مشروع دراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع استثماري

ريترو – نعومة ملكية، تصميم يُحكى عنه.

إعداد كل من الطالبات:

ندى عبد الرحمن عقل

سندس مهند الفقيه

ميس أسعد الحشحوش

راما خالد أبو ناصر

هديل داوود التلاوي

راما عمر زوانة

بإشراف الدكتورة: نادرة نوفان محمد عمر مريّان

LIVEWORKSHEETS

*دراسة جدوى اقتصادية:

اسم المشروع: ريترو – نعومة ملكية، تصميم يُحكى عنه.

أولاً: وصف عام للمشروع

نوع المشروع: تجاري – بيع أزياء نسائية رسمية بالتجزئة

موقع المشروع:

الجهة المنفذة: فريق ريترو حيث أنشئ من قبل ست طالبات

1. ندى عبد الرحمن عقل	2232457	← الدراسة المالية
2. راما خالد أبو ناصر	2232881	← الدراسة التسويقية
3. ميس أسعد الحشحوش	2236927	← الدراسة القانونية
4. راما عمر زوانة	2238570	← الدراسة الفنية
5. هديل داوود التلاوي	2134536	← الدراسة الإجتماعية
6. سندس مهند الفقيه	2230213	← الدراسة البيئية

ثانيًا: فكرة المشروع

ريترو – تقوم الفكرة الأساسية لمشروعنا على إنشاء متجر راقٍ ومتخصص في بيع الملابس النسائية الرّسمية وذلك بالنسخة الحقيقة والكائنة في منطقة وسط البلد - الأردن؛ يتميز مشروعنا بطابعه المميز والفخم الممزوج بلمسات من ستايل الريترو الأوروبي، لتقديم تجربة تسوق مميزة للمرأة العصرية التي تبحث عن الأناقة، التميز، والهوية المختلفة.

ثالثًا: رؤية المشروع

رؤية عائلة ريترو تتميز بتقديم أزياء رسمية فاخرة لنكون مزيج متداخل مع مناسبات الفرح والفخر لزبائننا الكرام وتمتاز قطعنا المنسوجة بالحب وبخيوط الفخامة بأنها تمزج بين الحداثة

LIVEWORKSHEETS

والجذور الثقافية المتصلة بتصاميم ريترو فسيهل عملاءنا أهلاً وسيطأون سهلاً على متجر الخدمة الراقية وخدمة العملاء الفريدة في بيئة تسوّق أنيقة وآمنة افتراضيًا وفعليًا.

رابعًا: رسالة المشروع

ريترو، هو عنوان الأناقة الرسمية في عالم الملابس النسائية الرسمية نصمم لكل امرأة تبحث عن الحضور المتميز والقوي بلمسة ناعمة وعن التفصيل الفاخر بلغة الأنوثة الملكية.

اللمسة الأنثوية بالنّفس الملكي، نصنع لكِ أناقة تنطق دون أن تتكلم، بتصاميم رسمية توازن بين الرقي والبساطة وبين الجاذبية والوقار.

من الأقمشة المختارة بعناية إلى القصّات التي تُحاكي الذّوق العربي والعالمي إلى الخيوط التي تُنسج بطابع يحمل كُل الحُب والأناقة بطيّاته.

خامسًا: السوق المستهدف

- الفتيات والنساء التي تتراوح أعمارهن بين 20 – 45 من العمر.
- موظفات، سيدات أعمال، خريجات، ومهتمات بالموضة المحتشمة والفاخرة.
- الدّخل المتوسط وفوق المتوسط.

سادسًا: الميزة التنافسية

- الجمع بين الفخامة العربية والتصاميم العالمية
- خدمة تصميم محدودة حسب الطلب (Semi-custom)
- جودة عالية في الخياطة والأقمشة، بأسعار تنافسية.
- تسويق إلكتروني حديث على منصات التواصل.

