

دراسة جدوى المطاعم Feasibility Study for Restaurants



أجندة الدورة التدريبية

Course Agenda

هيكل دراسة جدوى لمطعم

1. تحليل السوق: فهم عملائك والمنافسين
2. تحليل الموقع: العثور على المكان المناسب لمطعمك
3. التحليل المالي: تقييم الجدوى المالية لفكرة مطعمك
4. التحليل التشغيلي: التخطيط للعمليات الفعالة
5. التحليل القانوني: الالتزام باللوائح والمتطلبات
6. التحليل الفني: الاستفادة من التكنولوجيا لتعزيز تجربة العملاء

أجندة الدورة التدريبية

Course Agenda

عملية إجراء دراسة جدوى مطعم

الخطوة 1: تحديد نطاق دراسة الجدوى

الخطوة 2: إجراء البحث الأولي

الخطوة 3: تحليل السوق والمنافسة

أجندة الدورة التدريبية

Course Agenda

عملية إجراء دراسة جدوى مطعم

الخطوة 4: إجراء تحليل SWOT

الخطوة 5: تطوير المفهوم وخطة العمل

الخطوة 6: إجراء التحليل المالي

الخطوة 7: تحليل النتائج وإعداد تقرير التوصيات

أهداف الكورس

Course Objectives

- التعرف على المفاهيم الأساسية لدراسة الجدوى لمطعم
- معرفة المقومات الأساسية للبحث التسويقي
- ما هي أهمية دراسة الجدوى؟
- ما هو الجزء الأكثر أهمية في دراسة الجدوى؟



المحاضرة الأولى Lecture 1

تحليل السوق: فهم عملائك والمنافسين

الخطوة الأولى في دراسة الجدوى هي تقييم طلب السوق المحلي لمطعمك.

يمكنك فهم السوق الخاص بك عن طريق الإجابة على أسئلة مثل:

- هل هناك ما يكفي من العملاء المحتملين في المنطقة؟

- ما هي تفضيلاتهم واحتياجاتهم؟

- من هم منافسوك، وكيف يمكنك تمييز نفسك عنهم؟

ومن خلال القيام بذلك، يمكنك تحديد ما إذا كان هناك سوق لمفهوم مطعمك وكيف يمكنك تمييز نفسك عن المنافسة. وأيضًا إجراء أبحاث السوق ومجموعات التركيز وجمع البيانات الأخرى للحصول على نظرة ثاقبة لطلب السوق.

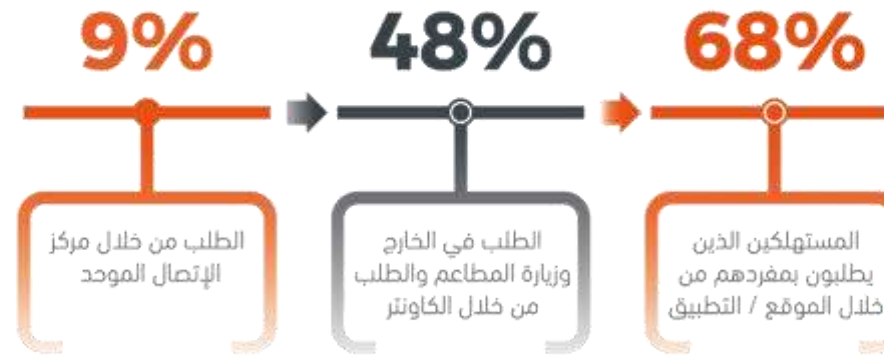


تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

البيانات الديموغرافية:

