



الجمهورية اليمنية
جامعة العلوم والتكنولوجيا
كلية العلوم الإدارية
قسم إدارة أعمال دولية



للتقل العام (خاص بالسيدات)

مشروع تخرج لإستكمال الحصول على درجة البكالوريوس إدارة الأعمال الدولية

تحت إشراف

الدكتور/علي الأشول

خطة مشروع مقدمة من:
هشام علي نعمان
عبدالهادي صالح ضيف الله
أمير عبدالغني المغربي

2022 م

فهرس المحتويات

- 1.....القسم الأول : الموجز التنفيذي.
- 2..... - اسم المشروع.
- 2..... - النشاط الرئيسي للمشروع.
- 2..... - رؤية المشروع.
- 2..... - رسالة المشروع.
- 2..... - الشكل القانوني للمشروع.
- 2..... - القدرات الريادية.
- 3..... - ميزة المشروع.
- 3..... - مواصفات الزبائن.
- 3..... - لمحة عن الموظفين.
- 3..... - راس المال الأول للمشروع.
- 3..... - للاتصال بالشخص المسؤول.
- 4..... القسم الثاني: بطاقه التعريف.
- 6..... القسم الثالث: فكرة المشروع.
- 7..... - وصف فكرة المشروع.
- 10..... - الدوافع الريادية لطرح فكرة المشروع.
- 13..... - غرض المشروع.
- 13..... - الرؤية.
- 13..... - الرسالة.
- 14..... - القيم.
- 15..... القسم الرابع النموذج التجاري.

- 21.....القسم الخامس الخطة التسويقية.....
- 22.....تحديد نقاط القوى والضعف والفرص والتحديات..... -
- 23.....دراسة السوق..... -
- 23.....تحليل المنافسين..... -
- 23.....القدرة التنافسية للمشروع في سوق العمل..... -
- 24.....سلة المنتجات (توليد الدخل)..... -
- 24.....أسعار المنتجات..... -
- 25.....المكان والتوزيع..... -
- 25.....طريقة التوزيع..... -
- 25.....الترويج للمنتجات..... -
- 26.....خطة المبيعات (الإيرادات المتوقعة)..... -
- 27.....القسم الخامس خطة التشغيل والإنتاج.....
- 28.....خطة العلاقة مع الموردين..... -
- 29.....تفصيل المنشأة..... -
- 29.....المعدات والآلات المطلوبة..... -
- 30.....الشروط الإجراءات والمتطلبات القانونية..... -
- 31.....القسم السادس خطة إدارة الموارد البشرية.....
- 32.....الاحتياجات للموظفين..... -
- 33.....الهيكل التنظيمي..... -
- 34.....فريق عمل المشروع..... -
- 35.....استراتيجيات التوظيف..... -
- 35.....التوصيف الوظيفي..... -
- 37.....القسم السابع الخطة المالية.....

- 38..... راس المال المطلوب لبدء التشغيل -
- 39..... المال التداول -
- 39..... مصادر راس المال الأول -
- 39..... خطة الإيرادات والنفقات لسنة 2022م -
- 40..... خطة التدفقات النقدية -
- 41..... استدامة المشروع المالي -
- 42..... القسم الثامن: المسؤولية الاجتماعية للمشروع -
- 44..... القسم التاسع : المستندات المرفقة -

القسم الأول

الملخص التنفيذي

التفاصيل	البند
الباصات الوردية	أسم المشروع
	شعار المشروع
تقديم خدمة النقل العام للسيدات في العاصمة صنعاء	النشاط الرئيسي للمشروع
أن نصبح رائدين محلياً بخدمة توصيل النساء	رؤية المشروع
السعي لتحقيق الراحة والأمان للسيدات في مجال خدمات النقل وأنهاء جميع الشاغل الخاصة ب السيدات في المواصلات العامة وتقديم خدمة ذات كفاءة وجودة عالية ، ومواكبة التطورات.	رسالة المشروع
شركة تضامنية مساهمة يتوزع رأس مالها بنسبة 33% على ثلاثة شركاء وهم يشكلون مجلس إدارة الشركة ويحصل الشركاء على مرتبات شهرية مقابل عملهم في الشركة سنوياً... وتوكل الإدارة العامة للشركة إلى أحد الشركاء بحسب عقد الإتفاق ويتم إتخاذ القرارات الهامة بأغلبية الأصوات في مجلس إدارة الشركة . وتخضع الشركة للقوانين اليمنية النافذة ويتحمل أعضاء مجلس الإدارة المسئولية القانونية للشركة ويعد عقد الإتفاق المرجع القانوني لفض الخلافات أو تصفية الشركة.	الشكل القانوني
يتميز الفريق بصفات الإبتكار والإبداع مع خبرة متواضعة وإطلاع واسع على أحداث التطورات في مجال النقل كما يتميز الفريق بمعرفة ودراية واسعة بسوق العمل واحتياجات العملاء ويتميز أدائهم بالمنهجية في دراسة السوق والمنافسين والتي على أساسها يقومون بوضع خططهم وتحديد أفضل الأفكار والوسائل لتحقيق الأثر المطلوب على العميل وبالتالي تحقيق الأهداف المرجوة من المشروع	قدرات الريادي

<p>من خلال ممارستنا لحياتنا الطبيعية لفت انتباهنا "أن كثير من السيدات في الفترة الأخيرة يسعون جاهدين لشراء سيارات خاصة ، وكان السبب بإن 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</p>	<p>فكرة المشروع وما هو مبتكر فيها</p>
<p>يتميز مشروعنا بالعديد من الميزات التنافسية وهي كالآتي :- 1- خدمة توصيل خاصة بالسيدات 2- خدمة الدفع بالكرت</p>	<p>الميزة التنافسية</p>
<p>النساء المستخدمات للنقل العام هن الهدف الرئيسي للمشروع ، من خلال تقديم وسيله نقل مريحة و آمنة تمكننا من تبوء مكانة متقدمة بين المنافسين وهذا ما يؤهلنا إلى التوسع في العمل والعمل على استقطاب النساء وهذا الهدف الأساسي للمشروع وسنسعى لتحقيقه عبر مراحل مدروسة ومخططة بمشيئة الله.</p>	<p>مواصفات العملاء(صف عميلك النموذجي)</p>
<p>- المدير العام - المشرفات - السائقين (كادر نسائي) - ميكانيكيين - فريق أمن وجميعهم يحملون مؤهلات مناسبة لمجالاتهم بالإضافة إلى خبرة لاتقل عن ثلاث سنوات في مجال عملهم.</p>	<p>لمحة عن الموظفين (عددهم ووظائفهم ومؤهلاتهم)</p>
<p>رأس المال الأولي هو مبلغ(80.000,000 ريال) وهو عبارة عن مجموع حصص الشركاء المساهمين في الشركة.</p>	<p>رأس المال الأولي المطلوب ومصادرة(المساهمة الشخصية، القروض ، المنح/الهبات. العائلة/الأصدقاء ، مصادر أخرى)</p>
<p>جميع مبالغ المشروع: ريال يماني سعر صرف العملات \$ 600 ريال مدته الدراسة المالية: سنة واحدة</p>	<p>الفرضيات والحقائق(معلومات عامه)</p>

القسم الثاني:
البطاقة التعريفية

الاسم	تاريخ الميلاد	المحافة	التخصص	الجنس	الهاتف	البريد الالكتروني
هشام علي نعمان	2000م	تعز	إدارة أعمال دولية	ذكر	777406946	H.shmali77740@gmail.com
أمير عبدالغني المغربي	1999م	صنعاء	إدارة أعمال دولية	ذكر	770677026	Gggg1234allag@gmail.com
عبدالهادي صالح علي ضيف الله	1996م		إدارة أعمال دولية	ذكر	777720277	Abdulhadi.b.m@gmail.com

القسم الثالث

فكرة المشروع

وصف الفكرة:

عالميا، تمثل التهديدات بالعنف الواقعة منها فعليا أو المفهومة ضمنا، مثل التحرش الجنسي وغيره في النقل العام وفي المساحات العامة أحد أكبر الحواجز التي تؤثر على حرية المرأة في التنقل والحركة على نحو أكبر من الرجال. فغياب وسائل النقل الآمنة قد تؤثر من الناحية العملية على زيادة تسرب الفتيات من المدارس، و تردد النساء في البحث عن فرص عمل بعيدا عن المنزل أو تخليهن عن عملهن، وعدم قدرتهن على الحصول على الخدمات الصحية أو خدمات رعاية الأطفال. ووفقا لمنظمة العمل الدولية، تذهب التقديرات إلى أن محدودية الوصول إلى نقل عام فاعل وآمن تشكل أكبر عقبة أمام مشاركة المرأة في سوق العمل في البلدان النامية، وتقلل من احتمالية مشاركتها الاقتصادية بنسبة 16.5%.

