدخل المتوقع.............................................................................................. 17
6. قائمة مصادر واستخدام الاموال..................................................................................18
7. قائمة التدفقات النقدية المتوقعة....................................................................................19

الملاحق.......................................................20

المراجع.......................................................31