



# مشروع تخرج لإستكمال الحصول على درجة البكالوريوس إدارة أعمال دولية

إشراف الدكتور  
علي الأشـول

إعداد الطلاب:  
علي أبوسالم  
صالح الأبرقي  
محمد مهدي

2022

# الإهداء

لايسعنا إلا أن نتقدم بجزيل الشكر وعظيم الإمتنان إلى عميد الكلية

أستاذنا الفاضل

الدكتور علي حسين الأشول

الذي تفضل بالإشراف على هذا المشروع حيث قدم لنا كل النصح والإرشاد طيلة  
فترة الإعداد فله منا كل الشكر والتقدير.

كما لا يفوتنا أن نتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى

الدكتور إسلام مسعود

مسؤول الفترة المسائية

## فهرس المحتويات

3.....	المقدمة.....
7.....	القسم الأول : الموجز التنفيذي.....
8.....	- تعريف الملخص التنفيذي.....
9.....	- جدول الملخص.....
12.....	القسم الثاني : البطاقة التعريفية.....
14.....	القسم الثالث : وصف فكرة المشروع.....
18.....	- النطاق الاقتصادي.....
19.....	- الهدف ، الرؤية ، الرسالة.....
20.....	- القيمة المضافة.....
21.....	القسم الرابع: التسويق.....
22.....	- دراسة وتحليل السوق.....
26.....	- خطة التسويق.....
29.....	- سلة الخدمات.....
32.....	القسم الخامس: الموقع.....
33.....	- دراسة اختيار موقع المشروع.....
35.....	القسم السادس: الإدارة.....
38.....	- الشكل القانوني.....
40.....	- الهيكل التنظيمي.....
41.....	- فريق العمل و الاصول.....
43.....	القسم السابع: الجانب المالي.....
44.....	- التحليل المالي.....
45.....	- انواع التحليل.....
46.....	- قائمة المركز المالي.....
47.....	- قائمة الدخل التقديري.....
48.....	- التكاليف.....
51.....	القسم الثامن: المخاطر.....
57.....	- المشاكل المحتملة و المعوقات و الاخطار.....
58.....	القسم التاسع: استراتيجية الحصاد.....
59.....	- نقل الاصول.....
60.....	- استدامة المشروع.....
63.....	القسم العاشر : جدول الإنجازات.....
66.....	- تزمين الأهداف و المهام.....
67.....	- علاقة الأهداف ببعضها.....
68.....	القسم الحادي عشر : المسؤولية الاجتماعية.....
70.....	المرفقات.....
75.....	- الخاتمة : .....
76.....	- المراجع : .....

## المقدمة

انتقلت فكرة انشاء عربات الطعام الامريكية من الغرب الى الدول العربية ، ولاقت رواجاً كبيراً خاصة وإن الشعوب العربية تعتبر الطعام متعه وتتعامل معه بطقوس خاصة كما أن مثل هذه المشروع منخفض التكاليف نسبياً مقارنة بتأسيس مطعم

و تُعد الأعمال التجارية لشاحنات الطعام المتنقلة من الطرق الرائعة لتوسيع مبيعات المطاعم الحالية أو اقتحام مجال صناعة وإعداد المواد الغذائية، وبينما ارتبطت شاحنات الطعام تقليدياً بالأطعمة البسيطة مثل السندوتشات أو الآيس كريم زاد نشاطها خلال الفترة الأخيرة؛ حيث صارت تقدم كل أنواع المأكولات؛ ما أدى إلى لفت انتباهنا إلى بدء مشروع عربة طعام متنقلة.

قد لا نتمكن من بدء أعمالنا التجارية في مجال إعداد الطعام من تحمل تكاليف إنشاء مطعم لكننا قادرين على بدء مشروع شاحنة طعام، وهي عربة كبيرة تحتوي على مطبخ متخصص في إعداد الطعام وتقديمه للزبائن ، ومميزات اضافية .

ومنذ سنوات قليلة مضت ظهرت شاحنات الطعام المتنقلة في جميع بلدان العالم وتزداد شعبيتها يوماً بعد آخر حيث يختار العديد من رواد الأعمال بدء مشروع عربة طعام متنقلة؛ لأن شراء موقع مطعم مكلف للغاية، في حين أن شاحنات الطعام ميسورة التكلفة.

خطوتنا الأولى هي العثور على المكان المناسب لنا، وعلى عكس المطاعم التقليدية لا تستطيع شاحنات الطعام الاعتماد على الأجواء أو الإحساس بالمكان لجذب المزيد من العملاء.

شاحنات الطعام حول العالم :

بدءاً من المدن العصرية في جميع أنحاء العالم شهدت صناعة شاحنات الطعام المتنقلة ازدهاراً على مدار السنوات الخمس حتى عام 2020؛ وذلك نتيجة للارتفاع الكبير في فنون الطهي؛ إذ تضم الصناعة مشغلين يعدون ويقدمون مجموعة واسعة من المأكولات من شاحنات الطعام المتنقلة على أرصفة المدينة والمنتزهات والمناسبات وعكس ما هو موجود في اليمن من انتشار للعربات الصغيرة التي تنحصر اعمالها في بيع البطاط و الساندوتشات الصغيرة .

ومن المتوقع أن ينمو السوق العالمي لشاحنات الطعام المتنقلة من 6.85 مليار دولار أمريكي في الربع الثالث من عام 2019، إلى 12.72 مليار دولار أمريكي بحلول نهاية عام 2025؛ لذا يُمكننا القول إن مشروع عربة طعام متنقلة من المشاريع التي تدر على صاحبها عائداً مثاليًا خلال وقت قصير.

### الابتكار في مشروع عربة طعام متنقلة :

اللافت في عربة طعام متنقلة أنه يسمح لنا كشباب و رواد أعمال بالتنقل إلى الأماكن التي يتواجد بها العملاء المستهدفون، وهو الأمر الذي يُسهم في زيادة حجم المبيعات ومن ثم تحقيق المزيد من الأرباح .

ويُعد مشروع عربة طعام متنقلة من المشاريع التي يُمكن الابتكار فيها، فالشكل الخارجي للمطعم المتنقل يتم تحديثه وتصميمه من آن لآخر؛ ما يُساعد في لفت أنظار المزيد من الزبائن التي تتواجد بشكل متكرر في المكان، إضافة إلى الابتكار على مستوى التجهيزات الداخلية للمطعم المتنقل؛ بحيث يتم استغلال المساحة بشكل جيد.

وتكمن فكرة المشروع في إعداد وتجهيز عربة متنقلة لتقديم أنواع مختلفة من المأكولات للزبائن أو العملاء الذين يتواجدون في الأماكن التي يتواجد فيها المطعم المتنقل، وتُعتبر عربة الطعام المتنقلة من المشاريع التي تُسجل نموًا كبيرًا حاليًا.

وتتمتع شاحنات الطعام بنفقات أقل من المطاعم ويُمكن نقلها في أي موقع مزدحم بالأفراد أو المحلات التجارية المختلفة والشركات والمؤسسات، ويهدف المشروع إلى توفير العديد من الوجبات السريعة، مثل: الدجاج والبرجر والبطاطس وغيرها، إضافة إلى بعض المشروبات الغازية التي يفضلها الزبائن

## اهم العناصر و المعلومات التي سوف نذكرها في هذا المشروع :

### أولاً: تحديد نوع المأكولات

في البداية يجب تحديد نوع الطعام الذي سنقدمه من خلال المشروع ؛ حيث يُمكنك تقديم وجبات خفيفة وسريعة، مثل: سندويشات الشاورما والبرجر والدجاج والكبدة والتونة والجبنة والفلفل والبيض وغيرها، كما يُمكن أيضاً تقديم بعض المشروبات الغازية التي يحرص الزبائن على تناولها بعد نهاية كل وجبة او الشروبات الساخنة ..

### ثانياً: تراخيص وتصاريح عربة طعام

بالتأكيد قبل أن نبدأ في تصميم شاحنة الطعام الخاصة بنا يجب ان نتأكد من معرفة التراخيص والتصاريح التي نحتاجها لتشغيل مشروع عربة طعام متنقلة في صنعاء حيث يُمكنك أخذ خطط التصميم الخاصة بنا إلى وزارة التجارة لمراجعتها قبل تنفيذ المشروع، قد تكون هذه الخطوات مزعجة للغاية كونا سنواجه صعوبات بسبب عدم ذكر هذا النوع من المشاريع بشكل واضح في القانون التجاري اليمني لكنها قد توفر علينا الغرامات الباهظة.

### ثالثاً: اختيار السيارة المناسبة لشاحنة الطعام

سوف نشترى شاحنة بناء على مدى تطابقها للمواصفات المحدده وسنتطرق بالتفصيل عن اساليب الو الطرق للحصول على الشاحنه بالاعتماد على عدة معايير وهي:

- الحجم: كلما كان حجم السيارة أكبر كانت المساحة متوفرة للمعدات.
  - لا بد من مطابقة شاحنة الطعام المناسبة مع العلامة التجارية الخاصة بك.
  - شراء سيارة جديدة والبدء من الصفر في بناء شاحنة الطعام الخاصة بك.
  - يُفضل شراء سيارة كهربائية، فهي خيار مستدام وفعال من حيث التكلفة.
- أما إذا كان لديك وصول إلى محطات الشحن ولا تخطط لقطع مسافات طويلة فإن الوقود والديزل الحيوي من الخيارات الرائعة لأي شخص يخطط للتواجد في مناطق نائية مثل المهرجانات، وبمجرد اختيار السيارة المناسبة يُمكنك البدء في وضع التصميمات الداخلية والمعدات .

#### رابعاً: إعداد قائمة بالمأكولات

من الضروري أن نجعل الزبائن أو العملاء على علم بجميع المأكولات التي تتقدمها من خلال شاحنة الطعام المتنقلة الخاصة بنا، كما يتعين علينا أيضاً أن نضع جميع أسعار المأكولات داخل هذه القائمة؛ حيث يُمكنك إعداد هذه القائمة في شكل لوحة إعلانية مُضيئة أو شاشة عرض يتم وضعها أعلى السيارة بحيث يراها الزبائن أو العملاء؛ ما يساعدهم في التعرف على جميع أنواع المأكولات وأسعارها واختيار ما يتناسب مع إمكانياتهم واحتياجاتهم.

#### خامساً: تنقل شاحنة الطعام

على الرغم من المعنى الضمني للتنقل في الاسم تبقى العديد من شاحنات الطعام في مكان واحد على مدار السنة؛ حيث تُقدم بعض شاحنات الطعام الثابتة العديد من الخيارات مثل: الجلوس في الهواء الطلق، والأطباق القابلة لإعادة الاستخدام . إذاً يجب عليك أن تُحدد إما البقاء أو التحرك،

ولكن نحن سنقوم بعمل الاثنين معاً التحرك و تقديم بعض المميزات التي تقدمها المطاعم الثابتة كالجلوس ، ولكن ترتبط سلبيات التنقل في الغالب بالخدمات اللوجستية والوعي بتغيير اللوائح بناءً على مكان وقوفنا في ذلك اليوم.

#### سادساً: التسويق للمشروع

ربما تكون خطة التسويق في هذا المشروع مختلفة عن استراتيجيات التسويق الخاصة بالمشاريع الأخرى، ففي هذا المشروع تعتمد خطة التسويق على اختيار الأماكن المناسبة لوضع عربة الطعام بها؛ حيث يجب اختيار أماكن مزدحمة تحتوي على جمع كبير من الناس، بالإضافة إلى الأماكن التي يتواجد بها عدد كبير من الطلاب مثل: المدارس والجامعات، كما يُمكن اختيار المناطق الحيوية في المدن، مثل: المنشآت التي يتردد عليها الكثيرون بشكل يومي.

# **القسم الأول**

## **المخلص التنفيذي**



**الملخص التنفيذي**، أو الموجز الإداري، هو وثيقة قصيرة تلخص أو اقتراح أو مجموعة من التقارير ذات صلة، تكتب بأسلوب بسيط ومختصر ليستوعب محتوى التقرير الطويل من دون الحاجة لقراءة تفاصيله.