LIVEWORKSHEETS

سابعًا: التكلفة المبدأية

إيجار المحل (3 أشهر مقدّمًا)	750 دينار أردني	**رواتب العاملين في المتجر (3 من الموظفين)**	300 دينار أردني شهريًّا لكل موظف
رسوم رخص وتسجيل قانوني	465 دينار أردني	**المصاريف المتنوعة**	409.5 دينار أردني
معدات وأجهزة (آلة كاشير)	500 دينار أردني	**رولات الأقمشة (6 رولات متعددة الألوان)**	540 دينار أردني
تكاليف التعبئة والتغليف 5.80 دينار أردني			
رأس المال المبدأي 3,000 دينار أردني			

‖ ملاحظة: إن المصاريف المتنوعة المدرجة في الجدول السابق شاملة لكل من: (تكاليف تصميم العلامة التجارية، تكلفة الديكور، أجور نقل لمشتريات مستعجلة، مصاريف الصيانة، أدوات التنظيف، مياه للشرب، مكافآت رمزية للموظفين، مصاريف طوارئ بسيطة).

*دراسة الجدوى البيئية لمشروع ريترو:

في ظل الاهتمام المتزايد بالاستثمار المستدام والحفاظ على الموارد البيئية، يأتي هذا البحث لدراسة الجدوى البيئية لمشروع "ريترو" لبيع الملابس النسائية الرسمية. يهدف البحث إلى:

1. تحديد العلاقة بين أنشطة المشروع والبيئة المحيطة.
2. تصنيف الآثار البيئية للمشروع إلى إيجابية وسلبية، واقتراح سبل المعالجة أو التخفيف.
3. تحديد مكانة المشروع ضمن تصنيفات الآثار البيئية (القوائم البيضاء والرمادية والسوداء) وفق ما جاء في مقرر (دراسات جدوى اقتصادية وتقييم المشروعات الإستثمارية)

LIVEWORKSHEETS

استنادًا إلى التوضيحات المذكورة في المقرر وحسب تصنيفات الآثار البيئية للمشروع، أن مشروع ريترو يندرج تحت القائمة البيضاء، حيث إن التوالف المُراد إعادة تدويرها (مثل

سبيل المثال: قصاصات الأقمشة وبعض عبوات الكرتون الخفيف) تكاد تنعدم، وإن وجدت فهي قليلة التأثير.

2 .الإطار المنهجي لتحليل العلاقة بين المشروع والبيئة

2.1 .الإطار التحليلي (آثار المشروع في البيئة)

⟵ المدخلات:(Inputs)

- خامات الأقمشة (قماش بدلات، ستان، قطن).
- مواد التغليف (أكياس بلاستيكية خفيفة أو علب كرتون).
- الطاقة الكهربائية (تشغيل إنارة ومتاجر التبريد).
- المياه (لغسل بعض العينات أو تنظيف المحل).
- القوى العاملة (العمال والإداريين).

⟵ العمليات:(Processes)

- عرض العينات وخدمة الزبائن.
- قصّ وتعديل بعض القطع حسب طلب العميل (على نطاق محدود).
- تعبئة وتسليم المشتريات.

⟵ المخرجات:(Outputs)

- منتجات نهائية (ملابس رسمية جاهزة للبيع).
- نفايات صلبة خفيفة.

LIVEWORKSHEETS

- قصاصات الأقمشة غير القابلة لإعادة الاستخدام.
- عبوات كرتونية وبلاستيكية فارغة.

- مخرجات سائلة: مياه استخدام خفيف.

⟵ التغذية الراجعة:(Feedback)

- مراجعة مستويات المخزون وكمية النفايات الناتجة لتعديل كميات الطلب من الخامات.
- ضبط أساليب العرض والإضاءة لتحقيق كفاءة في استهلاك الطاقة.

2.2 .الإطار الاستثماري (بيئة الاستثمار في المشروع)

- يقصد بها مجموعة العوامل الاقتصادية والمؤسسية والتنظيمية والقانونية والاجتماعية المحيطة بالمشروع، والتي تؤثر في قرارات الاستثمار فيه إيجابيًا أو سلبيًا.

~ عوامل إيجابية: وجود سوق محلي متنامٍ للملابس النسائية الرسمية، تسهيلات وزارة الصناعة للتسجيل التجاري.

~ عوامل سلبية: ارتفاع أسعار بعض الأقمشة المستوردة، متطلبات تراخيص البلدية والتفتيش الصحي.

