



الجمهورية اليمنية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
**جامعة العلوم والتكنولوجيا**  
كلية العلوم الادارية  
قسم العلوم الإدارية

## مشروع التخرج لاستكمال درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال



### مخبز أصالة الطعم

المشرف العام : الدكتور القدير

العزي الحطامي

فكرة و إعداد الطالبة :

عائشة سالم عيسى الزبيدي

الجمهورية اليمنية – صنعاء

١٤٤٧هـ – ٢٠٢٦م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

( وقل اعملوا فسييرا الله عملكم )

## إهداء

اهدي هذا العمل اولا واخيرا إلى شريك حياتي  
إلى الصديق المخلص الى زوجي الغالي حفظه الله

علي كليب

الذي كان له الفضل بعد الله أن جعلني  
اصل إلى ما انا عليه الان من التوفيق في حياتي  
الدراسية و العملية وساندني وشد بيدي إلى الآن

ثم اهدي هذا العمل المتواضع إلى عائلتي وهم بناتي الغاليات  
عبيرو أمل و منية وملاك و دنيا وابني محمد و أحمد كانوا  
خيرالأصدقاءالذين صبروا معي وتحملوا  
تقلبات مزاجي و بدعمهم لي لأستمر على  
هذا الدرب الى أن اكملته اليوم.....

## شكر و عرفان

الشكر لله أولاً الحمد لله إلى ان يصل الى عنان السماء  
ثم اصوغ تلك العبارات المبجلة و الكلمات المقدسة لكل  
من كان له فضل التعليم عليا وسهل لي كل الصعاب وسهل لي  
كل عسير وكانوا نعم المعلم الناصح و الموجه الداعم  
دكاترتي العظماء و اساتذتي الأجلاء من هناء لايسعني إلا أن  
أن اقد لكم خالص الشكر و جليل العرفان و امطاراً من الورد  
إلى مشرف المشروع القدير ..... د/ العزي الحطامي  
إلى عميد الكلية ..... د / عمار الزهاري  
إلى رئيس قسم إدارة الأعمال ..... د/ اسلام مسعود  
إلى جميع الدكاترة العظماء لقسم ادارة العلوم الإدارية بجامعة العلوم و التكنولوجيا  
إلى زميلاتي المخلصات على مدار سنوات اربع خضن حلوها ومرها جميعا  
شكرا لكم جميعا و جزاكم الله عني خير الجزاء

## المقدمة

لوحظ أفتقار تام لأيدي نسائية ماهرة وكادر نسائي متكامل  
وعدم توفر منظمة بموارد بشرية نسائية متكاملة تملك القدرة  
الكاملة على الريادة العامة لمشروع نسائي متكامل بكل وظائفه  
وهيكله التنظيمي والبيع المباشر من هنا وضعت الحاجة  
الى الفكرة ثم التصميم و التخطيط المنسق لهذا المشروع  
الذهبي المتألق و الموقع الاستراتيجي في البيئة  
التي وضع فيه موقع المشروع



٤	..... المقدمة
٦	..... خطة المشروع
٨	..... القسم الاول: الملخص التنفيذي للمشروع
١٠	..... القسم الثاني: البطاقة التعريفية لرائد الأعمال
١٠	..... القسم الثالث: وصف المشروع
١٠	..... الدوافع لريادي الاعمال
١٠	..... غرض المشروع
١١	..... القسم الرابع: النموذج التجاري
١١	..... الشركاء
١١	..... الانشطة الرئيسية
١١	..... الموردون الاساسيون
١١	..... الموارد الاساسية المتوقعة للمشروع
١١	..... القيمة المضافة
١١	..... العلاقة مع العملاء
١١	..... مصادر الدخل
١١	..... طرق الدفع
١٢	..... فئات العملاء
١٢	..... القسم الخامس: <u>الخطة التسويقية</u>
١٢	..... . دراسة السوق
١٣	..... تحليل SWOT
١٣	..... منافسين محتملين
١٣	..... تحليل المنافسين
١٤	..... القدرة التنافسية للمشروع الذي يعمل فيه

١٤	.....	سعر الخدمة (المنتجات)
١٥	.....	رغبات المستهلكين
١٥	.....	تحليل البيئة التنافسية
١٦	.....	الترويج للخدمة
١٧	.....	المزيج الترويجي للمشروع
١٨	.....	المكان و التوزيع
١٩	.....	الترويج و المزيج الترويجي
١٩	.....	طريقة التوزيع و خطة المبيعات
١٩	.....	القسم السادس : <b>الخطة التشغيلية</b>
١٩	.....	مراحل تقديم الخدمة - العلاقة مع الموردين
٢٠	.....	تفصيل المنشأة و المعدات - عملية ادارة المخزون - الشكل القانوني
٢١	.....	القسم السابع : <b>خطة الموارد البشرية</b>
٢١	.....	الاحتياجات للموظفين
٢١	.....	عدد ايام العمل - توزيع عدد ساعات العمل - نوعية الطلب الخدمة
٢١	.....	طريقة تقديم الخدمات
٢٢	.....	القسم الثامن : <b>الخطة المالية</b>
٢٢	.....	المشتريات - القدرة التنافسية المتوقعة - الخدمات التي يحتاجها المشروع
٢٣	.....	موازنة الايرادات الشهرية - موازنة المبيعات المتوقعة
٢٤	.....	موازنة الايرادات - موازنة المصاريف الشهرية التقديرية
٢٥	.....	صافي الربح لخمس السنوات - التمويل
٢٥	.....	القسم التاسع : <b>المسؤولية المجتمعية</b>
٢٦	.....	مستويات المسؤولية المجتمعية - الخلاصة

**فكرة وإعداد وتنسيق الطالبة / عائشة سالم عيسى الزبيدي.**  
**تخصص / بكالوريوس ادارة اعمال سنة رابعة**

**إشراف / د العزي الحطامي.**

**اسم المشروع د / المخبز النسائي ( أصالة الطعم )**

كل البيانات الاولية التي جمعتها ماهي إلا خارطة لتحويل ( أصالة الطعم )  
من فكرة مستوحاه إلى علامة تجارية رائدة . فهدفي الأساسي هو الدقة العلمية لضمان نجاح القرار الادراي.



## اولا : الملخص التنفيذي

نشاط المشروع ( تجاري خدمي )

الاسم التجاري للمشروع / أصالة الطعم

النشاط الرئيسي : ..

