

نموذج دراسة جدوى احترافي



تواصل معي



نسخة إلكترونية على شبكة الإنترنت

<https://www.khamistalk.com/feasibility-study-template/>

٤	الملخص التنفيذي
٧	١. وصف بدء الأعمال التجارية
٨	٢. المنتجات / الخدمات
٩	٣. السوق
١١	٤. التسويق والمبيعات
١٣	٥. التنمية
١٤	٦. الإدارة
١٦	٧. العمليات
١٩	٨. المالية
٢٢	٩. طلب عرض / تمويل
٢٣	١٠. التنفيذ

ملخص تنفيذي

الملخص التنفيذي هو أحد أهم أجزاء الوثيقة. يُنصح بكتابة هذا القسم أخيرًا. لاحظ أن هذا القسم هو الجزء الذي يقرأه المستثمر المحتمل قبل مراجعة خطة بدء التشغيل بالكامل.

نظرة عامة على فكرة العمل

قدم لمحة موجزة عن بدء التشغيل الخاص بك. يجب أن تشرح الفقرة الأولى فكرة العمل في جملة أو جملتين.

منتجات وخدمات

ما هي المشاكل الرئيسية التي يمكن أن تحلها الشركة الناشئة للعملاء المستهدفين؟

السوق المستهدف

قدم وصفًا موجزًا للسوق المستهدف الذي ستتنافس فيه. هنا ستحدد السوق الخاص بك، وكم هو كبير، ومقدار الحصة السوقية التي تتوقع الحصول عليها كشركة ناشئة.

الفرصة

صف المشكلة أو نقاط الألم التي يواجهها العملاء المستهدفون وشرح أهمية بدء التشغيل.

الحل

اشرح كيف أن الحل هو منتجك أو خدمتك المقترحة. تأكد من أن الحل فريد ويميزك عن المنافسين.

منافسة

حدد المنافسين المباشرين وغير المباشرين وسجلهم، مع تحليل التسعير والاستراتيجيات الترويجية، بالإضافة إلى تقييم ميزتهم التنافسية.

المنافسون الأساسيون

الاسم	المبيعات	حصة السوق	طبيعة/ نوع

عمليات

قدم وصفاً موجزاً للخطة لتنفيذ كل ما سبق. تأكد من أن هذا يتضمن وصفاً للهيكل التنظيمي والمصروفات ومتطلبات رأس المال للتشغيل.

فريق الإدارة

من هم أعضاء فريق الإدارة؟ ما الذي يجلبونه إلى الطاولة والذي يوفر ميزة تنافسية؟

المخاطر والفرص

اشرح سبب عملك، بالإضافة إلى الأسباب التي تجعلك قادرًا على الاستفادة من هذه الفرصة.

ملخص مالي

إذا كانت خطة العمل لأغراض مالية، فشرح مقدار ما تريد وكيف تجعل العمل مربحًا. تتضمن الأرقام الرئيسية للعمل، والافتراضات المبيعات، والربح، والخسارة.

ملخص بيان الدخل

السنة 5	السنة 4	السنة 3	السنة 2	السنة 1	
					المبيعات
					تكاليف المبيعات COGS
					الربح الإجمالي
					إجمالي المصاريف
					صافي الربح قبل الضريبة
					الضريبة
					صافي الربح

ملخص الميزانية العمومية

السنة 5	السنة 4	السنة 3	السنة 2	السنة 1	
					الأصول
					الخصوم
					حقوق الملكية

متطلبات رأس المال

حدد بوضوح رأس المال اللازم لبدء أو توسيع عملك. لخص مقدار الأموال التي تم استثمارها في الأعمال حتى الآن وكيف يتم استخدامها.

مصدر الأموال:

النسبة	المبلغ	المصدر
		مساهمة المؤسسين
		تمويل بنكي
		مستثمرين
		الإجمالي

استخدام الأموال:

التصنيف	المبلغ	النسبة
المبيعات والتسويق		
المصاريف الرأسمالية		
المصاريف الإدارية والتشغيلية		
غير ذلك		
الإجمالي		

١. وصف بدء الأعمال التجارية

١.١ بيان المهمة

بيان المهمة هو شرح موجز لسبب وجود شركتك. احتفظ ببيان مهمتك في جملة واحدة أو جملتين.

