



الجمهورية اليمنية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة العلوم والتكنولوجيا - صنعاء

ادارة اعمال دولية



(Toys Technology)

(مشروع تخرج لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة البكالوريوس
في ادارة الاعمال الدولية)

اعداد الطلاب :

اشراف الدكتور :

العزي سعد الحطامي

ايهاب محمد العواضي

احمد باسل الضباعي

حميد محمد العواضي

2023

(بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ)

قال تعالى :

(قل هل يستوي الذين يعلمون والذين لا يعلمون إنما

يتذكر أولو الألباب)

صدق الله العظيم



الاهداء

بدأنا بأكثر من يد وقاسينا أكثر من هم و عانينا الكثير من الصعوبات , وها نحن
اليوم والحمد لله نطوي سهر و تعب الليالي و الأيام و خلاصة مشوارنا بين هذا
الدفتر المتواضع

و بأشد الكلمات الطيبة تقدم الشكر لمن لهما الفضل بعد الله تعالى فوجودهما
سبب للنجاح و الفلاح في الدنيا و الآخرة للوالدين الغاليين لكما اهدي مشروع
تخرجي ..



الشكر و التقدير

الى من علمنا حروف من ذهب و اجلى العبارات في العلم تتوجه في الشكر الجزيل
للدكتور التقدير / العزي سعد الحطامي في كل ما قدمه لنا من توجيهات ساهمت في
تقديم هذا العمل . . .

و الى كل من ساعدنا ووقف في جانبنا وشجعنا من الاهل و الأصدقاء .

الفهرس

المحتويات

10	القسم الأول : موجز تنفيذي
11	أولا : الملخص التنفيذي
13	القسم الثاني : بطاقة تعريف الفريق الريادي
15	القسم الثالث : وصف فكرة المشروع
16	أولا : وصف فكرة المشروع
16	ثانيا : دوافع الريادي
16	ثالثا : غرض المشروع
17	رابعا : النموذج التجاري
19	القسم الرابع : خطة التسويق
20	أولا : دراسة السوق
21	ثانيا : تحليل نقاط القوة و الضعف
22	ثالثا : تحليل المنافسون
22	رابعا : القدرة التنافسية للمشروع
23	خامسا : سلة المنتجات
23	سادسا : التسعير
25	سابعا : المكان و التوزيع
25	ثامنا : الترويج للمنتجات
26	تاسعا : خطة المبيعات المتوقعة

القسم الخامس : خطة التشغيل و الانتاج27

28 أولا : شرح مراحل عملية الانتاج

29 ثانيا : خطة العلاقة مع الموردين

30 ثالثا : تفاصيل المنشأة و المعدات

31 رابعا : عملية ادارة المخزون

31 خامسا : الشروط القانونية :

القسم السادس : خطة ادارة الموارد البشرية.....33

34 أولا : الاحتياجات لجهة التوظيف

35 ثانيا : الهيكله التنظيمية

36 ثالثا : فريق عمل المشروع

37 رابعا : استراتيجيه التوظيف

38 خامسا : توصيف الوظائف المطلوبة

القسم السابع : الخطة المالية43

44 أولا : رأس المال الاولي المطلوب لبدء التشغيل

46 ثانيا : مصادر رأس المال الاولي

47 ثالثا : خطة الايرادات و النفقات

48 رابعا : خطة التدفقات النقدية

50 خامسا : استدامة المشروع المالية

القسم الثامن : المسؤولية الاجتماعية51

53 المرفقات :

فهرس الجداول و الصور

- جدول (1-1) الملخص التنفيذي 10
- جدول (2-1) بطاقة رائد الاعمال 13
- جدول (4-1) دراسة السوق 19
- جدول (4-2) تحليل سوات 20
- جدول (4-3) المنافسون 21
- جدول (4-4) المنتجات و الخدمات 22
- جدول (4-5) اسعار المنتجات 22
- جدول (4-6) الترويج 24
- جدول (4-7) خطة المبيعات المتوقعة 25
- جدول (5-1) تفاصيل المنشأة و المعدات 29
- جدول (5-2) عملية ادارة المخزون 30
- جدول (6-1) الاحتياجات لجهة التوظيف 33
- جدول (6-2) فريق عمل المشروع 35
- جدول (6-3) وظيفة المدير التنفيذي 37
- جدول (6-4) وظيفة المحاسب 38
- جدول (6-5) وظيفة المبيعات 39
- جدول (6-6) وظيفة عامل النظافة 40
- جدول (6-7) وظيفة حارس الامن 41
- جدول (7-1) رأس المال الاولي 44
- جدول (7-2) رأس المال المتداول 45



- 46 جدول (7-3) مصادر رأس المال الاولي
- 47 جدول (7-4) خطة الايرادات والنفقات
- 48 جدول (7-5) خطة التدفقات النقدية
- 54 صورة (9-1)
- 55 صورة (9-2)
- 55 صورة (9-3)
- 56 صورة (9-4)
- 56 صورة (9-5)
- 57 صورة (9-6)
- 58 صورة (9-7)
- 59 صورة (9-8)
- 60 صورة (9-9)
- 61 صورة (9-10)
- 61 صورة (9-11)
- 62 صورة (9-12)
- 63 صورة (9-13)
- 64 صورة (9-14)
- 65 صورة (9-15)
- 65 صورة (9-16)
- 66 صورة (9-17)
- 67 صورة (9-18)
- 68 صورة (9-19)

المقدمة

(بسم الله الرحمن الرحيم)

نسأل من الله التوفيق في الوصول الى مشروع تخرج مميز و الذي سوف نتعرف فيه على اجهزة الالعاب الالكترونية .