مشروع المخبز النسائي تجاري و خدمي يهدف الى تقديم منتجات ومخبوزات طازجة و بلمسات ايدي نسائية يمنية اصيلة، ( كيك – معجنات - خبز منزلي) يتم اعدادها و تقديمها من قبل فريق نسائي متكامل مع إمكانية التطوير لاحقا الى إضافة جناح كافية نسائي خاص يوفر بيئة امنة و مريحة للتجمعات النسائية لتناول القهوة والوجبات في اجوائهم الخاصة.

### فكرة المشروع :

يبدأ كمخبز متوسط برأس مال محدود ثم يتوسع بإضافة منتجات جديدة أو على حسب طلب العميل أو المستهلك ورغباته من اجل ضمان استمرارية البيع.



### عنوان المشروع :

صنعاء - دارس خط المطار - جوار سوق العاصمة - امام كلية الغد الدولية

### رسالة المشروع :

### لماذا اخترت هذا المشروع :

لأنه الأول والوحيد في المنطقة المحيطة حوله بكادر نسائي متكامل للبيع و التصنيع والتعامل والبيع المباشر .

### ماذا فعلت :

جهزت خطة متكاملة باذن الله لتفادي اي خسارة متوقعة ولتحقيق اعلى ربح.

### كيف عملت من اجل اغتنام تلك الفرصة في انجاح هذا المشروع؟

اخترت الموقع المتميز والفريد من نوعه جدا بالكادر النسائي وهو منطقة دارس الذي يضحج بالسكان والمارة من الرجال والعمال والكثير من طلاب المدارس الحكومية والاهلية و طلاب الجامعات والمعاهد القريبة منه كالمعهد الفرنسي الامريكي

وميزة الموقع انه سيكون العمل على فترتين للطلاب الجامعيين و طلاب المدارس ورصد جميع التكاليف الثابتة والمتغيرة من اجل تحقيق الاهداف بدون اخطاء و ثم توفير راس مال مناسب لكل تلك المصاريف.

**رؤيتنا:** ان يكون المخبز النسائي الاول في المنطقه بخدمات مميزة واسعار مناسبة تجذب جميع العملاء و المستهلكين وبجودة عالية .

### **هدفنا:**

- ✓ التوسع خلال فترة تتراوح ما بين السنتين الى الثلاث السنوات باذن او ربما اقل بحكم ربحية المشروع الاكيدة خلال السنة الاولى لبداية المشروع وهذا التوسع هو (كافية). اي ركن خلفي خاص فقط بالنساء.
- ✓ بناء سمعة قوية من خلال الجودة + النظافة + خدمة العملاء.
- ✓ تحقيق اعلى ربحية ومستقره من اول ٣ الاشهر الاولى.
- ✓ خلق فرص عمل للنساء من ٤ الى ٩ كموظفات كبداية.
- ✓ توفير منجات مخبوزة طازجة وبطعم الاصاله اليمنية من اجل جذب الزبون.

### **مميزات المشروع:**

- \* راس مال متوسط في البداية.
- \* الطلب المرتفع على المخبوزات و الحلويات و الوجبات الخفيفة في السوق.
- \* المنافسة النسائية محدودة او تختفي في المنطقة.
- \* مرونة التوسع التدريجي دون مخاطرة كبيرة.

### **مواصفات عملاء المشروع :**

#### جميع فئات المجتمع

- ✓ الذكور والاثاث الذين يبحثون عن الطعم اليمني وبايدي نسائية ماهرة.
- ✓ طلاب المدارس.
- ✓ الطلبة الجامعيين.
- ✓ الموظفين والموظفات الذين ليس لديهم وقت لعمل المناسبات المنزلية او تجمعات عملية.
- ✓ جميع المارة من السائيقين وسكان الأحياء الاقرب للمنطقة.

**رأس المال المطلوب :** ...،...، ٣ تقريبا .

**مصادر رأس المال المطلوب :** شخصية + قسط من البنك

الموظفين : ١/المير العام /٢ البائعات المباشرة /٣ الخبازات /٤ التغليف /٥ التوصيل

الشخص المسؤول للاتصال : عائشة سالم الزبيدي المدير التنفيذي الرقم / ٧٧٥٦٩٢٥٢٦

البريد الالكتروني : Aishha alzabidy1982@ gmail.com.

القسم الثاني : البطاقة التعريفية لرائد الأعمال :

الاسم	تاريخ الميلاد	المهنة	الجنس	الهاتف	البريد الالكتروني
عائشة الزبيدي	١٩٨٢	سكرتارية في مدرسة	انثى	٧٧٥٦٩٢٥٢٦	Aishha alzabidy1982@gmail.com.

القسم الثالث : وصف المشروع

مخبز نسائي من الايدي العاملة والخبرات النسائية الوحيد في المنطقة الذي يقدم خدمات متنوعة ومخبوزات صحية وبجودة عالية الذي يبحث عنها الكثير من الزبائن للحفاظ على صحتهم بالاكل الصحي النظيف. ويهدف هذا المخبز النسائي الى صنع منتجات تروق للجميع بالطعم والجودة المرغوبة.. وايضا المخبز يحرص على رغبة العميل وعلى طلبه دائما ويوجد خدمة توصيل للزبائن على حسب طلبه .

طرح فكرة المشروع :

١/تلبية لاحتياجات المجتمع او بالاخص المنطقة التي سيتم عمل المشروع فيها للحصول على منتجات بنكهة الطعم الاصيل وبأقل التكلفة و اقل الجهد .

٢/الرغبة الريادية في إنشاء مشروع خاص وفقا لمهاراتنا الريادية لادارة المشاريع الصغيرة .

٣/تحقيق الربحية. ٤ /مواكبة لزيادة الطلب على المنتجات السريعة .

غرض المشروع :

الرؤية :

ان يصبح المخبز علامة تجارية رائدة في عالم المخبوزات النسائية المتميزة الرائدة و الوحيدة في تلك المنطقة دارس خط المطار .

الرسالة :

تقديم خدمات متميزة في مجال المخبوزات النسائية اليمينة الماهرة و تقديمها باشكال متميزة والعمل على التطوير و التحسين المستمر للمشروع على حسب نوعية الطلب و بجودة متميزة .