الفرق بين الملخص التنفيذي و الموجز :

الملخص التنفيذي يختلف عن الموجز .فالموجز أقصر ويهدف إلى تقديم نظرة عامة محايدة أو التوجه العام لموضوع ما ولا يكون اختصاراً للوثيقة كاملة. ويستخدم الموجز على نطاق واسع في ملخصات البحوث الأكاديمية حيث مفهوم الملخص التنفيذي لن يكون له معنى. و يقول (مايفيلد) أن الموجز هو نص يستعمل من قبل أطراف تحاول أن تقرر ما إذا كان يجدر في حين أن "الملخص التنفيذي هو وثيقة مصغرة التي يمكن أن تقرأ بدلاً من الوثيقة الأساسية وتعطي كامل المعنى.

الشكل النموذجي للملخص :

هناك شبه اتفاق عام على نطاق واسع حول الشكل النموذجي للملخص التنفيذي الذي يرد في العديد من الكتب ويستعمل في الدورات التدريبية عادة، ما يكون الملخص التنفيذي:

- بين 5 إلى 10% من طول التقرير الرئيسي
- مكتوب بلغة مناسبة للجمهور المستهدف
- يتكون من فقرات قصيرة وموجزة
- يبدأ بملخص
- كتب بنفس الترتيب كترتيب التقرير الرئيسي
- يشمل فقط المواد الحالية في التقرير الرئيسي
- يعرض نتيجة
- يمكن قرأته بمعزل عن قراءة التقرير الرئيسي

## أهميته

أهمية الملخصات التنفيذية تتعلق بكونه أداة اتصال الرامية إلى مساعدة الأكاديميين ورجال الأعمال باتخاذ القرارات من دون الحاجة في إضاعة الوقت بقراءة تقارير طويلة. على سبيل المثال، جامعة تكساس تعتبر أن "الموجز التنفيذي هو التفاعل الأولي بين مؤلفي التقرير وقراءه المستهدفين والذين هم عادة صناع القرار، والعملاء المحتملين، و/أو الأقران. ويعتمده كبار رجال الاعمال كوسيلة ليقرروا إن كانوا بحاجة لمواصلة قراءة التقرير أم لا.

التفاصيل	البند
Food Truck	أسم المشروع
	شعار المشروع
HuNgRy TiMe	العلامة التجارية
الريادة المحلية والتميز في مجال الأطعمة اللذيذة	رؤية المشروع
يسمى مشروع Food Trucks لتقديم وجبات طازجة وسريعة مع الاهتمام بالنظافة والتعقيم وتوفير اطعمة بأسعار مناسبة تتوافق مع رغبات المستهلك يستهدف المشروع عامة الناس (أماكن التجمعات) . يؤيد هذا العمل من خلال تحرك شاحنات الطعام الى نقاط البيع المحددة . نتميز بتقديم وجبات شهية وتوفير بيئة ملائمة لبيع الأطعمة بعيداً عن زحام المطاعم	رسالة المشروع

شركة تضامنية	الشكل القانوني
مقاعد وكراسي شاشة عرض المشروبات الساخنة و الباردة	قدرات الريادي
من خلال ممارستنا لحياتنا الطبيعية لفت انتباهنا "أن كثير من السيدات في الفترة الأخيرة يسعون جاهدين لشراء سيارات خاصة ، وكان السبب بان نطرح الكثير من الأسئلة لهذه الفئة وقد توصلنا إلى وجود مشكلة لدى فئة النساء خاصة وهي مشكلة النقل العام المختلط وكانت الفكرة الأنسب هي توفير خدمات النقل العام الخاص بالسيدات لحل هذه المشكلة	فكرة المشروع وما هو مبتكر فيها
لايوجد مشاريع مماثلة مما يجعل الميزة التنافسية غير موجودة مما يتيح الوصول لقاعدة اكبر من العملاء ويعود لك بالفائدة للمشروع	الميزة التنافسية
العميل المحب لتجربة كل ما هو جديد و نظيف	مواصفات العملاء(صف عميلك النموذجي)
- المدير العام - شيف (طباخ) - كاشير - عامل نظافة - مباشرين	لمحة عن الموظفين (عددهم ووظائفهم ومؤهلاتهم)

<p>- سائق شاحنة ( قد يمكن الاستغناء عن السائق في حالة قدرة احد العاملين على القيادة)</p>	
<p>رأس المال الأولي هو مبلغ(130,000 دولار)</p>	<p>رأس المال الأولي المطلوب</p>
<p>جميع مبالغ المشروع: بالدولار سعر صرف العملات \$ 600 ريال مدته الدراسة المالية: ستة اشهر</p>	<p>الفرضيات والحقائق(معلومات عامه)</p>
<p>الإسم: صالح الابريقي رقم الهاتف:776316253 البريد الإلكتروني:salehwsq@gmail.com العنوان: صنعاء</p>	<p>الإتصال عن الشخص المسؤول</p>

## **القسم الثاني**

### **البطاقة التعريفية**

الاسم	تاريخ الميلاد	التخصص	الجنس	الهاتف	البريد الالكتروني
صالح احمد الابريقي	1998	إدارة دولية	ذكر	776316253	salehwsq@gmail.com
محمد عبده مهدي	1997	محاسبة	ذكر	774635598	Mohammedmahdy353@gmail.com
علي علي ابوسالم	1996	إدارة دولية	ذكر	774031700	aliali2000@gmail.com

## **القسم الثالث**

### **وصف فكرة المشروع الريادي**

## وصفة فكرة المشروع

المطعم المتنقل هو من المشروعات التي لا تحتاج إلى مكان ثابت، و أحسن مميزاته أنه يمكن وضعه في أماكن كثيرة، يمكن أن يكون في أكثر من مكان في نفس اليوم، يمكن أن يكون أمام مصلحة حكومية، أو المدارس والجامعات، والمستشفيات، الأندية والمراكز الترفيهية.



للاستفادة من تلك الميزة يجب علينا كأصحاب المشروع دراسة كل المناطق التي تكون فيها كثافة الأشخاص عالية. وأن نحدد الفئة التي نستهدفها، فنوع الطعام الذي سنقدمه في المطعم المتنقل الخاص بنا يجب أن يتماشى مع أذواق الأشخاص المتواجدين في المكان الذي يعمل فيه مشروعه.

بإمكاننا كسب المال بالذهاب إلى أماكن تواجد الناس ومساهمتنا في جعلهم سعداء، الطريقة السحرية لهذا المشروع التواجد في المعارض والحفلات والمناسبات الخارجية والمواقع التي تعج بالناس بشكل عام ما يميز عربة الطعام عن المطاعم ويحفزك على اقتناء واحدة أو أكثر هو رخصتها وملاءمتها للاحتياج.

يحب المستهلكين المشاريع الجديدة و المتميزة كمشروعنا المطعم المتنقل لأنها تخلق لهم جواً مميزاً إلى جانب أنها توفر لهم اطعمة ومشروبات بأسعار معقولة سيكون زبائنك جمع غفير من الناس ممن يحب تجربة الأطعمة اللذيذة بشكل عملي وسريع وأولئك الذين يعشقون تصوير كل ما هو غريب ولافت للنظر . فعند النظر إلى مشروع المطعم المتنقل نجد أنه لا يحتاج إلى رأس مال كبير ولا يحتاج إلى الكثير من الجهد، فهذا المشروع يمكن أن يقوم على أبسط الموارد الرخيصة الثمن،



ويمكن أن يوتي ثماره في وقت وجيز، وهذا يعتمد على بعض العناصر التي يجب أن تتوفر فيه، ويجب علينا كأصحاب المشروع فهمها والتأكد من توافرها في مشروعنا.

المطعم المتنقل هو من المشروعات التي لا تحتاج إلى مكان ثابت، بالعكس من أحسن مميزات أنه يمكن وضعه في أماكن كثيرة، يمكن أن يكون في أكثر من مكان في نفس اليوم، يمكن أن يكون أمام مصلحة حكومية، أو المدارس والجامعات، والمستشفيات، الأندية والمراكز الترفيهية..

إذاً هناك شرطان أساسيان لنجاح مشروع مطعم متنقل؛ الشرط الأول دراسة المناطق المتاحة لوضعه فيها، والشرط الثاني تحديد الفئة المستهدفة كمستهلكين لمنتجات المشروع.

ولكن هناك شروط أخرى تجعل من المشروع أكثر نجاحاً وربحاً، منها الأخذ في الاعتبار عنصر السرعة، فالمطعم المتنقل يجب أن تكون جميع الأطعمة التي يقدمها سريعة التحضير، حيث أن من يلجأ لمثل هذه المطاعم في معظم الأوقات يكون على عجلة من أمره أو لا يملك كثيراً من الوقت، ويجب أن يكون هناك تنوع قدر الإمكان في الأصناف التي يقدمها النشاط.

وكذلك الجودة، جودة الأطعمة المقدمة، حتى تستطيع جذب الناس والحفاظ على زبائن المشروع إذا كنت ستعتاد الوقوف في نفس الأماكن يومياً، أو إذا كانت المناطق المتاحة أمامك محدودة، وأيضاً نظافة المطعم المتنقل ومظهره الخارجي يكون له تأثير على الناس، فيجب أن يكون المظهر جذاب والعربة نظيفة.

دعنا نتطرق إلى أهم العناصر والأدوات والأشياء التي يجب أن تتوفر في المطعم المتنقل الخاص بنا حتى نكتسب سمعة جيدة تمكّنك من جعل مشروعنا يدر الكثير من الربح.

من الأشياء المعروف أنه يجب أن تكون متوفرة في مطعمنا المتنقل موقد أو ميكرويف لتسخين الأطعمة، فمن البديهي طبعاً تواجد الأدوات التي تساعد على طهي الطعام وتقديمه ساخناً، أيضاً يجب توفير مصدر للمياه النظيفة لاستخدامها في غسل الأدوات والصحون، وأيضاً مع وجود مياه نظيفة يجب توفير بعض المنظفات التي تستخدم في غسل الأيدي، وهذا مراعاةً للنظافة وحفاظاً على صحة الزبائن.

أيضاً يجب توافر مبردة أو ثلاجة، فهي تستخدم في حفظ المشروبات وبعض الأطعمة باردة، لأنه هناك بعض الأطعمة والمشروبات التي يجب أن تقدم باردة، وهناك استخدام آخر حيث يتم عرض المشروبات بشكل جيد يجذب الأشخاص المتواجدين في المكان.

ومثلما هو من البديهي وجود أدوات الطهي من الأواني وغيرها، فإنه من المهم تواجد عامل على الأقل يجيد طهي الطعام بصورة جيدة وسريعة، ويجب أن يكون مظهره جيد وملابسه نظيفة، ويتبع تعليمات النظافة من غسل الأدوات واليدين جيداً، وارتداء قفازات حفاظاً على صحة الأشخاص المترددين على المطعم المتنقل، وحتى لا تتعرض للمسائلة القانونية من وزارة الصحة وغيرها، وتجنباً لإصابة الزبائن بأي مرض قد يؤدي إلى إغلاق أو فشل مشروعك.

يمكنك أيضاً توفير بعض المقاعد الصغيرة إذا كان الإقبال على مطعمنا المتنقل كثيف، حتى إذا كان من الصعب على العمال توفير الوجبات بالسرعة المطلوبة يمكن للزبائن الجلوس سواء أثناء الانتظار أو تناول الطعام في الكراسي و الطاولات الموجودة امام الشاحنة.

السيارات المستخدمة للمشروع يمكن الحصول عليها بعدة طرق، أقل تلك الطرق تكلفة هي أنك نصنعها بنفسنا عند ورشات الحداده بأبسط الأدوات المتاحة، يمكننا أيضاً استيرادها جاهزة ومجهزة بكامل الأدوات اللازمة من الخارج، وهذا صعب نظراً لسعرها الغالي.

بعض الأطعمة التي من الممكن بيعها عن طريق المشروع:

الأطعمة التي يمكن أن يقدمها المطعم المتنقل هناك وجبات سريعة كثيرة يمكن أن يقدمها المشروع من سندوتشات أو أطباق، أو الأصناف، بالنسبة للسندوتشات هناك سندوتشات جبن، سندوتشات المربي، سندوتشات البيض، سندوتشات البطاطس، سندوتشات الزنجر والبرجر، سندوتشات اللحوم، سندوتشات الحلاوة، سندوتشات اللاتشون، وغيرها، على حسب الوقت والمكان والفئة المستهدفة.

