

نموذج دراسة جدوى مشروع مغسلة سيارات

1. المعلومات العامة

- **اسم المشروع:** مغسلة السيارات الفاخرة
- **نوع المشروع:** خدمة غسيل سيارات وتلميعها
- **صاحب المشروع:**
- **الشكل القانوني:** ملكية فردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة
- **فكرة المشروع:** إنشاء مغسلة سيارات تقدم خدمات متكاملة لغسيل وتلميع السيارات باستخدام أدوات وتقنيات حديثة، بالإضافة إلى خدمات إضافية مثل تنظيف وتلميع المقصورة الداخلية والعنابة بالإطارات.
- **أسباب اختيار المشروع:** تزايد أعداد السيارات وال الحاجة المستمرة لحفظها على نظافتها، بالإضافة إلى قلة المنافسين في تقديم خدمات عالية الجودة في هذا المجال.

2. الملخص التنفيذي

يتضمن المشروع افتتاح مغسلة سيارات متخصصة في تقديم خدمات غسيل وتلميع السيارات. سيتم استخدام تقنيات حديثة ومنتجات صديقة للبيئة، وتوفير خدمة سريعة واحترافية لاستقطاب العملاء من الفئات المتوسطة والمرتفعة الدخل. تهدف الدراسة إلى تحديد الجدوى المالية والتشغيلية والقانونية، وتحليل السوق لضمان تحقيق عوائد مجذبة.

3. وصف المنتجات والخدمات المقدمة

الفوائد للعملاء	الميزات التنافسية	الوصف	المنتج / الخدمة
يحافظ على نظافة السيارة ويعزز من مظهرها الخارجي	صديق للبيئة، يقلل استخدام المياه	تنظيف هيكل السيارة الخارجي باستخدام بخار الماء	غسيل خارجي
يزيد من الراحة والنظافة داخل السيارة	تنظيف شامل، استخدام مواد آمنة	تنظيف المقصورة الداخلية والسجاد باستخدام منظفات آمنة	غسيل داخلي

يحمي الطلاء ويعطي مظهراً جديداً للسيارة	يعطي لمعاناً طويلاً الأمد	تلطيم طلاء السيارة باستخدام مواد عالية الجودة	تلطيم الهيكل الخارجي
يمنح السيارة مظهراً متألقاً كاملاً	تحسين المظهر، حماية الإطارات	تنظيف العجلات وتلميم الإطارات	تنظيف وتلميم الإطارات
يمنح تجربة قيادة مريحة للعميل	إرضاء العملاء برائحة منعشة	استخدام معطرات خاصة أو أجهزة إزالة الروائح	خدمات إضافية (مثل إزالة الروائح)

4. الدراسة السوقية

أ. وصف السوق المستهدف

القنوات التسويقية المفضلة	الاحتياجات الأساسية	الموقع الجغرافي	الدخل السنوي	العمر	الفئة المستهدفة
إنستغرام، فيسبوك، النشرات المحلية	خدمات تنظيف وتلميم متميزة	المناطق الراقية والأحياء التجارية	مرتفع	25- 50	أصحاب السيارات الفاخرة
تيك توك، الإعلانات على الإنترنت	أسعار مناسبة مع جودة عالية	المناطق التجارية والشعبية	متوسط	20- 30	الشباب

ب. تحليل المنافسين

استراتيجيات التسويق	نقاط الضعف	نقاط القوة	المنافس
الإعلانات الورقية، العروض الشهرية	وقت الانتظار طويلاً، جودة أقل	أسعار تنافسية، موقع مركزي	مغسلة سيارات A
عروض على خدمات التلميم الدورية	الأسعار مرتفعة، خدمة بطيئة	جودة عالية، خبرة واسعة	مغسلة سيارات B

ج. تحليل SWOT

الوصف	العنصر
جودة الخدمات، موقع ممتاز، معدات متقدمة	نقاط القوة

نقطة الضعف	تكاليف تشغيلية مرتفعة، اعتماد كبير على المعدات الحديثة
الفرص	تزايد الطلب على خدمات غسيل السيارات العصرية
التهديدات	منافسة قوية، تذبذب في الطلب حسب المواسم