١.٢ فلسفة الشركة ورؤيتها

اكتب القيم التي تعيشها الشركة والتي قد تكون ضرورية لفلسفة عملك. اشرح رؤية عملك. لاحظ أن الرؤية تصف توقعات الأعمال طويلة المدى.

١.٣ نظرة عامة على الصناعة

صف صناعتك والعوامل التي تجعلها تنافسية. أجب عن أسئلة مثل: هل الصناعة تنمو أم مستقرة أم ناضجة؟ ما هي التوقعات قصيرة وطويلة الأجل لهذه الصناعة؟ تأكد من شرح كيفية استفادة عملك من اتجاهات الصناعة والتغييرات.

١.٤ الهيكل القانوني

إعطاء تفاصيل عن الهيكل القانوني للعمل. اشرح ما إذا كانت ملكية فردية أو شراكة أو شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة. قدم المعلومات اللازمة حول سبب اختيارك للشركة. هل يوجد أكثر من مالك؟ اشرح تقسيم الملكية. إذا كان هناك مستثمرون، اشرح النسبة المئوية للأسهم التي يمتلكها كل منهم.

١.٥ أهداف وغايات بدء الأعمال التجارية

اشرح الأهداف والغايات التي تتبعها. يجب أن تكون قابلة للقياس مع إطار زمني.

٢. المنتجات / الخدمات

يتوسع هذا القسم بالتفصيل في المعلومات الأساسية حول المنتجات والخدمات المدرجة في الملخص التنفيذي ووصف بدء الأعمال.

٢.١ وصف المنتجات / الخدمات

قدم تفاصيل حول ما تبيعه وعملية التصنيع. ضع في اعتبارك تضمين تفاصيل العلاقات مع المصنعين والموردين والشركاء الأساسيين لتسليم المنتج.

٢.٢ ميزات فريدة أو جوانب خاصة

اشرح الخصائص الفريدة ذات القيمة المضافة لخط إنتاجك أو خدمتك وكيف ستعطي هذه الخصائص ذات القيمة المضافة بدورها لعملك ميزة تنافسية.

٢.٣ تم حل المشكلة حسب المنتج / الخدمة

ضع قائمة بمشاكل السوق وكيف يحلها المنتج / الخدمة بالتفصيل. اشرح الفوائد والميزات وعرض البيع الفريد.

٢.٤ الإنتاج

ضع قائمة بالعوامل الحاسمة في إنتاج منتجك أو تقديم الخدمة. تحديد وشرح المعدات الرأسمالية والمتطلبات المادية والعمالة.

٢.٥ أسعار المنتج / الخدمة

صِف السعر أو الاشتراك أو رسوم المنتج / الخدمة. من حيث التسعير، اشرح كيف يتناسب المنتج / الخدمة مع المشهد التنافسي.

٣. السوق

يقدم هذا القسم تفاصيل مهمة عن صناعة الأعمال. ويشمل المشهد التنافسي والسوق المستهدف للأعمال وكيفية التسويق للعملاء.

٣.١ تحليل الصناعة

صف الصناعة التي ستتنافس فيها. يجب على أصحاب المصلحة أو المستثمرين المحتملين ومسؤولي القروض فهم الديناميكيات والمشاكل والفرص التي تقود صناعتك.

٣.٢ تحليل السوق

صف الحجم الإجمالي للصناعة التي تعمل بها، والاتجاهات السائدة في الصناعة (هل تنمو أم تتقلص)، وحجم السوق المستهدف، وما هي الحصة الواقعية التي يمكنك الحصول عليها.

٣.٣ تحليل المنافسين

قدم وصفًا تفصيليًا لنوع (أنواع) المنافسة التي تؤثر على عملك (منافسة المنتج / الخدمة أو نموذج العمل، أو المنافسة بناءً على سمات محددة مثل السعر والجودة والميزات وما إلى ذلك). يجب أن يوفر هذا القسم تحليل SWOT.