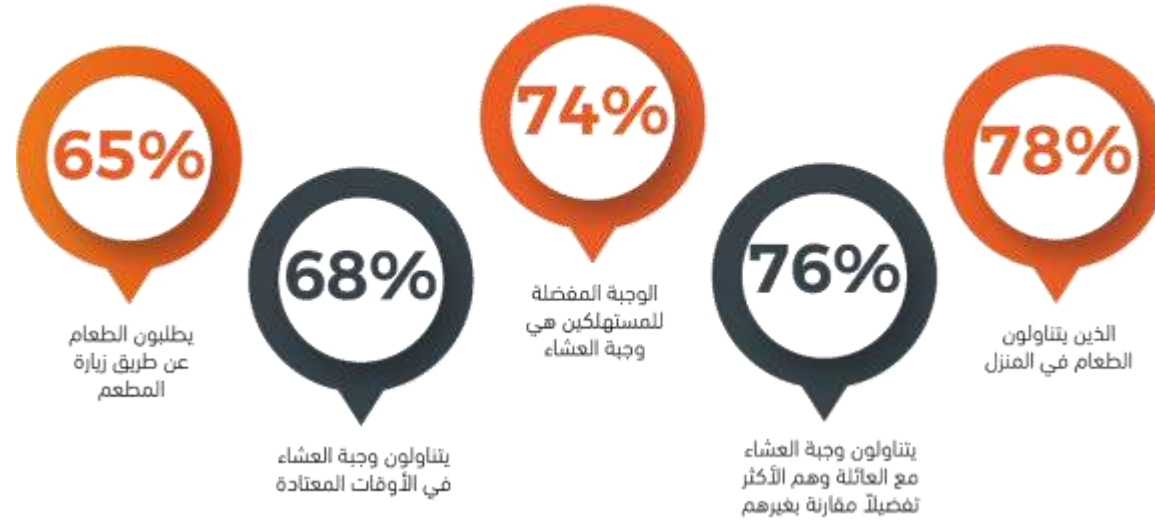


طرق الطلب المعتادة والأكثر تفضيلاً :



تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

أنواع الوجبات وطرق وأوقات وأماكن تناولها :

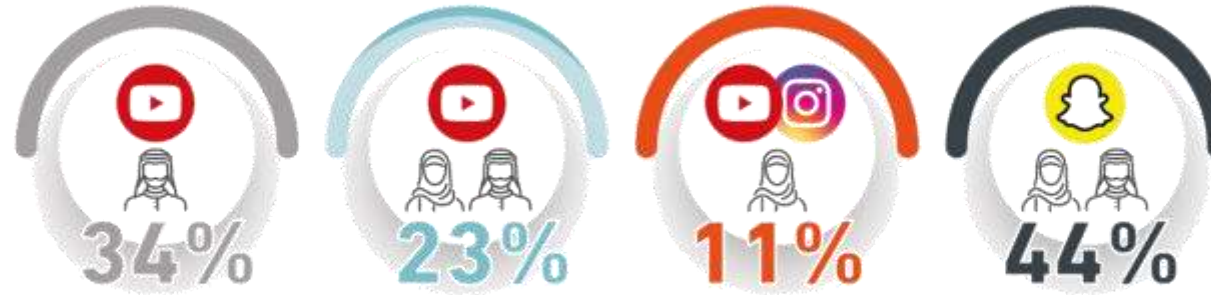


أسباب تناول الطعام في المطاعم والخيار الأول في تناوله :



تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

وسائل التواصل الاجتماعي :



ويعتبر تطبيق لينكدان اقل اهتماماً منهم , يحتل تطبيق تويتر المركز الثالث لكل من المدن التالية (الرياض - مكة المكرمة - جدة)

أبرز نتائج الأسئلة المفتوحة :

عند ذكر المطاعم لدى المستهلكين يتبادر بذهنهم التالي

أكبر المطاعم الشعبية	بعض الإجابات	الأكل اللذيذ والجودة - الوجبات السريعة نظافة - الأكل - السعر المناسب الجلسات - فخامة المكان	أكثر المجيبين
-------------------------	-----------------	---	------------------

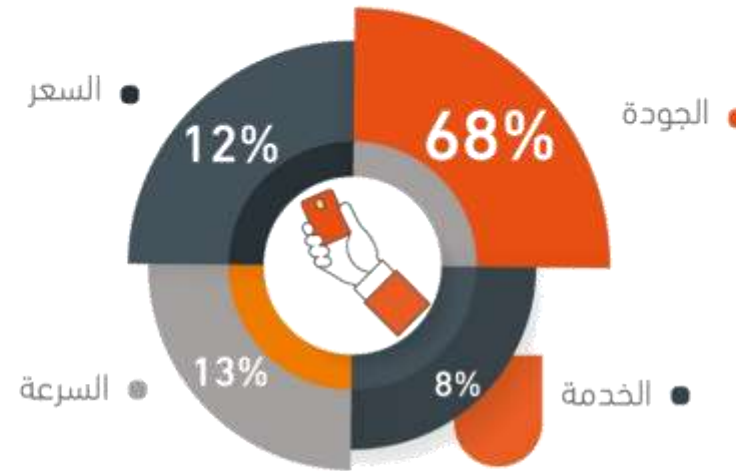
تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