3 .تصنيف الآثار البيئية للمشروع

قائمة الآثار، الوصف، أمثلة :

القائمة البيضاء: آثارٌ ضئيلة يمكن معالجتها بسهولة وبتكلفة استشارية قليلة دون عبء كبير على المشروع، مثل: قصاصات الأقمشة الخفيفة القابلة لإعادة التدوير، عبوات كرتون خفيف.

LIVEWORKSHEETS

القائمة الرمادية: آثارٌ سلبية على البيئة لكنها يمكن معالجتها بتكلفة استثمارية متوسطة، مثل: استهلاك متوسط للطاقة

القائمة السوداء: آثارٌ ضارة بالبيئة ولا يمكن معالجتها أو تكاليف معالجتها باهظة فتُرفض فيها إقامة المشروع.

- غير مطبق في "ريترو."

وبناءً عليه، يصنف مشروع ريترو ضمن القائمة البيضاء؛ لأن المخلفات الناتجة (قصاصات الأقمشة وعبوات الكرتون) قليلة التأثير وقابلة لإعادة التدوير بسهولة.

4. الآثار السلبية وكيفية معالجتها

1. نفايات قصاصات الأقمشة

- السبب: قصّ وتعديل القطع حسب طلب العملاء.
- **المعالجة:** تجميع القصاصات وإرسالها لمراكز إعادة تدوير الأقمشة أو استخدامها لصنع منتجات ثانوية (مثل أكياس صغيرة، أو شرائط زخرفية).

2. نفايات التغليف (كرتون وبلاستيك خفيف)

- **المعالجة:** فصل العبوات الكرتونية عن البلاستيكية.

- إعادة تدوير الكرتون، وإعادة استخدام الأكياس البلاستيكية بأقل عدد مرات ممكن أو التحول لاستخدام أكياس ورقية صديقة للبيئة.

3. استهلاك الكهرباء

- **المعالجة:** استخدام مصابيح LED منخفضة الاستهلاك.

- تركيب حساسات حركة لإطفاء الإضاءة في المناطق غير المستخدمة.

4. استهلاك المياه

- **المعالجة:** توفير صنابير موفرة للمياه في أماكن التنظيف.

LIVEWORKSHEETS

- إعادة استخدام مياه التنظيف الخفيفة لأغراض التنظيف الداخلي أو سقي النباتات المحيطة.

5 .تمثيل النظام البيئي المفتوح للمشروع.

- مثال حالة عملية: مشروع "ريترو" لجلب الأقمشة والتجهيز (البيئة الخارجية)

قصّ وتعديل وعرض الملابس (البيئة الداخلية)

وإنتاج نفايات خفيفة.

إعادة توجيهها لإعادة التدوير.

*دراسة الجدوى القانونية لمشروع ريترو:

لطالما أن الدراسة القانونية هي توضيح لما سيتم انتهاجه من موافقات وتراخيص قانونية تبعًا إلى القوانين المسنونة في كل دولة وفي المملكة الأردنية الهاشمية يندرج مشروع متجر – ريترو ضمن التصنيع والتصميم والكائن تحديدًا في العاصمة عمان – وسط البلد، لنتابع ما هي الإجراءات القانونية التي سنحتاجها لافتتاح مشروعنا:

- اختيار ومن ثم تسجيل الإسم التجاري والتي ساوت تكاليفها 10د.أ

- الاتجاه التالي وهو التسجيل في غرفة الصناعة بسبب الجانب الصناعي بالمشروع القائم وهو (الأقمشة والتصميم) والتي تولّدت عنها تكاليف ساوت مقدار الـ 10د.أ

وأيضا اتجهنا إلى إضافة أكثر من غاية، مثل: البيع والتسويق وكانت بمقدار 10د.أ

- للعمل بشكل رسمي وموثوق ومرّخص من الحكومة كانت مساعينا متجهة إلى الحصول على رخصة المهن من أمانة عمان ولطالما أن المشروع كائن في وسط البلد وبناءً على ذلك تم حساب الرسم بشكل تقريبي والذي تأتى عنه 290د.أ

ولم تتشبع مساعينا بذلك فقط وإنما سعينا إلى إضافة العديد من الإجراءات الإضافية في حالة الرؤية المستقبلية لتوسعة المشروع على المدى القريب أو البعيد مستقبلاً وكانت الإجراءات،

LIVEWORKSHEETS

مثل: التسجيل بالضريبة أو الضمان أو حتى الدفاع المدني في حالة توّسعنا للوصول إلى مرحلة المعدات والتصميم والإنتاج الفعلي.