جدول التحليل التنافسي

أهميته للعمليات	الشركة ج	الشركة ب	الشركة أ	الضعف	القوى	الشركة	المعيار
							منتجات
							سعر
							جودة
							اختيار
							خدمة
							مصداقية
							استقرار
							خبرة
							سمعة الشركة
							موقع
							مظهر
							طريقة البيع
							الائتمان
							دعاية
							الصورة

الميزة التنافسية والتقييم المقارن

بعد ملء جدول التحليل التنافسي، قدم وصفًا موجزًا لميزتك التنافسية، وعيوب الشركة الناشئة والمنافسين.

٤. التسويق والمبيعات

٤.١ مقدمة

ادخل في التفاصيل حول خطة الشركة التسويقية. صف العميل المستهدف، وشرائح السوق المستهدفة، وكيف تخطط لتحقيق ذلك (على سبيل المثال، من خلال البيع بالتجزئة، وأمر البريد، والتسويق متعدد المستويات، والإنترنت) وفترة الحصول على نسبة معينة.

٤.٢ استراتيجية تجزئة السوق

اشرح إستراتيجيتك لكل شريحة وصفتها في القسم 3.2.

٤.٣ استراتيجية الاستهداف

حدد مجموعة العملاء المستهدفة وقم بإنشاء ملف تعريف ديموغرافي لكل مجموعة يتضمن العمر والجنس، والدخل، والموقع، والتعليم. تحديد استراتيجية الاستهداف المراد تنفيذها.

٤.٤ استراتيجية تحديد المواقع

صف الإستراتيجية التي ستستخدمها لوضع منتجك في مواجهة المنافسين.

٤.٥ استراتيجية المنتج / الخدمة

صف كيف تم تصميم منتجك / خدمتك وتصميمها لتلبية احتياجات العميل المستهدف وكيف ستنافس في السوق المستهدفة.

٤.٦ استراتيجية التسعير

اشرح كيف تحدد شركتك الناشئة الأسعار وكيف تكون استراتيجية التسعير فعالة للعملاء المستهدفين.

٤.٧ قنوات التوزيع

قدم وصفًا موجزًا لقنوات التوزيع وسبب فعاليتها.

٤.٨ استراتيجية الترويج

كيف تخطط لزيادة الوعي بالمنتج بين العملاء؟

٤.٩ إستراتيجية المبيعات

أعط تفصيلاً لكيفية ومكان بيع المنتجات والخدمات.

٤.١٠ توقعات المبيعات

قم بإعداد توقعات مبيعات شهرًا بعد شهر لفترة 12 شهرًا متوقعة.

٥. التنمية

٥.١ استراتيجية التنمية والجدول الزمني

اشرح العوامل التي يجب أن تتحد مَعًا لجعل مفهومك يعمل وطول الفترة الزمنية لاستراتيجيتك.

الاستراتيجية 3	الاستراتيجية 2	الاستراتيجية 1	Timeline
			أقل من 6 أشهر
			سنة
			أكثر من سنة

٥.٢ مصاريف التطوير

لكل استراتيجية تطوير، ضع قائمة بالمبلغ المحتمل للنفقات التي ستتكبدها.