فما لاشك فيه ان التكنولوجيا باتت في العالم الحالي الذي نعيش فيه حجر الاساس الذي تعتمد عليه اغلب المجتمعات للتطور و التقدم و بات تأثيرها واضح على كل ما يرتبط بحياة الافراد بجميع مجالات حياتهم الاجتماعية و الترفيهية و غيرها .

و على الرغم من الجوانب الايجابية الكثيرة جدا للتكنولوجيا فما وصل الانسان اليه من تطور و رفاهية يعتمد على العالم التكنولوجي وهذا ما دفعنا لتخصيص هذه الدراسة للتعرف على الرفاهية التكنولوجية و كيفية الاستفادة منها .

وفي الختام نسأل الله تعالى ان يكون قد وفقنا في تقديم مقال مفيد حول مقدمة مشروع التخرج .



اولا القسم الأول - الملخص التنفيذي للمشروع

(الملخص التنفيذي)

جدول (1-1) الملخص التنفيذي

التفاصيل	البند
Toys Technology	اسم المشروع
ضمان ترفيهي بلا حدود	شعار المشروع
	الشعار التجاري للمشروع
استيراد وبيع اجهزة الالعاب الالكترونية و الدراجات الكهربائية و الاسكوترات الكهربائية .	النشاط الرئيسي للمشروع
تتمثل رؤيتنا ان نكون الوكلاء الوحيدين في اليمن في اجهزة الالعاب الالكترونية و الدراجات و الاسكوترات الكهربائية .	رؤية المشروع
تسعى الشركة في تحقيق منتجات خاصة في العاب الجيمر و الدراجات و الاسكوترات الكهربائية بأسعار مناسبة و اجهزة حديثة لتحقيق سعادة لكل الفئات العمرية وتحقيق الربح .	رسالة المشروع
شركة اشخاص .	الشكل القانوني
<p>1- انا يكون فاهم في تشغيل الأجهزة الالكترونية وطريقة عملها .</p> <p>2- على علم بالأسواق الالكترونية و لأجهزة الكهربائية .</p> <p>3- انا يكون معه خبره في الأسواق .</p> <p>• فريق المشروع :</p> <p>1- إيهاب العواضي : خبرة في الدراجات الكهربائية من أسعار الدراجات و احدث الدراجات الكهربائية .</p> <p>2- حميد العواضي : خلفيه كبيره في جمع معلومات المنافسين و احدث اجهزة</p>	قدرات رائد الاعمال و الفريق لتنفيذ المشروع

	<p>الكمبيوتر الخاصة بالجيمر . 3- احمد الضباعي : على علم في معرفة احدث الأجهزة الجيمر الالكترونية من ناحية جودة الجهاز و افضل الأسعار الممكنة من خلال المعاريف في خارج البلاد مثل أمريكا و اوروبا .</p>
فكره المشروع	<p>فكرة المشروع بيع اجهزة الكمبيوتر و الالعاب الالكترونية الخاصة في الجيمر و الدراجات و الاسكوترات الكهربائية الخاصة للفئات العمرية من 5 فما فوق .</p>
مواصفات العملاء	<p>ان يكون من الفئات العمرية المختلفة من (الصغار - الشباب - الكبار) وكل من يرغب او يحتاج الى اجهزة الجيمر و الدراجات و الاسكوترات الكهربائية . و الى كل من يحتاج الى الشراء بكميات كبيرة من الجملة و غيره .</p>
الميزة التنافسية في المشروع	<p>1- التركيز على جميع الفئات العمرية و اليوتيوبر و الجيمر . 2- الحصول على دقة المعلومات . 3- الحصول على دقة الخدمات ما بعد البيع .</p>
لمحة عن الموظفين	<p>1- المدير التنفيذي : امتلاك مهارات خاصه في ادارة المشاريع . 2- محاسب : ان يكون لديه القدرة في التعامل مع الانظمة المحاسبية . 3- مبيعات : لديه القدرة على التعامل مع العملاء . 4- عامل نظافة . 5- حارس امن .</p>
راس المال المطلوب و مصادرة	<p>60,000,000 ريال يمني سيكون من خلال مساهمة المالكين .</p>
الشخص / الجهة المسؤولة للتواصل معها	<p>الاسم : ايهاب محمد العواضي رقم الهاتف : 777289129 خدمة العملاء : 01402020 العنوان : صنعاء (حدة)</p>



القسم الثاني - بطاقة تعريف الريادي/الفريق

بطاقة رائد الاعمال :

جدول (2-1) بطاقة رائد الاعمال

الاسم	الميلاد	المنطقة	المهنة	الجنس	الهاتف	البريد
إيهاب العواضي	2000\5\10	صنعاء	طالب	ذكر	777289129	Ehap20122011@gmail
احمد الضباعي	1998\5\2	صنعاء	طالب	ذكر	774029695	Ahmedbassel55@gmail
حميد العواضي	2000\8\9	صنعاء	طالب	ذكر	774742020	hamed@gmail



القسم الثالث – وصف فكرة المشروع والنموذج التجاري

وصف فكره المشروع :

هو تجاري غرضة الربح يقدم منتجات ترفيهية للمجتمع و استيراد اجهزة الجيمر و الدراجات و الاسكوترات الكهربائية بأسعار مناسبة ومنافسة .

دوافع الريادي أو الفريق لطرح فكرة المشروع:

- 1- هي الاستقلال و تأمين الدخل المادي .
- 2- ادخال التطور التكنولوجي للمجتمع .
- 3- التحدي و المنافسة و الدخول للأسواق العالمية .
- 4- الرغبة في الدخول الى عالم المشاريع و ريادة الاعمال .
- 5- حب الريادي للألعاب الالكترونية .

