

# دراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع الشقق الفندقية

المقدم من شركة: مسكني الاستثمارية

المقر: الرياض، حي القدس

الموقع الإلكتروني:

البريد الإلكتروني:

حساب تويتر: @

## المقدمة

مشروع مسكني هو عبارة عن مشروع شقق فندقية سكنية، وسيقوم بتقديم إنتاجه كخدمة نهائية للمستثمرين عن طريق موقع المشروع. ويعتبر المشروع جديد ويساهم في سد فجوة الطلب الموجودة في السكن بالنسبة لزوار وسياح مدينة الرياض اللذين يرغبون في الحصول على سكن مضياف لسكن الفنادق والحصول على خدمة الطعام والمشروبات وبأسعار معتدلة. كما يهدف إلى زيادة الناتج القومي الإجمالي، ويتطلع إلى تقديم خدمات فندقية متميزة وتوسيع المشروع مستقبلاً.

## أهداف المشروع

يهدف المشروع إلى تقديم خدمات الإيواء السكني للسكان اللذين يستأجرون خدمة السكن، والأطعمة والمشروبات والنادي الرياضي للسكان المتواجدين والعملاء من الخارج. وسيكون خطوة في مواكبة التطور لاقتصادي الذي تشهده المملكة ويساهم في زيادة الإنتاج القومي والإنتاجية ذات الكفاءة العالية في هذا القطاع.

## منتجات المشروع

- المشروع يقدم منتج نهائي يتمثل في التالي:
- ١. تأجير الشقق ذات المساحات المختلفة بشكل يومي
- ٢. تأجير الشقق ذات المساحات المختلفة بشكل شهري
- ٣. تقديم الوجبات الغذائية في المطعم الموجود داخل المبنى
- ٤. تقديم المشروبات في مقهى المبنى
- ٥. تقديم خدمات النادي الرياضي

## العملاء

- الزوار والسياح من العوائل والأفراد
- خدمة التأجير لجهات محددة بالكامل
- تقديم خدمات المطعم والمقهى والنادي الرياضي لسكان الشقق والزوار من الخارج

## طريقة البيع

- التأجير بشكل مباشر
- التأجير من خلال التطبيقات الالكترونية (BOOKING-TRIVAGO – المسافر)
- بيع منتجات المقهى والمطعم
- اشتراكات النادي اليومية والشهرية والربع سنوية والنصف سنوية والسنوية

## الشكل القانوني للمشروع

المشروع جديد وهو عبارة عن شركة ذات مسؤولية محدودة مكونة من شخصين، تكون ملكية الشركة محددة بالأسهم أو الوحدات التي يملكها كل شريك في رأس المال. أي أن الشركاء مسؤولين عن ديون الشركة والالتزامات المترتبة عليها بمقدار حصتهم من رأس المال، ولكل شريك مهام محددة ومفصلة في الهيكل التنظيمي في الدراسة الإدارية على أن يكون القرار النهائي بالاتفاق. وتنتقل حصة الشريك إذا توفي إلى ورثته.

## بداية الإنتاج وأوقات العمل

سيبدأ المشروع بالعمل بعد استكمال المتطلبات اللازمة من دراسة الجدوى الاقتصادية وإصدار التراخيص والسجلات اللازمة، وتوفير الآلات والأجهزة وتجهيز الموقع بشكل كامل. ويتوقع أن يكون ذلك في تاريخ ١٤٤٦/٦/١ هـ الموافق ٢٠٢٤/١٢/٢ م وسيكون عمل المشروع

- يومياً
- وساعات الدوام متواصلة
- الخدمات المقدمة في المطعم والمقهى من الساعة السادسة صباحاً حتى العاشرة مساءً
- ساعات عمل النادي الرياضي من الساعة السادسة صباحاً حتى الثامنة مساءً

## شعارنا

لا بد من وضع الشعار + مدلولاته ( دلالة الشكل ، اللون، ...) الشعار ايمثل هوية للمشروع

## دراسة السوق والدراسة التسويقية

### نبذة عن الخدمة

الخدمة هي عبارة خدمة تأجير شقق سكنية فندقية، وتقديم خدمات مساندة في مقهى الشقق والمطعم الخاص. وستكون مراحل تقديم الخدمات بدء بعملية تجهيز الشقق بلوازم التأثيث والخدمات الأخرى، وتجهيز مقهى الشقق وتجهيز مطعم الشقق، ومن ثم التسويق والإعلان يليها مرحلة التأجير وتقديم الوجبات والمشروبات لسكان الشقق والضيوف من الخارج.

