مسارات · دراسات جدوى

دراسة جدوى: مقهى مختص في الرياض

نموذج توضيحي من أعمال مسارات — اسم ومشروع وأرقام افتراضية

تنويه: هذه دراسة نموذجية لعرض منهجية العمل. الأسماء افتراضية، والأرقام تقديرات مبنية على افتراضات مذكورة، وليست ضمانًا لأرباح ولا استشارة استثمارية.

1. الملخص التنفيذي

المشروع مقهى مختص صغير (حوالي 60 م²) في حي سكني تجاري بمدينة الرياض، يقدّم القهوة المختصة والمشروبات الباردة وحلويات خفيفة، مع خدمة الطلب من السيارة والتوصيل عبر التطبيقات. يحتاج المشروع استثمارًا مبدئيًا قدره 250,000 ريال بتمويل ذاتي كامل.

الاستثمار المبدئي	إيرادات السنة الأولى	صافي القيمة الحالية
250,000 ريال	**892,500 ريال**	**515,748 ريال**
معدل العائد الداخلي	فترة الاسترداد	طلبات التعادل يوميًا
62.3%	**1.9 سنة**	**119**

في السيناريو الأساشي (150 طلبًا يوميًا بمتوسط فاتورة 17 ريالًا) يحقق المشروع ربحًا صافيًا من السنة الأولى، ويسترد رأس المال في أقل من سنتين. لكن السيناريو المتحفظ (120 طلبًا وسعر أقل 5%) يُظهر خسارة في السنة الأولى وصافي قيمة حالية سالبًا، لأن نقطة التعادل قريبة (119 طلبًا يوميًا). التوصية: المشروع مجدٍ بشرط اختيار موقع يضمن حركة لا تقل عن 130 طلبًا يوميًا، والتفاوض على إيجار لا يزيد عن 12 ألف ريال شهريًا.

2. وصف المشروع

- المنتجات: إسبريسو ومشروبات مختصة (V60، كولد برو)، مشروبات باردة، حلويات جاهزة من مورّد محلي.
- قنوات البيع: داخل المحل، الاستلام من السيارة، تطبيقات التوصيل.
- ساعات العمل: 6:30 صباحًا – 12 منتصف الليل، 350 يوم تشغيل سنويًا.
- الفريق: 4 باريستا بنظام ورديتين + المالك مشرفًا.

3. دراسة السوق

ثقافة القهوة المختصة في السعودية تنمو بسرعة، والطلب يتركز في الأحياء ذات الكثافة السكانية ومناطق المكاتب. المنافسة عالية، لذلك الميزة التنافسية هنا ليست السعر بل: الموقع على طريق رئيسي بمواقف سهلة، وسرعة الخدمة من السيارة، وجودة ثابتة للمحصول.

العنصر	ملاحظة	الأثر على المشروع
العملاء المستهدفون	موظفون وطلاب وعائلات في نطاق 3 كم	ذروة صباحية ومسائية
المنافسون	3–5 مقاهٍ مختصة وسلاسل في نفس النطاق (افتراض)	التميز بالسرعة والجودة
متوسط السعر	المشروب المختص 15–22 ريالًا	متوسط فاتورة 17 ريالًا
الموسمية	ارتفاع في الشتاء ورمضان ليلًا	عروض صيفية للمشروبات الباردة

4. الدراسة الفنية والتشغيلية

بند الاستثمار	المبلغ (ريال)
التجهيز والديكور	120,000
المعدات (ماكينة إسبريسو، مطاحن، ثلاجات، نقاط بيع)	90,000
التراخيص والتأسيس	15,000
المخزون الافتتاحي وما قبل التشغيل والتسويق الافتتاحي	25,000
الإجمالي	**250,000**

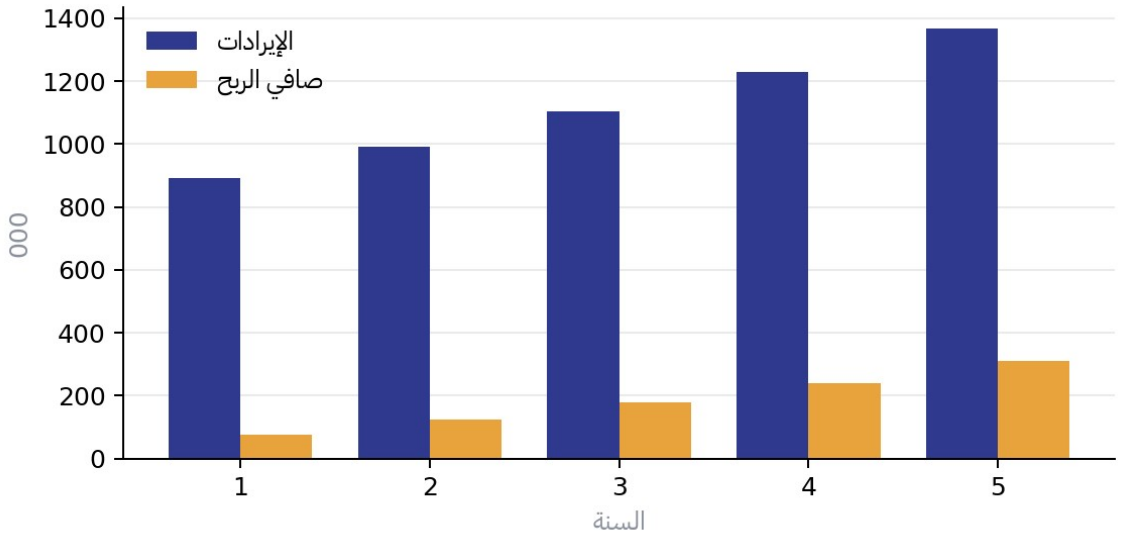
التكاليف الثابتة الشهرية	المبلغ (ريال)
الإيجار	12,000
الرواتب (4 باريستا)	20,000
الكهرباء والمياه والإنترنت	2,500
التسويق	3,000
أخرى (صيانة، اشتراكات، رسوم تطبيقات)	2,500
الإجمالي	**40,000**

التكلفة المباشرة مقدّرة بـ 32% من المبيعات (البن والحليب والأكواب والحلويات ورسوم الدفع).