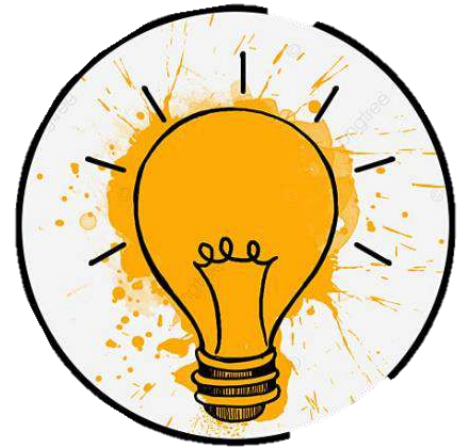
ومن المرجح أن يكون الأثر السلبي لغياب وسائل النقل الملائمة أعمق في البلدان التي توجد فيها فجوات كبيرة بين الجنسين في سوق العمل. وتشكل حالة اليمن مثلا على هذا الواقع، حيث لا تتعدى نسبة المشاركة الاقتصادية للنساء فيه في سوق العمل نسبة 14% مقابل 64% لـ نظرائهن من الرجال. ووفقا لدراسة أجريت عام 2018، أفادت 47% من النساء اللاتي شملهن الاستطلاع في اليمن بأنهن رفضن فرصة عمل بسبب الحالة الراهنة لمنظومة النقل العام وعدادن بعض التحديات الرئيسية في استخدام ووسائل النقل ومنها عدم توافرها بشكل فعال وضعف قدرة النساء المستجيبات على تحمل التكلفة مقارنة بالدخل، والمضايقات والتحرش الجنسي. وفي هذا السياق، فإن التصدي للتحديات الخاصة بالقدرة على التنقل أمر بالغ الأهمية لتعزيز مشاركة المرأة في سوق العمل وتعزيز النمو الاقتصادي.

ومن هنا أتت الفكرة !!!

لماذا لا يكون هناك وسيلة مواصلات خاصة بالنساء ؟

لماذا لا تكون السائقات من النساء ؟

وجدنا ان الفكرة قد تم تطبيقها في بلدان مثل تركيا والسويد والامارات والمغرب وفرنسا ودول أخرى خصوصا تلك التي يكثر فيها ظاهرة التحرش والمضايقة للنساء ولم يتم تطبيق مثلها في بلادنا معا اننا كان يجب ان نكون من اسباقين في هذا المجال وذلك لطبيعة ثقافة المجتمع اليمني المحافظ الدعم لمثل هذه الأفكار التي تدعم قيم المجتمع تجاة المرأة وتخلق فرص استثمارية وفرص عمل جديدة



المشروع كفكرة :

سيارات وحافلات مختلفة الاحجام في امانة العاصمة تحمل لون مميز اللون الوردى يرمز الى الفئة المستهدفة وهنا النساء ، وتقودها النساء وهي مخصصة لنقل العائلات والنساء والأطفال الذين تقل أعمارهم عن 10 سنوات مقابل مبلغ مادي مناسب .

العملاء المستهدفين :

شريحة العملاء الأساسية الخاصة بالمشروع هن النساء والطالبات والموظفات والأطفال دون سن العاشرة

تكلفة المشروع :

تم تقدير حجم التمويل الازم للمشروع بمبلغ (80.000.000) ثمانون مليون ريال يماني موزعة بين شراء الحافلات والباصات والسيارات ومكاتب الخدمة الخاصة بالشركة والتجهيزات اللازمة لإتمام اول دورة تشغيلية ومفضلة في الدراسة المالية

الميزة التنافسية :

يمثل المشروع فكرة ريادية على المستوى المحلي كونه الأول من نوعه داخل اليمن طرق الدفع المتوفرة مناسبة لجميع الفئات المستهدفة

مناطق التغطية :

سيتم في المرحلة الأولى تغطية الخطوط الرئيسية وهي كلاتي :
داخل مدينة صنعاء (امانة العاصمة)

خط باب اليمن _عصر

خط باب اليمن _الحصبة

خط باب اليمن شميلة

خط باب اليمن _ الجامعة

وجميع الشوارع الرئيسية والفرعية داخل امانة العاصمة ب استخدام السيارات الخاصة بالمشروع

إمكانية التوسع :

لدى المشروع إمكانية كبيرة في التوسع وذلك من خلال ادخال خطوط سير جديدة واستهداف فئات جديدة مثل الطلاب او فتح توصيل بين المحافظات خاص بالنساء



اسطول النقل الخاص بالمشروع :

يتكون وسائل التوصيل للمشروع من الاتي

1. حافلات كبيرة عدد (3)
2. باصات متوسطة الحجم عدد (3)
3. باصات صغيرة عدد(5)
4. سيارات تكسي عدد(10)

الطاقة الاستيعابية:

سيكون المشروع قادر على نقل (5000) من الافراد خلال اليوم الواحد

المورد البشري: الازم :

وهو عبارة عن

- الطاقم الإداري والفني
- ومهندسي الصيانة
- وعمال التفصيل والنظافة
- والسائقات

طرق الدفع المتاحة في وسائل النقل الخاصة بالمشروع :

أولاً: الدفع الكاش :

وعند دفع العميل بهذه الطريقة يحصل على قسيمة الكترونية تشبه الفاتورة وتمثل تذكرة الحافلة

ثانياً : الدفع عن طريق البطائق :



ويتم من خلال تمرير البطاقة من خلال جهاز التحصيل الإلكتروني وعندها سيضيئ الجهاز باللون الأخضر للتأكيد على صلاحية البطاقة وان الأجراء تم دون اي مشاكل صممت البطاقات بهدف تطوير عملية النقل والحرص على سهول عملية الدفع وسيتم اصدار بطائق مختلفة وهي كالاتي :

بطاقة الحافلات والباصات :

ويوجد نوعين من بطائق الحافلات

البطاق الدائمة والتي فترة صلاحيتها تصل الى العام ويتم شحنها خلال فترات مختلفة عن طريق مكاتب الخدمة الخاصة بالمشروع

البطاق الموقته والتي تمتلك فترة صلاحية موقته 15 يوم وقيمتها 3000 ريال يمني
بطائق الطلبة :

وتمتلك فترة صلاحية 3 اشهر بمبلغ 15000 ريال يمني

بطاقة أصحاب الهمم (ذوي الإعاقة)

وتمثل نوع من المساهمة المجتمعية للمشروع

ثالثا: الدفع عن طريق التطبيق:-

يجب على العميل تحميل التطبيق من المتجر ، والتسجيل في ذلك يتطلب وجود حساب بنكي مع العميل ، وعند طلوعه إلى الحافلة يجب عليه أن يمسح ضوئياً ليتم احتساب المسافة وعند النزول يمسح مرة أخرى لإيقاف احتساب المسافة .



الخدمات التي يقدمها المشروع :

توفر مجموعة من الخدمات لمختلف فئات العملاء وهي :

1- خدمات النقل العام في الخطوط الرئيسية :

تقدم خدمات النقل العام على شبكة الطرق داخل امانة العاصمة (بتعرفة محددة وفق جداول تشغيلية وتقاطر منتظم.