### السعر

### طريقة الإنتاج

المرحلة	متطلباتها
تجهيز المبنى وتنفيذ عمليات التعديلات في المبنى والديكور	جودة عالية في التصميم تضاهي الجودة الموجودة في المباني المتميزة في التصنيفات العالمية
تجهيز المبنى من حيث لوازم التأثيث وتجهيز المقهى والمطعم بالاحتياجات المطلوبة	توفر عنصر الجاهزية والجمال والعملية
استقطاب الأيدي العاملة المناسبة	كفاءة في المورد البشري تتيح له تقديم أعلى إنتاجية ممكنة
التسويق للخدمات قبل بدء التشغيل التجريبي	إتباع استراتيجية التسويق المناسبة
التشغيل التجريبي	تقديم الخدمة بشكل متميز ومعرفة التحديات والأزمات ومحاولة معالجتها
الدقة في العمل	اكتساب رضاء وجذب العميل

### أسباب اختيار المشروع

- الخبرة في العمل التجاري وضرورة استغلالها.
- وفرة في الموارد المالية وكون المستثمر هو مالك لمبنى المشروع وهذه مميزات لا بد من توظيفها في استثمار منتج.
- المساهمة في تشغيل الايدي العاملة في الاقتصاد الوطني، ورفع معدل الإنتاج والنمو الوطني من خلال زيادة الإنتاج الخدمي.

## أنواع السوق

من الممكن توضيح نوعية السوق للمنتج كالتالي:

١. حسب درجة التشتت النوعي وطبقاً لنوعية العملاء يعتبر السوق من النوع الأفقي ويخدم أنواع عديدة من العملاء، وهذا يعني أن الطلب سيكون لكافة أفراد المجتمع وهذه ميزه يمكن الاستفادة منها في تحقيق أهداف المشروع.

٢. ومن الممكن تقسيم السوق حسب المعايير التالية:

- حسب المعايير الجغرافية سيقوم المشروع ببيع منتجاته في السوق المحلية.
- حسب المعايير الديموغرافية يعتبر سوق المنتج شامل للذكور والإناث وجميع فئات المجتمع.
- وفقاً للمعايير الاجتماعية يشمل سوق المنتج فئة العوائل. كون الشقق فندقية للعوائل فقط.
- وحسب معيار طبيعة المنتج يعتبر السوق هو سوق منافسة كاملة، يوجد في السوق شقق فندقية كثيرة العدد إلى حد ما، مما يعني أن المنافسة ستجعلنا نهتم بتقديم سعر منافس وجودة عالية وخدمات متميزة وأساليب تسويقية حديثة.

ومما سبق يتضح أن الطلب كبير وشامل لخدمات المشروع، وأن العقبة التي قد تواجهها هي في إرضاء العميل بتقديم خدمات منافسة وتحدي وجود منافسة كبيرة.

## استراتيجيات السوق

سيتم إتباع الاستراتيجيات التالية في السوق:

١. استراتيجية التمييز

من خلال تميز منتجات المشروع وتنويعها مقارنة بالمنافسين (سكن + مقهى + مطعم)، والاهتمام بإشباع رغبة المستهلكين وتكوين علاقة جيدة مع العملاء لضمان استمرارية طلب الخدمة.

٢. استراتيجية التركيز

من خلال التركيز على فئة المجتمع القادرة على الشراء، وعلى مؤسسات قطاع الأعمال من خلال تقديم مميزات في تقديم الخدمة لهم.

## أدوات تسويق المنتج

## ١. المنتج

عن طريق اهتمام كبير بمواصفات الخدمة خاصة في ظل إتباع استراتيجية التمييز، بحيث تضاهي تقديم الخدمة في الفنادق ذات الخمس نجوم وتحقيق الجودة العالية سيكون في تقديم كل الخدمات التي يقدمها المشروع في السكن والمقهى والمطعم.

## ٢. السعر

طريقة تسعير هي الطريقة العلمية المستخدمة في تسعير الخدمات، مع ضرورة تقديم سعر منافس يجذب المزيد من العملاء.

## ٣. الترويج

سيتم الترويج على خدمات المشروع على الاشتراك في المواقع المتخصصة في الترويج لمثل خدمات المشروع وهي ,BOOKING,TRIVAGO, المسافرين. بالإضافة إلى وسائل التواصل الاجتماعي فهي الوسيلة الأكثر انتشاراً في الوقت الحالي.