متوسط ما يتم دفعه للوجبة في المطاعم:



تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

الخيار الأهم عند تناول في المنزل او المطعم :



أنواع المطاعم التي يتم زيارتها او الطلب منها :



تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

أنواع المطاعم المفضلة التي يتم زيارتها او الطلب منها :



تحليل الموقع: العثور على المكان المناسب لمطعمك

بمجرد تحديد السوق المستهدف، فقد حان الوقت للعثور على الموقع المثالي لمطعمك. يعد موقع مطعمك عاملاً حاسماً في تحديد نجاح المطعم.



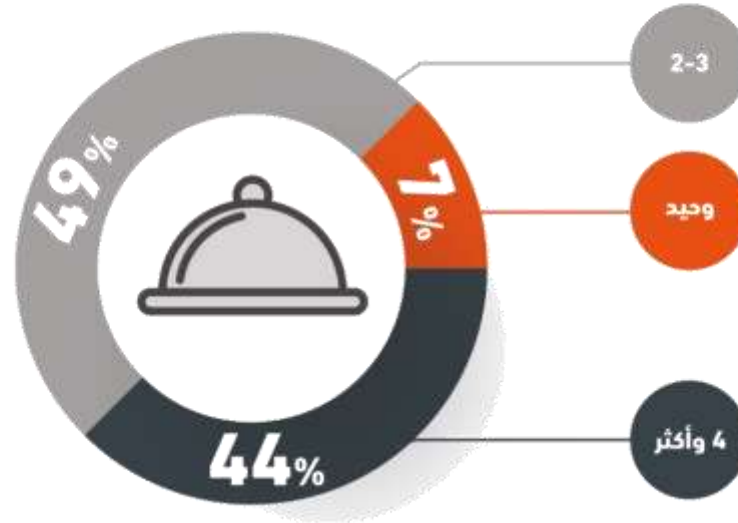
الموقع الجيد:

- مرئي
- يمكن الوصول إليه بسهولة
- لديه مواقف للسيارات

ستحتاج أيضًا إلى مراعاة قوانين البناء والمتطلبات القانونية الأخرى. باستخدام الموقع المناسب، ستتمكن من جذب المزيد من العملاء وزيادة إيراداتك.

تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

الاشخاص الذين يتناولون معك في المطاعم :



الوجبة المفضلة من المطاعم :



تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

اسباب تناول الطعام في المطاعم :



مرافق المطعم الأكثر اهتماماً :



تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

المرافق والخدمات للمطعم الأكثر اهتماماً للذكور والإناث :



مرافق المطعم الأكثر اهتماماً حسب المناطق:



التحليل المالي: تقييم الجدوى المالية لفكرة مطعمك

دعونا نتحدث عن المال. إن إدارة مطعم هو عمل تجاري، وستحتاج إلى إنشاء خطة مالية لضمان نجاحه.

