

ملخص المشروع:

- اسم المشروع: خدمة توصيل طلبات (Delivery Express)
- نوع النشاط: توصيل طلبات للعملاء من مختلف المتاجر (مطاعم، سوبر ماركت، صيدليات)
- موقع المشروع: مدينة كبرى (مثل الرياض)
- الفئة المستهدفة: الأفراد والعائلات - شرائح عمرية من 18 إلى 50 سنة
- عدد المندوبين عند الانطلاق: 5 مندوب بدوام جزئي
- طريقة الطلب: تطبيق جوال - واتساب - مكالمات
- ساعات العمل: من 10 صباحًا إلى 12 منتصف الليل

التكاليف التأسيسية (تدفع مرة واحدة)

التكلفة (ريال سعودي)	البند
5,000	رخصة وسجل تجاري وتصاريح
15,000	تصميم تطبيق جوال بسيط أو موقع للطلبات
10,000	تجهيز مكتب صغير للعمل والإدارة
7,000	تسويق أولي (إعلانات ممولة + بنرات)
10,000	شراء 5 جوالا للمندوبين
3,000	تجهيز نظام تتبع وتسجيل الطلبات
50,000 ريال	إجمالي التكاليف التأسيسية

التكاليف الشهرية الثابتة

التكلفة (شهرياً)	البند
12,500	رواتب مندوب (5 مندوب × 2,500)
2,000	إيجار مكتب صغير
1,000	فاتورة إنترنت وجوالا

1,000	صيانة وتحديث التطبيق
2,500	تسويق شهري
1,000	مصاريف إدارية ونثرية
20,000 ريال	إجمالي المصاريف الشهرية

الإيرادات الشهرية المتوقعة

- عدد الطلبات اليومي المتوقع في أول 3 شهور: 50 طلب يوميًا
- متوسط قيمة التوصيل للطلب: 15 ريال
- الإيرادات الشهرية = 50 طلب × 30 يوم × 15 ريال = 22,500 ريال

بعد الشهر الثالث وبدء توسع الخدمة يمكن الوصول إلى:

- 100 طلب يوميًا × 30 × 15 ريال = 45,000 ريال شهريًا
-

الأرباح الشهرية المتوقعة:

- في بداية المشروع (50 طلب يوميًا):

○ الإيرادات: 22,500 ريال

○ المصاريف: 20,000 ريال

○ صافي الربح: 2,500 ريال شهريًا

- بعد 6 أشهر (100 طلب يوميًا):

○ الإيرادات: 45,000 ريال

○ المصاريف: 25,000 ريال (زيادة بعدد المناديب والإعلانات)

○ صافي الربح: 20,000 ريال شهريًا

تحليل الجدوى:

- نقطة التعادل: يتم تحقيقها بعد حوالي 3 شهور (عند الوصول إلى 75 طلب يوميًا).
- العائد على الاستثمار خلال أول سنة: تقريبًا 40% من رأس المال.
- مدة استرجاع رأس المال: 6-8 أشهر.

عوامل نجاح المشروع:

- التعاقد مع مطاعم ومحلات كبرى
- التسويق الرقمي الفعال (إنستغرام + سناب + خرائط قوقل)
- استخدام تطبيق بسيط وسهل الاستخدام
- تحفيز العملاء بخدمة سريعة وعروض توصيل مجانية أحياناً
- تدريب المندوب على حسن التعامل والالتزام بالوقت

توصيات هامة:

- بدء المشروع بعد دراسة المنافسين في نفس المدينة (مثل جاهز - مرسول)
- الاهتمام بأراء العملاء وتقييماتهم
- التوسع التدريجي وعدم رفع عدد المندوب دون وجود طلب كافٍ
- إمكانية الدخول في شراكة مع تطبيقات جاهزة أو العمل عبر نموذج الاشتراك