## ٤. المكان

وستتم الاعتماد على مزيج الاتصالات من خلال توفر أكثر من نوع للتأجير، يومي، شهري.

## **استراتيجيات تسويق المنتج**

بما أن منتجات المشروع هي في مرحلة الاستقرار فإنه سيتم إتباع الاستراتيجيات التالية:

### ١. استراتيجية الاختراق

عن طريق تخفيض السعر وتقديم سعر منافس تبعاً لذلك، وتكثيف الإعلان وتقديم أنواع مختلفة من الخدمة عن الموجود في السوق (المقهى+المطعم+ النادي الرياضي + غرفة رجال الأعمال).

### ٢. استراتيجية تطوير المنتج

عن طريق تقديم خدمات جديدة جاذبة للمستهلك.

### ٣. استراتيجية المنافسة

عن طريق إتباع أساليب تمييزية تمكن من جذب العديد من العملاء، وهي تقديم خدمة ذا كفاءة أعلى وسعر منافس، وطريقة خصم الكمية والسعر.

## **تحليل الوضع التنافسي**

يوجد عدد من الشقق الفندقية قريبة من منطقة المشروع، ولا يوجد فنادق، وكل الشقق الموجودة لا تقدم الخدمات التي يحتويها المشروع، وفي التالي قائمة بإبرز المنافسين للمشروع.

م	المنافس	المميزات	السلبيات
١	جوهرة ريماز	الهدوء، السعر مناسب، خدمة عملاء مناسبة	أثاث قديم، مشكلة في النظافة، الخدمات الأخرى غير موجودة وغير قريبة
٢	رست نايت	خدمة العملاء جيدة، موقع مميز، الهدوء، النظافة	العمالة المساندة غير متعاونة، المواقف غير مناسبة
٣	شهد القدس	السعر مناسب، قريب من الخدمات وخدمات توصيل مجانية، توفر المواقف ، نظيفة	الإزعاج
٤	أديم	القرب من الخدمات، خدمات واسعة	

## تحليل سوات للمشروع

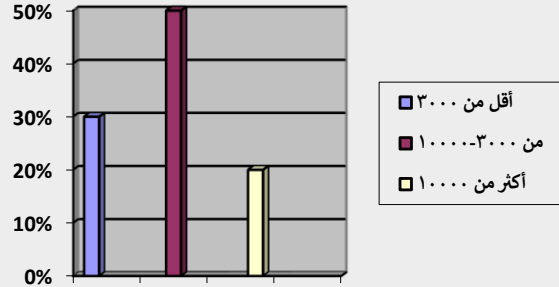
<b>نقاط الضعف</b>	<b>نقاط القوة</b>	<b>البيئة الداخلية للمشروع</b>
- عدم توفر الأيدي العاملة السعودية الماهرة والمدربة	- توفر رأس المال - ملكية المبنى - الخبرة الواسعة في إدارة العمل التجاري ومتطلباته - القدرة على التفاوض وإدارة الأزمات - الاستفادة من مميزات وإيجابيات التجارة الإلكترونية	
<b>التحديات الخارجية</b>	<b>الفرص الخارجية</b>	<b>البيئة الخارجية للمشروع</b>
- المنافسة الشديدة - تغير القوانين المتعلقة بالاستثمار في فترات متقاربة	- الاستفادة من الإجراءات الهادفة لتصحيح السوق - تكثيف الدعاية والإعلان وتنفيذ استراتيجيات السوق والتسويق المحددة بكل دقة.	
<b>المبادرات المبنية على مواطن القوة الداخلية والتحديات الخارجية</b>	<b>المبادرات المبنية على مواطن القوة الداخلية والفرص الخارجية</b>	
- اتباع كل الاستراتيجيات التي تؤدي جذب العملاء وتحقيق رضا العملاء - إتباع استراتيجيات السوق والتسويق التي تجلب المزيد من العملاء ويتم تحقيق تميز عن المنافسين	- الاهتمام بزيادة إنتاجية رأس المال - الاهتمام بالبيع عموماً وتحقيق رضا العميل لما يحقق من الوفرة المالية	
<b>المبادرات المبنية على مواطن الضعف والتحديات الخارجية</b>	<b>المبادرات المبنية على مواطن الضعف والفرص الخارجية</b>	<b>المبادرات</b>
- متابعة الإجراءات الحكومية والقوانين الجديدة وتطبيقها	- التسويق للخدمة لضمان عمليات بيع أكثر - رفع كفاءة العاملين في خط الإنتاج والعاملين في خدمة العملاء من خلال برامج التدريب والتطوير	