٦.١ الإدارة

٦.١ تنظيم الشركة

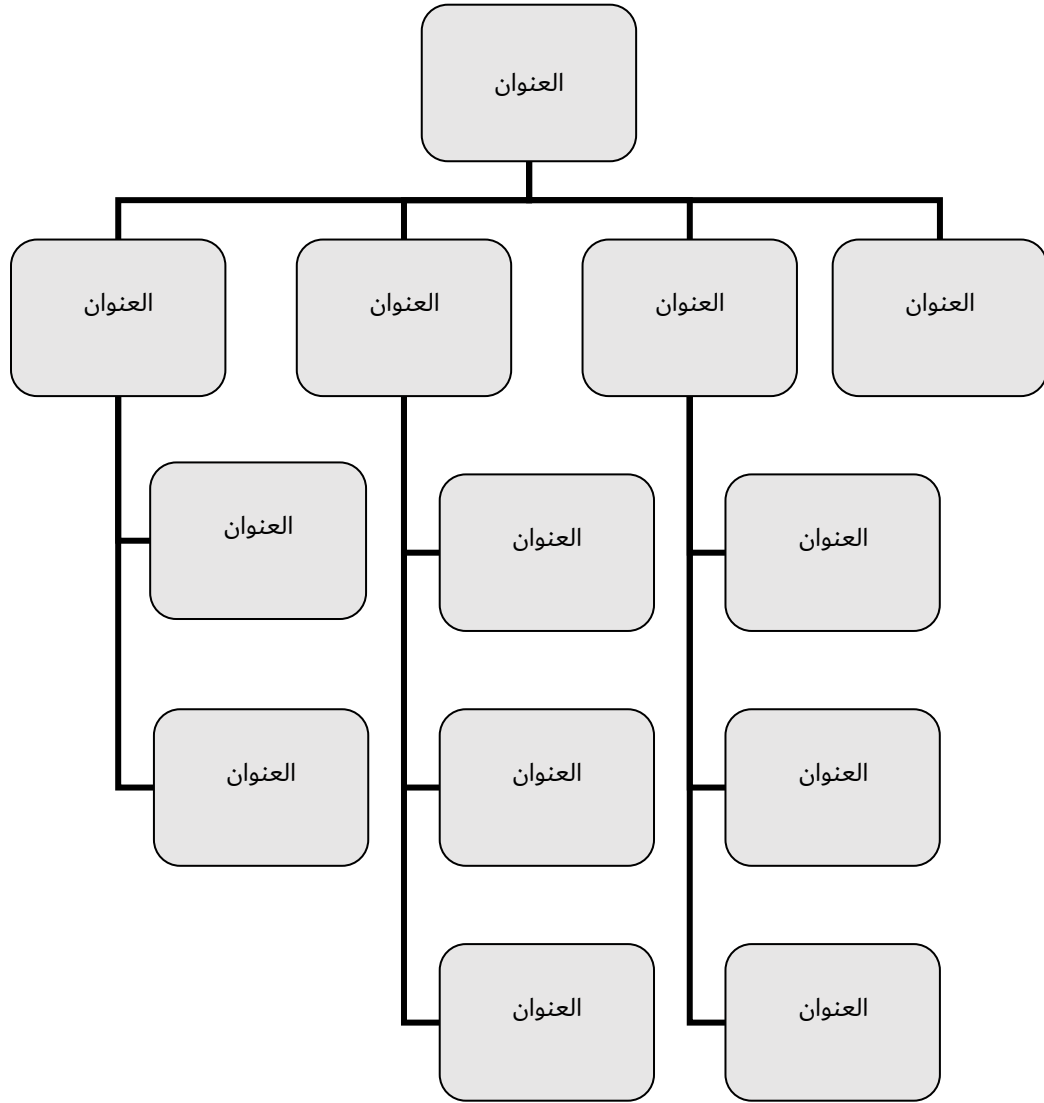
صف كيف سيتم تنظيم عملك قانونيا وجسديا.

٦.٢ السير الذاتية لفريق الإدارة

قم بتضمين السير الذاتية القصيرة للمالك / الموظفين وكبار الموظفين. وصف الخلفية (الخبرة والمهارات وما إلى ذلك) للمديرين الرئيسيين؛ شرح دورهم أو واجباتهم أو مسؤولياتهم.

الاسم	المنصب	سنوات الخبرة	مجالات الخبرة
	الرئيس التنفيذي		
	المدير التنفيذي للمبيعات والتسويق		
	المدير التنفيذي للمالية		
	المدير التنفيذي للعمليات		
	المدير التنفيذي للبحوث والتطوير		
	المستشار القانوني		
	غير ذلك		

٦.٣ الهيكل التنظيمي



املاً المخطط التنظيمي أعلاه أو أدخل موظفي عملك. إظهار التسلسل الهرمي للإدارة ومن المسؤول عن الوظائف الرئيسية. اشرح أيضًا أسلوب الإدارة.