*دراسة الجدوى التسويقية لمشروع ريترو:

تمثل دراسة الجدوى التسويقية لمشروعنا، الذي يحمل اسم (متجر ريترو)، خطوة أساسية تهدف إلى تحليل السوق وفهم حجم الطلب المتوقع على منتجاتنا من الملابس الرسمية، وتحديد نمط الأسعار واتجاهاتها، وغير ذلك. وتُعد هذه الدراسة من الركائز المهمة عند التخطيط لأي مشروع استثماري، لما لها من دور في تقدير فرص النجاح والمخاطر.

*أولاً: تقدير حجم الطلب المتوقع

سنعتمد في تقدير الطلب المتوقع على طريقة (التقديرات على أساس آراء رجال الإدارة)، حيث سنقوم بتوضيح خطواتها وتطبيقها على مشروعنا، لنتمكن من الوصول إلى نتائج منطقية حول حجم الطلب على منتجاتنا.

بناءً على ما تم جمعه من آراء أربعة من أصحاب محلات الملابس النسائية في وسط البلد، فإن متوسط عدد الزبائن المهتمين بالملابس الرسمية يتراوح بين 10 إلى 15 زبونة يوميًا، مع متوسط شراء 1–2 قطعة لكل زبونة، ومتوسط سعر للقطعة 15 دينار.

وبذلك، فإن المتوسط التقريبي لبيع القطع سيكون تقريباً 520 قطعة شهريًا، أي ما يعادل 93,600 دينار مبيعات سنوية.

*ثانيًا: دراسة السوق

ينتمي مشروع متجر ريترو للملابس الرسمية النسائية إلى سوق تجزئة الملابس، وتحديدًا في منطقة وسط البلد – عمّان، والتي تُعد من أكثر المناطق التجارية حيوية وكثافة من ناحية السياح من خارج البلاد، بالإضافة إلى السكان المحليين أيضاً.

نوع السوق: يمكن تصنيفه كسوق منافسة احتكارية، حيث يتواجد عدد كبير من المحلات التي تقدم منتجات مشابهة ولكن بتنوع بسيط من حيث جودة الملابس والأسعار والتوفر والمرونة في المقاسات وخدمة العملاء.

LIVEWORKSHEETS

درجات المنافسة: المنافسة في هذا السوق تُعد مرتفعة نسبيًا، مع وجود علامات محلية وأخرى مستوردة تستهدف نفس الفئة (نساء من عمر 20–45 سنة).

عدد المنافسين: بحسب المشاهدة الميدانية، يتراوح عدد المحلات المتخصصة بالملابس النسائية الرسمية في المنطقة بين 12–15 محل.

الموقع الجغرافي: الموقع يمنح المشروع فرصة للوصول لشريحة واسعة من الزبائن، لكنه يتطلب استراتيجية تميّز من حيث الخدمة، السعر، أو الجودة.

ميزة المشروع: سيتميز متجرنا من خلال تقديم تصاميم رسمية بطابع عصري وأسعار متوسطة، إضافة إلى خدمة زبائن راقية وخيارات مقاسات متنوعة تناسب مختلف الأذواق.

***ثالثًا:** تحديد نمط الاسعار واتجاهاتها وتخطيط الاستراتيجية السعرية

*نمط الاسعار في السوق:

في الماضي: كانت أسعار الملابس الرسمية النسائية في وسط البلد تتراوح بين 10–12 دينار للقطعة، خصوصًا قبل التضخم وارتفاع كلف الاستيراد.

في الوقت الحاضر: ارتفعت الأسعار تدريجيًا لتتراوح بين 13–18 دينار، مع وجود علامات تجارية تبالغ أحيانًا بالأسعار لتصل إلى 25 دينار، خاصة في المحلات التي تستهدف الفئة الراقية.

في المستقبل القريب: يُتوقع استمرار ارتفاع الأسعار بنسب طفيفة، نتيجة زيادة تكاليف الشحن والإيجارات وارتفاع الطلب الموسمي، خاصة في فترات الأعياد والمناسبات.