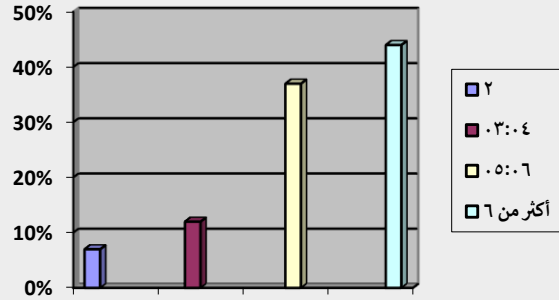
## تحليل الاستبيان

تم توزيع استبيان لمعرفة سلوك المستهلك لمنتجات المشروع وكانت النتائج كالتالي:

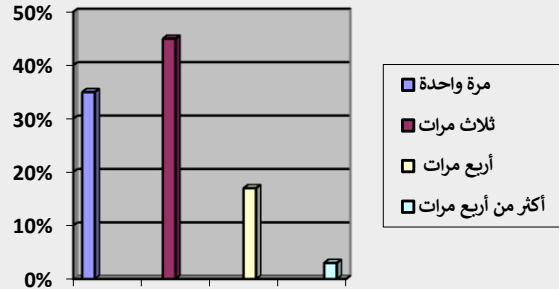
١. ما هو دخلك؟ (وتشير النتيجة إلى أن الدخل في معظمها متوسط وهذا سيولد قوة شرائية جيدة)



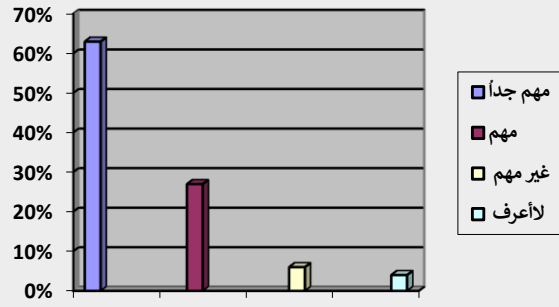
٢. كم عدد أفراد أسرتك؟ (وتشير النتيجة إلى زيادة عدد الأفراد في العائلة بالنسبة العينة وهذا مؤشر جيد لوجود طلب)



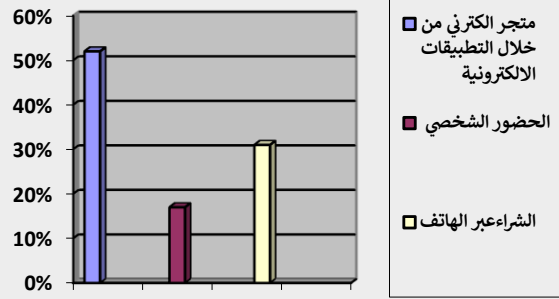
٣. كم مرة في السنة تذهب لمنطقة الرياض وتحتاج فيها إلى سكن؟ (والنتائج تشير إلى أن مرات القدوم للرياض والحاجة إلى سكن بشكل عام متوسط، وهذا مؤشر جيد لوجود طلب)



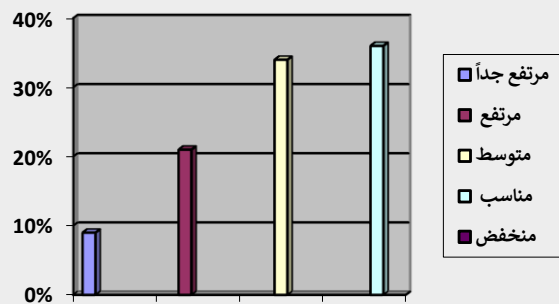
٤. ما أهمية وجود شقق فندقية توفر كافة الخدمات الفندقية من سكن ومطعم ومقهى برأيك؟ (وتشير النتائج إلى أن النسبة الأعظم أشارت بأهمية الخدمة مما يدل على وجود مؤشر لوجود طلب)