غرض المشروع :

الرؤية :

تتمثل رؤيتنا ان نكون الوكلاء الوحيدين في اليمن في اجهزة الالعاب الالكترونية و الدراجات و الاسكوترات الكهربائية .

الرسالة :

تسعى الشركة في تحقيق منتجات خاصة في العاب الجيمر و الدراجات و الاسكوترات الكهربائية بأسعار مناسبة و اجهزة حديثة لتحقيق سعادة لكل الفئات العمرية وتحقيق الربح .

القيم :

- 1- الثقة و الأمان في التعامل مع العملاء .
- 2- الالتزام بالقيم الأخلاقية تجاه الغير .
- 3- الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية .
- 4- الشفافية في التعامل .

النموذج التجاري :

الشركاء :

- 1- ايهاب محمد العواضي .
- 2- احمد باسل الضباعي .
- 3- حميد محمد العواضي .

الانشطة الاساسية :

بيع و شراء و استيراد اجهزة الالعاب و الدراجات الكهربائية .

الموارد الاساسية :

- موارد بشرية تشغيلية .
- موقع وديكور مناسب للمشروع .
- المنتجات منها أجهزة الكترونية ودرجات كهربائية و ذكويه .

القيمة المضافة :

- خدمة ما بعد الشراء .
- التوصيل للعميل .
- استرداد الاجهزة او تبديلها اذا كان يوجد بها عيب او ما شابة .
- تغليف امن .
- صيانة مجانية .
- الشحن الى جميع مناطق الجمهورية .
- الرد السريع على استفسارات العملاء .
- توفير قطع غيار .

العلاقة مع العملاء :

علاقة احترام و ارضاء العميل و مساعدته وتلبية رغباته و الاستماع الى آراءه و السعي الى جعل العميل يترك انطباع جيد عن الشركة .

التوزيع :

- عبر خدمة التوصيل للعملاء .
- بيع المباشر من مقر المشروع .
- عن طريق موزعين .

تقسيم العملاء :

- العميل الاساسي .
- تجار الجملة و التجزئة .
- التقسيم الجغرافي .

تركيبية التكاليف :

أهمها قيمة موقع المشروع وتجهيزاته مثل
(الديكور- المكاتب - وشاشات العرض)

مصادر الدخل :

العملاء وهي القيمة التي يدفعها العميل مقابل المنتج أو الخدمة .



القسم الرابع – خطة التسويق

دراسة السوق :

جدول (4-1) دراسة السوق

المنتجات التي سوف اقدمها	اقسام الزبائن	احتياجات كل قسم من الزبائن	المنافسون
اجهزة الجيمر و اكسسواراتها .	الذين يلعبون عن طريق اجهزة الكمبيوتر الخاصة وغيرها من اجهزة (البيسي) ومن يريد اكسسوارتها	الى الترفية والى الدخول في مسابقات محلية و دولية و ايضا من يملكون اجهزة و يحتاج الى اكسسوارتها .	1- مركز الصرخة . 2- مركز هولبود .
الدراجات الكهربائية و الاسكوترات .	هم الفات العمرية المختلفة من الصغار و الشباب و الكبار .	يحتاجها الصغار و بعض الشباب الى الترفيه و اما البعض الاخر من الشباب و الكبار يحتاجها الى المواصلات للتنقل بسهولة .	1- دبي للالعاب.

تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات :

جدول (2-4) تحليل سوات

نقاط القوة	نقاط الضعف
<ul style="list-style-type: none"> 1- البيع ب الجملة . 2- بيع كميات كبيرة نقدا . 3- الفوز في المناقصات . 4- البيع ب الاجل . 5- القدرة على ادارة المشروع من قبل الريادي . 	<ul style="list-style-type: none"> 1- ارتفاع تكاليف الشحن و الجمارك. 2- ظهور مفاجئ لمنافسين بنفس السعر أو اقل .
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none"> 1- التحكم ب الأسواق . 2- فرصة القدة على التصدير التوسع دوليا . 3- وجود طلب على الالعب . 4- عدم وجود منافسين بكثره . 	<ul style="list-style-type: none"> 1- فتح فروع في المواقع المستهدفة للسيطرة على المنافسين . 2- التقلبات الاقتصادية . 3- تقلبات الاسعار .

تحليل المنافسون :

جدول (3-4) المنافسون

من هم :	مركز الصرخة	مركز هوليود	مركز دبي للألعاب
بماذا يتميزون :	- السمعة . - الموقع . - الفترة الزمنية الكبيرة في هذا المجال	- الموقع . - السمعة القديمة . - التوفير .	- فترة عملهم القديمة . - الموقع . - توفير العاب الاطفال بشكل كبير .
نقاط ضعفهم :	- السعر العالي . - عدم التوفير الكبير . - التأخير في وصول طلب الزبون .	- عدم توفير احتياجات الجيمر بشكل كبير . - السعر العالي .	- السعر المبالغ فيه . - عدم توفير كميات و اشكال كبيرة و مقاسات من الدرجات الكهربائية .

القدرة التنافسية للمشروع في السوق الذي يعمل فيه :

تستطيع شركة (تويس تكنولوجي) ان توفر مستلزمات لاعبين الجيمر بشكل كبير و واسع من جميع الاتجاهات الخاصة به وايضا توفير الاكسسوارت الخاصة بهم بكميات كبيرة و جودة ممتازة و اسعار رائعة و ب اقل من السوق المنافس الموجود .