*العوامل المؤثرة على التسعير:

*نوع القماش وجودته

*بلد المنشأ (محلي/مستورد)

*تصميم القطعة وتفردها

LIVEWORKSHEETS

*حجم وتكاليف المحل

*طبيعة الزبائن في المنطقة

*المواسم (العيد، حفلات التخريج)

*الاستراتيجية السعرية المقترحة للمشروع:

سيعتمد مشروعنا على استراتيجية التسعير التنافسي، بحيث تكون أسعارنا ضمن المعدل السائد (بين 13–17 دينار)، مع تقديم قيمة مضافة من حيث:

1. جودة المنتج
2. أسلوب العرض والتعامل
3. تجربة الشراء
4. ومرونة في العروض الموسمية

هذه الاستراتيجية تهدف لجذب الزبونة الباحثة عن ملابس أنيقة بأسعار متوسطة ومعقولة، دون المساس بجودة المنتج أو الخدمة.

***رابعًا:** تحديد الحملات الإعلانية والترويجية:

بما أن المشروع يستهدف النساء من عمر 20–45 سنة، من الطبقة المتوسطة، في منطقة وسط البلد، سيتم تصميم حملات ترويجية تتناسب مع عادات هذه الفئة وسلوكها الشرائي.

*الحملات تشمل:

1. إنشاء صفحات على منصة "إنستغرام"
2. تصوير احترافي للقطع
3. عروض افتتاحية (خصم أو هدية عند الشراء)
4. إعلانات ممولة على السوشال ميديا

LIVEWORKSHEETS

5. توزيع بروشورات وتعاون مع مؤثرات

الرسالة التسويقية

"تشكيلات أنيقة، أسعار متوسطة، وخدمة تليق بذوقك"

* توقيت الحملات:

- قبل الافتتاح بأسبوع

- أول شهر

- خلال المواسم المهمة (رمضان، الأعياد، الجامعات)

***خامسًا:** التوصية بحجم الإنتاج الملائم طوال عمر المشروع

بناءً على تقديرات حجم الطلب المتوقع، والذي يصل إلى 520 قطعة شهريًا، ومع الأخذ بعين الاعتبار تقلبات الطلب الموسمية (رمضان، الأعياد، موسم الجامعات)، نوصي بالتالي:

~ في السنة الأولى من المشروع:

1. الالتزام بإنتاج أو شراء 500–550 قطعة شهريًا.
2. المحافظة على مخزون احتياطي بنسبة 10% تحسّبًا لأي زيادة مفاجئة في الطلب.
3. التركيز على تجديد التشكيلة بشكل شهري، بما لا يقل عن 30–40% من التشكيلة الحالية.

~ في السنوات التالية (في حال نجاح المشروع):

1) زيادة الإنتاج بشكل تدريجي بنسبة 5–10% سنويًا حسب المبيعات الفعلية.
2) التوسّع في التصميمات والمقاسات بناءً على بيانات الطلب.
3) إمكانية تخصيص إنتاج موسمي إضافي (150–200 قطعة) في فترات الذروة.

LIVEWORKSHEETS

*دراسة **الجدوى الفنية** لمشروع ريترو:

يهدف مشروع "ريترو" إلى تقديم تشكيلات أنيقة من الأزياء النسائية الرسمية بلمسة ملكية وتصاميم مميزة تُناسب مختلف المناسبات.
وبناءً على ذلك، نوضح فيما يلي الجوانب الفنية الخاصة بتشغيل المشروع:

أولاً: موقع المشروع وتجهيزه

تم اختيار موقع استراتيجي في وسط البلد – عمان، لسهولة الوصول إليه من قبل الزبائن ولقربه من الأسواق الحيوية.

المساحة المقترحة للمحل: 50 – 70 م²، موزعة كالتالي:

1. منطقة عرض وبيع القطع
2. زاوية لتعديل/قص محدود للملابس
3. مخزن صغير للقطع الجاهزة ومواد الخام

التجهيزات الأساسية تشمل:

ديكور داخلي أنيق (خلفيات، ستاندات عرض، إضاءة LED منخفضة الاستهلاك، أجهزة تكييف وتدفئة، آلة كاشير بالإضافة إلى جهاز حاسوب لإدارة المبيعات، كاميرات مراقبة، طاولة قصّ بالإضافة إلى مكبس بخار صغير لتجهيز القطع، مواد تغليف: أكياس بلاستيكية أو ورقية وصناديق كرتونية.)