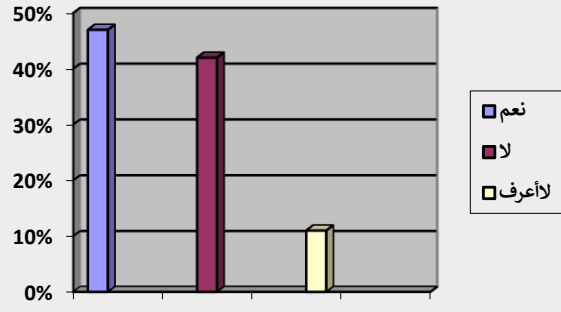
٥. من أين تفضل شراء الخدمة؟ (وتشير النتائج إلى ضرورة التركيز على التجارة الإلكترونية في عملية البيع)



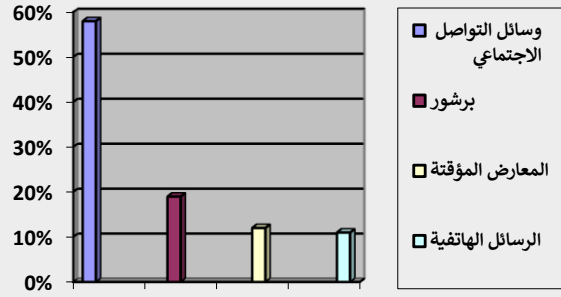
٦. ما رأيك بالسعر السائد في السوق؟ (وتشير النتائج إلى ضرورة تقديم سعر منافس وحاجة المستهلك لذلك)



٧. إذا انخفض سعر الخدمة هل سيزيد طلبك منها؟ (وتشير النتائج إلى أن تقديم سعر منافس في السوق سيؤدي إلى زيادة الطلب وهذه فرصة يمكن الاستفادة منها)



٨. ماهي وسيلة الإعلان المفضلة لديك؟ (وتشير النتائج إلى ضرورة استغلال وسائل التواصل الاجتماعي للترويج للمنتج)