2- خدمات النقل بين المدن :

تقدم خدمة النقل بين المدن للنساء عبر شبكة خطوط واسعة ومنتظمة بين المدن وتسعى لربط اكبر المحافظات الرئيسية



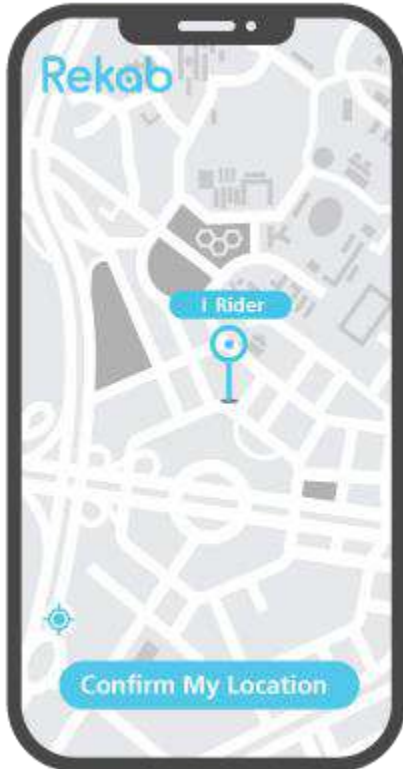
3- خدمات التاكسي الخاص :

تقدم خدمات التاكسي للنساء عبر الاتصال برقم الشركة او تحميل تطبيق خاص بشركة وتكون السائقات من النساء ذوات المهارة العالية في السواعة والمعرفة التامة بالشوارع والطرق وتميز سيارات التوصيل بلونها الوردية وتمتلك كل سيارة عداد يحدد الأجرة حسب الوقت او حسب المسافة المقطوعة .



4- خدمة تطبيق راكب :

ستقدم الشركة ميزة الاطلاع على خريطة سير وتحركات الباصات الخاصة بالشركة واوقات الوصول ومحطات الانتظار والتوقف .



طرق التوظيف والتدريب للسائقات :

وذلك من خلال اختيار نساء سليماً جسدياً ونفسياً وتدريبهن على مختلف الطرق والازدحامات المرورية ومواجهة المشاكل التي تصاحب السائقات في الطرق

الدوافع الريادية:

هناك العديد من الدوافع التي جعلت الفريق يقوم بطرح الفكرة ولكن أهمها هو أن مجتمعنا مجتمع محافظ وأيضاً حاجة السيدات الضرورية إلى وسائل نقل خاصة للابتعاد عن الازدحام ومن الدوافع:-

1. دافع الرغبة في خدمة المجتمع.
2. دافع المعرفة بالسوق والمنافسين.

شركات الهمتنا:

لا شك ان وراء كل فكرة ريادية مشاريع قائمة الهمتها واعطتها يقين عن نجاح هذه الفكرة ولان فكرتنا تعتبر رائدة محلياً فلا شك اننا قد استلهمنا هذه الفكرة من مصادر فكانت اهم المشاريع الذي الهمتنا هي

1. شركة وتطبيق سائقتي السعودي
2. شركة كريم للتوصيل
3. شركة اجيك
4. وصليني

غرض المشروع

الرؤية

أن نصبح رائدين محلياً بخدمة توصيل النساء ، من خلال توفير باصات مريحة تحقق الرضا الشامل لعملائها .

بناء وتطوير خدمات تنقل آمنة للنساء ، عالية الجودة لعملائنا

الرسالة:

السعي لتحقيق الراحة والأمان للسيدات في مجال خدمات النقل وأنها جميع الشاغل الخاصة بالسيدات في المواصلات العامة وتقديم خدمة ذات كفاءة وجودة عالية ، ومواكبة التطور وأن نكون دائماً عند ثقة عملائنا ورضائهم وتلبية متطلباتهم بإتقاننا لعملائنا وتوفير خدمة تليق بهم والتي ستجعلهم عملاء دائمين لنا وهو المكسب الحقيقي لشركتنا فشركتنا لها شريكين وهما الشريك الأول : الكادر (الطاقم) الذي يعمل بجد واجتهاد ومثابرة وبحب وشغف للعمل مما يرقى بعمل النقل العام إلى أرقى المستويات المحلية بإذن الله .

قيم المشروع:

- المهنية :
نبذل أقصى جهودنا لأجل العمل على تقديم خدمة ذات احترافية.
- الإلتزام :
إلتزامنا أمام عملائنا نضعه في المرتبة الأولى وملتزم بالمواعيد المحددة.
- السلامة البيئية :
سنحرص على الحفاظ على البيئة .
- المصداقية :
نلتزم بالصدق في التعامل مع العملاء لكسب ثقتهم.
- الإبداع والإبتكار :
وذلك بتقديم خدمات ذات طابع متجدد دائماً.
- التميز :
هي غاياتنا في تحقيق مخرجات تؤدي إلى تميز حقيقي يشعر به العميل.

القسم الرابع

النموذج التجاري

الشريك الأساسي للمشروع:

يوجد ثلاثة شركاء وهم:-

1- هشام علي نعمان

2- أمير عبدالغني المغربي

3- عبدالهادي صالح علي ضيف الله

يساهم الفريق الريادي من أجل تنفيذ المشروع بالتالي:

(1) التنسيق مع السلطة المحلية وتجهيز التراخيص اللازمة:

سيتم التنسيق وتجهيز كل ما يتعلق ب التراخيص اللازمة للبدء في المشروع مع السلطة المحلية بناء على اللوائح والقوانين التي وضعتها السلطة على شركات النقل العامة في البلد وهناك العديد من المتطلبات منها:

- سجل تجاري ساري المفعول.
- الاشتراك في التأمينات الاجتماعية.
- شهادة الزكاة والدخل.
- رخصة ممارسة النشاط التجاري.
- توفير الحد الأدنى من عدد المركبات.

(2) جمع المعلومات من المناطق المستهدفة:

سيتم الاعتماد على طريقتين من طرق جمع البيانات وهي موضحة ك الآتي:

• الاستبيان :

عد الاستبيان أحد وسائل جمع البيانات، ويُعرف بأنه قائمة بمجموعة من الأسئلة التي يطرحها الباحث على مجموعة من الأشخاص بغرض جمع معلومات معينة حول مسألة أو موضوع معين، وتختلف طريقة طرح الاستبيانات، فهناك أسئلة مفتوحة يجيب الشخص عليها كما يريد، وأسئلة مغلقة يُحدّد فيها الجيب بخيارات.

• المقابلات الشخصية :

تُعد المقابلات الشخصية أحد أساليب جمع البيانات التي تُعرف بأنها اجتماع رسمي بين المحاور والمجيب، ويطرح خلالها الباحث بعض الأسئلة على المجيب، والغرض من إجراء المقابلات الشخصية هو معرفة ما إذا كان بإمكان المجيب التصرف وفقاً للمواقف والظروف المختلفة، وقد تتم المقابلات الشخصية وجهاً لوجه أو عبر الهاتف أو الفيديو وقد تشمل فرداً أو مجموعة من الأشخاص معاً.

(3) تحويل الخطر من خلال توفير الكثير من الخطوات التنسيقية مع السلطات المحلية :

تعتبر هذي المرحلة من وسائل تجنب لمخاطر (التحكم بالخطر) وتعني :

تنفيذ إجراءات إضافية مثل التنسيق وإشراك السلطات المحلية في كل خطوات تنفيذ المشروع لتقليل تأثير أو احتمال حدوث الخطر المتوقع.

قطاع السوق أو العملاء:

تعاني الكثير من الشركات مشكلة تحديد قطاع السوق ، أو طريقة الوصول إليهم ، أو كيفية التسويق للخدمة المقدمة ، لذلك سنعمل جاهدين لحل هذه المشاكل وذلك من خلال :

1. تحديد الخدمة التي سنقدمها ، وذلك عن طريق توفير معلومات كافية للعملاء عن نشاط الخدمة المقدم.
 2. تحديد سعر الخدمة ، وطرق الدفع.
 3. تحديد نوع المواد التسويقية التي سنحتاج إليها (موقع الويب ، النشرات الإعلانية ، الملصقات ، إعلانات الراديو ، منشورات المدونات ، الخ)
 4. الميزات التي سنسلط الضوء عليها في مواد التسويق .
 5. الكلمات الرئيسية الدقيقة التي سنستخدمها في نسختنا التسويقية.
 6. أين ومتى سيتم عرض المواد التسويقية.
- بعد القيام بهذا الخطوات سنكون قد إستطعنا إلى حد ما حل هذه المشكلة .

كيف سنحدد قطاع السوق:

أولاً: التركيبة السكانية:-

- العمر: سيكون تركيزنا على السيدات التي أعمارهن من (16 سنة إلى 45 سنة).
- الجنس: السيدات فقط.
- الدخل: السيدات ذوات الدخل المنخفض ، و المتوسط.
- الحالة الاجتماعية : جميع السيدات.
- المهنة: (الطالبات ، الموظفات . ربات البيوت)
- المستوى التعليمي: سيتم التركيز على جميع المستويات.