ثانيًا: الموارد البشرية المطلوبة

لضمان سير العمل بسلاسة وتقديم تجربة فريدة، نحتاج إلى:

المسمى الوظيفي	العدد	المهام الرئيسية
بائعة / مستشارة مبيعات	2	استقبال الزبائن، مساعدتهم، إتمام البيع
مسؤولة ترتيب وتغليف	1	تغليف الطلبات، ترتيب الرفوف، المساعدة في القص

LIVEWORKSHEETS

ساعات العمل: 8 ساعات يومياً، 6 أيام في الأسبوع.

سيتم تدريب الموظفات على بروتوكول خدمة العملاء، وكيفية تنسيق القطع حسب الطلبات الخاصة.

الخدمات الأساسية: كهرباء، مياه، إنترنت للتسويق وإدارة الطلبات.

ثالثاً: العمليات التشغيلية (التنفيذ اليومي)

استلام الأقمشة: من الموردين المحليين أو المستوردين حسب المواسم.

التفصيل حسب الطلب (semi-custom): إجراء تعديلات بسيطة على القطعة (مثلاً الطول، مقاس الخصر...)

التغليف والتسليم: تغليف القطعة بعبوة أنيقة مخصصة تحمل اسم "ريترو"، وتسليمها للزبونة داخل المتجر أو عبر مندوب توصيل عند الحاجة.

إدارة المخزون: باستخدام برنامج بسيط لتتبع عدد القطع، الأقمشة، واحتياجات إعادة الطلب.

العرض: عرض القطع في المتجر بطريقة جذابة ومنظمة.

بعض الخدمات الإضافية: تقديم خدمة التعديلات البسيطة وفق رغبة الزبونة.

رابعًا: المواد والخامات الأساسية

أقمشة رسمية: كريب، حرير، شيفون، دانتيل راقٍ.

مستلزمات تغليف: أكياس بلاستيكية شفافة، صناديق كرتونية خفيفة، ستيكرات الهوية البصرية.

أدوات العمل: مقصّات مهنية، متر قياس، أدوات تنظيف خفيفة.

خامسًا: الخطة الإنتاجية في السنة الأولى

الإنتاج الشهري المستهدف: 500–550 قطعة شهرياً.

LIVEWORKSHEETS

التركيز على التشكيلات المتنوعة وتحديثها بما لا يقل عن 30 - 40% من التشكيلة لتواكب الموضة والمواسم.

الإنتاج الموسمي الإضافي: 150 – 200 قطعة في فترات الذروة (الأعياد وحفلات التخرج).

تخصيص قطع إضافية خلال المواسم المهمة (رمضان، العيد، التخرج).

سادسًا: أثر الجانب الفني على الاستدامة والبيئة

- ❖ سيتم فصل النفايات الخفيفة (قصاصات الأقمشة، عبوات التغليف) لإعادة التدوير.
- ❖ استخدام أدوات توفير الماء والكهرباء (مصابيح LED، صنابير اقتصادية).
- ❖ إنتاج كمية حسب الطلب لتقليل الهدر في القطع والمخزون.

*دراسة الجدوى المالية لمشروع ريترو:

أولاً: الهيكل المالي للمشروع

إيجار المحل (3 أشهر مقدماً)	750 د.أ
رواتب 3 موظفين (شهر واحد × 300)	300 د.أ
رسوم التراخيص والتسجيل القانوني	465 د.أ
المصاريف المتنوعة	409.5 د.أ
المعدات والأجهزة	500 د.أ
رولات أقمشة (6 رولات × 60م × 3 د.أ)	540 د.أ
تكاليف التعبئة والتغليف (20 قطعة)	5.80 د.أ
إجمالي التكاليف التأسيسية	2,970.3 د.أ
رأس المال المتاح	3,000 د.أ

II المشروع لا يحتاج تمويل إضافي أو تقليل التكاليف لإنه هناك مبلغ بمقدار 29.7 د.أ بشكل مبدأي وسيتم ادخاره لدواعي الحاجة التسويقية.

LIVEWORKSHEETS