القيم :

التأكيد على ان العمل الجماعي للموظفات فيما بينهم وذلك من خلال تحفيز الادارة و المساواة بينهم .

الجودة : اعداد وتجهيزات المخبوزات بجودة عالية من التميز . التسعير المناسب بحسب حجم المنتج وجودته .

## القسم الرابع : النموذج التجاري .

الشركاء: شخصية

الانشطة الأساسية :

١/ تقديم المخبوزات اليمنية و الشرقية إضافة الى مشروبات ساخنة و باردة حسب الطلب .

٢ / تقديم الوجبات الخفيفة .

٣ / تقديم خدمات للحفلات المدرسية او الجامعية او الحفلات العائلية .

٤ / خدمة توصيل على حسب رغبة الزبون .

الموردون الأساسيون :

محلات الحبابي لبيع جميع المواد التشغيلية ( الغذائية ) .

محلات السوداني للأجهزة و الاثاث .

محلات الجملة للقرطاسية والورقية .

الموارد الاساسية المتوقعة للمشروع :

الموارد البشرية : عاملات للمخبز مايقارب ٤ / ٨ عاملة من صناعة المنتج الى تقديمه

الموارد المالية : رأس المال

الموارد المادية : الالات والمعدات والتجهيزات للمشروع:

١ / الفرن متوسط الحجم . ٢/عجانة متوسطة ٣/ثلاجة ٤/معدات تغليف ٥/ديكور وتجهيزات

٦/طاولات ٧ /أدوات مطبخية

القيمة المضافة :

عروض مع بداية الافتتاح خصم – المجاني

عروض اضافية مجانية عند زيادة الطلب

خدمة التوصيل الرمزي عند التوصيل بحكم قربه للمخبز .

السرعة في تقديم الخدمة وسرعة خدمة التوصيل .

طريقة التعامل الراقي .

## العلاقة مع العملاء :

- ١/ بيع مباشر ٢ / الرد السريع على الاستفسارات على الطلبات والاسعار ٣ / تقديم عروض وخصم للعملاء الاساسيين  
٤ / التغليف المميز للطلبات و المناسبات العائلية و الرسمية .

## مصادر الدخل :

- ١ / البيع المباشر ٢ / البيع الغير مباشر مثل خدمة التوصيل اليومي وخدمة المناسبات .

## طرق الدفع :

- ١ / نقدا ٢ / تحويل بنكي أو عبر تطبيق التحويل الالكتروني .

## فئات العملاء :

- جميع فئات المجتمع من النساء – الرجال المارة – الطلاب الجامعيين – طلاب المدارس .

## الخدمات التي سيقدمها المشروع:

اسم الخدمة	مكونات الخدمة	الوصف التفصيلي	مواصفات الخدمة
المبيعات المباشرة مثل الخبز الذمول الدخن البلدي + الكب كيك + البنزاء + الوجبة الخفيفة كاسندوتش ( للفترتين الصباحي والمسائي)	الدقيق الدخن + الزيت + الزبدة + السكر + الجبنة	نقدم خدمات الوجبات السريعة وفي نفس الوقت صحية مناسبة لجميع الفئات	الاكل الصحي النظيف وذات سعر مناسب للدخل
خدمات التوصيل والمناسبات	الدقيق الدخن + الزيت + الزبدة + السكر + الجبنة	تقدم هذه الخدمات من اجل راحة الزبون وايضا بجودة عالية بناء على رغبة الزبون	توصيل مجاني بحكم ان المحل قريب جدا من الجامعات والمعاهد وايضا الاحياء السكنية مثل الروضة وماحولها

## القسم الخامس : الخطة التسويقية .

### دراسة السوق :

- ◆ ليس هناك مخبز نسائية بهذا التكامل والتناسق والجودة.
- ◆ هناك الكثير من الفئات في المنطقة مما يساعد على البيع المباشر وغيره.
- ◆ الاسعار المناسبة التي سيقدمها المشروع في المنافسة.



## تحليل سوات: SWOT

<p><b>نقاط الضعف للمشروع:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● محدودية رأس المال.</li> <li>● قلة الخبرة التجارية في بداية المشروع ولكن الاستعانة بخبرات من الالهل او الاصدقاء او ذوي خبرات سابقة.</li> </ul>	<p><b>نقاط القوة للمشروع:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● مشروع نسائي طموح جدا شغف للابتكار والابداع والتغيير وكسب نقطة مهمة لدخلها المالي الاسري</li> <li>● المنتجات الطازجة</li> <li>● الخصوصية لفئة النسائية لمن يرغب التعامل مع النساء في تقديم الطلبات.</li> </ul>
<p><b>نقاط التهديدات للمشروع في السوق:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● تقلب الاسعار.</li> <li>● المنافسون القوي في السوق من المخابز.</li> <li>● التحديات في التوسع.</li> </ul>	<p><b>نقاط الفرص المتاحة للمشروع في السوق:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● السوق غير مشبع مثل تلك المشاريع جديد ومبتكر في تلك المنطقة بالكادر النسائي</li> <li>● نمو الطلب النسائي في هذه الايام.</li> <li>● دعم اجتماعي للمشاريع النسائية.</li> </ul>

## المنافسين المحتملين للمشروع:

العلاقة بالمشروع	اسم المنافس
يقدم خدمات الخبز العادي التقليدي وعدم تنوع بالمنتجات او خدمة الحلويات	الافران والمخابز
المخبز النسائي الا انه بعيد جدا عن المنطقة ويقدم الخدمات للنساء فقط	مخبز زماني ومخبز البونوية

## تحليل المنافسين:

اسم المنافس	منتجاتهم	منطقة تواجدهم	مناطق تسويق المنافس
المخابز والافران	يقدم مجموعة من المخبوزات الاعتيادية و لكن لا يقدم الحلويات او الوجبات	دارس	ترويج محلي ولكن يعتبر من المنافسين الرئيسيين في مجال المخبوزات
مخبز البونوية	يقدم مجموعة متنوعة من المخبوزات والحلويات	الزبيري بعيد عن موقعنا	عبر الترويج في المجموعات المحلية
مخبز زماني	متخصص في تقديم المخبوزات التقليدية اليمانية	الزبيري بعيد عن موقعنا	عبر الترويج في المجموعات المحلية