## القطاع الاقتصادي الذي ينتمي إليه المشروع :

تتبع شاحنة بيع الاطعمة المتنقلة قطاع خدمات الاطعمه و المشروبات كما هو موضح في الرسم التالي :



لمحة عامة عن القطاع: يغطي هذا القطاع بشكل عام الأنشطة المتعلقة بإعداد وتقديم الأطعمة والمشروبات بغرض الاستهلاك المباشر سواء كان ذلك في مقر مقدم الخدمة او في المنزل سفري ويشمل النشاطات التاليه

(1) المطاعم وانشطه خدمات الاغذيه المتنقل والثابت

(2) انشطه تقديم المشروبات

يوجد حالياً عدد قليل جداً من شاحنات الطعام ذات وسائل النقل الصغيرة في صنعاء ويتركز وجودها في مناطق حدة وبيت بوس ، ولا يمكن وصفها بالمطعم المتنقل ، بل هي أقرب إلى العربات الموجودة في العديد من الأماكن. والجولات في صنعاء. اما فكرة مطعم شاحنة متنقل بكافة المواصفات للمطاعم العادية لا يوجد ويفتقر قطاع خدمات الاطعمه و المشروبات ( شاحنات الاطعمة المتنقلة ) في اليمن لقله الخدمات وصعوبة الحصول على التصاريح .

## الهدف

- نهدف الى اسعاد الناس عبر وجباتنا اللذيذة
- توفير فرص عمل للمجتمع
- نهدف إلى تهيئة بيئه ملائمه للعاملين
- نسعى إلى تعزيز علاقة جيدة مع الموردين

## الرؤية

- الريادة المحلية والتميز في مجال الأطعمة اللذيذة .

## الرسالة

يسعى مشروع Food Trucks لتقديم وجبات طازجة وسريعة مع الاهتمام بالنظافة والتعقيم وتوفير اطعمة بأسعار مناسبة تتوافق مع رغبات المستهلك يستهدف المشروع عامة الناس (أماكن التجمعات) .  
يؤيد هذا العمل من خلال تحرك شاحنات الطعام الى نقاط البيع المحددة .  
نتميز بتقديم وجبات شهية وتوفير بيئة ملائمة لبيع الأطعمة بعيداً عن زحام المطاعم

## الشركاء : أصحاب الفكرة

- علي علي أبوسالم
- صالح احمد الابريقي
- محمد عبده مهدي

## الأنشطة الأساسية

- تقديم وجبات طازجة ولذيذة
- تقديم مشروبات طازجة ومعلبة

## القيمة المضافة

- مقاعد وكراسي
- شاشة عرض
- مشروبات ساخنة و باردة

## العلاقة مع العملاء

- شعور العملاء بالرضى
- شعور العملاء بالثقة والمصداقية
- التزامنا بالنظافة والتعقيم

**القسم الرابع**

**التسويق**

## التسويق

**دراسة السوق** هي دراسة حالة السوق من كل النواحي؛ أي: دراسة الحالة الشرائية للسوق المستهدف، ودراسة احتياجات المستهلكين في هذا السوق لهذا فإن **دراسة السوق** أمر هام جداً قبل الدخول في أي مشروع جديد، ومن خلال هذه الدراسة يُتوصَّل إلى العديد من المعلومات التي تساعد على معرفة حالة السوق ككل، والتي من خلالها يمكن وضع خطة تسويقية يتم بها استهداف هذا السوق والعمل على المنافسة- بل والتفوق- على المنافسين.

دراسة السوق لمشروع

ومن خلال **دراسة السوق** يتم الوصول إلى معرفة الفرص التسويقية من خلال هذا السوق المُستهدف وخاصة في مجال قطاع خدمات الاطعمة و المشروبات الذي سيتم العمل عليه وعند التعمق في هذا الدراسة بالنسبة للمنتج فتكون دراسة جانبية إلى جانب دراسة السوق وتسمى دراسة المنتج أو الخدمة التي سوف يُقدمها مشروعك.

في **دراسة السوق** يتم دراسة العرض والطلب من حيث الكُم والكيف للمشروع الجديد، ويمكن من خلال هذه الدراسة توقُّع كمية الطلب على المنتج أو الخدمة، ومعرفة ما يُريده المُستهلك الموجود في هذا السوق من المُنتج الخاص بك ويُمكن معرفة التكلفة المتوقعة أيضاً.

## دراسة السوق

من الأسباب الرئيسة للقيام بدراسة السوق: رغبتنا في معرفة صفات المستهلكين وما يريدونه في حياتهم اليومية وتصرفاتهم أيضاً، وعند جمع كل هذه المعلومات تصبح الشركة لديها معلومات يمكن من خلالها تحديد الاطعمه المفضل للمستهلكين

هناك العديد من الأساليب التي يُقاس بها مدى فاعلية التسويق لهذا الطعام و الخدمة الجديدة منها: تحليل العملاء ومعرفة مدى ميولهم للمُنتجات التي يكون لها تسويق وكيف يتقبلون الأفكار الجديدة. تحليل المنافسين وهل يقومون بعملية تسويقية لمُنتجاتهم أم لا. دراسة المُنتج و الوجبات نفسها ومعرفة القنوات التسويقية التي يُمكن الإعتماد عليها من عدمه. وهناك بعض العوامل الأخرى مثل تصميم الإختيار وتحليل المخاطر المُتوقعة والمزيج التسويقي. السبب الأساسي من عمل **دراسة السوق** هو معرفة ما يسعى الناس له أو ما يُريدونه ويحتاجونه من وجبات و اطعمه مفضل و طرق التقديم، أو ما يَنصَّب عليه إعتقادهم، ويتم أيضاً معرفة ما هو السلوك الشرائي عند الفئة المُستهدفة وكيف يتصرف هؤلاء الأشخاص، وبعد معرفة كل هذه النقاط تكون قد إكتملت الدراسة ويُمكننا وقتها معرفة كيف سنقوم بتسويق وجباتنا الخاصة في هذا السوق المُستهدف.

## الأدوات المستخدمة في دراسة السوق

يتم في دراسة السوق استخدام بعض الأدوات للوصول لنتائج دقيقة وهذه الأدوات هي الإستبيانات واستطلاعات الرأي من خلال مُتخصصين في الإستشارات التسويقية وبحوث السوق الذين يقومون بعمل هذه الإستطلاعات.

ومن أهم الأشياء التي يجب أن أخذها في الإعتبار عند القيام بإنشاء نشاط تجاري معلومات السوق: وهذه المعلومات تتمثل أن يتم معرفة أسعار الوجبات و الاطعمه في المطاعم المنافسة وما مدى القوة الشرائية بهذا السوق، ويتم تحصيل هذه المعلومات بالعديد من الطرق التي تعتمد عليها شركات الأبحاث التسويقية.

تقسيم السوق: وهو جمع معلومات عن المُستهلكين في هذا السوق أو هذه المنطقة الجغرافية ثم تقسيمهم لمجموعات كل مجموعة لها صفات مُعينة يُحددها الفريق الذي يقوم بهذه الدراسة. اتجاهات السوق: وهذه الدراسة تكون لمعرفة مدى متى تكون القوة الشرائية عالية في هذا السوق ومتى تكون مُنخفضة، ويتم دراسة اتجاهات السوق بشكل دقيق إذا كُنت ستقوم بطرح مُنتج جديد وذلك لأن المُنتجات الجديدة لا يُمكن تحديد حجمها في السوق لأول مرة، ومن خلال دراسة اتجاهات السوق وحجم القوة الشرائية به يُمكنك استنتاج ما يُمكنك تحقيقه، وتتم أيضاً دراسات فرعية للمُنافسين والمُنتجات المُنافسة والعُملاء المُستهدفين بشكل كامل. أما عن قياس فعالية التسويق فيكون من خلال عدة أساليب من أهمها:

- تحليل العُملاء والمُنافسين والسوق.
- تحليل التحديات التي يُمكن أن يواجهها المشروع.
- دراسة المُنتج أو الخدمة.



## تصميم المزيج التسويقي والإعلاني عن الدراسة السوقية.

### أولاً : البحث و التحليل

#### الموارد الأساسية

- الشاحنات
- المواد الغذائية

#### التوزيع

- كيف يفضل العملاء الحصول على الخدمة ؟
- الحصول عليها في المكان والوقت المناسب

#### هيكل التكاليف :

##### التكاليف الأساسية

- شراء الشاحنات ولوازمها(كرفان) .
- شراء المواد الغذائية
- شراء المشتقات النفطية (غاز - بترول - ديزل )
- الدعاية والاعلان

##### المواد الاعلى تكلفة

- الشاحنات
- التكاليف التشغيلية

## الانشطة الأعلى تكلفة

- الدعاية والاعلان والتسويق

## نقاط القوة

- الطعام الشهى والتميز
- الأسعار المناسبة

## نقاط الضعف

- تقلب المناخ
- تقلبات أسعار المواد الغذائية

## الفرص

- عدم وجود منافسة في السوق مما يتيح الفرصة للحصول الى قاعدة اكبر من العملاء
- القدرة على التوسع في السوق مما يتيح الفرصة لفتح فروع أخرى في المحافظات .

## التحديات

- التكيف مع تقلب وارتفاع أسعار المواد الغذائية والوضع الغير مستقر .

## احتياجات الزبائن وما يفضلونه

- الجودة في تقديم الخدمات
- يفضل الزبون تقديم الخدمة باقل الأسعار

## المنافسون

- لا يوجد منافسون
- تحليل المنافسون
- من هم ؟ لا يوجد
- بماذا يتميزون ؟ لا يوجد
- ما هي نقاط ضعفهم ؟ لا يوجد

## القدرة التنافسية على المشروع الذي نعمل فيه

- لا يوجد منافسون او مشاريع مماثلة مما يجعل الميزة التنافسية غير موجودة مما يتيح للوصول لقاعدة اكبر من العملاء ويعود ذلك بالفائدة للمشروع

## **ثانيا: خطة التسويق :**

ما هي خطة التسويق ؟

خطة التسويق هي خارطة طريق تساعد على تحديد الأهداف وفهم الجمهور المستهدف وتحسين تأثير الحملات التسويقية. بكلمات بسيطة تساعدك الخطة التسويقية في الحصول على رؤية .

## يجب أن تتضمن خطة التسويق بشكل مثالي ما يلي:

- أهداف واستراتيجيات تسويقية طويلة المدى وقصيرة المدى
- وصف للجمهور المستهدف أو شخصية المشتري
- واحد أو أكثر من استراتيجيات وتكتيكات التسويق عالية المستوى
- نظرة عامة على الوضع الحالي للسوق

## **مؤشرات الأداء الرئيسية :**

- أي ميزانية أو اعتبارات مالية
- جدول زمني للتنفيذ أو خارطة طريق

الخطة التسويقية هي وثيقة عمل تحدد إستراتيجيت وتكتيكاتك تسويقية. غالبًا ما يركز على فترة زمنية محددة (أي خلال الـ 12 شهرًا القادمة) او حسب المدة قصيرة المدى ام طويل المدى ويغطي مجموعة متنوعة من التفاصيل المتعلقة بالتسويق ، مثل التكاليف والأهداف وخطوات العمل.

يتم تقديم خطة التسويق كمستند PDF ، ولكن يمكنك أيضًا إعداد نسخة أكثر إبداعًا منها. على سبيل المثال ، يمكنك إنشاء رسم بياني وعرض تقديمي وحتى صفحة ويب تفاعلية لمشاركة الخطة والخطة التسويقية مثل خطة العمل ، فإن خطة التسويق ليست وثيقة ثابتة. يجب أن يتغير ويتطور مع نمو العمل وتوسع المشروع ، ومع تطور اتجاهات التسويق الجديدة والمتغيرة. لا سيما في عالم اليوم المتغير ، فنحن بحاجة إلى مواكبة أفضل الطرق للوصول إلى السوق والمشاركة فيه.