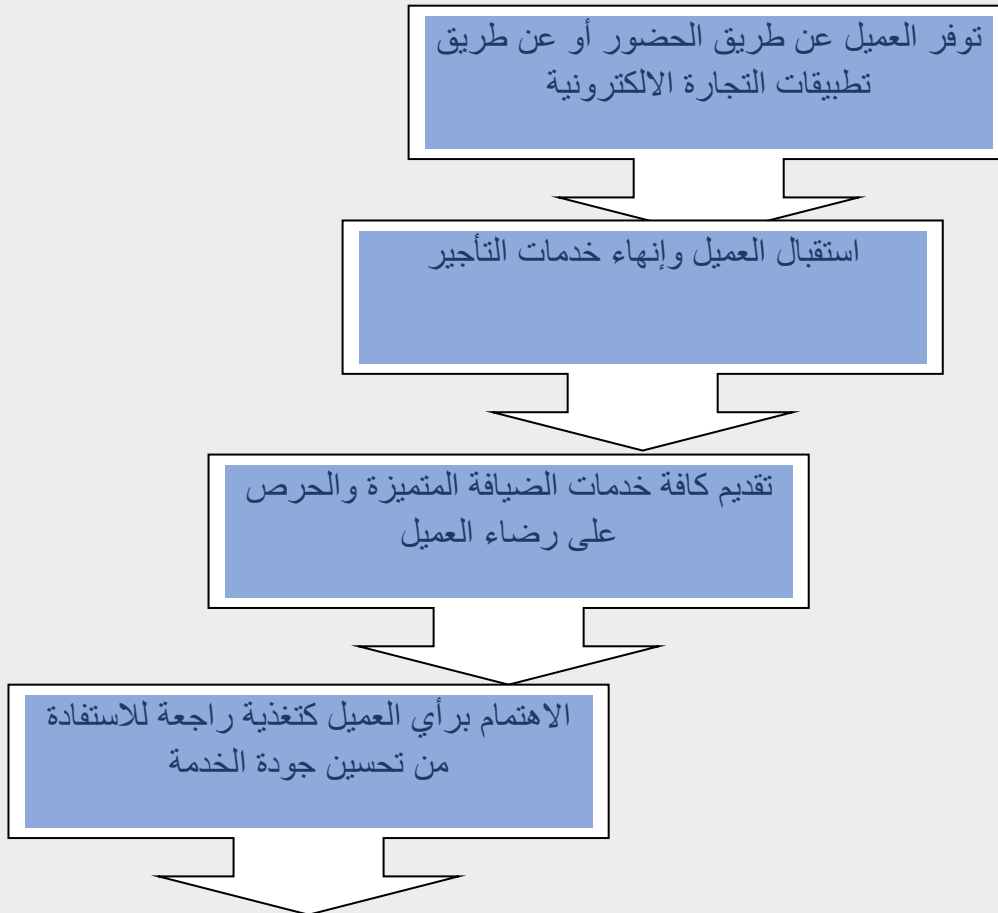


## الدراسة الفنية

### مراحل إنشاء المشروع (الجدول الزمني لإنشاء المشروع)

م	المرحلة	رمضان	شوال	ذو القعدة	ذو الحجة	محرم- ربيع الأول	ربيع الثاني	جماد الأول
١	عمل دراسة الجدوى الاقتصادية							
١	الحصول على التراخيص							
٢	ترميم الموقع وعمل الديكور اللازم							
٣	تركيب الآلات والمعدات ولوازم التأثيث							
٤	اختيار العاملين							
٥	التشغيل التجريبي وتشغيل العاملين							
٦	الافتتاح الرسمي							

### رسم تخطيطي لمراحل تقديم الخدمة



## أولاً: الموقع<sup>١</sup>

الموقع هو عبارة عن عمارة مملوكة للمالك (في حي القدس) بمساحة مسطح ١٠٨٠ مترمربع، مكونة من أربعة أدوار. وعدد من الأجنحة الفاخرة وتفصيل المبنى كالتالي:

م	البيان
الدور الأرضي	مدخل رئيسي + بهو + مقهى + مطعم + ستة أجنحة مكونة من غرفة نوم واحدة + مستودع + غرفة نظافة + غرفة لعاملين النظافة واستراحة للعاملين
الدور الأول	٩ أجنحة مكونة من غرفة نوم واحد + جناح واحد مكون من غرفتين نوم + غرفة نظافة
الدور الثاني	٩ أجنحة مكونة من غرفة النوم + جناح من غرفتين نوم + غرفة نظافة
الدور الثالث	٤ أجنحة مكونة من غرفة نوم مع شرفة + جناح مكون من غرفتين نوم مع شرفة + صالة ألعاب رياضية + غرفة لخدمة رجال الأعمال

## ثانياً: الرسم الهندسي لموقع المشروع

<sup>١</sup> من خلال إتباع طريقة مؤشر درجة القياس (طريقة النقاط)، تم تحديد موقع المشروع المثالي كالتالي: (مثال يستخدم إذا كان المشروع مستأجر)

المعايير	البدائل	الملز	قرطبة	الربوة
القرب من الأسواق	5	2	4	
القرب من الطرق الرئيسية	5	4	5	
القرب من سكن العمالة	5	3	5	
القرب من الإدارات والجهات الحكومية ذات العلاقة بالنشاط	5	3	4	
الايجار	5	2	2	
الحاجة إلى ترميم	3	5	4	
القرب من سكن مالك المشروع	3	5	3	
المجموع	31	24	27	

• 5 ممتاز، 4 جيد جداً، 3 جيد، 2 مقبول، 1 ضعيف

- وبناء على دراسة مؤشر النقاط تم تحديد موقع المشروع في حي الملز.

-

## احتياجات المشروع ومساحاتها ٢

### الرسم الهندسي

### ثالثاً: احتياجات المشروع مع المباني والتعديلات والترميم

التكلفة	البيان
١٠٠٠٠٠	ترميم شامل
١٠٠٠٠٠	الإجمالي

### رابعاً: احتياجات المشروع من الآلات والمعدات

إجمالي التكلفة	الكمية	السعر	النوع	التوريد	البيان
١٠٥٠٠٠	٥٠	٢١٠٠	حار-بارد، بقوة ١٨٠٠٠/هاير	محلي	مكيفات سبليت
٣٦٣٠٠	٣٣	١١٠٠	بارد، بقوة/ ونسا ١٢٠٠٠	محلي	مكيف سبليت
٤٥٠٠	١	٤٥٠٠	هيتاشي ٢٥ قدم	محلي	ثلاجة
١٥٥٠٠	٣١	٥٠٠	دايو ٣ قدم	محلي	ثلاجة
٢٠٠٠٠	٢	١٠٠٠٠	LG ١٤ مكان للتخزين	محلي	غسالة صحن كبيرة
٤٠٠٠	٤	١٠٠٠		محلي	مكنسة كهربائية
٧٠٠	١	٧٠٠		محلي	برادة
١٠٠٠	٢	٥٠٠	ونسا ١٠٠٠ واط ٥٠ لتر	محلي	ميكرويف
١٥٠٠٠	٣	٥٠٠٠	مستر بلس	محلي	موقد كهربائي متكامل