ايضا توفير الدرجات الكهربائية و الاسكوترات لجميع الفئات العمرية من الصغرى الى الكبرى بجودة عالية و اسعار ممتازة تكون في متناول الجميع وايضا تكون المنتجات امنة كلنا وسهلة في كل شيء فيها و يوجد ضمان من اي عيب او خلل في الاجهزة لأجل اشباع حاجات و رغبات العميل .

و اخيرا سوف يكون هناك في الشركة فرصة في تقسيط سعر المنتجات في حين تم الشراء بكميات كبيرة .

سلة المنتجات والخدمات :

جدول (4-4) المنتجات و الخدمات

المنتجات	الخصائص	الفوائد	المميزات
1: اجهزة الجيمر و اكسسوارتها .	1- الضمان . 2- الجودة . 3- الحجم .	1- التسلية . 2- اشباع الرغبات . 3- التنافس .	1- السرعة . 2- حجم الذاكرة الكبير . 3- قدرة التحمل . 4- التهوية و التبريد الجيد.
2: الدراجات الكهربائية و الاسكوترات .	1- الضمان . 2- الجودة . 3- الاحجام العديدة .	1- التسلية . 2- التواصل .	1- سعة البطارية . 2- سرعة الشحن . 3- سهولة استخدامها . 4- الاحجام المتعددة لكل الفئات العمرية . 5- الاشكال الكثيرة .

سعر المنتجات أو الخدمات :

جدول (4-5) اسعار المنتجات

المنتجات	1: اجهزة الجيمر و اكسسوارتها	2: الدراجات الكهربائية و الاسكوترات
الكلفة	220,000 ريال	55,000 ريال
ما هو عدد الزبائن المستعدين للدفع؟	من 30% الى 60%	من 60% الى 90%

كم سيدفع المستفيدون؟		من 220,000 إلى 800,000	من 66,000 إلى 300,000
أسعار المنافسين	264,000 ريال	95,000 ريال	
السعر الذي أحده	240,000 ريال	70,000 ريال	
أسباب وضع هذا السعر	لمناسبة جميع الطبقات .	لمناسبة جميع الطبقات .	
سُئِمَح الخصومات للزبائن التالي ذكرهم	- تجار الجملة . - الموزعين .	- تجار الجملة . - الموزعين .	
أسباب منح الحسومات	بسبب شراء بكميات كبيرة و عالية .	بسبب شراء بكميات كبيرة و عالية .	
سُيِّع بالدين للزبائن التالي ذكرهم	تجار الجملة .	تجار الجملة .	
أسباب السماح بالدين	لجذب الزبائن .	لجذب الزبائن .	

الموقع :

اليمن – صنعاء – شارع حدة بالقرب من جواله المصباحي .

تم اختيار هذا الموقع بسبب كثافة شراء الناس من هناك و بسبب توسطه في العاصمة وشهرة هذا الموقع في البيع و الشراء من هناك و بسبب التطور الحاصل في ذلك المكان .

وايضا بسبب تواجد الفئة المستهدفة بكثرة هناك .

المكان و التوزيع :

سيتم البيع الى الزبائن النهائيين و تجار الجملة و التجزئة عن طريق موظفي التسويق و موظفي التوزيع .

الترويج للمنتجات :

جدول (4-6) الترويج

نوع الدعاية	التفاصيل	الكلفة
موظفي التسويق	النزول الميداني لهم و الترويج للمنتجات .	5,500 ريال لكل يوم .
الاعلانات	الترويج عبر اللوح و التلفاز .	38,500 ريال لكل ثلاثة ايام .
مواقع التواصل الاجتماعي	الترويج عن طريق مشاهير موثوقين .	55,000 ريال للواحد .

خطة المبيعات المتوقعة :

جدول (4-7) خطة المبيعات المتوقعة

المبلغ			السعر	الكمية	المنتج
الثالث	الثاني	الاول			
			240,000 ريال	10	اجهزة الجيبر و اكسسوارتها
4,700,000 ريال	3,500,000 ريال	2,400,000 ريال		اجهزة في الشهر	
2,600,000 ريال	2,000,000 ريال	1,400,000 ريال			
			70,000 ريال	20	الدراجات الكهربائية و الاسكوترات .
				دراجة و اسكوتر في الشهر	



القسم الخامس - خطة التشغيل والإنتاج

شرح مراحل عملية المشروع :

- اختيار اسم للمشروع (Toys Technology)
- تحديد الرؤية و الرسالة .
- تحديد منتج البيع .
- استئجار مبنى للشركة .
- تجهيز مبنى الشركة من : اثاث – اجهزة – ديكور – نقل – معدات .
- التراخيص للشركة (المعاملات الحكومية) .
- تعيين موظفين لجميع الاقسام .

التنفيذ :

- شراء المنتجات الاساسية لعملية البيع .
- استيراد المنتجات الى الشركة .
- فحص و فرز المنتجات و التأكد من سلامتها .
- تخزين المنتجات في المستودعات .
- توصيل المنتجات من المستودعات الى مبنى الشركة .
- فرز المنتجات من الاجهزة و الاكسسوارات .
- الاعلانات و الترويج للشركة .
- عملية البيع للمنتجات .

التجهيز و المرحلة الاخيرة :

- تجهيز المنتج بعد فحصه و نقله من المستودعات .
- وضع المنتج في كراتين مخصصه تحت الاشراف .
- تقديم المنتج للعميل .

خطة العلاقة مع الموردين :

تتم العلاقة مع الموردين الخارجيين الذين تم تحديدهم للاستيراد منهم لتوفير احتياجات الشركة من المنتجات من خلال الاتفاق و التعاقد معهم للتوريد للشركة مع النقل من بلادهم او مصانعهم الى بلاد و موقع الشركة.