ثانياً: الموقع:-

سيتم التركيز على أمانة العاصمة ، وبالتحديد على أماكن وجود الجامعات ، والشركات. ومن الشوارع التي سيتم التركيز عليها (الستين ، الدائري ، مذبج ، ...)

العلاقة بالعملاء:

بناء العلاقات مع العملاء يعتبر استثمار مستقبلي لأنه يؤثر بدرجة كبيرة على الشركة ، و لأن الشركة مبنية أساساً لخدمة العميل ، ولن تستطيع الشركة الأستمرار في العمل اذا لم تحسن علاقاتها مع عملائها ، ونحن نرى أكبر الشركات في العالم كيف استمرت في مجال الأعمال لعشرات السنين بسبب إهتمامها برغبات وأحتياجات العملاء .
لذلك سنحاول إستخدام الطرق التالية لتوثيق علاقتنا مع عملائنا :

1- التواصل شبه الدائم

إن التواصل مع العميل وإعلامه بما يجري خلف الشاشة من الأمور التي تجعل العميل يثق بك جيداً .

يمكنك الوصول لذلك عبر تقرير يومي مبسط عما أنجزته أو حتى ما واجهك من مشاكل ، بهذه الطريقة يبقى صاحب المشروع على تواصل شبه دائم مع العملاء .

2- التعامل مع العميل بأمانة

عندما نكون أمناء مع عملائنا فإننا سنبنينا الثقة ، ومن خلالها سيتعامل معنا العملاء أكثر من مرة لأنهم يعرفون أنه حتى إذا كانت السفينة تغرق فإننا سنخبرهم بأمانه وسنساعدهم على إصلاح الخرق ، لأننا سنسلم المشروع ونستلم أرباحنا ثم يحدث ما يحدث بعدها .

3- إحترام المواعيد مع العملاء

سنحاول جاهدين إحترام المواعيد ، لأن ذلك سيترك إنطباعاتاً جيداً لدى عملائنا ، وبالتالي ستزداد ثقة عملائنا بنا وسيعود العميل لتجربة خدمتنا (خدمة التوصيل) ، مراراً .

4- عامل كل عميل وكأنه أهم عميل

إذا قمنا بذلك فإن نسبة كبيرة منهم سيتعامل معنا مجدداً وسيترك تقييمات مرتفعة للشركة بعد إيصال العميل ، مايعني زيادة في العملاء وإستمرار العمل معهم لفترة أطول .
هذه الطريقة ستؤثر على كل تعاملاتنا مع العميل ورسائلك ، وكل تفصيلاً قمنا بعملها في الموقع ، التدوينة ، التطبيق ، التصميم... .

وسنحاول قدر الإمكان أن يكون تعاملنا مع العميل متميزاً ، ومخصصاً ، فلكل عميل إحتياجات تختلف عن الآخرين وحتى لو كان مشابهاً للآخر ،

5- تجنب المفاجآت قدر الإمكان

والمفاجآت هنا بمعناها السيء ، كإعتذارنا عن تقديم الخدمة في الوقت المحدد بعد أن كان العميل منتظراً وصول الباصات إلى الأماكن المحددة .
بالنسبة للأمور الطارئة التي قد تحدث لنا أثناء تقديم الخدمة ، فسنحاول جاهدين لتوفير بدائل أخرى .

6- ليست كل الأمور سيئة

إذا قام عميل ما بتقييمك تقييم منخفض ، فسيتم مناقشته و الإستفسار منه بالسبب ، فإذا كان السبب مقنعاً فلن نحاول إقناعه بتغييره ، لكن سندع له رسالة بأننا سنحاول جاهدين العمل على النقاط التي وضحها .
ردت فعلنا تجاه التقييمات المنخفضة قد يؤثر بشكل كبير في علاقتك مع العميل ، لذا من الجيد التصرف بحكمة وعقلانية .
سنقبل النقد لأننا إذا لم ننتقد فن نعرف ما يحتاج إلى تطوير.

الموارد الأساسية:

إن الموارد التي سنحتاجها وهي (الباصات)

أما على صعيد العلاقات مع الزبائن فسنحتاج إلى موقع عام يربطنا مع جميع العملاء، بالإضافة إلى الهاتف المكتبي والهاتف النقال.

قنوات التوزيع:

سيتم التركيز على الأسواق المزدحمة ، وأيضاً أماكن الجامعات .

الموارد المطلوبة:

- الباصات .
- المواد الخام.
- جهاز الدفع الإلكتروني.
- الموظفين (سائقات، مدير، أمن،...)
- المبنى.

تركيبية (هيكل) التكاليف الأكثر أهمية:

- إعداد وتجهيز موقع المنشأة.
- التدريب والتأهيل لفريق العمل.
- إهلاك الأصول.
- مصاريف النقل.
- المواد الخام.

تكلفه مشوار الباص لليوم الواحد:

سيقطع الباص الواحد باليوم حوالي (120 كيلو)

صرفيه الباص من الديزل باليوم الواحد حوالي (20 لتر) بسعر(9800 ريال)

أجر السائق باليوم حوالي (3330 ريال)

تكاليف أخرى (3000 ريال)

إجمالي تكلفة مشوار الباص الواحد باليوم (16130 ريال)

الموارد الأعلى تكلفة:

- الباصات وقطع الغيار.

تتمثل الأنشطة الأعلى كلفة في :-

- الطاقة التشغيلية.

- التسويق والترويج.

طرق الدفع:

- عبر الكرت .

- عبر التطبيق.

- نقداً.

القسم الخامس

الخطة التسويقية

تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات: نقاط القوة:

- تخصيص حافلات مريحة للنساء فقط
- السيولة اللازمة لتنفيذ المشروع
- وجود ميزة جديدة للدفع (الدفع عن طريق الكروت)
- كادر نسائي متخصص في السواقة .
- التخطيط والتنظيم السليم والقدرة على التوسع المستقبلية.
- توفر الخبرات والمهارات اللازمة.

نقاط الضعف:

- عدم توفر نساء للعمل كسائقات للحافلات
- تكاليف المشروع عالية.

الفرص:

- الفكرة جديدة ولم تطبق من قبل .
- وجود فرصة متاحة لدخول السوق.
- تواجد الشريحة المستهدفة (السيدات) بشكل كبير في المناطق المستهدفة.

التحديات:

- الإنقطاع المستمر للمشتقات النفطية داخل البلد.
- توقع ظهور منافسين .
- إنعدام الاستقرار السياسي والإقتصادي.
- التغيرات السلبية في أسعار العملات والمشتقات النفطية.

دراسة السوق: الخدمات التي سوف نقدمها:

المنتجات أو الخدمات التي سأقدمها.	أقسام الزبائن	احتياجات كل قسم من الزبائن وما يفضلون	المنافسون
<p>_خدمات توصيل عامة للسيدات فقط.</p> <p>_خدمة توصيل خاصة للسيدات (رحلات، زيارات عائلية، وغيره..)</p> <p>_خدمات توصيل لطالبات إلى المدارس.</p> <p>_خدمات توصيل للسيدات إلى مكان أعمالهن</p>	<p>التركيبة السكانية للزبائن: السيدات من مختلف الأعمار.</p> <p>الموقع الجغرافي للزبائن: في أمانة العاصمة صنعاء</p> <p>الصفات الشخصية وأنماط الحياة الخاصة بالزبائن: (الموظفات و الطالبات ، و ربات المنازل،)</p>	<p>تحتاج السيدات لوسيلة نقل آمنة وسعر منخفض. وتفضل النساء ركوب المواصلات العامة في وسائل مواصلات خاصة بالنساء فقط) بدون مشاركة (الرجال)</p>	<p>أصحاب الحافلات العاملين في مجال النقل العام في أمانة العاصمة.</p>

تحليل المنافسون:

من هم	- أصحاب الحافلات العاملين في مجال النقل العام في أمانة العاصمة
بماذا يتميزون	- العدد الكبير في جميع الخطوط في أمانة العاصمة
نقاط ضعف المنافسين الحاليين	- عدم تخصيص حافلات للنساء فقط . - عدم توفر خدمة الدفع عن طريق الكرت

القدرة التنافسية للمشروع في السوق الذي يعمل فيه:

يملك المشروع قدرة تنافسية عالية كونه المشروع الأول في السوق اليمني ولا يوجد له منافسين آخرين يقدمون نفس الخدمة لنفس الشريحة في مجال النقل العام والتي تختص بالنساء فقط. لذلك فإن قدرتنا التنافسية هي ذات شقين الأوله التميز والجوده في الخدمة المقدمة ، والشق الثاني التخصص والقدرة على جذب العملاء وكسب رضاهم من خلال حسن الإستقبال و المعاملة الجيدة ، وهذا يعمل على تحسين المركز التنافسي للمشروع والتميز في سوق العمل .