## **الغرض من خطة التسويق :**

ينشئ العديد من أصحاب الأعمال خطة تسويق ثم يضعونها جانبًا. ومع ذلك ، فإن خطة التسويق الخاصة بنا هي خريطة طريق توفر الاتجاه نحو تحقيق أهداف المشروع. ويجب الإشارة إليه وتقييم النتائج بشكل متكرر.

في حين أن بعض أصحاب الأعمال الصغيرة يدرجون خططهم التسويقية كجزء من خطة أعمالهم الشاملة ، لأن التسويق أمر بالغ الأهمية للنجاح ، يوصى بوضع خطة تسويق شاملة ومفصلة من تلقاء نفسها.

## فوائد خطة التسويق

لا يمكن المبالغة في أهمية وجود خطة تسويق مفصلة. خطة التسويق:

- تعطي الوضوح حول ما هو السوق المستهدف من السهل العثور على العملاء والجمهور إذا كنا نعرف من هم.
- يساعدك على صياغة الرسائل التسويقية التي ستؤدي إلى نتائج. يتعلق التسويق بمعرفة ما يمكن أن يفعله طعامنا وخدمتنا لمساعدة السوق المستهدفة. يجب أن نتحدث الرسالة التسويقية بشكل مباشر عن السوق .
- يوفر التركيز والتوجيه. اختيارات التسويق واسعة بما في ذلك البريد الإلكتروني ووسائل التواصل الاجتماعي والإعلان وتدوين الضيف والبريد المباشر والدعاية وما إلى ذلك.
- مع وجود العديد من الخيارات التسويقية ، فأنت بحاجة إلى خطة لتحديد أفضل مسار لمشروع شاحنة الطعام .

## سلة الخدمات و المميزات



الحلويات



المشروبات



الوجبات



لذيذة  
وخالية من المواد  
الحافظة

طازجة  
الأسعار مناسبة  
مفيدة للصحة مع إمكانية  
توفير مشروبات غازية

سهولة التحضير وخفيفة  
النظافة  
أسعار مناسبة

## اسعار الخدمات

التكاليف التشغيلية (مرتبات واجور - مياه - المواد الغذائية - المشتقات النفطية )	التكاليف
1000 - 1200 في اليوم	ما هو العدد المتوقع للزبائن المستعدين للدفع ؟
600000 - 700000 في اليوم	الإيرادات المتوقعة
لا يوجد	أسعار المنافسين
150 - 3000 ريال	السعر الذي تحدده
مرتبات واجور - مياه - مواد غذائية - مشتقات نفطية	أسباب وضع هذا السعر
للطبيبات الكبيرة	لمن ستمنح الخصومات
لكسب المزيد من الزبائن	أسباب منح الخصومات ؟
لا ، الدفع نقداً	هل سيتم تقديم الخدمات بالأجل ؟

## الترويج والدعاية و الإعلان

التكلفة	تفاصيل	نوع الدعاية
\$200	موقع التواصل الاجتماعي	مقروعة
\$100	عمل فيديو اعلاني للمشروع	مشاهدة

## شرح مراحل عملية وتقديم الخدمة

- يتم استقبال الزبائن مع الاخذ بإجراءات الأمان والسلامة
- يتم تلبية طلبات الزبائن بتقديم الأطعمة المطلوبة من قبل المواطنين المعنيين بذلك
- يتم إعطاء الزبائن الفواتير واستلام النقود

## خطة التعامل مع العملاء

- التعامل الجيد مع الزبائن
- المرونة

## تفاصيل المشروع والمعدات

- شراء الشاحنات الجاهزة (كرفان)
- شراء المنظومات الشمسية (الكهرباء)
- شراء نظام محاسبي
- شراء خزان (المياه)

الإجمالي	السعر	الكمية	المعدات
\$125000	\$25000	5	الشاحنات الجاهزة
\$2500	\$500	5	المنظومات الشمسية
\$3000	\$3000	5	نظام محاسبي مع الأجهزة
\$2500	\$500	5	خزان مياه
\$133000		الإجمالي	



## **القسم الخامس**

### **الموقع**

## دراسة اختيار موقع المشروع

إن اختيار الموقع من العوامل المحورية لنجاح المشروع؛ حيث أن عملية الاختيار لها عدة عوامل تؤثر بشكل مباشر مثل العامل اللوجستي والتسهيلات الحكومية وتوافر الموارد. حيث يتم تحليل كل المؤثرات عند دراسة الموقع المناسب. توجد خدمات للإستشارات على تحديد واختيار أفضل موقع بناءً على العوامل السابقة بالإضافة إلى طبيعة المشروع وأهدافه والبنية التحتية والخطط المستقبلية للتطوير.

## معايير اختيار موقع المشروع:

### قبل اختيار مواقع الشاحن للتواجد بها يجب الاخذ بعين الاعتبار عدة معايير وهي :

- **المكان:** هل هناك عدد كاف من الناس في المنطقة المحيطة بك مباشرة، و منطقة أوسع لدعم المشروعات و الشراء من المطعم المتنقل ما مصير المشروعات المماثلة في تلك المنطقة؟
- **المواصلات:** إذا كان مكان تواجد الشاحنة سيعتمد على الانتقال بالمواصلات، فعلينا أن نختار موقعا يسهل الوصول منه و إليه. و أيضا، هل تصل المواصلات العامة إلى هذ الموقع؟ و هل يقع على طريق رئيسي عام؟
- **المنافسون:** أين يقع المنافسون الذين يرتبطون بالشركة؟ إن وجود الكثير جدا من المنافسين والمطاعم بالجوار من الممكن قطعا ان يكون مشكلة.
- **الوضوح:** ربما يحتاج المكان إلى رؤيته بوضوح من الطريق العام و ألا يكون مختبئا و إلا فإن الناس سيفقدونه بسهولة.
- **اللافتات:** حيث إن اللافتات الجيدة من الممكن أن تصنع فارقا كبيرا، مع التأكد بعدم وجود قيود قانونية تعوق عن وضع لافتة ليست على جسم الشاحنة مثلا
- **المرافق:** ماذا تشبه المرافق؟ فهل توجد مساحة كافية لركن السيارات؟ و هل يوجد حمام للعامة، و لفريق العمل؟ و ماذا عن الاضاءة الخارجية و المناظر الطبيعية؟
- **التاريخ:** تجنب المواقع ذات السمعة السيئة، لأنك سوف تقضي الكثير من الوقت في التغلب على المفاهيم المأخوذة سلفا عن المكان.

- قيمة الايجار للوقوف بالشاحنه في بعض المواقع :على الرغم من الأهمية الواضحة لقيمة الايجار، فإنه لا يجب أن يكون العامل الوحيد لاتخاذ قرار الايجار. بالطبع يجب أن نحافظ على نفقاتنا العامة منخفضة، و لكن تأسيس مشروعنا في موقع رخيص و سيئ هو أيضا طريق لفشله فلا بأس بدفع ايجار داخل الحدائق او في مواقف السيارات مثلا
- و أخيرا، مهما كان الموقع الذي سنختاره، سنتأكد من ان المكان مقسم إلى مناطق تتناسب مع نوع المشروع. و الأشياء الأخرى التي قد يجب علينا وضعها في الحسبان هي:
  - هل يستطيع الموظفون و الموردون الوصول إليه بسهولة؟
  - هل توجد أية مشاكل بيئية يجب وضعها في الاعتبار؟

### تحديد موقع المشروع

- صنعاء - امام المنتجعات المنتزهات والحدائق ( الاماكن المزدحمه)

### اسباب اختيار هذا الموقع

- لكثرة تواجد الناس في هذه النقاط
- مدى القرب من الموردين و المواصلات
- سوف يكون موقع العربة قريب من الموردين و المواصلات العامه

## **القسم السادس**

### **الادارة**

## نوع المشروع

كما نعلم ان المشاريع تختلف وتندرج في حجمها وأهميتها، فمنها ما تحتاج الى تراخيص فقط من البلديات وسجلات تجارية من وزارة التجارة والصناعة للمؤسسات والشركات، وتختلف حسب الأنشطة، ولا بد من مراعاة كل نشاط يدرج في سجلها واكمال المتطلبات المعتادة من رسوم وغيرها.

لأوضح هنا اختلاف المؤسسة عن الشركة بكونها ليس لها شخصية معنوية بمعنى ان المؤسسة ومالكها نفس الشخصية لينتج عن ذلك ان ذمتهم المالية واحده، ليكون هو المسؤول الأول عن كل ما ينتج عن هذه المؤسسة من التزامات.

وفي الجانب الآخر نجد ان الشركة تختلف عن المؤسسة في الشخصية فهي كيان قانوني مختلف تندرج تحت نظام الشركات السعودي، وهي كيان مختلف عن مالكيها، ويوجد عدة أنواع لهذه الشركات ليختصر حديثي هنا عن المؤسسة والفرق بينها وبين نوع من أنواع الشركات وهي شركة ذات المسؤولية المحدودة وهي الشركة التي تندرج تحت الشركات المختلطة.

المؤسسة بمفهوم بسيط جدا هي المنشأة التي يمتلكها شخص واحد باسمه ومرخصة بسجل تجاري تصدر من وزارة التجارة، و الشركة (ذ.م.م) اختصار لشركة ذات المسؤولية المحدودة والتي تتكون بين عدد قليل من الشركاء لا يتجاوز عددهم الخمسين شريكاً، حيث تحدد مسؤولية كل شريك فيها عن ديون والتزامات الشركة بمقدار حصته، حيث انه يجوز انشاء شركة ذات مسؤولية محدودة لشخص واحد وهي تندرج تحت المسؤولية المحدودة ويرمز لها (ش.ش.و) شركة الشخص الواحد، وقد جاءت هذه الشركة لمعالجة موضوع عدم رغبة الكثير بالمؤسسة لكونها ذات الشخصية مع مالكيها وعدم استقلاليتها بالذمة المالية، فالنظام عام 2015م عالج هذا الأمر بصور شركة الشخص الواحد .

لنجد ان العبرة في أهمية تحديد الشكل القانوني بتوفير الشروط القانونية لشكل الشركة بحسب الإرادة الحقيقية للشركاء أنفسهم.

## حيث يُؤثر الشكل القانوني لمشروع فى النقاط التالية:

- تكلفة بدء المشروع واجراءات تسجيله، والمحافظة عليه، مدى صعوبتها والوقت الذي تستغرقه.
- بساطة بدء المشروع وإدارته، إمكانية وجود شركاء.
- المسؤولية الشخصية، والمخاطر المالية التي يتحملها صاحب المشروع، وكم يبلغ حجم الخسائر الذي يمكن أن يتكبدها في حال واجه المشروع خسائر أو مشاكل مالية.
- طريقة صنع القرار داخل المشروع، السيطرة عليه، من حيث كيفية اتخاذ القرارات وتحديد من يتخذها.
- الضرائب على أرباح المشروع، والتي ستفرض على الشركة وعلى مالكيها والنسبة المئوية لها، فهل تخضع أرباح الشركة وحدها للضرائب، أم تفرض الضرائب على الأرباح الموزعة على المالكين، أم كلاهما معاً؟
- الاستمرارية، وكم من الوقت يمكن أن يستمر المشروع تحت إطار كل من الأشكال القانونية، وما هي الطوارئ التي يمكن أن تؤدي إلى إنهاء المشروع التجاري وتصفيته.
- القدرة في الحصول على التمويل اللازم، وما إذا كان شكل المشروع يسمح له بالاقتراض، إدخال الشركاء، بيع الحصص للغير، طرح الأسهم أو السندات للاكتتاب.