٦.٤ الدعم المهني والاستشاري

قائمة بأعضاء فريق الدعم المهني والاستشاري.

٦.٥ مجلس المستشارين

قدم الخلفية لكل عضو مدرج في فريق الدعم الاستشاري.

الاعضاء	نبذة عامة
أسم العضو	
أسم العضو	
أسم العضو	

٧. العمليات

٧.١ الإنتاج

اشرح طرق الإنتاج أو كيفية تقديم خدماتك (تقنيات الإنتاج والتكلفة ومراقبة الجودة وخدمة العملاء).

٧.٢ مراقبة الجودة

قدم تفصيلاً مفصلاً لإجراءات الرقابة المعمول بها للحفاظ على الاتساق.

٧.٣ الموقع

قدم تفاصيل عن موقع العمل. التوسع في المعلومات الضرورية مثل:

- حجم الموقع
- قيود تقسيم المناطق
- سهولة الوصول للعملاء
- نوع المبنى
- خدمات

٧.٤ البيئة القانونية

صِف العناصر التي تنطبق على عملك (التصاريح، الترخيص، العلامات التجارية، حقوق النشر، براءات الاختراع، إلخ).

٧.٥ الموظفين

صف قوة العمل الخاصة بك. حدد عدد الموظفين ونوع العمل وجودة الموظفين الحاليين وأساليب ومتطلبات التدريب وهيكل الأجور.

٧.٦ الجرد

اشرح كيف ستدير مخزونك (نوع المخزون، معدل الدوران، تراكم الموسم، المهلة).

٧.٧ الموردين

ضع قائمة بالموردين الرئيسيين وقم بتضمين أسمائهم، وعناوينهم، ومواقعهم الإلكترونية، وموثوقيتهم. ملء الجدول أدناه.

الاسم	الموقع الالكتروني/العنوان	الشروط	المنتجات/الخدمات

٧.٨ سياسات الائتمان

إذا كنت تخطط للبيع لبعض العملاء بالائتمان، فقدم المعلومات اللازمة بشأن سياسات الائتمان الخاصة بك.

الذمم المدينة

	الإجمالي	الحالي	30 يوم	60 يوم	90 يوم	أكثر من 90 يوم
شيخوخة حسابات القبض						

حسابات قابلة للدفع

	الإجمالي	الحالي	30 يوم	60 يوم	90 يوم	أكثر من 90 يوم
تقادم الحسابات الدائنة						

٨. المالية

٨.١ تكاليف بدء التشغيل

حدد جميع التكاليف المرتبطة ببدء العمل.

الميزانية	الفعلي	تكاليف المشروع
		خدمات المحاسبة
		الإعلان والترويج للافتتاح
		التصميم المعماري
		نقدي
		تزيين
		ودائع المنافع
		معدات
		الضرائب المقدرة
		البحث عن الكفاءات أو تكاليف التوظيف الأخرى
		تركيب المعدات
		تأمين
		تكاليف قانونية
		التراخيص والتصاريف
		متحرك
		اللوازم المكتبية
		تصميم وطباعة
		طباعة
		إعادة البناء، البناء
		ودائع الإيجار
		الرواتب
		علامات
		برمجة
		بدء الجرد
		مصاريف غير متوقعة
		مركبات
		موقع الكتروني
		آخر
		إجمالي تكاليف بدء التشغيل

٨.٢ بيان الدخل / توقعات الربح والخسارة لمدة 12 شهرًا

بيان الدخل هو بيان مالي يكشف عما إذا كانت الشركة قد حققت ربحاً أم لا أو تعرضت لخسارة خلال فترة محددة. أكمل بيان الدخل أدناه.