تفاصيل المنشأة و المعدات :

سوف يكون موقع الشركة في اليمن – صنعاء – شارع حدة بالقرب من جواله المصباحي .

سبب هذا الموقع :

تم اختيار هذا الموقع بسبب كثافة شراء الناس من هناك و بسبب توسطه في العاصمة وشهرة هذا الموقع في البيع و الشراء من هناك و بسبب التطور الحاصل في ذلك المكان .

. وايضا بسبب تواجد الفئة المستهدفة بكثرة هناك .

جدول (5-1) تفاصيل المنشأة و المعدات

المعدات	الكمية	مدة الصلاحية	سعر الشراء	الاهلاك
مكاتب	2	4 سنوات	500 الف ريال	125 الف ريال
ديكور	1	10 سنوات	1 مليون ريال	100 الف ريال
كمرات مراقبة	5	6 سنوات	360 الف ريال	60 الف ريال
كراسي انتظار	10	5 سنوات	125 الف ريال	25 الف ريال
سيارات النقل	2	10 سنوات	6 مليون ريال	600 الف ريال
شاشة عرض	2	5 سنوات	240 الف ريال	48 الف ريال
مولد كهرباء	1	10 سنوات	500 الف ريال	50 الف ريال

عملية ادارة المخزون :

جدول (5-2) عملية ادارة المخزون

المنتج	الكمية	مدة الصلاحية	سعر الشراء
اجهزة الجيمر و اكسسواراتها	20 جهاز في الشهر	5 سنوات	220,000 ريال للوحة
الدراجات الكهربائية و الاسكوترات	40 دراجة و اسكوتر	5 سنوات	55,000 ريال للوحة

الشروط القانونية :

جدول (5-3) الشروط القانونية

الشكل القانوني للمشروع : قطاع خاص - شركة تجارية	
تنطبق الضرائب التالية على المشروع : - ضريبة مرتبات و الأجور . - ضريبة ارباح .	
تطبق القوانين التالية على أصحاب العمل : - قانون الضرائب على المرتبات و الاجور . - قانون التأمين . - قانون تجاري .	
التكلفة: 200 الف ريال	سيحتاج المشروع إلى التراخيص والتصاريح التالية : - استخراج سجل تجاري . - استخراج ملف ضريبي . - فتح ترخيص من البلدية .

الكلفة :

200 الف
ريال سنويا.

نسبة من
الراتب
للتأمين
الاجتماعي.

سيكون للمشروع التأمين التالي :

- تأمين ضد الكوارث الطبيعية .

- التأمين الاجتماعي .



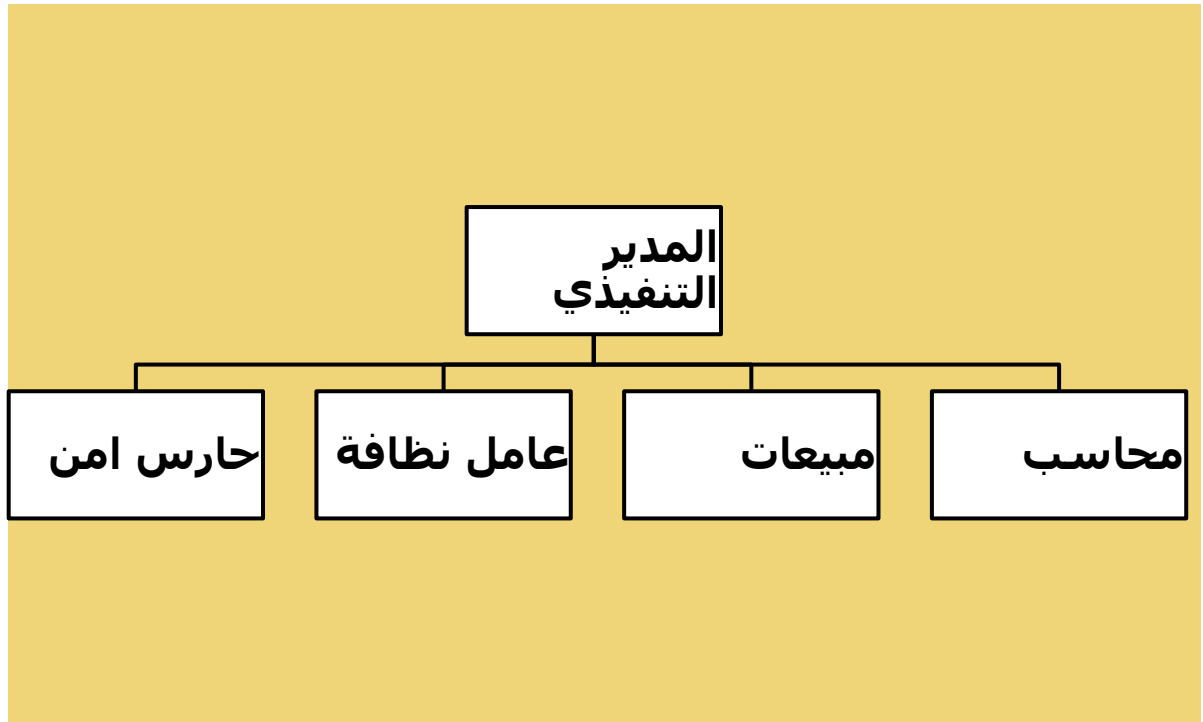
القسم السادس - خطة إدارة الموارد البشرية

الاحتياجات لجهة التوظيف :