## تحليل اسعار المنافسين ونوعية الخدمات:

اسم المنافس	الخدمة	السعر	نوعية الخدمة
المخابز والافران	المخبوزات الاعتيادية	١٠٠ وما فوق	ممتازة
مخبز البونوية	يقدم مجموعة متنوعة من المخبوزات والحلويات	من ٥٠٠ فما فوق	جيدة
مخبز زماني	يقدم خدمات مخبوزات تقليدية يمنية فقط	من ٢٠٠ فما فوق	جيدة

## دراسة العملاء لخدمات المنافسين:

اسم الخدمة	المستهلك (ذكر او انثى)	طبيعة العمل	راي المستهلك نعم - او لا
المخابز والافران	ذكور واناث	مخبوزات تقليدية غير متجددة	نعم
مخبز زماني	اناث	مخبوزات تقليدية	نعم
مخبز البونوية	اناث	مخبوزات وحلويات	نعم

**القدرة الشرائية:** قوية - (معتدلة. ✓) - ضعيفة

**طريقة انتقاء المستهلك للخدمة:** يتطلعون الى: النوعية - السعر - (النوع والسعر ✓)

## القدرة التنافسية للمشروع:

- ✓ العمل على فترتين الصباحية والمسائية يساعد توزيع الانتاج والبيع طوال اليوم
- ✓ العمل طوال العام مع الدراسة والعطل المدرسية وخلال شهر رمضان والاعياد والمناسبات.
- ✓ موقع المحل الاستراتيجي الهام.
- ✓ موقع المخبز يجعل التسويق الشفهي سيكون العامل الاساسي ويقوي العلاقة بين لعملاء مباشرة وبامكانهم اختيار المنتج بدون الحاجة الى الاعلانات كبيرة.
- ✓ تقديم المخبوزات بالنظافة المطلوبة والتغليف الملحوظ والواضح و ذات جودة عالية.
- ✓ الأسعار المنافسة . التوصيل المجاني للمناطق القريبة جدا للمخبز .

سعر الخدمة :

الخدمة	طريقه التسعير	استراتيجية التسعير	التسعير المناسب للموقع
المخبوزات المباشرة لطلاب المدارس	حساب التكاليف+ هامش الربح	ثابته + متغيرة	متوسط التسعير ١٥٠ ريال مناسب جدا حسب قدرة الطلاب
المخبوزات المباشرة للرجال المارة والسائقين + الموظفين	حساب تكاليف + هامش الربح	حساب تكاليف + مرونة في استخدام المواد	٢٥٠ ريال متوسط التسعير مناسب لمستوى الدخل
خدمات التوصيل	حساب التكاليف+ هامش الربح	حساب التوصيل + استهلاك المواد	١٠٠٠ ريال متوسط التسعير يتماشى مع دخل الموظف او مجموعة من الطلاب للطلبية الواحدة
خدمات المناسبات والاعياد	حساب التكاليف + هامش الربح	حساب عدد المناسبات + استهلاك المواد	١٠٠٠٠ ريال مناسب يتماشى مع اسعار الطلبيات في نفس المنطقة.

## رغبات المستهلكين ( جميع الفئات النوعية ) في الخدمات الموجودة حالياً:

- الطلب على المأكولات السريعة والخفيفة.
- الطعم بالنكهة الاصلية من الايدي اليمينية
- الشكل الجذاب للسلعة والالوان الزاهية
- الاسعار المناسبة للدخل.
- الجودة والنظافة و ثم العروض المجانية والخصومات.
- التغليف المتميز للشكل الخارجي.
- الطلب على الحلويات المحلية والشرقية والمخبوزات المنزلية بطعمها الاصيل.

## تحليل البيئة التسويقية للمشروع:

### اولا / تحليل السوق المستهدف:

الفئة الاساسية المستهدفة: جميع الفئات من المارة الموظفين والسائقين والعمال والطلاب مدارس وجامعيين

- النساء و الامهات الواتي لديهن مناسبات والاعياد منزلية ويرغبن في اشياء فاخرة بدون تعب واسعار مناسبة والتوصيل المجاني (مبدئي )
- الموظفين.. والطلاب الجامعات والكليات .

### ثانيا: المنافسون: مباشرون ( المخابز ومحلات الحلويات )

- تواجد عدة مخابز عامة يديرها رجال لكن لا يوجد من المخابز كادر نسائي متكامل في العمل والتعامل.. مما يفتقره اكثر النساء التقليديات اللواتي يخجلن من الشراء والوقوف امام المخابز ذوي الكادر الرجالي.
- الغير مباشرون: ( مطاعم وبوفيات مكتضة بالرجال والمختلطة لكنها لا تناسب كل النساء لسبب انعدام الخصوصية)
- ثالثا: ميزة التميز: كونه نسائي ١٠٠% لجذب الكثير من فئات المجتمع والمارة من الذين يبحثون عن التغيير والتجربة في التعامل والطعم والمذاق ولا يوجد مخابز نسائية بتلك المنطقة بل تنعدم.

### الفرص المتاحة للمشروع:

- نقص المشاريع النسائية المتخصصة وهي ميزة تنافسية قوية
- ارتفاع الطلب على الاكل الطازج مقابل المنتجات المصنعة
- زيادة استخدام الفيسبوك او الواتس للتسويق والطلبات والحجز.
- امكانيات التوسع مع البيع المباشر وخدمة التوصيل للطلبات الخفيفة
- الخصوصية اذا تم افتتاح ركن كافيه نسائي داخلي او بالدور العلوي من المخبز لتقديم جميع الراحة.

## التحديات و التحديات. التي تواجه المخبز النسائي:

- المواد الخام عدم استقرار الاسعار مثل الدقيق السكر وايضا الزبدة
- وجود منافسة من المخابز الكبيرة.
- القدرة الشرائية عند بعض الفئات ضعيفة لانها تحتاج لاسعار رخيصة نوعا ما.