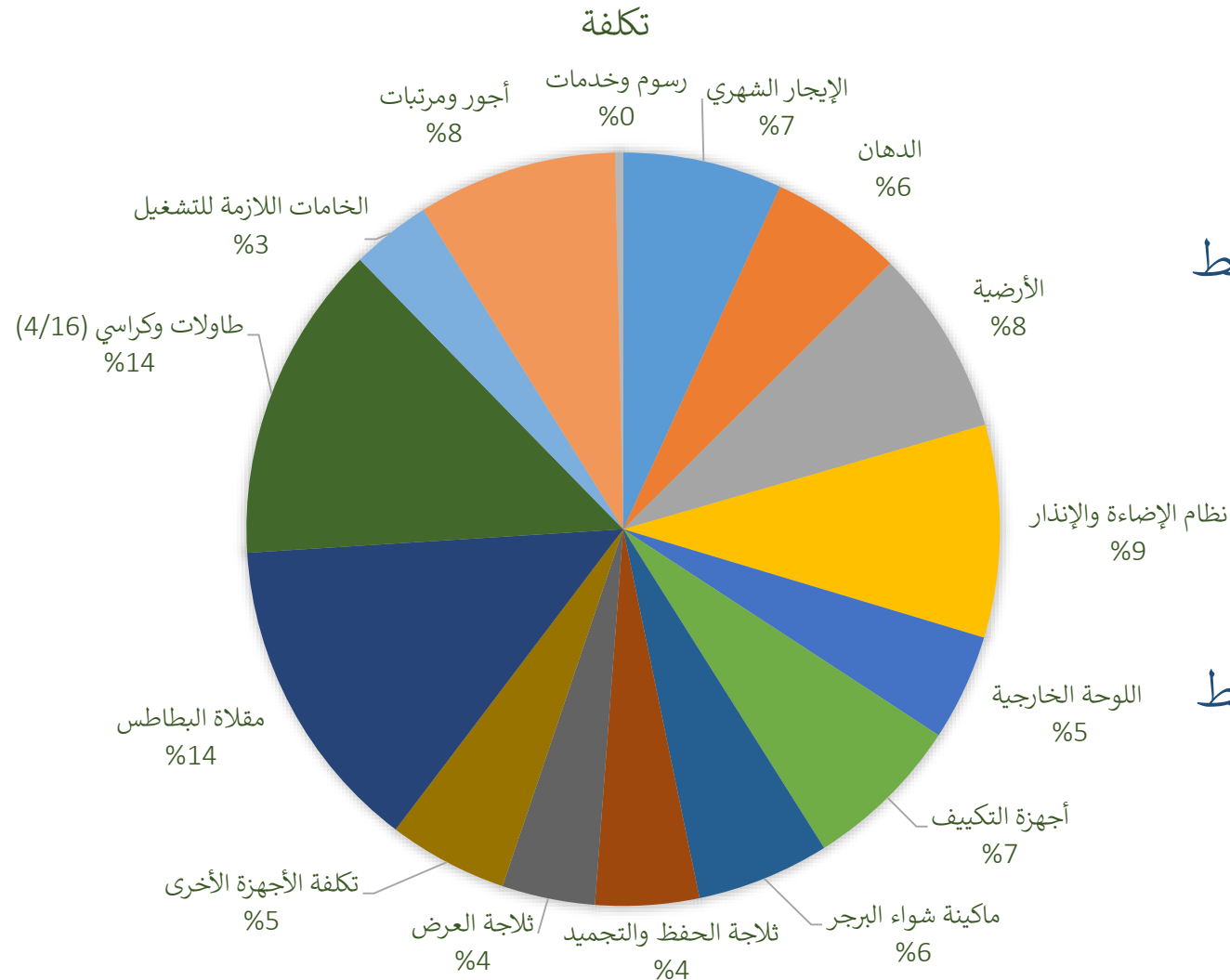
يجب أن يغطي التحليل المالي ما يلي:

- تكاليف البدء
- النفقات الجارية
- توقعات الإيرادات
- إسقاط التدفق النقدي
- العائد المتوقع على الاستثمار

من خلال التنبؤ ببياناتك المالية، ستتمكن من تقدير ربحيتك والتخطيط للطوارئ.