5. الدراسة المالية

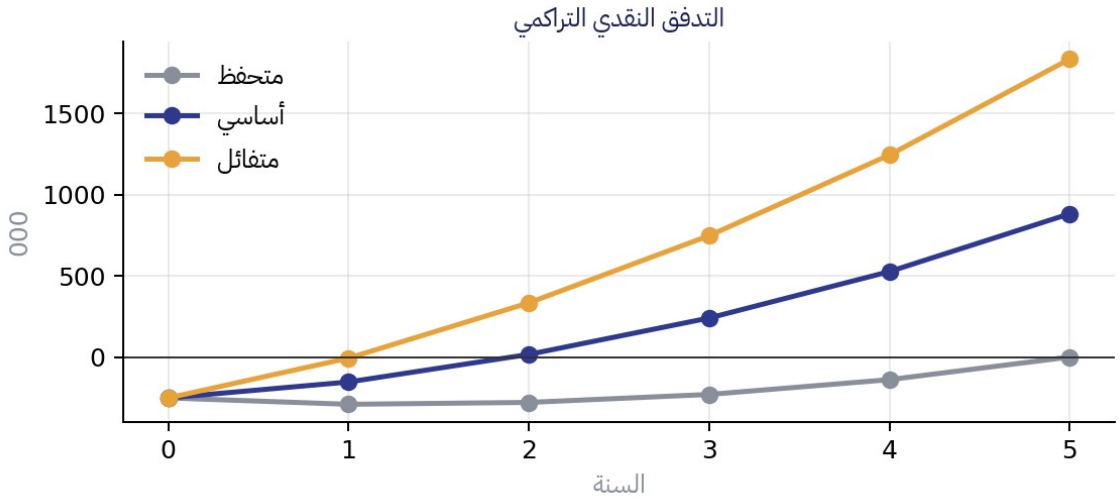
قائمة الدخل المتوقعة للسيناريو الأساشي (ريال):

البند	1	2	3	4	5
الإيرادات	892,500	992,817	1,104,410	1,228,545	1,366,634
التكاليف المباشرة	(285,600)	(317,701)	(353,411)	(393,134)	(437,323)
التكاليف الثابتة	(480,000)	(499,200)	(519,168)	(539,935)	(561,532)
EBITDA	126,900	175,916	231,831	295,476	367,779
الإهلاك	(50,000)	(50,000)	(50,000)	(50,000)	(50,000)
الزكاة (مبسطة)	(1,923)	(3,148)	(4,546)	(6,137)	(7,944)
صافي الربح	**74,978**	**122,768**	**177,285**	**239,339**	**309,834**
التدفق النقدي الحر	98,203	169,758	223,937	285,615	355,692



مقارنة السيناريوهات:

المؤشر	متحفظ	أساسي	متفائل
إيرادات السنة الأولى	678,300	892,500	1,124,550
صافي ربح السنة الأولى	(68,756)	74,978	228,827
صافي ربح السنة الخامسة	92,376	309,834	545,415
صافي القيمة الحالية	(103,937)	515,748	1,184,630
معدل العائد الداخلي	0.1%	62.3%	121.4%
فترة الاسترداد	5.0 سنة	1.9 سنة	1.0 سنة


التدفق النقدي التراكمي
متحفظ
أساسي
متفائل
1500
1000
500
0
000
0
1
2
3
4
5
السنة

6. المخاطر وخطة التعامل

الخطر	الاحتمال	الإجراء
حركة أقل من المتوقع	متوسط	دراسة حركة الموقع قبل التوقيع، وبرنامج ولاء من أول شهر
ارتفاع الإيجار عند التجديد	متوسط	عقد 3 سنوات بزيادة محددة
دوران الموظفين	مرتفع	حوافز على المبيعات وتدريب موحد
ارتفاع أسعار البن	متوسط	عقد توريد ربع سنوي ومراجعة الأسعار كل 6 أشهر

7. التوصية

المشروع مجدٍ ماليًا في السيناريو الأساسي والمتفائل، وحساس جدًا لحجم الطلبات اليومية. ننصح بالمضي بعد التحقق من الموقع ميدانيًا، مع إبقاء احتياطي نقدي لا يقل عن 3 أشهر من التكاليف الثابتة (حوالي 120 ألف ريال) خارج رأس المال المبدئي.

ملحق: الافتراضات الأساسية

الافتراض	القيمة
الطلبات يوميًا (أساسي)	150
متوسط الفاتورة	17 ريال
أيام التشغيل	350
نمو الحجم السنوي	8%
زيادة السعر السنوية	3%
التكلفة المباشرة	32%
تضخم التكاليف الثابتة	4%
الزكاة (تبسيط كنسبة من الربح)	2.5%
معدل الخصم	12%
السيناريو المتحفظ / المتفائل	الحجم ×0.8 والسعر ×0.95 / الحجم ×1.2 والسعر ×1.05

النموذج المالي الكامل (Excel) مرفق، ويمكن تعديل أي افتراض ورؤية أثره فورًا على كل النتائج.