## الأهداف التسويقية للمشروع:

اهداف قصيرة المدى : ( من ٣ اشهر الى ٦ اشهر الاولى)	اهداف متوسطة المدى لمدة من ٦ الى السنة)	اهداف طويلة المدى ( ما بعد السنة فاكثرا)
<ul style="list-style-type: none"> <li>* بناء اسم وعلامة تجارية مميزة للمخبز النسائي.</li> <li>* جذب أكثر عدد من العملاء خلال العروض التعريفية والتخفيضات المميزة في بداية الافتتاح .</li> <li>* جذب انتباه المارة من جميع الفئات لاسم المخبز وبشكله الخارجي المميز.</li> <li>* تحفيز الزبون بالشراء من خلال الشكل المميز في التغليف والعرض.</li> <li>* تحقيق مبيعات مباشرة ثابتة لاتقل عن ٣٠٠.</li> <li>* تنظيم فعاليات صغيرة ضمن المدارس او الجامعات ضمن المنتديات) لزيادة الارتباط والتعريف باسم المحل والعلامة التجارية.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* التوسع في المنتجات المألحة + المشروبات الطازجة الفرش.</li> <li>* زيادة المبيعات الشهرية ( ٣٠٪ - ٤٠٪) عن مرحلة البداية.</li> <li>* التوسع في خدمة التوصيل للمنازل خارج حدود المنطقة.</li> <li>* التعاون وتقديم العروض للمدارس - الجامعات - التجمعات النسائية)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* افتتاح ركن كافية نسائي متوسط كمرفق بداخل المخبز.</li> <li>* بناء ولاء العملاء عبر برامج ( بطاقات خصم - نقاط مشتريات - التوصيل المجاني اذا كان في الاحياء القريبة من المخبز للتوثيق بيننا وبين الزبون)</li> <li>* توسيع نطاق التوزيع ليشمل احياء اخرى في صنعاء.</li> <li>* رفع مكانة المشروع ليصبح علامة معروفة في الاسواق عامة</li> </ul>

الترويج للخدمة :

## العروض والخصومات:

عروض مقدمة للبيع المباشر او الطلبات للمناسبات وخصم خاص لحامل الكرت. او مع كل ٥ طلبات طلابية او للموظفين ارفاق طلبية مجاناً.

## مواد ترويجية مطبوعة:

طباعة كروت و برشورات لتوزيعها طباعة كروت للعمل تحمل اسم المحل ورقم للتوصيل والتواصل والوصف للمنتج والموقع

**البرشورات الملونة:** برشورات ملونة توضح جميع الخدمات المعروضة وغير المعروضة بحسب رغبة الزبون ونوعية التخفيضات والأسعار مع التسهيلات والخصومات والعروض المتميزة.

### اللوحات الاعلانية الموزعة في الاسواق:

استخدام لوحة اعلانية مضيئة للعلم بإفتتاح المخبز وهي مبدئية اعلانية في السوق العام.

ملصقات تلصق في اكثر من مكان المحيطة بالمحل.

التركيز على الأماكن ذات حركة للعميل او الزبون المستهدف مثل الطلاب يتم التوزيع المكثف في المدارس المجاورة جدا للمخبز والجامعة والمعاهد.

### ملصقات الكترونية ووسائل التواصل الاجتماعي:

انشاء صفحة رسمية للمخبز النسائي الاول على الفيسبوك والانستقرام لنشر الصور اليومية لطريقة البيع وكيفية الطلب والاقبال على المخبز.

نشر اعلانات مدفوعة تستهدف الكل.

استخدام الواتس للتواصل السريع لخدمة الطلبيات او للاستفسارات .

### الترويج لدى المنافسين في مشروع المخبز النسائي:

المنافسين بشكل عام

- وسائل ترويج معتمدة .
- طريقة العرض.
- الوصول للمستهلك من خلال الشراء المباشر لكسب السمعة الطيبة.
- تسهيلات في الدفع مثلا كاقساط قبل استلام المنتج او حسب الاتفاق و الخصم من اجل جذب اكثر للعميل

### ● المزيج التسويقي للمشروع:

اسم الخدمة	وصف عام للخدمة	العملاء المستهدفين	تعزيز الخدمة
إنتاج وبيع الخبز والمعجنات	مخبوزات يومية طازجة ومنتجات مميزة مثل ذمول الدخن الصحي والملوج	كل الفئات المارة من الرجال العمال والسائقين والنساء في الفترتين	عروض اضافية مع الافتتاح ك خصم - كاس شاي مع المعجنات التقليدية
منتجات مغلقة وجاهزة للاطفال والطلاب	الكب كيك او الدوينات وغيرها ممن هي صغيرة الحجم لسرعة التغليف	طلاب المدارس من الفترتين	عروض محانية يومية اسبوع الافتتاح والخصم
الفتائر والبتزاء	تكون طازجة وباشكال مختلفة واحجام مرغوبة مطلوبة	النساء والرجال من الموظفين والجامعيين	العروض المجانية
الخبز والمعجنات المنزلية	عمل تجهيزات لكل الطلبيات والمناسبات واعياد الميلات وغيرها	النساء ( ربات البيوت) أو المدارس والجامعات للطلبيات المناسبات	التوصيل المجاني عروض مجانية عروض الاضافية

موقع المشروع ووصفه العام :

يقع في دارس خط المطار امام كلية الغد الدولية وبجانب اسواق العاصمة وايضا بالقرب جدا من عدة مدارس اهلية مثل مدرسة الفجر الاهلية ومدرسة العلا وغيرها من الاهلية والمدارس الحكومية مثل مدرسة عمر بن عبدالعزيز ومدرسة الروضة\_ومرورا على مدرسة شهداء الجوية.. ناهيك عن المعاهد للتدريب مثل المعهد الامريكي الفرنسي وغيره.

قريب من المواصلات العامة ليسهل الوصول اليه.

وقد تم اختيار موقع المشروع في محل مجهز على الشارع العام بالقرب من المدارس والجامعات والاسواق وعلى مرور الكثير الكثير من المارة السائقين والموظفين والطلاب الصباحي والمسائي ويعتبر هذا الموقع استراتيجي ومناسب لفتح هذا المخبز النسائي كونه الاول في المنطقة وايضا تضح المنطقة بالاحياء السكنية الراقية التي تسعى الى الطلبات الجاهزة لمناسباتهم العائلية

واسعار الايجار مناسبة حسب موقع المحل وعوائد الربح التي ستغطي على تلك التكاليف.