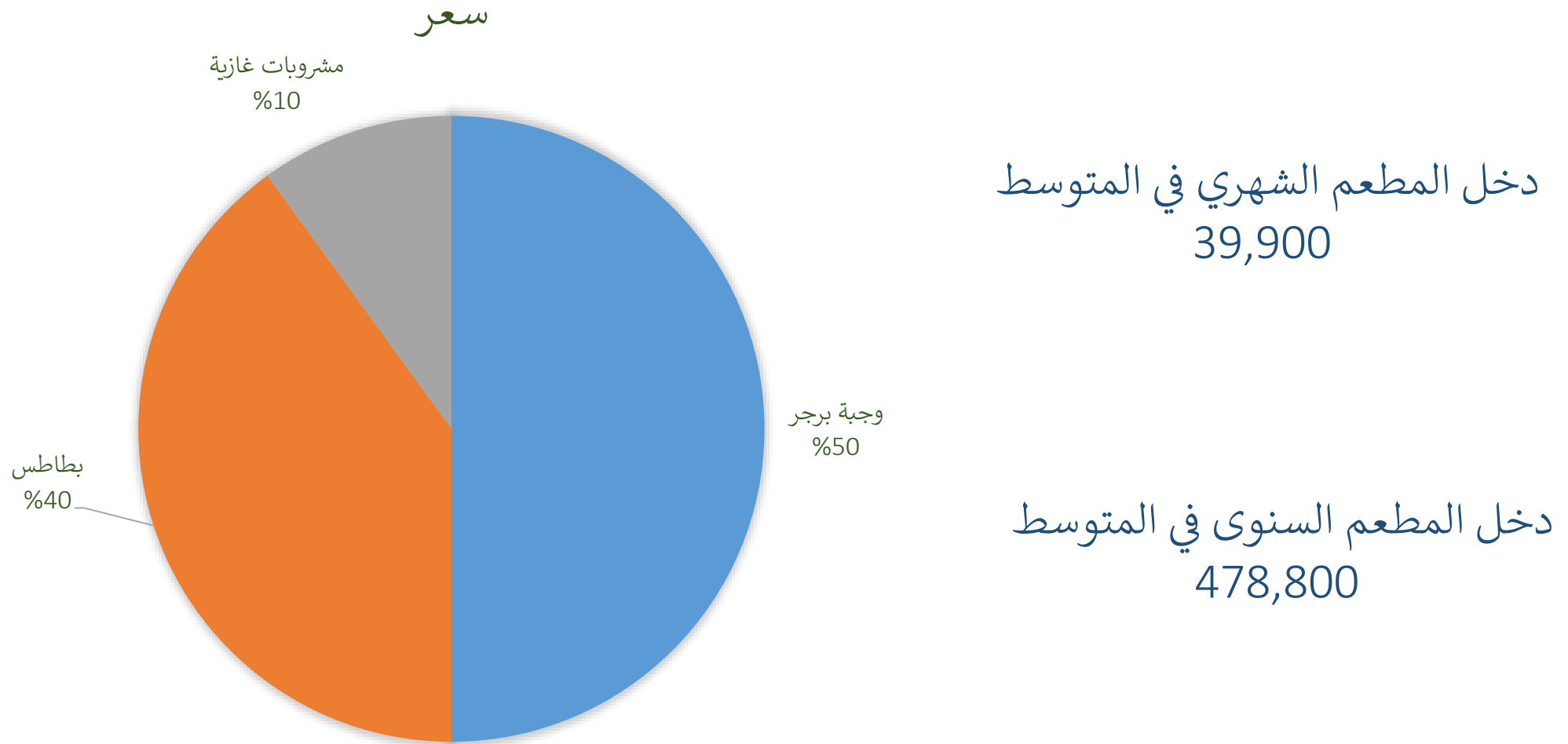
تحليل السوق: تطبيق على الدراسة



مصروفات المطعم الشهري في المتوسط
12,808

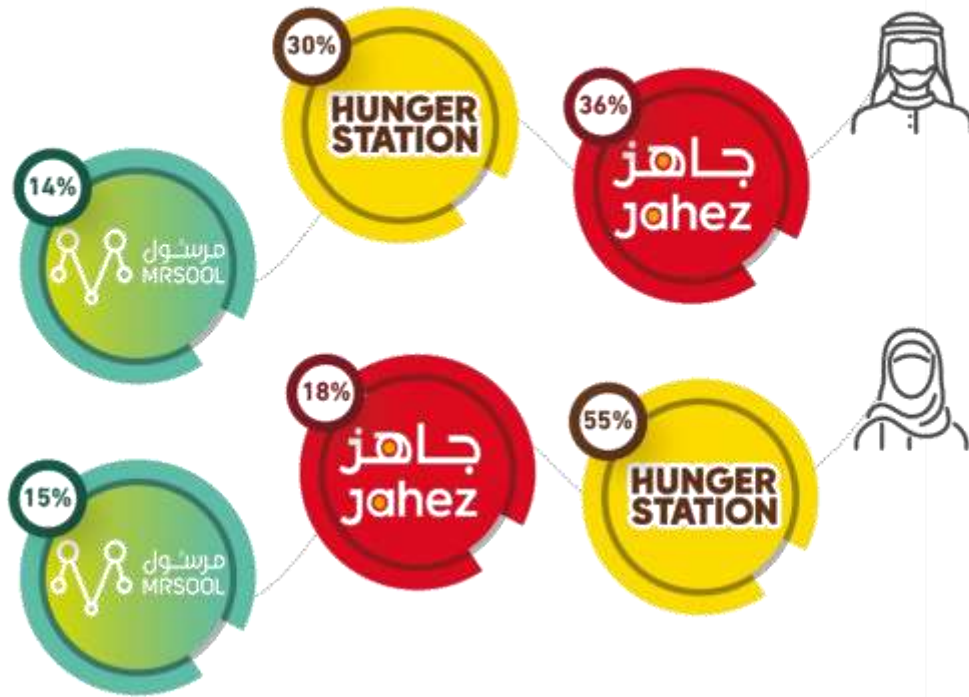
مصروفات المطعم السنوية في المتوسط
153,696

تحليل السوق: تطبيق على الدراسة



تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

التطبيقات الأكثر استخداماً بالنسبة للذكور والإناث :



التطبيقات الأكثر استخداماً بشكل عام :



تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

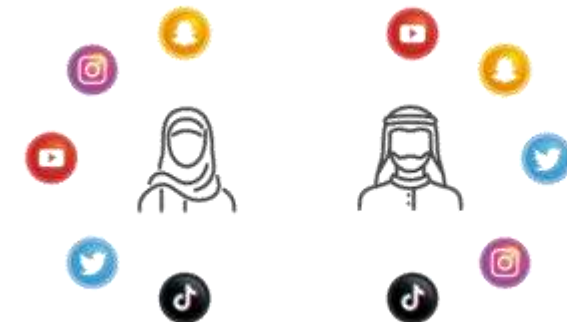
أهم منصات التواصل الاجتماعي حسب المدن :



أهم منصات التواصل الاجتماعي بشكل عام :



أهم منصات التواصل الاجتماعي بالنسبة للذكور والإناث :



تحليل السوق: تطبيق على الدراسة

السياق الأول :

وجبة العشاء



السياق الثاني :

وجبة الغداء



التحليل التشغيلي: التخطيط للعمليات الفعالة

اكتشف أسرار مطعم البيك

يدور عنصر التحليل التشغيلي في دراسة الجدوى حول التخطيط للعمليات اليومية السلسلة والفعالة لمطعمك.