سلة المنتجات والخدمات:

اسم المنتج	الخصائص	الفوائد	المميزات
نقل عام لسيدات فقط	1- خدمه توصيل للنقل العام للسيدات سواء الموظفات او الطالبات وربات البيوت وغيرهن. 2- توفير باصات للمشاورير الخاصة. 3- توفير خدمة الإشتراك الشهري . 4- توفير خدمة الدفع عبر الكرت.	توفير الأمان والراحة والخصوصية للسيدات وبسعر مناسب	1- الحصول على الراحة والأمان في وسائل النقل . 2- الحصول على الخدمة في الوقت المناسب. 3- الحصول على الخدمة على مستوى عالي من الكفاءة من خلال توفير عمال كفولين.

أسعار الخدمات:

تكاليف شراء الحافلات تكاليف الوقود والزيوت والأجور والخدمات	الكلفة الي أتكبدها
غير محدد	عدد الزبائن المستعدين للدفع
100 ريال اجره التوصيل	المتوقع أن يدفعه المستفيدين
100 ريال اجره التوصيل	أسعار المنافسون
100 ريال اجره التوصيل	السعر الذي يحدده صاحب المشروع
نفس السعر لدا المنافسين	أسباب وضع هذا السعر
خدمه نقل مجانيه للكفيين والمعاقين جسدياً	ستمح الخصومات للزبائن التالي ذكرهم
المسؤولية الاجتماعية	أسباب منح الخصومات المذكورة

موقع المشروع وتوزيع خدمات المشروع: وصف الموقع المتوقع اختياره للمشروع:

الخطوط الهامة في أمانة العاصمة (صنعاء) حيث سيتم التركيز على خط جامعة صنعاء القديمة والجديدة نظرا لعدد الطالبات الكبير. وكذلك بعض المناطق الهامة منها التحرير، الحصبة، شيراتون، شعوب، حزيز، السنيينة، حدة، الصافية، باب اليمن، شميلة، نغم، مذبح. أسباب اختيار موقع المشروع:

- 1- شوارع حيوية ورسمية.
- 2- إمكانية وصول الناس إليها وسهول الحصول على الخدمة .
- 3- الكثافة السكانية
- 4- أماكن الجامعات العامة والخاصة.

طريقة التوزيع:

سيتم البيع لـ الزبائن النهائيين. اختيرت هذه الطريقة في التوزيع لأسباب التالية: - أفضل وسيلة لتقديم خدمة مباشرة وهي النقل. ذلك لأن مشروعنا قائم على تقديم خدمة وليس تقديم منتج وبذلك من الضروري الاحتكاك المباشر بالزبائن بشكل نهائي دون الحاجة إلى مختلف الوسطاء ، وكذلك للتعرف على مستوى رضاهم عن الخدمة المقدمة.

الدعاية والترويج للمنتجات أو الخدمات:

نوع الترويج للمبيعات	التفاصيل	الكلفة
الموقع الإلكتروني	وذلك بالقيام بعمل صفحة إلكترونية خاصة بالإعلان وتوزيعه وإرساله إلى مواقع التواصل .	50,000 ريال يمني قيمة نشر الإعلانات عبر الموقع الإلكتروني
عن طريق الإذاعة	وذلك من خلال القيام باختيار محطة إذاعية لها صدى لدى الجمهور وعمل إعلان منها.	70,000 ريال يمني قيمة إعلانات عبر الإذاعة
الإعلان عن طريق البروشورات والجرائد	وذلك بالقيام بعمل منشورات وتوزيعها في مناطق معينة وللأسف المحسنة. أما بالنسبة للجرائد عن طريق حجز مساحة معينة من الجريدة وكتابة الإعلان .	60,000 قيمة طباعة بروشورات ورقية ، والمساحة المخصصة للإعلان داخل الجريدة.
الإجمالي		180,000 ريال

خطة المبيعات المتوقعة:

السعر		الكمية		الخدمة	
الإجمالي	عدد المشاوير		النوع	العدد	نقل عام للسيدات
	عدد المشاوير في اليوم الواحد (ذهاب واياب)	تكلفة الراكب الواحد			
3000 = 100×30 ريال	20	100	حافلات (30 راكب)	30	
60000 = 20×3000 ريال					
1800000 = 30×60000 ريال					
1800000 ريال				30	الإجمالي

القسم الخامس
خطة التشغيل والإنتاج

شرح مراحل عملية الإنتاج والخدمة :

سنقوم بفتح مكتب خدمات يحتوي على جميع التجهيزات الخاصة بتقديم الخدمة على مستوى عالي من الكفاءة والفاعلية وتتضمن مرحلة إنتاج الخدمة القيام بتوفير عدد من الباصات ذات الأحجام المختلفة من خلال شرائها من معارض في العاصمة صنعاء.

مراحل عملية الخدمة :- أولاً: عملية التوصيل:

يحتاج كلاً منا إلى وسيلة آمنة ومريحة ورخيصة للوصول إلى الأماكن المختلفة في أمانة العاصمة عن طرق النقل العام ، وبناء على ذلك خصصت خدمتنا إلى استهداف السيدات عن طريق نقاط معينة تلبى الخدمة بناءً على الإحتياجات المذكورة أعلاه.

ثانياً : طريقة الدفع: هناك طريقتين للدفع

(1) الدفع عبر التطبيق :

في البداية يجب أن يكون مع العميل حساب بنكي ثم يتم تحميل التطبيق من متجر التطبيقات ، وأثناء الصعود للحافلة يمسح ضوئياً لكي يتم بدأ احتساب المسافة ، وعند النزول يتم مسح الكود مرة أخرى لإيقاف احتساب المسافة .

(2) الدفع عبر الكرت :

يتم الحصول على الكرت من نقاط بيع منتشرة في أنحاء مدينة صنعاء ، وعند الطلوع يتم وضعها في الجهاز لبدأ احتساب المسافة ، وعند النزول يتم وضعها في الجهاز لإيقاف احتساب المسافة والذي تم توضيحه في القسم الثالث من وصف الفكرة.

خطة العلاقة مع الموردين : -

بما أن عملنا يقوم على تقديم خدمة في بالتالي لانحتاج إلى شراء موارد مستمرة كما في السلع لذلك سنسعى جاهدين إلى إقامة علاقة طيبة مع موردينا .

ومن خطوات بناء علاقة جيدة مع الموردين:

1- الإلتزام بدفع المبالغ المحددة في الوقت المتفق عليه.

2- التواصل المستمر معهم.

3- نقل صورة جيدة عنهم .

4- المصداقية الكاملة في التعامل معاهم .

تفاصيل المنشأة والمعدات (الموقع , الخصائص , الإحتياجات) أولاً: الموقع:

- 1- موقع المبنى الرئيسي للشركة سيكون في شارع الستين .
- 2- سيكون هناك أكثر من موقع (نقاط) لتقديم الخدمة في أماكن محددة في العاصمة صنعاء .

ثانياً: الخصائص:

- 1- التوسط بين المناطق السكنية في العاصمة صنعاء " التحرير، الحصبة، شيراتون، شعوب، حزيز، السنينة، حدة، الصافية، باب اليمن، شميلة، نغم، مذبج.
- 2- سهولة الوصول إلى الخدمة ، وذلك لوجودها في أماكن مختلفة داخل العاصمة صنعاء .
- 3- إمكانية تقديم الخدمة من الساعة 6 صباحاً إلى 10 مساءً.