يقع المخبز في منطقة استراتيجية مميزة جدا ممايسهل التسويق والاستقطاب

الترويج:

اهداف الترويج للمشروع:

- ✓ زيادة معرفة العملاء بالمشروع وخدماته ومنتجاته في المناطق المستهدفة
- ✓ جذب اكبر عدد من العملاء المارة من الطلاب والرجال والعمال وذلك بشكل المحل الخارجي والمنتجات في طريقة التغليف وايضا جودة المنتج نفسه.
- ✓ بناء صورة ايجابية عن المشروع كمخبز نسائي الاول في المنطقة من حيث الطعم والنظافة والتميز بطريقة التقديم والمعاملة كونه العميل اهم شي.
- ✓ زيادة الشريحة المستهدفة طوال عمر المشروع لضمان المبيعات اليومية.
- ✓ زيادة الاقدام على شراء المنتجات من خلال العروض والتسهيلات التي يقدمها المخبز مثل الخصم وخيارات الدفع المرن.
- ✓ خلق علامة تواصل مستمرة مع العملاء بسبب البيع المباشر وايضا الاعلانات المروجة للمخبز.
- ✓ بناء الولاء للعملاء من خلال الجودة والسعر والعروض.

## المزيج الترويجي للمشروع:

يعتمد على عدة طرق واساليب لارضاء المستهلك او الزبون:

١/الترويج الشخصي والمعارف : يعتمد على الكلمة الطيبة وحسن معاملة الزبون،

والترويج عن طريق الاقارب والاصدقاء والمعارف من اجل كسب رضا العميل لنحصل على الطلبات المنزلية والاعياد.

٢/ توزيعات عينية وتجارب مجانية: توزيع مع كل قطعتين كوب شاهي او عند الافتتاح تجربة مباشرة بالطعم حتى يتأكد من جودة الطعم .

طريقة التوزيع :

١/ البيع المباشر داخل المخبز

٢/ خدمة التوصيل للطلبات الجماعية . ٣/ خدمة توصيل للمناسبات بانواعها.

خطة المبيعات المتوقعة :

## المبيعات المتوقعة للخدمة التي يقدمها المخبز خلال الشهر:

الخدمة	عدد الوحدات في الشهر	سعر الوحدة	عدد الوحدات المتوقع بيعها في الشهر.
مخبوزات البيع المباشر مع الحلويات لطلاب المدارس	٩٠٠٠	١٥٠	١٣٥٠٠٠٠
مخبوزات البيع المباشر ( الرجال والمارة والسائقين)	٣٠٠٠	٢٠٠	٦٠٠٠٠٠
خدمات التوصيل	١٢٠	١٠٠٠	١٢٠٠٠٠
المناسبات والاعياد	٥	١٠٠٠٠	٥٠٠٠٠

المجموع الكلي: ٢١٢٠٠٠٠

## القسم السادس : الخطة التشغيلية

مراحل تجهيز الخدمة : تحديد الموقع وتجهيز الديكور الكامل للمحل . ثم شراء وتجهيز و تركيب الالات و المعدات من ثم تعيين وتدريب الموظفين على عمل كل واحدة من ثم تجهيز انواع المنتجات التي سوف نعمل على انتاجها و المشروبات التي سنقدم وما هي الاستراتيجية التي سيتم اتباعها في التقديم و التوزيع و كيف سيكون التسويق لهذا المشروع .

خطة العلاقة مع الموردون :

تكون علاقة جيدة باعتبارهم اهم العناصر البيئية الخارجية المحيطة والتواصل العلاقة بشكل مستمر من خلال الثقة والشفافية و التفاوض من الحصول على اعلى منتج بجودة عالية و بأقل سعر ممكن .

**وصف موقع المشروع:**

تم اختيار موقع المشروع ( المخبز النسائي) في منطقة دارس خط المطار جوار كلية تجارة الدولية وكذلك معاهد للتدريب مثل المعهد الامريكي الفرنسي وايضا العديد من المدارس الاهلية المجاورة له وايضا الحكومية وهو على الشارع العام به الكثير من المارة الموظفين والسائقين والعمال ويعد هذا الموقع استراتيجية مميزة وكونه مخبز نسائي الاول في المنطقة وايضا سهولة المواصلات.. وايضا يطمح المخبز بزيادة الانتاج اليومي و خلال ايام رمضان والعطل للطلبات الاعياد والمناسبات

الالات والمعدات التي يحتاجها المشروع :

١/ الفرن متوسط الحجم ٧٠٠٠٠ الف ريال يمني من محلات السوداني التحرير وهو متوفر.

٢/ عجانة متوسطة ٢٠٠ الف من محلات السوداني التحرير وهو متوفر

٣/ثلاجة ١٥٠ ألف لحفظ الحلويات من محلات السوداني التحرير وهو متوفر

٤/معدات تغليف ٥٠ الف من محلات السوداني التحرير وهو متوفر

٥/ديكور وتجهيزات ٥٠ الف

٦/طاولات ٣٠ الف من محلات النجارة ٧/أدوات مطبخية ١٠٠ ألف من محلات بالجملة للأدوات المنزلية

**عملية إدارة المخزون : يشمل المخزون : كل ما يحتاجه الانتاج اليومي**

١/الدقيق الدخن ٢ / الزيت ٣ / الزبدة ٤ / السكر ٥ / الجبنة

المادة الخام	صلاحية التخزين	سعر تقديري	المواصفات
دقيق الدخن البلدي	سنة	٧ ألف ريال	الدخن البلدي
الدقيق الاسمر الصحي	سنة	٧٠٠٠ الف ريال	الدقيق الاسمر الصحي
الزبدة او الزيت	سنة	١٠٠٠٠ الف ريال	زبدة من اجل المذاق والجودة او الزيت من اجل خفيف صحي
السمسم	سنة	٢٠٠٠	من الشكل الخارجي. التزيين وايضا مفيد جدا وصحي في نفس الوقت

الشكل القانوني للمشروع :

مشروع ذات مسؤولية محدودة الضرائب المنطبقة على المشروع : ضريبة الدخل ضرائب على المرتبات

القوانين المنطبقة على المشروع : قانون الضرائب على المرتبات و الاجور

التراخيص و التصاريح المطلوبة للمشروع : السجل التجاري - تسجيل العلامة التجارية - وزارة الصحة

يتم مراجعة البلدية للحصول على الموافقة و دفع الرسوم اللازمة : رسوم النظافة - رسوم الدعاية و الاعلان

الاجر السنوي	الاجر الشهري	نوع الوظيفة	الوظيفة
٧٢٠ الف	٦٠ الف	ثابته	(٢) عاجنات
٣٦٠ الف	٣٠ الف	ثابته	(١) خبازة
٢٤٠ الف	٢٠ الف	ثابته	(١) التغليف
٧٢٠ الف	٦٠ الف	ثابته	(٢) البيع
٢٤٠ الف	٢٠ الف	متغيرة	(١) النظافة
—	لاتطلب راتب مبدانيا حين ينهض المشروع	ثابته تتولى هذه الوظيفة صاحب المحل والممولة له	الرد على الحجز والطلبات والتسويق الاعلاني،(المديرة (
٢٢٨٠٠٠٠٠ سنوياً	١٩٠ الف شهرياً		المجموع الرواتب

#### عدد ايام العمل في الشهر:

سيكون العمل على مدار الشهر يوميا وأيام العطل نهاية الاسبوع سيتم العمل ولكن فتح المحل بتأخير ساعتين على العمل اليومي نظرا للطلبات أو للزيائن المارة .