5. الدراسات الفنية والتشغيلية

أ. متطلبات الإنتاج والتشغيل

المتطلب	الكمية	التكلفة التقديرية	ملاحظات
معدات غسيل بالضغط العالي	2	4000 ريال	شاملة ضمان لمدة سنة
أجهزة التلميع	3	3000 ريال	تحتاج إلى صيانة دورية
مواد التنظيف والتلميع	شهرياً	1000 ريال	استخدام مواد صديقة للبيئة
العمالة	4 عمال	2000 ريال شهرياً	عاملين للغسيل، عامل للتلميع، مشرف

ب. العمليات اليومية والإدارية

- إجراءات الغسيل والتلميع:** تتضمن استخدام المياه بالبخار لضمان تقليل استهلاك المياه، واستخدام منظفات آمنة.
- إدارة الموظفين:** تحديد المهام لكل عامل وتوفير دورات تدريبية لضمان جودة الخدمة.
- خدمات العملاء:** توفير وسائل تواصل وسهولة الحجز عبر الإنترنت والهاتف.

6. الدراسة المالية

أ. التكاليف الاستثمارية الأولية

البند	التكلفة التقديرية
-------	-------------------

تأجير الموقع	3000 ريال شهرياً
تجهيزات الموقع	5000 ريال
المعدات والأدوات	8000 ريال
المواد الأولية	1000 ريال
التراخيص والتصاريح	1000 ريال
المجموع	18,000 ريال

ب. الإيرادات والتدفقات النقدية المتوقعة

السنة	الإيرادات السنوية	معدل النمو المتوقع	التدفقات النقدية المتوقعة
السنة 1	70,000 ريال	10%	63,000 ريال
السنة 2	77,000 ريال	10%	69,300 ريال

ج. التكاليف التشغيلية

البند	التكلفة الشهرية	التكلفة السنوية
إيجار الموقع	3000 ريال	36,000 ريال
رواتب الموظفين	2000 ريال	24,000 ريال
مواد التنظيف	1000 ريال	12,000 ريال
الصيانة والتجديدات	500 ريال	6,000 ريال
تسويق وإعلان	500 ريال	6,000 ريال
المجموع	7,000 ريال	84,000 ريال

د. التحليل المالي

- نقطة التعادل:

$$\text{نقطة التعادل} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{سعر بيع الوحدة} - \frac{\text{التكاليف المتغيرة}}{\text{للوحدة}}}.$$

- العائد على الاستثمار (ROI):

$$100 \times \left(\frac{\text{صافي الربح}}{\text{التكاليف الكلية}} \right) = \text{ROI}$$

7. تقييم المخاطر

الإجراءات الوقائية	استراتيجية التعامل	التأثير	احتمالية حدوثه	الخطر
تحسين التسويق الموسمي	تقديم عروض خاصة في المواسم	عالٍ	متوسطة	تذبذب الطلب الموسمي
التفاوض مع الموردين للحصول على خصومات	شراء كميات بالجملة	متوسط	عالية	زيادة تكاليف المواد الأولية
تركيب أنظمة لتقليل استهلاك المياه والطاقة	استخدام تقنيات توفير الطاقة	متوسط	منخفضة	ارتفاع فواتير الكهرباء والمياه

8. المتطلبات القانونية والبيئية

أ. المتطلبات القانونية

- التراخيص المطلوبة:** ترخيص تشغيل مغسلة سيارات، الالتزام بمعايير النظافة والسلامة، تصاريح بيئية.
- الامتثال للمعايير:** الامتثال للمعايير المحلية للحفاظ على البيئة، والالتزام باللوائح الضريبية.