جدول (1-6) الاحتياجات لجهة التوظيف

عدد الموظفين	المهارات والخبرة المطلوبة، والمواصفات الضرورية الأخرى للموظفين	المهمة
1	- شهادة بكالوريوس . - خبرة ثلاث سنوات . - القدرة على ادارة المشروع .	مدير تنفيذي
1	- شهادة بكالوريوس . - خبرة سنه و اكثر . - ان يتحلى بالأمانة .	محاسب
2	- شهادة بكالوريوس . - خبرة سنة و اكثر . - امتلاك اللغة و القدرة على استخدام الكمبيوتر .	مبيعات
1	- امتلاك شهادة الثانوية على الاقل . - الامانة في الشغل .	عامل نظافة
1	- امتلاك شهادة الثانوية على الاقل .	حارس امن
6		إجمالي عدد الموظفين المطلوب

الهيكل التنظيمي :



فريق عمل المشروع :

جدول (6-2) فريق عمل المشروع

إجمالي كلفة الموظفين	المنافع	الراتب الشهري الأساسي	عدد المناصب الضروري	مسمى الوظيفة
300,000	ادارة المشروع	300,000	1	المدير التنفيذي
200,000	تنظيم الحسابات	200,000	1	المحاسب
240,000	استلام المبالغ و تعريف العملاء بالمنتجات	120,000	2	مبيعات
50,000	المحافظة على نظافة المكان	50,000	1	عامل نظافة
60,000	الحفاظ على امن و سلامة مكان العمل	60,000	1	حارس امن
850,000				الاجمالي

استراتيجية التوظيف :

- سيتم التوظيف من خلال استقطاب اصحاب الخبرات .
- و من يملك مؤهلات علمية تناسب الوظائف المطلوبة .
- ومن يتميز بصفات حسنة في الاخلاص و الامانة .
- و من يحترم و يلتزم في المواعيد .
- وبالاعتماد على وجود خبرات سابقة .

توصيف الوظائف المطلوبة :

جدول (3-6) وظيفة المدير التنفيذي

المدير التنفيذي	عنوان الوظيفة
الإدارة	القسم
300,000	الراتب الاساسي
الواجبات والمسؤوليات :	
<ul style="list-style-type: none"> - تحديد الاهداف الأساسية للمشروع . - اتخاذ القرارات . - التعيين والتوظيف . 	
الشهادات العلمية :	
شهاده بكالوريوس في اداره الاعمال .	
الخبرة المهنية :	
خبرات سابقه لا تقل عن 3 سنين في اداره المشاريع .	
المواصفات الشخصية:	
<ul style="list-style-type: none"> - حسن التعامل مع الموظفين والعملاء . - ان يكون ريادي يملك صفه الابداع . - ان يكون لديه مهارات قياديه . - الخطط و الاستراتيجيات التي يضعها في عملة . 	
اللغات ومهارات الكمبيوتر :	
امتلاك اللغة الانجليزية و مهاراه استخدام الكمبيوتر .	

جدول (4-6) وظيفة المحاسب

المحاسب	عنوان الوظيفة
المدير التنفيذي	القسم
200,000	الراتب الاساسي
الواجبات والمسؤوليات :	
<ul style="list-style-type: none"> - اعداد القيود و السجلات المالية . - مراجعة الحسابات . - اعداد الميزانية العمومية . - المراجعات لميزانية الشركة . 	
الشهادات العلمية :	
شهادة بكالوريوس في المحاسبة وشهادة تدريب في الانظمة المحاسبية .	
الخبرة المهنية :	
خبرات سابقه لا تقل عن سنة في المحاسبة .	
المواصفات الشخصية:	
<ul style="list-style-type: none"> - الامانة في الشغل و في اعداد الميزانية و في تسجيل المعاملات . - حسن المظهر و حسن التعامل مع العاملين . 	
اللغات ومهارات الكمبيوتر :	
امتلاك اللغة الانجليزية و مهاراه استخدام الكمبيوتر وفي استخدام الانظمة الحسابية .	

جدول (5-6) وظيفة المبيعات

المبيعات	عنوان الوظيفة
المدير التنفيذي	القسم
120,000	الراتب الاساسي
الواجبات والمسؤوليات :	
<ul style="list-style-type: none"> - التعامل بطريقة لائقة مع العملاء . - العمل على تحسين المبيعات . - معرفة متطلبات العملاء . - معرفة انواع المنتجات جيدا . 	
الشهادات العلمية :	
شهادة بكالوريوس في اداره الاعمال و المبيعات .	
الخبرة المهنية :	
ان يملك خبرة في ادارة المبيعات لا تقل عن سنة .	
المواصفات الشخصية:	
<ul style="list-style-type: none"> - حسن المظهر . - السرعة في تلبية متطلبات العملاء . - التعامل مع العملاء باحترام . 	
اللغات ومهارات الكمبيوتر :	
امتلاك اللغة الانجليزية و مهاراه استخدام الكمبيوتر .	

جدول (6-6) وظيفة عامل النظافة

عنوان الوظيفة	عامل النظافة
القسم	المدير التنفيذي
الراتب الاساسي	50,000
الواجبات والمسؤوليات :	
<ul style="list-style-type: none"> - تعقيم و تطهير و تعطير الشركة . - تنفيذ المهام المطلوبة منه في حدود الوظيفة . - الحفاظ على نظافة المكان في كل الاوقات . 	
الشهادات العلمية :	
امتلاك شهادة الثانوية على الاقل .	
الخبرة المهنية :	
ان يملك خبرة في مجال النظافة سنة على الاقل .	
المواصفات الشخصية:	
<ul style="list-style-type: none"> - الأمانة في العمل . - حسن المظهر و الاخلاق . - التحلي بالنزاهة و اتقان العمل . 	
اللغات ومهارات الكمبيوتر :	
لا يوجد .	