**توزيع عدد ساعات العمل اليومي للمخبز:** بما ان موقع المخبز استراتيجي وقربه من المدارس والجامعات والأسواق العامة فسيكون العمل اليومي على فترتين الفترة الصباحية والفترة المسائية .

#### نوعية الطلب على خدمات المشروع على مدار السنة؛ :

من المتوقع ان الطلب على خدمات مشروع المخبز النسائي المتكامل الاول في المنطقه سيكون ذو حركة مستمرة على مدار السنة ويرتفع بشكل كبير ايام الدراسة وخلال شهر رمضان لعمل الحلويات المتنوعة المطلوبة و وخلال الاعياد والمناسبات.

#### طريقة تقديم الخدمات للمشروع:

سيكون طريقة تقديم الخدمة بالطريقة المباشرة اولا واخيرا وعلى رغبة واختيار الزبون وبحسب طلب الجميع متداول للجميع وهو مرئي كل ما يحتاجه المستهلك من المنتج يتم اختياره بنفسه وستكون هذه الطريقة المرغوبة للمستهلك لجذب انتباهه للاشكال والخدمات المتنوعة.

المشتريات /

المواد الخام	متوفر/ غير متوفر	الكمية المطلوبة	سعر تقديري	متوفر باستمرار	المواصفات
دقيق الدخن البلدي	متوفر في محلات الحبابي للجملة	نص كيس	٧ ألف ريال	نعم	الدخن البلدي
الدقيق الاسمر الصحي	متوفر في محلات الحبابي للجملة	نص كيس	٧٠٠٠ الف ريال	نعم	الدقيق الاسمر الصحي
الزبدة او الزيت	متوفر في محلات الحبابي للجملة	١٠ كيلو زبدة او دبة زيت	١٠٠٠٠ الف ريال	نعم	زبدة من اجل المذاق والجودة او الزيت من اجل خفيف صحي
السهم	متوفر في محلات الحبابي للجملة	٢ كيلو	٢٠٠٠	نعم	من الشكل الخارجي. التزيين وانه ايضا مفيد جدا وصحي في نفس الوقت

القدرة الانتاجية المتوقعة للمشروع:

اسم الخدمة	المشتريات	الانتاج المتوقع الشهري
كب كيك، وجبة خفية (ساندوتش) بتزا	دقيق، زيت. زبدة، سمس	٩٠٠٠ بيع مباشر لطلاب الصباحي والمسائي
خبز الدخن، الذمول	دقيق اسمر ، دخن، زيت سمس	٣٠٠٠ بيع مباشر الرجال المارة الموظفين
خدمات التوصيل اليومية	دقيق، زيت. زبدة، سمس	١٢٠ طلبية في الشهر
طلبات المناسبات والاعياد	دقيق، زيت. زبدة، سمس	٥ طلبيات

الخدمات التي يحتاجها المخبز:

الكهرباء ٢٠ الف ، ادوات مكتبية وطباعة ٥٠٠٠ الف  
 الماء ٢٠ الف. ، خدمات تسويق واعلانات ٢٠ الف  
 الانترنت ٥٠٠٠ الف  
 المجموع = ٧٠ الف خدمات

**موازنة الإيرادات الشهرية للمشروع:**

اسم المنتج	السعر للوحدة	عدد الوحدات	عدد الوحدات شهريا	الإيرادات الشهرية التقديرية
الخبز والذموم	٢٥٠	٣٨	١١٤٠	٢٨٥٠٠٠٠
كب كيك	١٠٠	٤٠	١٢٠٠	١٢٠٠٠٠
الساندوتش العادي وجبات خفيفة	١٠٠	٦٠	١٨٠٠	١٨٠٠٠٠
ساندوتش وفلافل	٢٠٠	٣٠	٩٠٠	١٨٠٠٠٠
البتزا الصغيرة	١٥٠	٣٠	٩٠٠	١٣٥٠٠٠
بتزا متوسطة	٢٠٠	٤٠	١٢٠٠	٢٤٠٠٠٠
خدمات التوصيل	١٠٠٠	٤	١٢٠	١٢٠٠٠٠
خدمات المناسبات والاعياد	١٠٠٠٠	—	٥	٥٠٠٠٠
المجموع	٢٠٠٠	٤٢٠٢	٧١٤٥	٨٥٠١٠٠٠

**موازنة المبيعات المتوقعة:**

وهي كمية الانتاج × متوسط سعر الوحدة

عدد الفئة المستهدفة للمنتج	متوسط السعر	الإيراد الشهري
(٣٠٠) طالب ١٥٠ صباحا ١٥٠ مسائي	١٥٠	١٣٥٠٠٠٠ ريال
١٠٠ من المارة ٥٠ الصباحية و ٥٠ المسائي	٢٠٠	٦٠٠٠٠٠ ريال
خدمات التوصيل	١٠٠٠	١٢٠٠٠٠ ريال
مناسبات والاعياد الميلاد	١٠٠٠٠	٥٠٠٠٠ ريال
		المجموع = ٢١٢٠٠٠٠

بما ان المشروع مربح جدا فلامانع من اخذ قرض من البنك ٢ مليون فقط جاري لمدة سنة فقط ونسبة القرض المتفق عليه ١٠٪ فعلينا أن احسب كم سيتم التسديد للبنك خلال السنة في كل شهر مع حساب الخدمات الشاملة للتشغيل. فيجب علي اولا حساب مبلغ القرض المراد سداده من الارباح خلال السنة الاولى فقط.