ثالثاً : الإحتياجات:

- 1- إحتياجات المكتب المختلفة من معدات تجهيز المكتب (طاولات ، كراسي ، هاتف ثابت ، قراطيس ، كمبيوتر ،... الخ)
- 2- إحتياجات تقديم الخدمة وهي كالتالي:
 - استئجار مبنى رئيسي للشركة
 - خدمة التوصيل من عاملين وسيارات.
 - أجهزة الدفع الإلكتروني.
 - ورشة إصلاح الباصات.

رابعاً : إحتياجات أخرى:

- كهرباء
- إنترنت
- بترول
- مستلزمات إصلاح وسائل النقل .

المعدات	الكمية	مدة صلاحيتها	سعر الشراء
حافلات (سعه 30 راكب)	30 حافلة	5 سنوات	180000000 ريال
أجهز الدفع الإلكتروني	30 جهاز	5 سنوات	5400000 ريال

شرح عمليات إدارة المخزون:

بما أن مشروعنا قائم على تقديم خدمة ، لذلك نحن لا نحتاج إلى الاحتفاظ بمخزون كبير سوى أشياء بسيطة يحتاجها المشروع كل عدة أشهر وليس بشكل يومي باستثناء المشتقات النفطية.

ملخص بيانات المخزون

المنتج	الكمية	مدة الصلاحية	سعر الشراء
القرطاسية :			
أقلام	باكت	سنة	5000
دفاتر فواتير			10000
حوافظ أقلام	3	3 سنوات	3000
المكانس "كهربائية"	3	5 سنوات	15000
سوائل التنظيف المختلفة		سنة	30000

الشروط القانونية

الشكل القانوني للمشروع:

شركة تضامنية

تنطبق الضرائب التالية على المشروع: -

تطبيق قوانين الضرائب العامة حسب القانون اليمني 15%

تطبق القوانين التالية على أصحاب العمل: -

القوانين الخاصة بوزارة النقل اليمنية والهيئات التابعة لها (الهيئة العامة لتنظيم شؤون النقل البري)

سيحتاج المشروع الى التراخيص والتطاريح التالية:

ترخيص من (الهيئة العامة لتنظيم شؤون النقل البري) التابعة لوزارة النقل اليمنية (التكلفة 20000ريال)

سيكون للمشروع التأمين التالي:

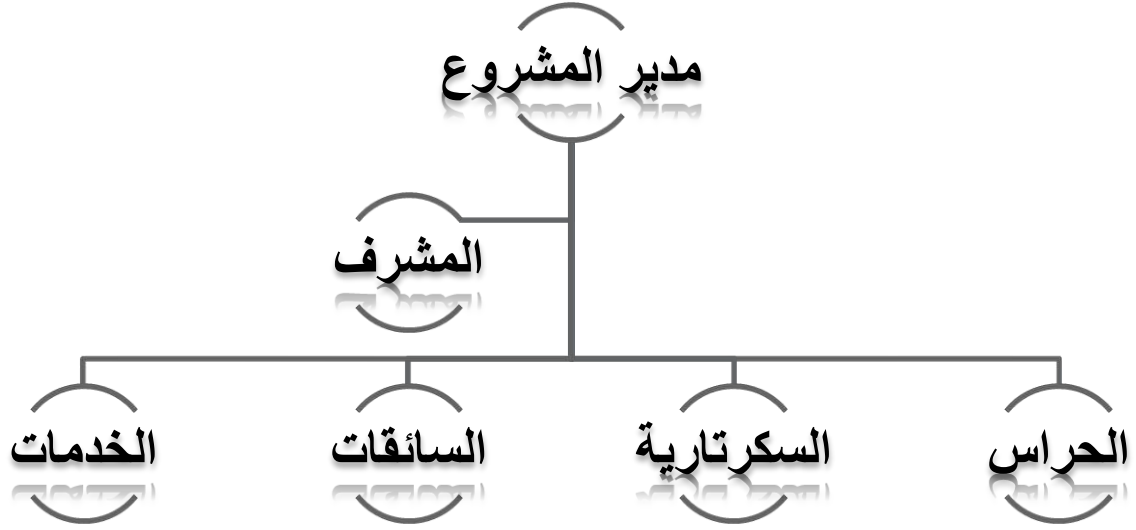
تامين ضد الحوادث (التكلفة 35000ريال)

القسم السادس
خطة إدارة المورد البشري

الاحتياجات لجهة التوظيف:

عدد الموظفين	المهمة والخبرة المطلوبة والمواصفات الضرورية	المهمة
30 سائقة	رخصة قيادة	سائقين
موظف واحد	دبلوم + خبرة سنة	سكرتارية
موظف واحد	مؤهل لا يقل عن شهادة البكالوريوس	محاسب
موظف واحد	بكالوريوس إدارة اعمال او محاسبة خبرة في المجال اجتياز اختبار الذكاء	مشرف
موظف واحد	مؤهل لا يقل عن الثانوية العامة	خدمات
2	البنية الجسمانية + خبرة	حارس
36 موظف		اجمالي عدد الموظفين المطلوبين

الهيكل التنظيمي:



فريق عمل المشروع:

اجمالي تكلفة الموظفين	المنافع	الراتب الشهري الأساسي	عدد المناصب الضرورية	مسمى الوظيفة
ريال 400000	تنظيم الأعمال	ريال 200000	2	إدارة المشروع
ريال 70000	تنظيم الحسابات	ريال 70000	1	المحاسب
ريال 3000000	سائقات الحافلات	ريال 100000	30	السائقات
ريال 150000	متابعة سير العمل	ريال 75000	2	المشرفين
ريال 150000	نظافة مقر العمل + الباصات	ريال 50000	3	الخدمات
ريال 60000	تنظم العمل	ريال 60000	1	السكرتارية
ريال 100000	حماية الباصات والمبنى	ريال 50000	2	حارس
ريال 3930000				الإجمالي

استراتيجية التوظيف

بما أن مشروعنا قائم على تقديم خدمة ونظراً لبساطة الخدمة فإننا لا نحتاج إلى موظفين حاصلين على شهادات عالية وإنما نحن بحاجة إلى عاملين على مستوى عالي من الكفاءة والخبرة للتعامل مع العملاء والقدرة على كسب عملاء جدد عن طريق حسن التعامل والقدرة على حل المشاكل التي تطرأ واللباقة في الحديث وغيرها، وبناء على ذلك سنعتمد على المقابلة أثناء إجراءات التعيين وتعبأة الاستمارات ثم القيام بوضعهم تحت التجربة لمدة شهرين مع تقديم التدريب اللازم لهم في مجال عملنا ليكونوا عاملين لدينا وسنعتمد بطاقة التوصيف للعاملين كما هو موضح أدناه:

توصيف الوظائف المطلوبة:

اللغات ومهارات الكمبيوتر	المواصفات الشخصية	الخبرة المهنية	الشهادات العلمية	الواجبات والمسؤوليات	الراتب الأساسي	القسم	عنوان الوظيفة
اللغة الإنجليزية دبلوم حاسوب	اللباقة المظهر اللائق	خبرة لا تقل عن سنة في اعمال السكرتاريا	بكالوريوس إدارة اعمال او محاسبة	تنظيم الاعمال وارشفت الملفات والطباعة وغيرها	60000 ريال	إدارة السكرتارية	السكرتارية
دبلوم حاسوب	الأمانة الصدق	خبرة لا تقل عن سنة في الحسابات	بكالوريوس محاسبة	تسجيل العمليات الحسابية اليومية	70000 ريال	إدارة الحسابات	الحسابات
غير مهم	حسن التعامل مع الزبائن المظاهرة اللائقة	خبرة في القيادة لا تقل عن سنة	ثانوية عامة	العمل في قيادة الحافلة اثناء الدوام	70000 ريال	قسم السائقات	السائقات
غير مهم	حسن التعامل جيد مهارات الاتصال والقيادة	خبرة سنة	ثانوية عامة	الاشراف والمتابعة المستمرة للسائقات	75000 ريال	إدارة الاشراف والمتابعة	المشرفين
غير مهم	ذو اخلاق ومظهر	غير مهم	غير مهم	تقديم الخدمات	50000 ريال	قسم الخدمات	الخدمات

	لائق			واعمال النظافة للعمالين والزبائن		والنظافة	
غير مهم	القوة البدنية	خبرة سنة	غير مهم	الحماية من السرقه	50000	قسم الأمن	الأمن