جدول (6-7) وظيفة حارس الامن

حارس أمن	عنوان الوظيفة
المدير التنفيذي	القسم
60,000	الراتب الاساسي
الواجبات والمسؤوليات : <ul style="list-style-type: none"> - الحفاظ على بيئة امنه . - حماية ممتلكات الشركة و موظفيها . 	
الشهادات العلمية : امتلاك شهادة الثانوية على الاقل .	
الخبرة المهنية : ان يملك خبرة في مجال الحراسة لا تقل عن سنة .	
المواصفات الشخصية: <ul style="list-style-type: none"> - حسن المظهر . - اللياقة البدنية . - الامانة في العمل . - القدرة على القيام بالمهام الشاقة . - امتلاك شخصية قوية . 	
اللغات ومهارات الكمبيوتر : لا يوجد .	



القسم السابع – الخطة المالية

رأس المال الاولي المطلوب لبدء التشغيل :

جدول (7-1) رأس المال الاولي

موقع العمل	الاستثمار المطلوب	
ديكور المبنى مع الترميم	1,000,000+	
نقل قدم	1,000,000+	
مجموع كلفة اماكن العمل	2,000,000=	2,000,000
المعدات و التجهيزات		
- طابعة	130,000+	
- شاشة	240,000+	
- ادوات تنظيف متكاملة	40,000+	
- كاميرات مراقبة	300,000+	
- كمبيوتر مكتبي	400,000+	
- مكتب اداري	500,000+	
- كراسي انتظار	250,000+	
- مودم انترنت	40,000+	
- مولد كهرباء	500,000+	
- سيارات نقل	6,000,000+	
مجموع كلفة المعدات	8,400,000	8,400,000

جدول (7-2) رأس المال المتداول

	رأس المال المتداول
41,000,000+	مخزون المواد الاولية
4,000,000+	الصندوق
500,000+	التسويق (بما في ذلك الترويج)
850,000+	الرواتب و الاجور
3,000,000+	الايجار
200,000+	التأمين
2,000,000+	تكاليف اخرى
51,600,000	مجموع كلفة رأس المال المتداول
60,000,000	اجمالي رأس المال الأولي

مصادر رأس المال الأولي

جدول (7-3) مصادر رأس المال الاولي

رأس المال الأولي للبدء	
60,000,000 ريال يمني	
مصادر رأس المال الأولي	
60,000,000	رأس مال الشركاء
تم توزيع رأس المال بالتساوي بين الشركاء :	
20,000,000	الشريك : ايهاب محمد العواضي
20,000,000	الشريك : احمد باسل الضباعي
20,000,000	الشريك : حميد محمد العواضي
المجموع	
60,000,000	(يجب ان يكون مساويا لرأس المال الأولي المطلوب)

جدول (7-4) خطة الإيرادات والنفقات

التفاصيل	إيرادات المبيعات	التكاليف المادية المباشرة	تكاليف العمل المباشرة	الربح إجمالي	التكاليف غير المباشرة	الأرباح صافي
كانون الثاني	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
شباط	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
آذار	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
نيسان	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
أيار	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
حزيران	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
تموز	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
آب	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
أيلول	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
تشرين الأول	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
تشرين الثاني	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
كانون الأول	5,500,000	3,875,000	850,000	775,000	75,000	700,000
المجموع	66,000,000	46,500,000	10,200,000	9,300,000	900,000	8,400,000

خطة التدفقات النقدية

جدول (5-7) خطة التدفقات النقدية

حزيران	أيار	نيسان	آذار	شباط	كانون الثاني		
7,875,000	7,100,000	6,325,000	5,550,000	4,775,000	4,000,000	السيولة في بداية الشهر	التدفقات النقدية الوافدة
5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	السيولة الناتجة عن المبيعات	
لا يوجد تدفقات أخرى	لا يوجد تدفقات أخرى	لا يوجد تدفقات أخرى	لا يوجد تدفقات أخرى	لا يوجد تدفقات أخرى	لا يوجد تدفقات أخرى	أي تدفقات نقدية وافدة أخرى	
13,375,000	12,600,000	11,825,000	11,050,000	10,275,000	9,500,000	مجموع التدفقات الوافدة	
3,875,000	3,875,000	3,875,000	3,875,000	3,875,000	3,875,000	التدفقات الخارجة بسبب التكاليف المادية المباشرة	
850,000	850,000	850,000	850,000	850,000	850,000	التدفقات الخارجة بسبب تكاليف يد العمل	
لا يوجد لعدم وجود معدات	لا يوجد لعدم وجود معدات	لا يوجد لعدم وجود معدات	لا يوجد لعدم وجود معدات	لا يوجد لعدم وجود معدات	لا يوجد لعدم وجود معدات	التدفقات الخارجة بسبب الاستثمار	

المُخطَّط له في المعدات						
لا يوجد تدفقات أخرى	لا يوجد تدفقات أخرى	لا يوجد تدفقات أخرى	لا يوجد تدفقات أخرى	لا يوجد تدفقات أخرى	لا يوجد تدفقات أخرى	أي تدفقات خارجة أخرى
4,725,000	4,725,000	4,725,000	4,725,000	4,725,000	4,725,000	مجموع التدفقات الخارجة
8,650,000	7,875,000	7,100,000	6,325,000	5,550,000	4,775,000	السيولة المتوفرة في نهاية الشهر

استدامة المشروع المالية :

يتضح من الجدول اعلاه ان استدامة المشروع ممتازة ففي نهاية كل شهر توجد ارباح متزايدة من شهر الى اخر , و أن المشروع لديه القدرة على الاستمرار اكبر قدر ممكن , و ايضا تقديم المنتج بشكل متميز و جودة عالية سيؤثر على المدى الطويل للمشروع وذلك من خلال الطلب المتزايد و بالتالي زيادة الايرادات للمشروع .