مبلغ القرض / ٢٠٠٠٠٠٠٠

فترة سداده / ١٢ شهر

نسبة الفائدة / ١٠٪

المصاريف الشهرية من الرواتب والخدمات الشهرية = ٣٣٥٠٠٠

حساب الفائدة /  $2000000 \times 10\% = 200000$

إذا المبلغ الذي سيكون علينا تسديده للبنك ٢ مليون وماتين ألف ريال يماني  
نأخذ المبلغ القسط كامل ونقسمه على مدار السنة فيكون كالآتي:

حساب القسط الشهري  $= 2000000 \div 12 = 183333$

يتم إضافة القسط مع المصاريف الشهرية فيصبح كالآتي:

$518333 = 183333 + 335000$

( هذا اجمالي المصاريف الشهرية مع حساب القسط الشهري للبنك )

لذلك يجب على المخبز الاستمرارية في العمل على فترتين متداومة شهريا على مدار السنة حتى يتم سداد اجمالي  
المصاريف مع القرض

موازنة الايرادات :

اجمالي الايرادات في الشهر الواحد والعمل على فترتين =

مجموع الايراد الشهري \_ اجمالي المصاريف الشهرية مجموعة مع القرض الشهري للبنك وهي كالآتي =

$2,120,000 - 518,333 = 1,601,667$

الايراد الشهري لشهر واحد  $= 1,601,667$

وللعلم حتى مع القرض فإن المشروع مربح .

موازنة المصاريف الشهرية التقديرية =

إيجار محل المخبز  $= 50,000$  تقريبا،

خدمات كهرباء وماء وانترنت  $= 70,000$  تقريبا

تكاليف ادارية  $= 15,000$

اجمالي المصاريف الشهرية لشهر واحد  $= 335,000$

## عند حساب صافي الربح لخمس سنوات:

عند حساب صافي الربح احسب السنة الاولى فقط مع سداد القرض وباقي السنوات بدون القرض:

السنة	الايرادات	المصاريف	صافي الربح (ربح _ خسارة)	الملاحظات والتوقعات
١	25,440,000	6,219,996	19,220,004	يوجد لدي قرض للبنك يجب سداده وهو ربح مقبول
٢	25,440,000	4,020,000	21,420,000	بدون قرض والربح واضح جدا
٣	25,450,000	4,050,000	21,400,000	الربح ممتاز مع زيادة المصاريف بسبب توسع المنتجات وزيادة الاقبال
٤	25,500,000	4,060,000	21,440,000	الربح لايزال ممتاز مع زيادة المصاريف بسبب توسع المشروع
٥	25,550,000	4,070,000	21,480,000	الربح ممتاز جداً

**ملاحظة /** سيتم توسيع المخبز بالمنتجات المتنوعة والمرغوبة و المطلوبة من المستهلك ، وسيتم توسيع خدمة التوصيل للمناطق خارج المنطقة المخبز بسبب الاقبال الشديد والسمعة الطيبة للمحل، والتعامل الراقي.

## التمويل:

**نظراً** لطبيعة المشروع المربح مشروع المخبز النسائي في الموقع الاستراتيجي وكونه مشروع نسائي ومن الوهله الاولى وبداية للمشروع من الشهور الاولى انه مربح جدا.. لذا فلا باس من تمويل خارجي نوعا ما ليساعد على تغطية التكاليف التشغيلية لهذا المشروع. ومن هذه المصادر.

- اول التمويل الذاتي هو اكبر دافع لاستمرار ونجاح هذا المشروع .
- دعم الاهل بالاستفادة من النصائح التي يستفاد منها وايضا العلاقات للدعم الاسري للحصول على قرض الذي لا ينتج منه فوائد.
- التمويل من المؤسسات الصغيرة التي تدعم المشاريع النسائية المتخصصة في صنع الذات والاكتفاء الذاتي.
- واخيرا القرض من البنوك الممولة بفائدة ولكن لسنة واحدة كبدية للمشروع ومن ثم الاستغناء من القروض اذا لزم الامر.

## القسم التاسع : المسؤولية الاجتماعية

يلتزم مشروعنا بمجموعة من القيم الاجتماعية و المبادئ التي تمثل الاطار الحاكم في التنمية المستدامة عبر التركيز على الامور المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية ودمج اخلاقيتها لتعزيز استراتيجية هذا المشروع الخدمي بنظام العمل و الالتزام بها تجاه العاملين في المشروع و المجتمع ككل لتحقيق الاهداف المنشودة

مستويات المسؤولية الاجتماعية للمشروع :

١ / المسؤولية الاقتصادية :

يسعى المشروع الى تحقيق ارباح معقولة تضمن استمرارية المشروع و تطوير خدماته مع تقديم اسعار مناسبة للزبائن

٢ / المسؤولية القانونية :

الالتزام بالقوانين و اللوائح المنظمة للمشروع

٣ / المسؤولية الاخلاقية :

تقديم خدمات و منتجات صحية خالية من المواد المضرة للمستهلك

٤ / المسؤولية الانسانية و المجتمعية :

تمكين المرأة : توفير فرص عمل كريمة و مستقرة لنساء المنطقة . و مما يساهم في تحسين مستوى دخل الاسر.

دعم الاسر المتعففة : تخصيص حصة يومية من الخبز الطازج توزع مجاناً للأسر المحتاجة في منطقة دارس

الصحة العامة: الالتزام التام بتقديم منتجات خالية من المحسنات الكيماوية و المساهمة في نشر ثقافة الغذاء الصحي و الاصيل في المجتمع

### الخلاصة:

لكل مشروع ناجح يبدأ بفكرة ممزوجة بالطموح و يعلوهم الشغف من أجل تحقيق الفكرة إلى أرض الواقع افعالاً محققة واهدافاً مثبتة . فمشروع اصالة الطعم ليس مجرد مشروع تجاري بل هو مبادرة لتمكين المرأة اقتصادياً في المجتمع و بالتحديد في منطقتي . نحن سنكون جزءاً من حل مشكلة البطالة النسائية و سيكون للمخبز ( ركن خيري ) يومي يخدم الفقراء لان البركة تأتي من خدمة المجتمع .

اعد المشروع فكرة وتنسيق وتصميم

شكراً لكم....

الطالبة / عائشة الزبيدي .