المساحة	البيان
لا بد تساوي موقع المشروع ١٠٨٠	المساحة الإجمالية ١٠٨٠

٢٤٥٠	٣٥	٧٠	ميديا بسعة ١,٧ لتر	محلي	سخان ماء
١٤٠٠	٢	٧٠٠	سعة ٢٠ لتر	محلي	غلاية ماء
٤٥٠	٣	١٥٠	كينود بسعة عالية	محلي	جهاز تحميص السندويشات
٤٣٠	٢	٢١٥	سيفرين كبيرة	محلي	آلة تحميص الخبز
٣٠٠	٣	١٠٠	JN ٧٠٠ وات	محلي	جهاز صنع وافل
٣٠٠٠٠	٢	١٥٠٠٠	آلة صنع قهوة تركية، آلة صنع كبتشينو، آلة صنع إسبرسو، آلة صنع عصير، موقد صغير لعمل القهوة العربية.	محلي	مستلزمات إعداد شاي وقهوة وعصير للمقهى
٢٣٧٠٣٠					المجموع

### خامساً: احتياجات المشروع من الأثاث ومتطلبات التأثيث

الإجمالي	الكمية	السعر	التوريد	البيان
٣٠٠٠	١	٣٠٠٠	محلي	مكتب الإدارة كامل
٢٠٠٠		٢٠٠٠	محلي	تجهيزات المطبخ
٢٠٠٠٠		٢٠٠٠٠	محلي	تأثيث المطعم
٢٠٠٠		٢٠٠٠	محلي	تجهيز غرفة العاملين
٤٠٠٠		٤٠٠٠	محلي	دواليب غرفة تخزين
١٥٠٠	٣	٥٠٠	محلي	دواليب غرفة النظافة
٢٠٠٠٠		٢٠٠٠٠	محلي	تأثيث الاستقبال
٢٢٤٠٠٠	٢٨	٨٠٠٠	محلي	تأثيث جناح من غرفة نوم
٣٦٠٠٠	٣	١٢٠٠٠	محلي	تأثيث جناح من غرفتي نوم
٥٠٠٠	١	٥٠٠٠	محلي	تأثيث غرفة خدمات رجال الأعمال
١٥٠٠٠	١	١٥٠٠٠	محلي	تأثيث الصالة الرياضية
١٢٠٠٠	٤	٣٠٠٠	محلي	تأثيث الممرات
١٠٠٠٠	٥	٢٠٠٠	محلي	أجهزة كمبيوتر
٣٠٠٠	٣	١٠٠٠	محلي	طابعات
١٤٤٠٠٠	٣٢	٤٥٠٠	محلي	جهاز تلفزيون + رسيفر
٣٠٠٠٠	١	٣٠٠٠٠	محلي	سنترال مع أجهزة تلفون
٥٠٠٠	١	٥٠٠٠	محلي	برنامج محاسبي
٥٠٠٠		٥٠٠٠	محلي	لوازم تأثيث المقهى (كاسات وأكواب وملاعق وفناجيل وترامس ودلال، وصحون صغيرة)
١٥٠٠٠		١٥٠٠٠	محلي	لوازم تأثيث المطعم

				(عدد ستة سخانات، صحن صغيرة ومتوسطة، صياني تقديم + ملاعق وشوك وسكاكين + أكواب وكاسات + سلات) المجموع
٥٥٦٥٠٠				

### سادساً: احتياجات المشروع من العمالة

#### أ. العمالة الثابتة



المدير العام  
الإشراف العام + إدارة  
التخطيط والمتابعة + الإدارة  
المالية

المحاسبة + الشؤون الإدارية  
والخدمات المساندة

إدارة المبيعات والمشتريات  
والبيع الإلكتروني والإدارة  
التسويقية

عمالة للنظافة

موظفين استقبال وخدمة  
العملاء

الراتب (سنوي)	الراتب (الشهري)	العدد	البدلات	أقساط التأمينات الاجتماعية	الأجر الأساسي	المؤهل	الوظيفة
٦٠٥٠٠	٥٠٥٠	١	٥٠٠	٤٥٠	٥٠٠٠	بكالوريوس في إدارة الأعمال	المدير العام
٤٨٤٨٠	٤٠٤٠	١	٤٠٠	٣٦٠	٤٠٠٠	بكالوريوس تسويق	مدير إداري
٤٨٤٨٠	٤٠٤٠	١	٤٠٠	٣٦٠	٤٠٠٠	بكالوريوس محاسبة	محاسب
١٤٥٤٤٠	٣٠٣٠	٤	٣٠٠	٢٧٠	٣٠٠٠	دبلوم	موظف استقبال
٧٢٧٢٠	٣٠٣٠	٢	٣٠٠	٢٧٠	٣٠٠٠	--	موظف للمقهى
٣٦٣٦٠	٣٠٣٠	١	٣٠٠	٢٧٠	٣٠٠٠	--	شيف للمطعم
٥٤٠٠٠	١٥٠٠	٣			١٥٠٠	--	عمال نظافة
٤٦٥٩٨٠		١٣					المجموع