## الشروط القانونية

### الشكل القانوني للمشروع

- شركات اشخاص

تنطبق الضرائب التالية على المشروع :

تطبيق قوانين الضرائب العامة حسب القانون اليمني

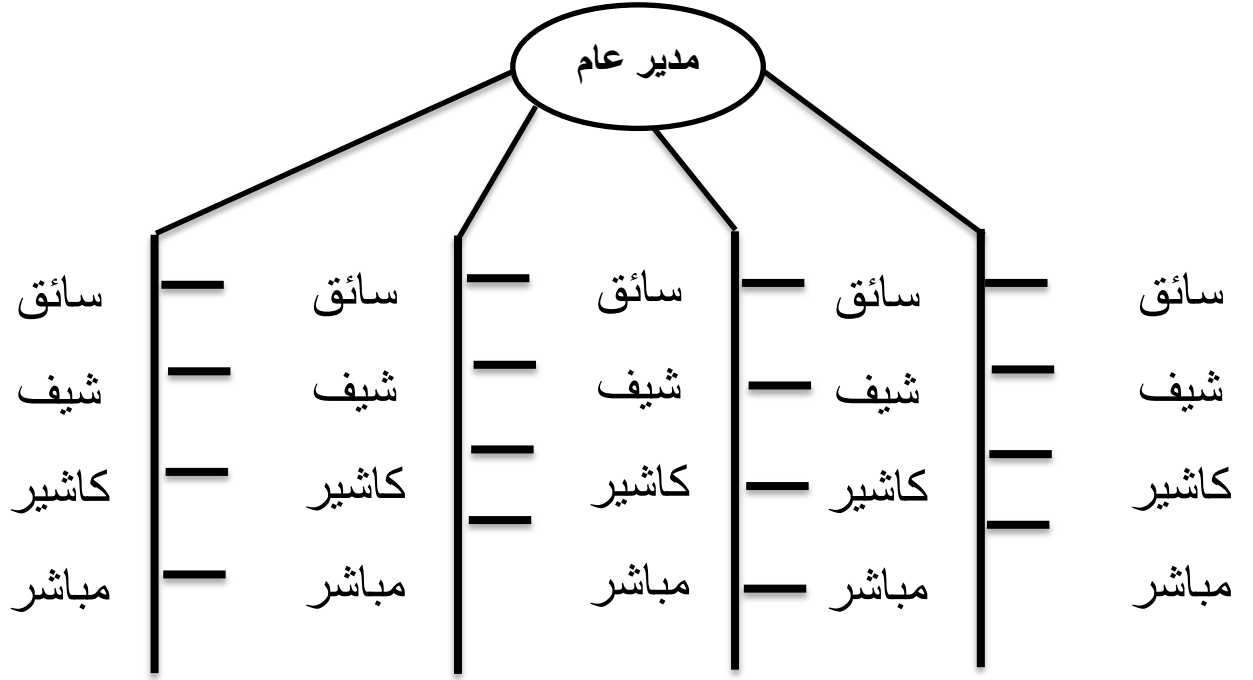
التكلفة	سيحتاج المشروع الى الترخيص والتصاريح
\$1000	<ul style="list-style-type: none"><li>• رخصة مزاولة المهنة</li><li>• رخصة الضرائب</li><li>• رخصة وزارة الصحة</li><li>• سجل تجاري</li><li>• بطاقة زكوية</li><li>• بطاقة تملك الشاحنات</li></ul>
التكلفة	سيكون للمشروع التأمينات التالية
\$600	<ul style="list-style-type: none"><li>• تأمين اجتماعي</li><li>• تأمين صحي</li><li>• تأمين أصحاب المهن</li></ul>
\$1600	الإجمالي

## الاحتياجات لجهة التوظيف

عدد الموظفين	المهارات والخبرات المطلوبة	المهنة
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- بكالوريوس إدارة اعمال</li> <li>- دبلوم محاسبة</li> <li>- القدرة على استخدام الكمبيوتر</li> <li>- لدية مهارات التواصل</li> <li>- لدية حسن سيرة وسلوك</li> </ul>	مدير عام
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- شهادة سائق</li> <li>- حسن المظهر والسلوك</li> </ul>	سائق شاحنات
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- محترف في فن الطبخ</li> <li>- لا يعاني من أي امراض</li> <li>- حسن المظهر والسلوك</li> </ul>	شيف (طباخ)
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- دبلوم محاسبة</li> <li>- حسن المظهر</li> <li>- القدرة على استخدام الكمبيوتر</li> <li>- اللباقة في الكلام</li> </ul>	كاشير (النقدية)
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- حسن السيرة والسلوك</li> <li>- مهارات التواصل مع الزبائن</li> <li>- حسن المظهر</li> <li>- اللباقة في الكلام وفي التعامل مع الزبائن</li> </ul>	المباشرين
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- حسن المظهر</li> <li>- حسن سيرة وسلوك</li> </ul>	عامل النظافة
26	الإجمالي	



## الهيكل التنظيمي



## فريق عمل المشروع

اجمالي التكلفة	المنافع	الراتب الشهري	العدد	المسمى الوظيفي
\$400	- الادارة على المشروع - بدل مظهر - بدل مواصلات - تأمين صحي	\$400	1	مدير عام
\$1000	- بدل مواصلات - بدل مظهر - تأمين صحي	\$200	5	سائق شاحنات
\$2000	- بدل مواصلات - بدل مظهر - تأمين صحي	\$400	5	الشفيف (الطباخ )
\$750	- بدل مواصلات - بدل مظهر - تأمين صحي	\$150	5	الكاشير (النقدية)
\$600	- بدل مواصلات - بدل مظهر - تأمين صحي	\$120	5	المباشرين
\$500	- بدل مواصلات - بدل مظهر - تأمين صحي	\$100	5	عامل نظافة
\$5250	الاجمالي			

## الاصول

المبلغ	حقوق الملكية	المبلغ	الاصول
\$139050	رأس المال	\$125000	5 شاحنات
		\$2500	المنظومات الشمسية
		\$3000	نظام محاسبي مع الاجهزة
<b>\$139050</b>	اجمالي حقوق الملكية	<b>\$130500</b>	اجمالي الاصول الثابتة
		\$5250	الراتب والاجور
		\$2000	مواد غذائية (بضاعة)
		\$1000	محروقات
		\$300	ماء
<b>\$139050</b>	اجمالي حقوق الملكية	<b>\$8550</b>	اجمالي الاصول المتداولة

## **القسم السابع**

### **الجانب المالي**

## التحليل المالي

يعد التحليل المالي جانبًا حاسمًا في جميع الأنشطة التجارية لأنه يوفر رؤى عملية حول صحة المنظمة وإمكاناتها المستقبلية. لا توفر هذه المعلومات للمستثمرين والمقرضين بيانات مهمة قد تؤثر على أسعار الأسهم أو أسعار الفائدة كما تتيح هذه التقارير لمديري الشركات قياس أدائهم فيما يتعلق بالتوقعات أو نمو الصناعة. من وجهة نظر الإدارة تعتبر التحليلات المالية ضرورية لنجاح الشركة لأنها تسلط الضوء على نقاط القوة والضعف التي تؤثر بشكل مباشر على القدرة التنافسية.

### ينطبق هذا النوع من التحليل بشكل جيد على الحالات التالية:

قرارات الاستثمار من قبل المستثمر في هذه الحالة يقوم المحلل المالي أو المستثمر بمراجعة البيانات المالية والإصلاحات المرافقة للشركة لمعرفة ما إذا كان من المفيد الاستثمار في الكيان أو إقرضه. يتضمن هذا عادةً تحليل النسب لمعرفة ما إذا كانت الشركة تتمتع بالسيولة الكافية وتولد قدرًا كافيًا من التدفق النقدي، قد يتضمن أيضًا دمج المعلومات في البيانات المالية لفترات متعددة لاشتقاق خطوط الاتجاه التي يمكن استخدامها لاستقراء النتائج المالية في المستقبل.

قرارات الاستثمار من قبل المستثمر الداخلي، في هذه الحالة يستعرض محلل داخلي التدفقات النقدية المتوقعة والمعلومات الأخرى المتعلقة بالاستثمار المحتمل (عادةً للأصل الثابت). والقصد من ذلك هو معرفة ما إذا كانت التدفقات النقدية الخارجة المتوقعة من دراسة جدوى مشروع تجاري ستدر عائداً كافيًا على الاستثمار. يمكن أن يركز هذا الفحص أيضًا على ما إذا كان يجب استئجار أو شراء أحد الأصول المصدر الرئيسي للمعلومات للتحليل المالي هو البيانات المالية للشركة. يستخدم المحلل المالي هذه المستندات لاشتقاق النسب وإنشاء خطوط الاتجاه وإجراء مقارنات مع معلومات مماثلة للشركات.

## أنواع التحليل المالي

هناك عدد لا يحصى من التقنيات التي يمكن استخدامها لتحليل أداء المشاريع التجارية. ولكن الأساليب الأكثر شيوعاً تستخدم الأنواع التالية:

### التحليل الأفقي

تستخدم هذه الطريقة الأداء السابق كمقياس أساسي لنجاح الشركة. هناك اختلافات في هذه الطريقة قد تستخدم عدداً من السنوات كمعيار على سبيل المثال إذا كانت الشركة موجودة منذ بعض الوقت، فيمكن استخدام السنتين السابقتين للمقارنة.

### التحليل الرأسي

المعروف أيضاً باسم النسب المئوية للمكونات. يقوم هذا النوع من التحليل بمقارنة الأرباح مع الأصول والخصوم والأسهم، هذه الطريقة مفيدة بشكل عام عند مقارنة عدد كبير من الشركات المماثلة. إن محدودية هذه الطريقة هي أنها لا تؤثر في الغالب على العوامل التي تؤثر على قابلية الحياة المستقبلية بشكل مناسب، مثل الشراكات طويلة الأجل والخسائر أو الاستثمارات لمرة واحدة.

## تفاصيل قائمة المركز المالي النقدي:

### اولاً : الاصول المتداولة

هي الاصول المتوقع تحويلها الى نقد خلال السنة المالية البنود التالية :-

❖ النقدية بالصندوق بمبلغ \$139050

### ثانياً : الاصول الثابتة

❖ هي الاصول التي سيتم شراؤها واستخدامها في المشروع وليس لإعادة بيعها

❖ الشاحنات سيتم شراء خمس شاحنات بمبلغ \$125000

❖ المنظومة الشمسية : سيتم شراء المنظومات الشمسية بمبلغ \$2500

❖ النظام المحاسبي مع الاجهزة : سيتم شراء النظام مع الاجهزة بمبلغ \$3000

❖ حقوق الملكية

❖ رأس المال الاولي : تبلغ التكلفة الرأس مالية التقديرية للمشروع \$139050

### مصدر راس المال هم الشركاء المتضامنين بالتوزيع كالاتي:

❖ صالح الابريقي بمبلغ \$46350

❖ علي ابوسالم بمبلغ \$46350

❖ محمد مهدي بمبلغ \$46350

## قائمة الدخل التقديرية

كلي	جزئي	البيان
	\$386400	الايادات
		التكاليف المتغيرة
\$377850		مجمل الربح
	(\$130500)	التكاليف الثابتة
	(\$100)	التكاليف التسويقية
	(\$5250)	التكاليف الادارية والعمومية
\$242000		صافي الدخل قبل الضريبة واهلاك
	\$13050	اهلاك الاصول الثابتة
\$228950		صافي الدخل قبل الضريبة
	(\$45330)	ضريبة الدخل 20 %
\$183620		صافي الربح

## تفاصيل قائمة الدخل التقديرية

المبلغ	السعر	العدد	الخدمة
45000	150	300	فلافل
100000	400	250	شوارما
180000	1200	150	اصابع دجاج
70000	700	100	برجر
64000	800	50	زنجر
100000	1000	100	بروست
10000	200	50	عصائر طازجة
75000	250	300	مشروبات غازية
644000			الاجمالي
\$32200			الاجمالي الشهري
\$386400			الاجمالي السنوي



### التكاليف المتغيرة

التكاليف المتغيرة	الكلفة
الراتب	\$5250
مواد غذائية	\$2000
محروقات	\$1000
ماء	\$300

### التكاليف الثابتة

التكاليف الثابتة	الكلفة
شراء الشاحنات	\$125000
المنظومات الشمسية	\$2500
نظام محاسبي مع الاجهزة	\$3000
الاجمالي	\$130500

### التكاليف التسويقية

التكاليف التسويقية	الكلفة
عمل فيديو اعلاني للمشروع	\$100
الاجمالي	\$100

### مصاريف الاهلاك للسنة الاولى :

المبلغ	نسبة الاهلاك	التكلفة	الاصل
\$13050	%10	130500	التكاليف الثابتة الشاحنات المنظومات الشمسية النظام المحاسبي النظام المحاسبي مع الاجهزة
\$13050			الاجمالي

## إدارة الأرباح

عندما يتعلق الأمر بالربحية الخاص بالشركة بحسب التوازن اذا كانت الربحية منخفضة للغاية فقد يكون لها تأثير سلبي على التدفق النقدي الخاص بها وزيادة الضغط في جميع انحاء الشركة .