السنة 5	السنة 4	السنة 3	السنة 2	السنة 1	
					المبيعات
					تكاليف المبيعات
					إجمالي الأرباح
					المصاريف التشغيلية
					مصاريف الإدارية والتمويل
					مصاريف التسويق
					إجمالي المصاريف
					صافي الربح قبل الضريبة
					الضريبة
					صافي الربح

٨.٣ الميزانية العمومية المتوقعة

الميزانية العمومية هي "لقطة" لما تملكه وما تدين به في تاريخ محدد. أكمل الميزانية العمومية أدناه.

السنة 5	السنة 4	السنة 3	السنة 2	السنة 1	
					الاصول المتداولة
					الاصول طويلة الاجل
					أصول أخرى
					إجمالي الأصول
					المطلوبات المتداولة
					مطلوبات طويلة الأجل
					اجمالي المطلوبات
					العاصمة المالك
					الأرباح المحتجزة
					(ناقص: توزيعات الأرباح)
					آخرون
					مجموع الاسهم
					اجمالي المطلوبات

جدول الديون

المبلغ الأصلي	تاريخ الإصدار	الرصيد الحالي	نسبة الفائدة	تاريخ الانتهاء	الدفعات التأمين الشهرية	الحالي / المتأخر

٨.٤ التدفق النقدي

يحدد بيان التدفق النقدي التدفقات النقدية الداخلة والخارجة الشهرية. يكشف ما إذا كان لدى الشركة ما يكفي من المال لتلبية احتياجاتها على أساس شهري. أكمل بيان التدفق النقدي أدناه.

التدفقات النقدية السنوية		
السنة 2	السنة 1	
		التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية
		التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية
		التدفقات النقدية من أنشطة التمويل
		صافي الزيادة النقدية
		البداية النقدية
		إنهاء النقد

٨.٥ تحليل التعادل

قدم حسابًا لنقطة التعادل بالدولار والوحدات للنشاط التجاري. قم بتضمين جميع الافتراضات التي يعتمد عليها حساب التعادل.

ملخص تحليل نقطة التعادل	
المبلغ	
	التكلفة المتغيرة لكل وحدة
	التكلفة الثابتة (الإجمالي)
	المبيعات المتوقعة (بالوحدات)
	السعر لكل وحدة
	إجمالي الإيرادات
	إجمالي التكاليف المتغيرة
	ربح
	الربح حسب الوحدة المباعة

٩. طلب عرض / تمويل

٩.١ العرض

اشرح طلب التمويل الخاص بك. يجب أن يتضمن المبلغ المطلوب، وهيكل الصفقة، والفائدة، والضمانات، والعائد المتوقع، والملكية الراغبة في العطاء، وما إلى ذلك. قم ببيع مزايا عرضك للمستثمر.

٩.٢ متطلبات رأس المال

حدد بوضوح رأس المال اللازم لبدء أو توسيع عملك. صف سبب احتياجك إلى الأموال وكيف سيستفيد كلا الطرفين من هذه الفرصة.

٩.٣ المخاطر / الفرص

اشرح كيف أخذت في الاعتبار المخاطر التي ينطوي عليها بدء أو توسيع مشروعك.

٩.٤ تقييم الأعمال

حدد قيمة العمل وكيف تحدد هذه القيمة.

٩.٥ استراتيجية الخروج

حدد الاستراتيجية التي ستتبعها إذا قرر المستثمرون أو احتاجوا إلى صرف النقود (إنهاء مشاركتهم واسترداد استثماراتهم).

١٠. التنفيذ

١٠.١ السنة 1

لخص المهام الرئيسية التي يجب إكمالها خلال السنة الأولى من خطة بدء العمل الخاصة بك. كن قصيرًا ومختصرًا.

الهدف 1:
الهدف 2:
الهدف 3:
الهدف 4:
الهدف 5:

١٠.٢ السنوات اللاحقة

اشرح تنفيذ خطة العمل للسنوات اللاحقة. ركز على المهام الإستراتيجية.

الهدف :1
الهدف :2
الهدف :3
الهدف :4
الهدف :5

١٠.٣ خطة الطوارئ

اشرح تدابير الطوارئ في حالة انحراف الخطة لأسباب داخلية أو خارجية.