ضع في اعتبارك الموارد المختلفة المطلوبة لتشغيل مطعمك، بما في ذلك:

- التوظيف
- المعدات
- اللوازم
- إدارة المخزون.

يمكن أن يساعدك إجراء التحليل التشغيلي في تحديد مستويات التوظيف المثالية لمطعمك، واختيار المعدات المناسبة للشراء أو الإيجار، وإنشاء سلاسل التوريد للحفاظ على جودة الطعام. من خلال تحليل طريقة عمل مطعمك، يمكنك تحديد الموارد اللازمة للعمليات الناجحة.

التحليل القانوني: الالتزام باللوائح والمتطلبات

يتطلب تشغيل المطعم الالتزام بالعديد من القوانين واللوائح، مثل:

- الحصول على التراخيص والتصاريح اللازمة

- الالتزام بقواعد الصحة والسلامة

- اتباع قوانين تقسيم المناطق والوفاء بالالتزامات الضريبية

يعد إجراء بحث حول المتطلبات القانونية لمطعمك والتأكد من امتثالك لجميع القوانين واللوائح المعمول بها أمرًا بالغ الأهمية. يمكن أن يساعدك إجراء التحليل القانوني في التأكد من أن مطعمك يعمل ضمن القانون وتجنب المشكلات القانونية المحتملة في المستقبل.