القسم الثامن – المسؤولية الاجتماعية للمشروع

استراتيجية المشروع للمساهمة في تطوير المجتمع :

يسعى المشروع الى ان يكون احد المشاريع التي تسهم في تطور المجتمع وذلك من خلال تلبية حاجات و رغبات العميل , كما يساهم في التقديم منتجات امنه و جديدة , بالإضافة الى ان المشروع يساهم في تشغيل الايدي العاملة وهذا يساعد في تنمية الاقتصاد الحكومي .

كما يسعى المشروع الى نشر الفكر التوعوي من خلال التكنولوجيا .

مبادرات من اجل المشروع و المحافظة على البيئة المحلية :

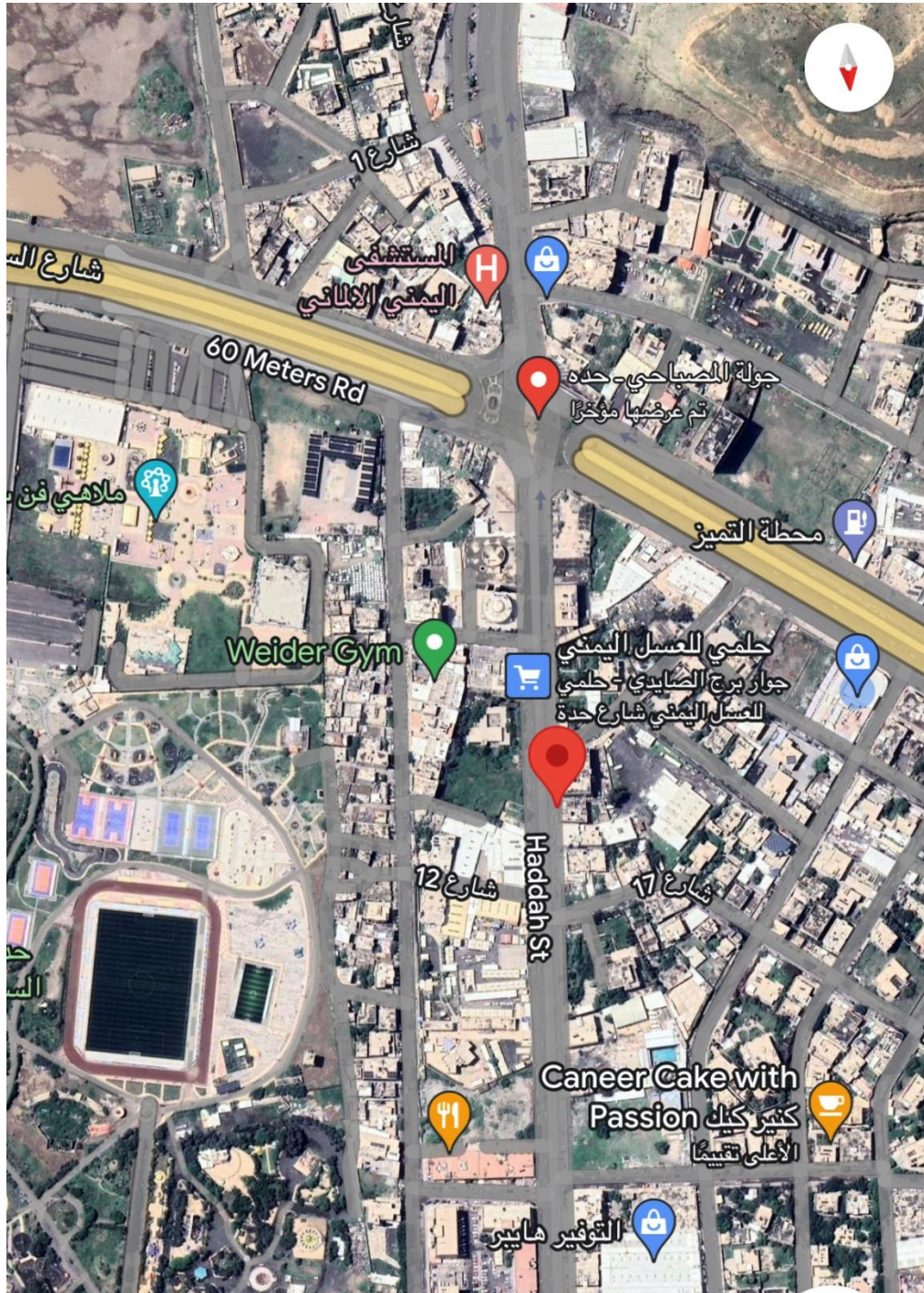
يساهم المشروع في الحفاظ على نظافة البيئة من خلال زرع الأشجار في منطقة العمل و توزيع سلة المهملات في الحي الذي يتواجد فيه مبنى الشركة . كما يساهم المشروع في بيع الدراجات الكهربائية التي تساعد على الحفاظ من التلوث البيئي و التقليل من الانبعاثات السامة من المحروقات النفطية و غيرها .



المرفقات

الموقع

صورة (9-1)



اجهزة الجيمر و اكسسوارتها

صورة (9-2)



صورة (9-3)



صورة (9-4)



صورة (9-5)



صورة (9-6)



صورة (9-7)



صورة (9-8)



الاسكوترات الكهربائية

صورة (9-9)



صورة (9-10)



صورة (9-11)



صورة (9-12)



صورة (9-13)



صورة (9-14)



صورة (9-15)



صورة (9-16)



الدراجات الكهربائية

صورة (9-17)



صورة (9-18)



صورة (9-19)