## اعداد التقارير

ان اخذ الوقت لتقييم اعمال الشركة هو امر حاسم للنمو الصحي والمستدام وتسعى شركة **Food Trucks** لإنشاء خطة لمراجعة الاموال بشكل منظم بالتعديل في الوقت المناسب لعكس اتجاه سلبي او اغتنام فرصة ايجابية فريدة لهذا تعتقد شركة **Food Trucks** ان هناك حاجة لاعداد تقارير مالية قوية لمضان زيادة مستويات دعم رأس المال او النمو من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ فان البيانات المالية القوية امر لا بد منه لتحقيق لاستدامة المالية للشركة .  
واخيراً وحتى تكون الاستدامة قابلة للتحقيق يجب ان ترتبط الشركة بالنشاطات المحددة بالمشروع والتي تم تعريفها في خطة العمل .

ويتحقق ذلك اذا كانت الموارد المطلوبة متوفرة ومخصصة في الوقت المناسب ، كما ان الكوادر البشرية المؤهلة والملتزمة بعملها تعد من اهم الموارد اللازمة لتحقيقه ، وتعد هذه القاعدة الذهبية لتحقيق الاستدامة

## الدارسة التحليلية للمشروع

نقطة التعادل

الإيرادات - التكاليف المتغيرة - التكاليف الثابتة - صافي الربح

الإيرادات - \$8550 - 130500 - صفر

الإيرادات \$8550 + 130500

الإيرادات \$139050

يقضي ان \$139050 - 8550 - 130500 - صفر

اذن تتحقق نقطة التعادل عند تحقيق إيرادات مقدارها \$139050

فترة الاسترداد

صافي التدفقات النقدية الداخلية - \$183620 في السنة = فترة الاسترداد

قائمة التدفقات النقدية المتوقعة

التفاصيل	ايرادات المبيعات	تكاليف مباشرة	اجمالي الربح	تكاليف ثابتة	صافي الربح
يناير	\$32200	\$16500	\$15700	\$5250	\$10450
فبراير	\$32200	\$16500	\$15700	\$15700	\$10450
مارس	\$32200	\$16500	\$15700	\$15700	\$10450
ابريل	\$32200	\$16500	\$15700	\$15700	\$10450
مايو	\$32200	\$16500	\$15700	\$15700	\$10450
يونيو	\$32200	\$16500	\$15700	\$15700	\$10450
يوليو	\$32200	\$16500	\$15700	\$15700	\$10450
اغسطس	\$32200	\$16500	\$15700	\$15700	\$10450
سبتمبر	\$32200	\$16500	\$15700	\$15700	\$10450
اكتوبر	\$32200	\$16500	\$15700	\$15700	\$10450
نوفمبر	\$32200	\$16500	\$15700	\$15700	\$10450
ديسمبر	\$32200	\$16500	\$15700	\$15700	\$10450
المجموع	\$386400	\$198000	188400	\$63000	\$125400

التدفقات النقدية

التفاصيل	يناير	فبراير	مارس	ابريل	مايو	يونيو
السيولة في بداية الشهر	\$32200	\$43450	\$54700	\$65950	\$77200	\$88450
السيولة الناتجة عن المبيعات	\$16500	\$16500	\$16500	\$16500	\$16500	\$16500
مجموع التدفقات النقدية	\$48700	\$59950	\$71200	\$82450	\$93700	\$104950
التدفقات النقدية بسبب تكاليف يد العمل	\$5250	\$5250	\$5250	\$5250	\$5250	\$5250
مجموع التدفقات الخارجية	\$5250	\$5250	\$5250	\$5250	\$5250	\$5250
السيولة المتوفرة في نهاية الشهر	\$43450	\$43450	\$43450	\$43450	\$43450	\$43450

## **القسم الثامن**

### **المخاطر**

## المخاطر

هنا يقوم واضع الخطة بالسرد الامين للمخاطر المحتملة التي ستواجهها عملية تنفيذ المشروع وبطبيعة الحال لا يخلو اي مشروع ريادي من مواجهة المخاطر فوجود المخاطر جزء من العمل الريادي وتكوين المشروع الريادي .

تواجه الأفكار والمشاريع الريادية والمشروعات الصغيرة عدد من المخاطر المتنوعة والمتجددة منها مايلي :

- البدء بفكرة ريادية دون دراسة جدواها
- عدم دقة أو عدم كفاية المعلومات عن الفكرة الريادية أو المشروع الريادي
- تنفيذ فكرة لا تتوافق مع ميول واتجاهات وقدرات صاحب الفكرة الريادية
- عدم وجود مؤشرات أولية بتوافر مقومات نجاح الفكرة أو المشروع
- غياب البيانات والمعلومات عن النشاط أو القطاع أو الصناعة
- عدم دقة تحديد خصائص السوق وطبيعة المنافسة أمام الفكرة أو المشروع
- غياب البيانات والمعلومات عن الأطراف ذات العلاقة بالفكرة أو المشروع
- عدم وضوح البيانات عن الشركاء في الفكرة أو المشروع
- غياب أو عدم دقة دور الداعمين أو الرعاية للفكرة أو المشروع
- عدم تحديد التحديات المحتملة ومصادرها وكيفية التعامل معها

ومن الملاحظ أنه مع تعدد وتنوع التحديات والمخاطر التي يمكن أن تواجه الفكرة الريادية أو المشروع الريادي، إلا أنه أيضاً غالبية هذه التحديات والمخاطر لها علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالبيانات والمعلومات عن الفكرة الريادية والأطراف ذات العلاقة بها، وبما يؤكد أهمية وخطورة المعلومات كمصدر رئيسي للمخاطر والتحديات التي تواجه رائد الأعمال.

## أساليب مواجهة المخاطر التي تواجه الأفكار الريادية ورواد الأعمال

يمكن لرائد الأعمال أن يرفع من كفاءته في مواجهة المخاطر التي تواجهه من خلال أدوات ووسائل عديدة منها ما يلي :

### ✓ تصفية الأفكار الريادية للمشاريع الاستثمارية

تأتي مرحلة غربلة الأفكار الريادية للمشروعات بعد مرحلة تحديد وتشخيص هذه الأفكار وذلك بغرض حذف أفكار المشروعات المشكوك في نجاحها والاكتفاء فقط بقائمة نهائية لتلك الأفكار التي تتطلب دراسة جدوى مبدئية للتأكد من جدواها لكافة الأطراف ذات العلاقة بفكرة المشروع .

وتتضمن مرحلة غربلة الأفكار الريادية للمشروعات خطوتين أساسيتين :

### ✓ التصفية المبدئية للأفكار الريادية

وعادة تستخدم بعض التساؤلات من خلال الإجابة عليها يتم استبعاد بعض الأفكار ومن أهم هذه التساؤلات ما يلي :

- ما هو حجم الاستثمارات اللازمة للمشروع أو لتنفيذ الفكرة ؟
- ما هي إمكانية توفير عوامل الإنتاج اللازمة لتنفيذ فكرة المشروع ؟
- هل توجد قيود تسويقية تقف أمام تنفيذ وتقدم المشروع ؟
- هل يوجد للمشروع نتائج جانبية تضر بالبيئة مثل التلوث أو الضوضاء أو الازدحام أو غيرها ؟
- هل يتفق المشروع مع خطة التنمية ؟

وبناءً على البيانات والمعلومات التي يتم توافرها بشأن تلك الموضوعات يمكن الانتهاء إلى قائمة من أفكار المشروعات التي يتم إخضاعها للتصفية النهائية .

### ✓ التصفية النهائية للأفكار الريادية

في هذه المرحلة يتم ترتيب أفضلية الأفكار التي تم تصفيتها بالمرحلة المبكرة وفق مجموعة من المعايير تتمثل فيما يلي :

### • ظروف المنافسة

من خلال توصيف نوع ومستوى المنافسة الموجودة بالسوق ومدى إمكانية دخول السوق بالمنتج أو الخدمة الجديدة والميزة التنافسية التي تتمتع بها

## • الحاجة الحقيقية للمنتج أو الخدمة

من خلال تحليل اتجاهات الطلب بالسوق وتحديد مدى حاجة فئة أو فئات معينة من العملاء لمنتج أو خدمة إضافية

## • مقومات الإنتاج

حيث يتم التأكد من إمكانية توافر عوامل الإنتاج والأساليب الفنية للعملية الإنتاجية مع تحقيق وفورات اقتصادية من تنفيذ فكرة المشروع

## • منافذ التوزيع

من خلال تحديد مدى ملاءمة منافذ التوزيع المتاحة لخصائص المنتج أو الخدمة وإمكانية توافر منافذ توزيع اقتصادية

## • فرص التمويل

حيث يتم تقدير رأس المال اللازم لتمويل فكرة المشروع وفرص توافر هذا التمويل وحجم التعادل ومعدلات الربحية للاستثمار

## تحديد أهداف من المشروع

- ❖ نحدد مجالات أهداف
- ❖ نحدد أولويات الاهداف
- ❖ نحدد حجم أو قيمة الاهداف خلال الأشهر أو السنوات القادمة
- ❖ نحدد مجالات الأهداف : حجم الانتاج، قيمة الانتاج، حجم الإيرادات ،قيمة المبيعات ،قيمة الأرباح، انواع المنتجات، اماكن الاسواق ، حجم الأسواق .. وغيرها
- ❖ نحدد أولويات الاهداف : عاجلة جداً ، عاجلة ، عادية ، مؤجلة
- ❖ نحدد تطور الأهداف زمنياً : ثبات ، تزايد ، تناقص، تذبذب ، معدلات التغيير

**التحديد الدقيق لدور وصلاحيات الشركاء : عشرة نقاط توضح العلاقة مع الشركاء وتوفر الحماية للمشروع:**

- ❖ إعداد اتفاق شراكة واضح محدد
- ❖ إبرام عقد ملزم للطرفين
- ❖ تحديد نسبة الشراكة وما يترتب عليها
- ❖ تحديد صلاحيات وآلية اتخاذ القرارات
- ❖ تحديد قواعد وضوابط وإجراءات التخارج من الشراكة في المشروع
- ❖ تحديد قواعد وضوابط وإجراءات دخول شركاء جدد أو نقل الملكية إلى آخرين
- ❖ تحديد ضوابط وقواعد صرف أو حجز الأرباح
- ❖ تحديد مسؤوليات وصلاحيات استلام وصرف الاموال
- ❖ تشكيل الادارة العليا لإدارة المشروع
- ❖ تحديد مستقبل أبناء الشركاء داخل المشروع

**التحديد الدقيق لطبيعة المنافسة :**

- ❖ مواصفات منتجات المنافسين
- ❖ تطور حجم وقيمة مبيعات المنافسين
- ❖ أسعار منتجات المنافسين
- ❖ قنوات التوزيع لمنتجات المنافسين
- ❖ نقاط القوة ونقاط الضعف لدى المنافسين



## التحديد الواضح للإجراءات التنفيذية : خطوات رئيسية لاستكمال الجاهزية لبدء المشروع

نحدد فريق العمل والهيكل الوظيفي للمشروع ونحدد الاختصاصات والمهام والمسؤوليات والصلاحيات مع تحديد الشروط الواجب توافرها في الأفراد من مؤهل علمي وخبرات عملية وسمات شخصية ومهارات فنية وإدارية ، وحدد الرواتب والمكافآت، وحدد شكل التعاقد مع الافراد، وحدد اسلوب استقطاب الافراد وتدريبهم ونظام عملهم حسب الانظمة والقوانين

نحدد الاسلوب في الادارة وآلية اتخاذ القرارات وطريقة الادارة للاجتماعات وأساليب تحفيز الآخرين للمشاركة في اتخاذ القرارات وتحمل المسؤوليات