التحليل الفني: الاستفادة من التكنولوجيا لتعزيز تجربة العملاء

وأخيرًا، عليك أن تأخذ في الاعتبار الاحتياجات التكنولوجية والبرمجيات لمطعمك.
مثل:



- أنظمة نقاط البيع
- أنظمة الحجز
- منصات الطلب عبر الإنترنت
- التقنيات الأخرى التي يمكن أن تساعد في تبسيط عملياتك وتعزيز تجربة العملاء.

في النهاية، الهدف من التحليل الفني هو تحديد الحلول التقنية التي من شأنها أن تخدم احتياجات مطعمك على أفضل وجه، مع تلبية احتياجات وتفضيلات عملائك أيضًا.



المحاضرة الثانية

Lecture 2

عملية إجراء دراسة جدوى مطعم

الخطوة الأولى: تحديد نطاق دراسة الجدوى

تحديد نطاق الدراسة يتضمن ما يلي:

- تحديد مفهوم مطعمك
- السوق المستهدف
- الميزانية
- الجدول الزمني

سيساعدك تحديد نطاق دراستك في تحديد ما تحتاج إلى تحقيقه والموارد التي ستحتاجها للقيام بذلك.



عملية إجراء دراسة جدوى مطعم

الخطوة الثانية: إجراء البحث الأولي

قبل البدء بدراسة الجدوى، من الضروري إجراء بحث أولي لفهم السوق.

يمكنك جمع معلومات حول:

- اتجاهات الصناعة
- تفضيلات المستهلكين
- عادات الأكل
- الأسعار



يمكنك جمع المعلومات من مجموعة متنوعة من المصادر، بما في ذلك تقارير السوق وقواعد

البيانات الحكومية والجمعيات التجارية.

عملية إجراء دراسة جدوى مطعم

الخطوة الثالثة: تحليل السوق والمنافسة



حان الوقت لتحليل السوق والمشهد التنافسي:

- يجب تحديد منافسيك (حدد 3 منافسين).
- نقاط القوة والضعف لديهم.
- الأساليب التي يستخدمونها لجذب العملاء.
- حدد ميزاتك التنافسية.
- تحديد الفرض والتهديدات في السوق لثلاث سنوات.
- تحديد حجم السوق وإمكانات النمو.

عملية إجراء دراسة جدوى مطعم

الخطوة الرابعة: إجراء تحليل SWOT



SWOT Analysis
التحليل الرباعي

- يعد تحليل SWOT أداة استراتيجية قيمة تستخدم لتقييم نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات في مطعمك. تتطلب هذه الخطوة تحديد العوامل الداخلية والخارجية التي قد تؤثر على نجاح مطعمك.

عملية إجراء دراسة جدوى مطعم

الخطوة الخامسة: تطوير المفهوم وخطة العمل

يجب تطوير خطة عمل شاملة للمطعم تحدد:

- مفهوم مطعمك.
- بيان المهمة.
- الجمهور المستهدف.
- استراتيجية التسويق.
- قائمة الطعام.
- التسعير.
- التوظيف.
- الخطة المالية.



عملية إجراء دراسة جدوى مطعم

الخطوة السادسة : إجراء التحليل المالي

**Calculate
Return on
Investment**



1. هيكل التمويل

2. الموازنة الافتتاحية

3. قائمة الدخل

4. العائد على الاستثمار ROI

5. قائمة التدفق النقدي

عملية إجراء دراسة جدوى مطعم

الخطوة السابعة: تحليل النتائج وإعداد تقرير التوصيات

بعد الانتهاء من الخطوات السابقة، حان الوقت لتقييم نتائج دراسة الجدوى الخاصة بك وإعداد تقرير يتضمن التوصيات. يجب أن يقدم التقرير ملخصًا للنتائج النهائية.

عملية إجراء دراسة جدوى مطعم

التقييم وقصة نجاح



1. وضع مبررات الاختيار (مناقشة موضوعية الدراسة)

2. تحديد نسب الانحراف في الدراسة (مدلول دقة الأرقام)

3. رصد مصادر جمع المعلومات (شمولية المعلومات)

4. اختيار الفئة المستهدفة (منطقية الدراسة)

5. دراسة المنافسين (حجم السوق ونسب النمو)

شكرًا لكم