ب. التأثير البيئي

9. استراتيجية الإدارة والتنظيم

أ. الهيكل التنظيمي

يتضمن هذا المشروع هيكلًّا إداريًّا بسيطًا يركز على تشغيل المغسلة بكفاءة عالية، ويشمل:

- **المدير العام:** مسؤول عن إدارة المغسلة وتنسيق العمليات اليومية وتوجيه الموظفين.
- **مشرف التشغيل:** مسؤول عن ضمان أن جميع العمليات تتم وفق معاير الجودة المحددة، ويتبع الموظفين.
- **موظفو التشغيل:** العمال الأساسيون في المغسلة الذين يتولون مهام الغسيل، التلميع، وخدمات العملاء.

ب. وصف المهام الوظيفية

الوظيفة	المسؤوليات	عدد الموظفين
المدير العام	إدارة المغسلة، اتخاذ القرارات الرئيسية، الإشراف على التسويق	1
مشرف التشغيل	تنظيم العمليات اليومية، ضمان الجودة، التدريب	1
عمال التشغيل	تنفيذ خدمات الغسيل والتلميع وتقديم خدمات العملاء	4

10. استراتيجية الاستدامة البيئية

يتبني المشروع أسلوبًا صديقًا للبيئة من خلال:

- **التقنيات الصديقة للبيئة:** استخدام معدات غسيل بالبخار يقلل من استهلاك المياه.
- **منتجات التنظيف:** استخدام منظفات غير كيميائية ومضادة للتلوث لضمان حماية البيئة.
- **إعادة التدوير:** الالتزام بإعادة تدوير النفايات الناتجة عن عمليات التنظيف والتلميع.

11. استراتيجيات الطوارئ وإدارة المخاطر

أ. خطة الطوارئ

في حال حدوث مشكلات طارئة تؤثر على العمليات أو التمويل، تشمل خطة الطوارئ ما يلي:

- **صيانة طارئة للمعدات:** التعاقد مع شركة صيانة للمعدات لضمان الاستجابة السريعة لأي أعطال.
- **التخزين الاحتياطي للمواد:** الاحتفاظ بمخزون من المواد الأولية لضمان استمرارية الخدمة.
- **استراتيجية تمويل طارئة:** تحصيص احتياطي مالي بنسبة 5% من رأس المال لمواجهة الأزمات المفاجئة.

ب. إدارة المخاطر المالية

تحليل المخاطر المالية الأساسية وضمان استدامة العمليات في مواجهة تغيرات السوق:

- **التقلبات الاقتصادية:** رصد أسعار المواد الأولية، خاصة مواد التنظيف.
- **انخفاض الطلب:** تطوير استراتيجيات لجذب عملاء جدد مثل العروض الترويجية والخصومات.

12. استراتيجية الخروج

تعد استراتيجية الخروج مهمة لتجنب الخسائر الكبيرة في حالة عدم نجاح المشروع، وتشتمل على:

- **تصفية الأصول:** بيع المعدات والأصول لسداد الالتزامات.
- **التوقف عن تقديم خدمات جديدة:** تقليل حجم العمليات تدريجيًا والحد من التكاليف.
- **إعادة النظر في استراتيجيات التسويق:** إذا تم تقييم الوضع بشكل يؤدي للاستمرار بفرص منخفضة، فيمكن الاستفادة من استراتيجيات تسويقية منخفضة التكلفة للحصول على تمويل إضافي أو مستثمرين.

13. الجدوى العامة واستنتاجات المشروع

بناءً على التحليل المالي والتشغيلي والتسويقي:

- **التوقعات الإيجابية:** بالنظر إلى النمو المتوقع في الطلب على خدمات العناية بالسيارات وارتفاع أعداد السيارات في السوق المستهدفة، من المحتمل أن يجذب المشروع قاعدة عملاء قوية.
- **التوصيات:** يوصى بإطلاق المشروع مع متابعة دورية لمعدل الطلب واستخدام نظام تقني للإدارة المالية كبرنامج محاسبة، مثل برنامج **قيود**، الذي سيساعد في متابعة المصروفات والإيرادات والضرائب وضبط تكاليف التشغيل.