نحدد موقع المشروع بعد دراسة المناطق والمواقع البديلة وظروف التوريد ومواقع الموردين وأماكن تواجد العملاء وأين يتواجد المنافسون ، وراعي اعتبارات التكلفة المرتبطة بالمكان والانتقال والنقل والتوزيع ، وأدرس المساحات المتوفرة في ضوء طبيعة النشاط ومكونات المشروع ومعدل تردد الأطراف ذات العلاقة بالمشروع ، ثم اتخذ قرار اختيار الموقع بعد المقارنة بين مواقع بديلة

- حدد التجهيزات التي تحتاج اليها من أجهزة وأثاث وحدد مواصفاتها مع مراعاة ما هو مخصص من الموازنة لها ، ثم حدد الموردين وقارن بينهم حسب سمعتهم في السوق والاسعار وشروط الدفع والتسليم والضمان والصيانة

- حدد أساليب ومنافذ التوزيع لمنتجات وخدمات المشروع، وقارن بين أساليب التوزيع حسب الكفاءة والتكلفة وقارن بين أسلوب التوزيع المباشر أو الاعتماد على موزعين أو الجمع بين الاسلوبين معاً ، وهل ستعتمد على تجار الجملة أم تجار التجزئة أم مندوبين بالمشروع

- رتب أمورك المالية والمحاسبية، وتشاوّر مع أصحاب خبرة مهنية في الشؤون المالية والمحاسبية، وضع موازنة دقيقة لمدة عام للمشروع مجزأة إلى ربع سنوية أو شهور ، وادرس التكاليف والأسعار وحدد هامش الربح، وأوجد السجلات ونظام معلومات مالي محاسبي ، وحدد مصادر التمويل وقارن بينها ، وتأكد أن التدفقات المالية الخارجة والداخلة تحقق الاستقرار المالي للمشروع

- ضع خطتك التسويقية، وحدد حجم ووقت الإيرادات التي تحتاج إليها وتخطط لها، ثم حدد كيف ستروج لمنتجات المشروع في ضوء ظروف وخصائص السوق من العملاء والمنافسين والظروف العامة التي تضبط حركة البيع والشراء

## الصياغة الموضوعية للقيم الأخلاقية التي تحمي المشروع

سوف نضع قائمة تتضمن القيم الأخلاقية التي سوف يلتزم بها المشروع والعاملين فيه، وتشمل هذه القيم الأخلاقية الجوانب التالية :

- قيم أخلاقية تضبط علاقات العمل بين الإدارة والعاملين
- قيم أخلاقية تضبط علاقات العمل بين العاملين وبعضهم البعض
- قيم أخلاقية تضبط علاقات المشروع مع فئات العملاء
- قيم أخلاقية تضبط علاقات المشروع مع المنافسين
- قيم أخلاقية تضبط علاقات المشروع مع الموردين
- قيم أخلاقية تضبط علاقات المشروع مع الموزعين
- قيم أخلاقية تضبط علاقات المشروع بالمجتمع

### المشاكل المحتملة

نظراً لعدم الاستقرار الاقتصادي و السياسي هناك مخاطر ازمات متوقعة مثل انعدام المشتقات البترولية مما يسبب وقوف العمل او زياد في اسعار الوجبات .

### المعوقات والاحطار

اكبر معوق هو استخراج السجل و التصريح للعمل بسبب عدم وجود مصطلح في القانون التجاري اليمني يذكر الشاحنات والمطاعم المتقلة.

## **القسم التاسع**

### **استراتيجية الحصاد**

## تعريف استراتيجية الحصاد " أساسيات العمل "

### ما هي استراتيجية الحصاد؟

تتضمن إستراتيجية الحصاد تخفيض أو إنهاء الاستثمارات في المشاريع او اجزاء أعمال حتى تتمكن الكيانات المعنية من جني أقصى الأرباح أو حصادها. عادةً ما يتم استخدام استراتيجية الحصاد في نهاية دورة حياة المنتج عندما يتم تحديد أن المزيد من الاستثمار لن يزيد من إيرادات المنتج.

تتضمن إستراتيجية الحصاد تخفيض الإنفاق على منتج ثابت من أجل زيادة الأرباح إلى أقصى حد. وغالبًا ما تكون المنتجات القديمة موضوعًا لاستراتيجيات الحصاد حيث يتم إعادة استثمار الأرباح في نماذج أحدث أو تقنيات أحدث. كما يشار إلى استراتيجيات أصحاب رؤوس الأموال المغادرين بالخروج من الاستثمارات الناجحة. الاستراتيجيات.

### فهم استراتيجية الحصاد

تحتوي المنتجات على دورات حياة ، وعندما يقترب العنصر من نهاية دورة حياته ، لن يستفيد عادةً من استثمارات إضافية وجهود تسويقية. وتسمى مرحلة المنتج هذه مرحلة البقرة النقدية ، وهي عندما يتم سداد الأصل ولا يتطلب أي استثمار آخر. لذلك ، فإن استخدام استراتيجية الحصاد سيتيح للشركات حصاد أقصى الفوائد أو الأرباح قبل أن يصل العنصر إلى مرحلة الانخفاض. غالبًا ما تستخدم الشركات العائدات من العنصر النهائي لتمويل تطوير منتجات جديدة وتوزيعها. قد تذهب الأموال أيضًا نحو الترويج للمنتجات الحالية ذات الإمكانيات العالية للنمو.

على سبيل المثال ، قد تنهي شركة المشروبات الغازية استثماراتها في منتجها الكربوني الثابت لإعادة تخصيص الأموال إلى مجموعة مشروبات الطاقة الجديدة. الشركات لديها العديد من خيارات استراتيجية الحصاد. غالبًا ما يعتمدون على ولاء العلامة التجارية لدفع المبيعات ، مما يقلل أو يلغي نفقات التسويق للمنتجات الجديدة. أثناء الحصاد ، يمكن للشركة أن تحد من النفقات الرأسمالية أو تلغيها ، مثل شراء المعدات الجديدة اللازمة لدعم العنصر النهائي. أيضا ، يمكنهم تقييد الإنفاق على العمليات.

قد تتضمن إستراتيجية الحصاد التخلص التدريجي لمنتج أو خط إنتاج عندما تجعل التطورات التكنولوجية المنتج أو الخط عفا عليه الزمن. على سبيل المثال ، تمكنت الشركات التي تتبع أنظمة الاستريو من التخلص تدريجياً من مبيعات الأقراص الدوارة القياسية لصالح مشغلات الأقراص المضغوطة مع ارتفاع مبيعات الأقراص المدمجة وتراجع المبيعات القياسية. أيضاً ، عندما تنخفض مبيعات المنتجات باستمرار عن المستوى المستهدف للمبيعات ، قد تقوم الشركات بالتخلص التدريجي من المنتجات ذات الصلة من محافظها الاستثمارية.

تعد أجهزة الكمبيوتر والهواتف المحمولة وغيرها من منتجات الالكترونيات من العناصر الشائعة لاستراتيجيات الحصاد حيث تصبح قديمة بسرعة وتوضع الأرباح في الأدوات الحديثة.

### إعتبرات خاصة

تشير إستراتيجية الحصاد أيضاً إلى خطة عمل للمستثمرين مثل أصحاب رؤوس الأموال أو مستثمري الأسهم الخاصة. يشار إلى هذه الطريقة عادةً كاستراتيجية خروج ، حيث يسعى المستثمرون إلى الخروج من الاستثمار بعد نجاحه. سوف يستخدم المستثمرون استراتيجية الحصاد لجمع الأرباح من استثماراتهم بحيث يمكن إعادة استثمار هذا الصندوق في مشاريع جديدة. يقدر معظم المستثمرين أن الأمر سيستغرق ما بين ثلاث وخمس سنوات لاسترداد استثماراتهم. تتمثل استراتيجيتان حصيديتان مشتركتان لمستثمري الأسهم في بيع الشركة إلى شركة أخرى أو تقديم عرض عام أولي لأسهم الشرك

### استدامة المشروع المالية

الاستدامة المالية هو احد المصطلحات المستخدمة في السياسات المالية ، للشركات والمؤسسات الخاصة او الحكومية ، ولا يوجد تعريف محدد لهذا المصطلح ، فالاستدامة هي صفة لشيء ما يمكن ان يستمر ، اي شيء محتمل وقادر على الاستمرار عند مستوى معين في النهاية ، ربما يمكن النظر الى الاستدامة على انها العملية التي يتم من خلالها الاحتفاظ بشيء ما على مستوى معين .

ولكن يمكن تعريفه بشكل عام على انه الحالة المالية التي تكون فيها الشركة قادرة على الاستمرار في سياسات الاتفاق والايادات الحالية او المستقبلية مدة طويلة دون خفض الموازنة المالية ، والتعرض لخطر الافلاس ، او عدم الوفاء بالتزاماتها المالية .

وتعتمد الاستدامة المالية على توقعات الانفاق وايضاً الايرادات المستقبلية طويلة الاجل ويتم بموجب هذه التوقعات تعديل السياسات الحالية سواءً اكان بزيادة النفقات ، او بخفض النفقات او الايرادات وقد يلزم لضمان استمرار الاستدامة المالية للشركات ، ان تتوفر القدرة الادارية والاقتصادية والمحاسبية للحد من نمو تكاليف برامج الانفاق او السماح لها بالنمو ضمن معدلات معينة او ايجاد مصادر جديدة للايرادات ، او رفع معدلات الايرادات الحالية .

### الاستدامة المالية لمشروع Food Trucks

تعد الاستدامة المالية الركيزة الاساسية لاستدامة اي مشروع ولهذا تسعى شركة **Food Trucks** لتحقيق الاستدامة المالية من خلال التفكير في عوامل الاستدامة الثلاثة الاجتماعية والبيئية والادارية عند اتباع اي خطة مالية ، مما يسهم في اتخاذ قرارات مستنيرة لما فيه مصلحة الشركة وتلبية الاستدامة المالية للشركة وهي :

#### اولاً تنوع الدخل :

قامت شركة **Food Trucks** بإعداد خطط وخيارات مختلفة ومتنوعة تستطيع من خلالها جمع الاموال حيث يعد الاعتماد على قناة دخل واحدة امراً خطيراً على الشركة وتسعى شركة **Food Trucks** للتصدي لذلك عبر تأمين الاستقرار المالي لها عن طريق انشاء قاعدة كبيرة من المستفيدين واصحاب المصلحة واستخدام وسائل اخرى لجمع الوارد .

#### ثانياً: التخطيط الاستراتيجي والمالي

تهدف شركة **Food Trucks** الى تنفيذ استراتيجية مالية مرنة حتى تتمكن من التفاعل مع محيطها بشكل فعال وتلبي احتياجات السوق وفقاً لذلك تعد المرونة خيار فعال خصوصاً للأسواق الغير مستقرة مما يساهم في التكيف على الحالة المالية للشركة ويجعلها قادرة على دفع التكاليف العامة مما يساهم في استدامة المشروع .

### ثالثاً: الإدارة السليمة والمالية

لدى شركة **Food Trucks** اصحاب مصلحة رئيسيين ، اي الاشخاص المهتمين بعملها او المتأثرين بها ويشمل ذلك ملاك الشاحنات والموظفين سوف يساعد بناء علاقة ايجابية معهم في تحقيق موقف قوي وضمان مستقبل امن للشركة .

### رابعاً: توليد الدخل الخاص

على الرغم من ان التدفق المالي للعملاء ضروري للاستمرارية ، ولكن الاستدامة المالية الكاملة تعني ان تكون الشركة قادرة على مواجهة الازمات اذا دعت الحاجة لذلك تسعى **Food Trucks** لتخصيص اموال اضافية والاحتفاظ ببعض الاحتياطات النقدية التي تساعد الشركة خلال ايام الصعبة .

### خامساً: قوة ادارة اصحاب العلاقة

تبنى شركة **Food Trucks** ادارتها على اساس قوي من خلال التفاعل الايجابي والتعامل القوي لأصحاب العلاقة ، فإدارة اصحاب العلاقة ام في غاية الاهمية الاستدامة ، والمشاركة الكاملة من قبل اصحاب العلاقة الرئيسيين في التخطيط والتنفيذ والتحكم في المشروع يزيد من فرص الاستدامة .