القسم الثامن

الخطة المالية

راس المال الأولي المطلوب لبدء التشغيل:

ملاحظات	التكلفة	أماكن العمل
	100000 ريال شهرياً	إستأجار شقة
	500000 ريال	ديكورات
	600000 ريال	مجموع كلفة أماكن العمل

ملاحظات	الإجمالي	سعر الوحدة	العدد	المعدات والتجهيزات
	180000000 ريال	وسط 6000000 ريال	30	حافلات
	5400000 ريال	180000 ريال	30	أجهزة الدفع
	125000 ريال	62500 ريال	2	مكاتب
	350000 ريال	175000 ريال	2	اجهزة حاسوب مكتبية
	140000 ريال	70000 ريال	2	طابعة
	50000 ريال	10000 ريال	5 قطع	موكيت
	75000 ريال	15000 ريال	5	دواليب زجاج
	70000 ريال	7000 ريال	10	ستائر
	100000 ريال	10000 ريال	10 متر	فرش
	70000 ريال			أدوات مطبخ
	20000 ريال	20000 ريال	10	كراسي استقبال
	9000 ريال	3000 ريال	3	تلفون مكتبي
	15000 ريال	15000 ريال	1	مودم نت
	30000 ريال			قرطاسية
	30000 ريال			كهرباء
	20000 ريال			ماء
	15000 ريال			نت
	100000 ريال			أخرى
	193524000 ريال			الإجمالي

المال المتداول:

180000 ريال	التسويق (بما في ذلك الترويج)
3930000 ريال	الرواتب والأجور
100000 ريال	الإيجار
350000 ريال	التأمين
100000 ريال	تكاليف أخرى
4660000 ريال	مجموع كلفة رأس المال المتداول
198184000 ريال	إجمالي رأس المال الأولي

مصادر رأس المال الأولي المطلوب:

رأس مال المساهمين	سيتم توفير المبلغ من الشركاء
مصادر أخرى	-----

خطة الإيرادات والنفقات لسنة

النفذ صيل	يناير	فبراير	مارس	أبريل	مايو	يونيو	يوليو	أغسط س	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسم بر
إيرادات المبيعات	54000 000 ريال	54000 000 ريال	54000 000 ريال	54000 000 ريال	54000 000 ريال	54000 000 ريال	54000 000 ريال	54000 000 ريال	54000 000 ريال	54000 000 ريال	54000 000 ريال	54000 000 ريال
التكاليف المادية المباشرة	20000 000 ريال											
تكاليف العمل المباشر	39300 00 ريال	39300 00 ريال	39300 00 ريال	39300 00 ريال	39300 00 ريال	39300 00 ريال	39300 00 ريال	39300 00 ريال	39300 00 ريال	39300 00 ريال	39300 00 ريال	39300 00 ريال
اجمالي الربح	30070 000 ريال	30070 000 ريال	30070 000 ريال	30070 000 ريال	30070 000 ريال	30070 000 ريال	30070 000 ريال	30070 000 ريال	30070 000 ريال	30070 000 ريال	30070 000 ريال	30070 000 ريال

خطة التدفقات النقدية:

التدفقات النقدية الوافدة	يناير	فبراير	مارس	ابريل	مايو	يونيو
السيولة في بداية الشهر	1367000 ريال	14700000 ريال	14700000 ريال	14700000 ريال	14700000 ريال	14700000 ريال
السيولة الناتجة عن المبيعات	14700000 ريال	14700000 ريال	14700000 ريال	14700000 ريال	14700000 ريال	14700000 ريال
أي تدفقات نقدية وافدة أخرى	-	-	-	-	-	-
مجموع التدفقات الوافدة	16167000 ريال	16167000 ريال	16167000 ريال	16167000 ريال	16167000 ريال	16167000 ريال

التدفقات النقدية الخارجة	يناير	فبراير	مارس	ابريل	مايو	يونيو
التدفقات الخارجية بسبب التكاليف المادية المباشرة	20000000 ريال	20000000 ريال	20000000 ريال	20000000 ريال	20000000 ريال	20000000 ريال
التدفقات الخارجية بسبب تكاليف يد العمل	4580000 ريال	4580000 ريال	4580000 ريال	4580000 ريال	4580000 ريال	4580000 ريال
أي تدفقات خارجة أخرى						
مجموع التدفقات الخارجة						
السيولة المتوفرة في نهاية الشهر	5490000 ريال	8490000 ريال	10490000 ريال	12490000 ريال	14490000 ريال	16490000 ريال

استدامة المشروع المالية:

يعتبر مشروع النقل العام من المشاريع المهمة على المستوى المحلي والإقليمي وخصوصا دول العالم الثالث حيث يجب تطبيقه في هذه الدول ويعتبر

ايضا مشروع خدمي وربحي حيث يقدم خدمة النقل العام للسيدات وبشكل راقى وايضا بأسعار مناسبة للجميع.

ومن خلال الدراسات السكانية يتبين بان عدد المستخدمين للنقل العام في اليمن أكثر من 70، % وهو في ارتفاع مستمر.

لذلك اتت فكرة المشروع ليقدم خدمة مهمة للسيدات.

وهو ايضا مشروع ذو ارباح مرتفعة مما يمكن من استمراريته وتوسعته ايضا في المستقبل القريب.

القسم التاسع
المسؤولية الاجتماعية

استراتيجية المشروع للمساهمة في تطوير المجتمع:

يعتبر مشروع النقل العام والخاص بالسيدات في اليمن خدمة في الدرجة الأولى قبل ان يكون ربحي وهو بذلك يخدم المجتمع ككل وليس فقط السيدات من خلال التقليل من الازدحام وكذلك التقليل من المشاكل المترتبة عن الازدحام.

لقد اخذنا على عاتقنا في هذا المشروع مسؤولية كبرى تتمثل في تقديم خدمة راقية للمجتمع اليمني ومنها على سبيل المثال: -

- 1- تسهيل عملية الدفع عن طريق الدفع الإلكتروني، وحساب المسافة بالكيلو.
- 2- تقديم حافلات حديثة ومتطورة لغرض توفير الراحة للسيدات.
- 3- الحافلات مجهزة بالمكيفات للتبريد اثناء الجو الحار.
- 4- النظافة اليومية لجميع الحافلات.
- 5- تجهيز الحافلات بشاشات لعرض برامج توعوية وهادفة للمرأة.
- 6- تقديم خدمة مجانية لكل فقير وغير قادر على دفع الاجرة.
- 7- وايضاً كان لزاماً علينا ان لا ننسى اخواتنا الكفيفات والمعاقات جسدياً حيث سيتم اعضائهن مبلغ الاجرة وكذلك ايصالهن لأقرب مكان يردن الوصول اليه حتى وان كان بعيد عن الخط الرئيسي للحافلات.

وغيرها من الخدمات التي سيتم اتخاذها مع مرور الوقت ومعرفتها مستقبلاً ونحن نتقبل أي مقترح من أي شخص طالما وهو يخدم المجتمع ويساعد في الارتقاء بمجتمعنا اليمني الى الافضل.

مبادرات من أجل تخضير المشروع والمحافظة على البيئة المحلية:

سنسعى جاهدين إلى دعم وتمكين مثل هذه المشاريع التي تسعى للحفاظ على البيئة ، بل سنقوم أيضاً بالمشاركة في مثل هكذا مشاريع عن طريق الفعاليات التي تقيمها أو عن طريق حملات الإعلان والترويج أو النزول الميداني من أجل استهداف عدد من الشوارع في عمليات التخضير كما سنسعى جاهدين بعمل برامج تدريبية للتشجيع على عملية التخضير وتزويدهم بالمعلومات الكافية عن النباتات وفوائدها وأهميته المحافظة عليها عن طريق شاشات العرض التي سنحاول توفيرها لاحقاً.