- سيتم اعتماد الحوافز العينية مثل أوقات الراحة والإجازات بدلاً من الحوافز المادية
- مناوبة موظف الاستقبال ٨ ساعات، والإجازة لكل موظف يوم واحد

### سابعاً: المواد الخام والمواد المستهلكة

التكلفة السنوية	العدد	التكلفة	البيان
١٠٨٠٠٠	١٢	٩٠٠٠	مستلزمات المطعم (خضار + فواكه + منتجات غذائية <sup>٣</sup> )
١٠٨٠٠٠	١٢	٩٠٠٠	مستلزمات المقهى (عصائر + قهوة بأنواعها + عصائر + سناك)
٦٠٠٠	١٢	٥٠٠	مواد تنظيف شاملة
٣٦٠٠		٣٦٠٠	قرطاسية متنوعة (ورق A4، دفاتر نوت صغيرة، أقلام، دباسة ودبابيس، خرامة.)
٤٠٠٠	٢٠٠	٢٠	أكياس بلاستيك خاصة بشعار الشفق
٥٠٠٠			مستلزمات دورات المياه (صابون + شامبو + مناديل)
٢٣٤٦٠٠			المجموع

<sup>٣</sup> سيكون نطاق عمل المطعم في بداية المشروع لتقديم وجبة الافطار

### ثامناً: مصاريف الصيانة والإصلاح

البيان	قيمة الأصل	معدل الصيانة (%٥)	قيمة الصيانة السنوية
احتياجات المشروع من الآلات والمعدات	٢٣٧٠٣٠	,٥	١١٨٥١,٥
احتياجات المشروع من المباني والتعديلات والترميمات	١٠٠٠٠٠	,٥	٥٠٠٠
احتياجات المشروع من لوازم التآييث	٥٥٦٥٠٠	,٥	٢٧٨٢٥
المجموع			٤٤٦٧٦,٥

### تاسعاً: تقدير المنافع العامة

البيان	التكلفة الشهرية	التكلفة السنوية
الماء ( التكلفة /م٣)	٣٠٠٠	٣٦٠٠٠
الكهرباء	٧٠٠٠	٨٤٠٠٠
هاتف ثابت وانترنت لكامل الشقق	٣٠٠٠	٣٦٠٠٠
هاتف محمول	٣٠٠	٣٦٠٠
المجموع	١٣٣٠٠	١٥٩٦٠٠

### عاشراً: مصروفات التسويق

البيان	الكمية	التكلفة	عدد مرات التكرار	التكلفة السنوية
كروت شخصية	١٠٠٠	٠,٢٥	٣	٧٥٠
بروشور A5	١٠٠٠	٠,٨٠	١	٨٠٠
رول أب	٣	١٦٠	٣	١٤٤٠
مواقع التواصل الاجتماعي	١	١٠٠٠	٤	٤٠٠٠
المشاركة في مواقع التسويق الالكترونية				١٠٠٠٠
الإجمالي				١٦٩٩٠

## الحادي عشر: مصاريف التأسيس

التكلفة	البيان
١٢٠٠	السجل التجاري
١٥٠٠٠	رخصة البلدية ورسوم اللوحة
٥٠٠	بريد واصل
٣٠٠٠	رخصة الدفاع المدني
٢٠٠٠	اشتراك الغرفة التجارية
٥٠٠٠٠	تكاليف الديكور وتكاليف اللوحة
٣٠٠٠٠	رسوم استقدام
١٠١٧٠٠	المجموع

## الثاني عشر: مصاريف التراخيص السنوية

التكلفة	البيان
١٢٠٠	السجل التجاري
١٥٠٠٠	رخصة البلدية ورسوم اللوحة
٥٠٠	بريد واصل
٣٠٠٠	رخصة الدفاع المدني
٢٠٠٠	اشتراك الغرفة التجارية
٢١٧٠٠	المجموع