## **القسم العاشر**

### **جدول الإنجازات**



## الانجازات

لمعرفه ماذا نستعمل في المشروع تتضمن تحليل الهدف الرئيسي للمشروع الى عدة وحدات يمكن استعمالها للتخطيط وأحد الاساليب التي تساعدنا في التعرف على المهام التي يجب اتمامها لانجاز المشروع هو نموذج هيكل تجزئه العمل

التخطيط هو المفتاح للتعرف على الموعد النهائي لجاهزية المشروع وفي هذه الحاله سيكون مفتاح النجاح وتحديد كيفيه تقسيم وتوزيع الوقت المتاح على المهام حتى نستطيع انجاز المشروع في الوقت المحدد وقد نخطئ في تحديد الوقت المطلوب لانجاز المهام اسباب هذه الاخطاء متعددده قد لا نكون على درايه بالوقت الدقيق لانجاز هذه المهام وقد نقدر تقدير تقريبي اقرب للواقع .

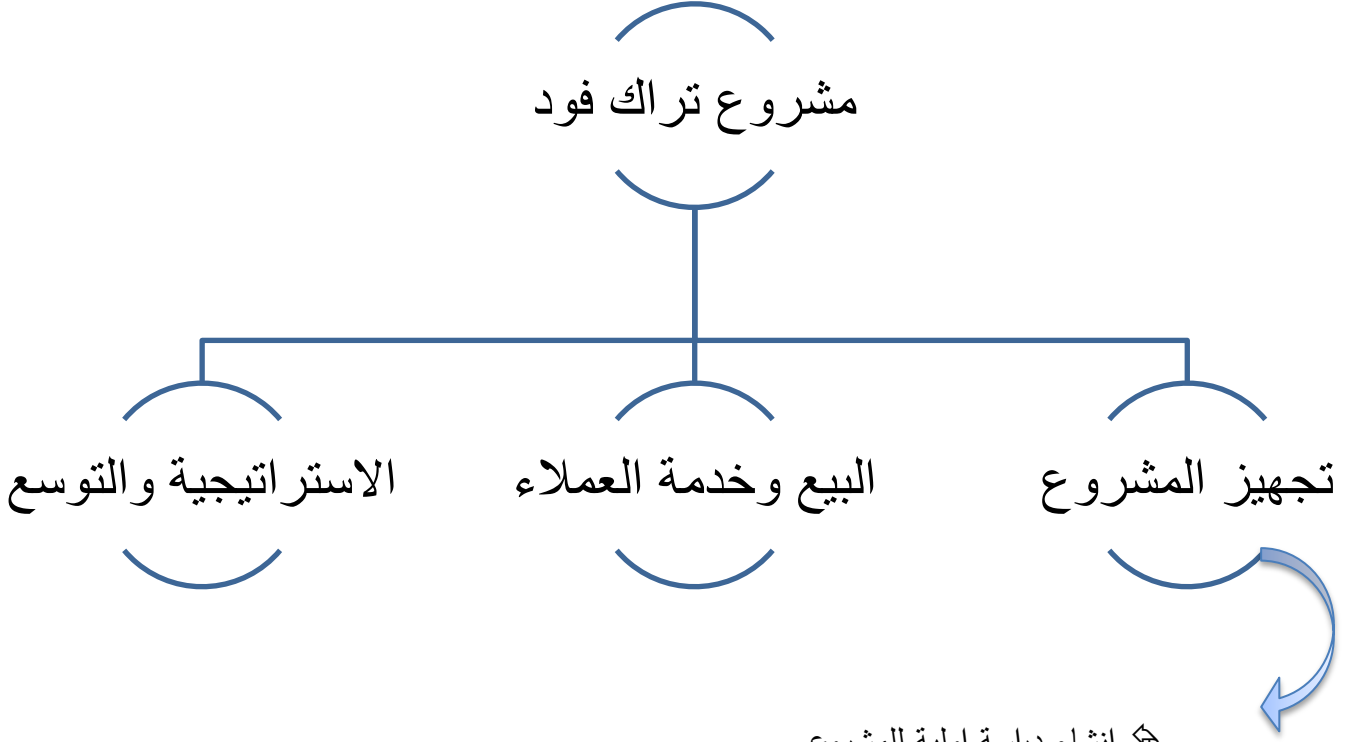
### التعرف على المهام :

عمل هيكل تجزئه العمل: هيكل تجزئة المهام هو وسيله تحديد تفاصيل الاعمال والمهام التي يجب القيام بها عن طريق تحليل المهام الرئيسييه والكبيره الى مهما اصغر حتى تظهر لنا قائمه مهام كثيره وعندما نصل الى مرحله مناسبه من التفصيل والتحليل سيكون الوقت مناسب للتوقف عند الاتجاه والبدء في تصنيف هذه المهام . ونحتاج من هذه الارشادات البسيطة اثناء تأدييه المهام:

اولا تجزئة العمل الرئيسي الى عدة مهام يجب ان يكون منطقيا .

ثم التطرق لتجهيز المشروع وهو موضوعنا الاول و الاساسي للمشروع

ثانيا يجب ان يكون من قدرتنا التاكيد من ان العمل قد اكتم



- ﴿ انشاء دراسة اولية للمشروع
- ﴿ انشاء الدراسة التسويقية
- ﴿ اتمام الدراسة الفنية و التمويلية
- ﴿ اكمال الاوراق القانونية و التصاريح
- ﴿ شراء الشاحنة وتجهيزها
- ﴿ شراء الاجهزة ومعدات الطبخ
- ﴿ تجهيز العمالة و الشاحنة داخليا
- ﴿ التسويق و الاعلان
- ﴿ شراء المعدات الاولية لعملية الطبخ و الاعداد وتصميم قائمة الطعام
- ﴿ تمويل الشاحنة بكل احتياجاتها لبدء التشغيل و التنقل

المدة المقدرة	المهمة (الهدف)	معرف المهمة
7 ايام	انشاء دراسة اولية للمشروع	A
10 ايام	انشاء الدراسة التسويقية	B
7 ايام	اتمام الدراسة الفنية و التمويلية	C
3 ايام	اكمال الاوراق القانونية و التصاريح	D
5 ايام	شراء الشاحنة وتجهيزها	F
1 يوم	شراء الاجهزة ومعدات الطبخ	G
5 يوم	تجهيز العمالة و الشاحنة داخليا	H
2 يوم	التسويق و الاعلان	J
2 يوم	شراء المعدات الاولية لعملية الطبخ و الاعداد وتصميم قائمة الطعام	K
1 يوم	تمويل الشاحنة بكل احتياجاته لبدء التشغيل و التنقل	L

((جدول يوضح ترمين المهام))

اسهل طريقه لتقدير المدة اللازمة للتعامل مع المشروع هي ان نقوم بعمل قائمه تحتوي على المهام كما في الشكل السابق ومن ثم نقوم بوضع حرف معرف لكل مهمة هذا يساعدنا على التعرف على المهام بسهولة اكبر من التعرف عليها بتفاصيلها وهذه الحروف لا تدل على ترتيب المهام اولويتها و استخدمنا بل عناصر مسرودة بشكل عام وفي الجدول التالي سيتم تحديد المهام حسب اولوياتها واعتماد المهمة على مهمة وهدف سابق .

المدة الزمنية	المهمة التي تعتمد عليها	المهمة ( الهدف )	معرف المهمة
10-7 يوم	-----	اتمام الدراسه الاولية	A
10-8 يوم	A	الدراسة التسويقية	B
7-5 يوم	B	الدراسة الفنية و التمويلية	C
5-2 يوم	C	شراء الشاحنة وتجهيزها لتكون طبق للمواصفات	D
3-1 يوم	D	اصدار التراخيص	F
12ساعه-1	D	تجهيز الشاحنة داخليا	G
2-1 يوم	A	التسويق	H
12ساعه-1	B	شراء المعدات و الاجهزة	J
5-4 يوم	B	تجهيز العمالة	K
6ساعات-1	B	تمويل الشاحنة للتشغيل و التنقل	L

((جدول يوضح علاقة المهام ببعضها))

المدة القصوى لتنفيذ المشروع 45 يوم

**القسم الحادي عشر**  
**المسؤولية الاجتماعية**

## استراتيجية المشروع للمساهمة في تطوير المجتمع

تعد موارد البناء الاساسي لأي مشروع ، وجودتها ستنعكس بكل تأكيد على جودة المشروع وقوته ، وهنا تكمن دور شركة **Food Trucks** بتوفير الاطعمة الشهية والمشروبات الطازجة اللازمة للمواد الداخلة في تكوين المشروع لضمان جودتها واستدامتها وكذلك ملائمتها للبيئة ، حيث ان تطور المجتمع يعتمد على وجود بنية تحتية سليمة وذات جودة عالية وملائمة للبيئة .

## **القسم الأخير**

### **المرفقات و المراجع**

## العربات





## المشروبات الباردة و الساخنة





## الوجبات



## معدات الطبخ



## الخاتمة

الحمد لله تعالى الذي وفقنا في تقديم هذا البحث، وها هي القطرات الأخيرة في مشوار هذا البحث، وقد كان البحث يتكلم عن (مشروع مطعم متنقل)، وقد بذلنا كل الجهد لكي يخرج هذا البحث في هذا الشكل. ونرجو من الله أن تكون رحلة ممتعة وشيقة، وكذلك نرجو أن تكون قد أرتقت بدرجات العقل و الفكر، حيث لم يكن هذا الجهد بالجهد اليسير، ونحن لا ندعى الكمال فإن الكمال لله عز وجل فقط، ونحن قدمنا كل الجهد لهذا البحث، فإن وفقنا فمن الله عز وجل وإن أخفقنا فمن أنفسنا، وكفانا نحن شرف المحاولة، وأخيراً نرجو أن يكون هذا البحث قد نال إعجابكم وأن يكون له أثر في إثراء الفكر الإقتصادي. فإذا كان مشروع التخرج على درجة عالية من الكفاءة والتميز، فإنما هو محض فضل الله، ومجهودات أساتذتنا، وإن لم يكن ذلك فمن أنفسنا، ونسأل من الله ان يكون مساهماً في تنمية اقتصادنا الوطني. وصل اللهم وسلم وبارك وسلم تسليماً كثيراً على معلمنا الأول وحبیبنا سيدنا محمد عليه أفضل الصلاة والسلام.

## المراجع

### أولاً: الكتب

- الأشول ، علي حسن الأشول (2021) "ريادة الأعمال" ، الطبعة الثالثة ، الأمين للنشر والتوزيع ، صنعاء ، الجمهورية اليمنية .
- السنفي ، عبدالله عبدالله (1430هـ-2009م) " الإدارة المالية" ، مركز الكتاب الجامعي ، جامعة العلوم والتكنولوجيا ، صنعاء ، اليمن .
- العريقي ، منصور محمد (1430هـ-2009م) " الإدارة الاستراتيجية" ، مركز الكتاب الجامعي ، جامعة العلوم والتكنولوجيا ، صنعاء ، اليمن .
- العامري ، عبده أحمد (1435هـ-2014م) " إدارة الخطر والتأمين" ، مركز الكتاب الجامعي ، جامعة العلوم والتكنولوجيا ، صنعاء ، اليمن .
- الطاهري، طلال فضل (2022م) "دراسة الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات" ، ملزمة، جامعة العلوم الحديثة ، صنعاء ، اليمن .

### ثانياً: مواقع الإنترنت:

- [www.wordpress.com](http://www.wordpress.com) وورد برس
- [www.business4lions.com](http://www.business4lions.com) بيزنس فور ليونس
- [www.maaal.com](http://www.maaal.com) موقع صحيفة مال
- [www.inmaa-a.com](http://www.inmaa-a.com) موقع إنماء
- [www.go-rich.net](http://www.go-rich.net) موقع أسرار المال
- [www.adope.com](http://www.adope.com) موقع ادوبي
- [www.learning.prtal365.org](http://www.learning.prtal365.org) موقع المركز التعليمي بورتال 365
- [www.now-educ.com](http://www.now-educ.com) موقع تعليم جديد
- [/http://Www.al-assri.com](http://http://Www.al-assri.com) موقع شراء العربات