القسم العاشر

المستندات المرفقة

المستندات القانونية المطلوبة:

الجمهورية اليمنية

وزارة الصناعة والتجارة

مكتب الوادي والصحراء سيلون

ادارة السجل التجاري

قسم / الاستيراد

الرقم :

التاريخ :

رقم الملف ()

رقم السجل النوعي ()

إستمارة طلب تجديد السجل التجاري

فئة الاستيراد

الأخ / المدير العام

بعد التحية

تطبيقاً لقانون السجل التجاري رقم ٣٣ لسنة ١٩٩١م أتقدم بطلب تجديد السجل التجاري وادون بياناته كالتالي :-

١- الأسم الكامل / رقم السجل () وتاريخ / / م

٢- الأسم التجاري / العنوان / حي /

٣- نوع السلع المستوردة / جوار / رأس المال المستقر /

٤- تاريخ آخر تجديد للسجل من / / م إلى / / م ويموجب سند تحصيل رقم ()

وتاريخ / / م

أنا التاجر / وكيله / الموقع لقر بأن البيانات المسجلة صحيحة وعلى استعداد لتقديم أية بيانات جديدة لم يسبق إحاطة المكتب بها وملتزم باحكام قانون السجل التجاري رقم ٣٣ لسنة ١٩٩١م تنطبق العقوبات القانونية في حالة المخالفة واليكم مرفقاً بهذا شروط تجديد السجل التجاري وهي :-

(١) سجل نشاط المحل التجاري رقم () المجدد من / / م إلى / / م

(٢)

(٣)

أسم التاجر / توقيع / التاريخ / / م

الأخ / مدير إدارة السجل التجاري

بعد التحية

للإطلاع وإكمال الإجراءات القانونية المنظمة لتجديد السجل التجاري طبقاً لأحكام القانون رقم (٣٣) ولوائحه وفقاً والبيانات المدونة أعلاه . بيانات للإستعمال الرسمي يدونها الموظف المختص .

(السجل العام) ١- تم تجديد السجل التجاري بأسم التاجر / ورقم السجل () / / م

٢- ومنح بطاقته رقم () وتاريخ / / م

(السجل النوعي) ١- تم إستيفاء رسوم التجديد البالغه () بموجب القسيمة رقم () / / م

وقيد في سجل الإيرادات برقم () وتاريخ / / م

٢- تم قيد التجديد بالسجل النوعي برقم () تاريخ / / م

ويسري مفعول التجديد لمدة عام من / / م إلى / / م

ولله الموفق

السجل النوعي رئيس القسم مدير إدارة السجل التجاري المدير العام

<p>نموذج رقم (١٧٧) س. ت</p> <p>الجمهورية اليمنية وزارة الصناعة والتجارة الإدارة العامة للسجل التجاري إدارة السجل التجاري</p>  <p>بطاقة السجل التجاري للتجار المستوردين</p>	<p>نموذج رقم (١٧٨) س. ت</p> <p>الجمهورية اليمنية وزارة الصناعة والتجارة الإدارة العامة للسجل التجاري ممنها</p>  <p>بطاقة السجل التجاري للشركات</p>
<p>نموذج رقم (١٧٩) س. ت</p> <p>الجمهورية اليمنية وزارة الصناعة والتجارة مكتب محافظة:</p> <p>إدارة السجل التجاري</p>  <p>بطاقة السجل التجاري لتجار الجملة</p>	<p>نموذج رقم (١٨٠) س. ت</p> <p>الجمهورية اليمنية وزارة الصناعة والتجارة الإدارة العامة للسجل التجاري إدارة السجل التجاري</p>  <p>بطاقة السجل التجاري للتجار المصدرين</p>
<p>نموذج رقم (١٨١) س. ت</p> <p>الجمهورية اليمنية وزارة الصناعة والتجارة إدارة السجل التجاري</p>  <p>بطاقة السجل التجاري لتجار الحزنة</p>	<p>نموذج رقم (١٨٢) س. ت</p> <p>الجمهورية اليمنية وزارة الصناعة والتجارة مكتب محافظة:</p> <p>إدارة السجل التجاري</p>  <p>بطاقة السجل التجاري لأرباب الخدمات التجارية والخدمات الأخرى المشابهة</p>
<p>نموذج رقم (١٨٣) س. ت</p> <p>الجمهورية اليمنية وزارة الصناعة والتجارة مكتب محافظة:</p> <p>إدارة السجل التجاري</p>  <p>بطاقة السجل التجاري وكالة محلية</p>	<p>نموذج رقم (١٨٤) س. ت</p> <p>الجمهورية اليمنية وزارة الصناعة والتجارة إدارة السجل التجاري</p>  <p>بطاقة السجل التجاري لأعمال العقود المعمارية</p>
<p>نموذج رقم (١٨٥) س. ت</p> <p>الجمهورية اليمنية وزارة الصناعة والتجارة إدارة السجل التجاري</p>  <p>بطاقة السجل التجاري للأعمال الحرفية</p>	<p>نموذج رقم (١٨٦) س. ت</p> <p>الجمهورية اليمنية وزارة الصناعة والتجارة مكتب محافظة:</p> <p>إدارة السجل التجاري</p>  <p>بطاقة السجل التجاري لفروع التجار الاعترافيين</p>

مجلس التفتيش
 مجلس التفتيش على البنوك
 مجلس التفتيش على البنوك

الرقم	الاسم	الدرجة	الجنس	التاريخ	المكان	الوظيفة	الجهة	التاريخ	المكان	الوظيفة	الجهة
1	محمد بن عبد الله	مدير	مذكر	1980	الرياض	مدير	البنك السعودي	1985	الرياض	مدير	البنك السعودي
2	أحمد بن محمد	مدير	مذكر	1982	الرياض	مدير	البنك السعودي	1987	الرياض	مدير	البنك السعودي
3	عبد الرحمن بن علي	مدير	مذكر	1984	الرياض	مدير	البنك السعودي	1989	الرياض	مدير	البنك السعودي
4	فاهد بن خالد	مدير	مذكر	1986	الرياض	مدير	البنك السعودي	1991	الرياض	مدير	البنك السعودي
5	سعيد بن أحمد	مدير	مذكر	1988	الرياض	مدير	البنك السعودي	1993	الرياض	مدير	البنك السعودي
6	عبد العزيز بن فهد	مدير	مذكر	1990	الرياض	مدير	البنك السعودي	1995	الرياض	مدير	البنك السعودي
7	خالد بن عبد الرحمن	مدير	مذكر	1992	الرياض	مدير	البنك السعودي	1997	الرياض	مدير	البنك السعودي
8	عبد الله بن خالد	مدير	مذكر	1994	الرياض	مدير	البنك السعودي	1999	الرياض	مدير	البنك السعودي
9	محمد بن فهد	مدير	مذكر	1996	الرياض	مدير	البنك السعودي	2001	الرياض	مدير	البنك السعودي
10	أحمد بن عبد الله	مدير	مذكر	1998	الرياض	مدير	البنك السعودي	2003	الرياض	مدير	البنك السعودي
11	عبد الرحمن بن أحمد	مدير	مذكر	2000	الرياض	مدير	البنك السعودي	2005	الرياض	مدير	البنك السعودي
12	فاهد بن عبد الرحمن	مدير	مذكر	2002	الرياض	مدير	البنك السعودي	2007	الرياض	مدير	البنك السعودي
13	سعيد بن محمد	مدير	مذكر	2004	الرياض	مدير	البنك السعودي	2009	الرياض	مدير	البنك السعودي
14	عبد العزيز بن خالد	مدير	مذكر	2006	الرياض	مدير	البنك السعودي	2011	الرياض	مدير	البنك السعودي
15	خالد بن عبد الله	مدير	مذكر	2008	الرياض	مدير	البنك السعودي	2013	الرياض	مدير	البنك السعودي
16	عبد الله بن فهد	مدير	مذكر	2010	الرياض	مدير	البنك السعودي	2015	الرياض	مدير	البنك السعودي
17	محمد بن أحمد	مدير	مذكر	2012	الرياض	مدير	البنك السعودي	2017	الرياض	مدير	البنك السعودي
18	أحمد بن خالد	مدير	مذكر	2014	الرياض	مدير	البنك السعودي	2019	الرياض	مدير	البنك السعودي
19	عبد الرحمن بن عبد الله	مدير	مذكر	2016	الرياض	مدير	البنك السعودي	2021	الرياض	مدير	البنك السعودي
20	فاهد بن أحمد	مدير	مذكر	2018	الرياض	مدير	البنك السعودي	2023	الرياض	مدير	البنك السعودي



BUS COMPANY



خاصة - مكان واحد (1)



15°20'35.2"N 44°10'12.0"E

مشاركة

تم الحفظ

البدء

تأهات



