

دراسة الجدوى الاقتصادية

جدوى

Future Feasibility

المعلومات الأساسية عن المشروع المقترح

- اسم المشروع :
- الكيان القانوني :
- رأس المال المصرح به : ريال سعودي
- رأس المال العامل : ريال سعودي
- مصادر التمويل : تمويل بنكي / تمويل ذاتي
- فترة التأسيس :
- موقع المشروع :

يمكننا مساعدتك في النموذج وشرح بعض نقاط الملف المهمة وذلك بشكل مجاني

الموقع الإلكتروني [/https://w-a3d.com](https://w-a3d.com)

للتواصل من داخل المملكة 0531513273

من خارج المملكة +966531513273

الدراسة التمهيدية

Preliminary Study



الملخص التنفيذي Executive Summary هو موجز لخطة العمل، يصفها، والمشكلة التي تحلها، والسوق، والميزات المالية ويتم تعيئها تلقائيا من خلال النظام .

ملاحظة مؤشرات مالية محدثة من هيئة الإحصاء ربط API

المؤشرات المالية

0	صافي القيمة الحالية للمشروع	0	تكلفة الاستثمار الكلي للمشروع
0	تكلفة الأصول الثابتة	0	متوسط الإيرادات
0%	نسبة مجمل الربح للإيرادات	0	متوسط المصروفات
0%	نسبة صافي الربح للإيرادات	0	متوسط صافي الربح
0%	معدل العائد على الاستثمار	0	متوسط التدفقات النقدية
0	فترة الاسترداد (سنة)	0	متوسط مجمل الربح
0%	معدل العائد الداخلي للمشروع	0	رأس المال العامل
0	تراكم التدفقات النقدية	0	مصروفات التأسيس

• فكرة المشروع

انشاء مغسلة سارات (جديدة) في مدينة جدة، حي اليرموك.

المميزات

استخدام مواد تنظيف بتقنية إيطالية.
توظيف المشرف العام من الجنسية الهندية، بواقع خبرة تتجاوز 8 سنوات.

❖ لماذا هذا المشروع؟

امتلاك خطة تشغيل مميزة بحيث ان السيارة قد تمر بثلاث مراحل.
امتلاك خبرة سابقة في المشروع
اهداف المال متوافقة مع مشروعنا.
امتلاك شريك نجاح " مورد معدات معتمد " مع ضمان سنتين.
وجود طلب عالي على الخدمة، مع عدم وجود عرض يغطي هذا الطلب.

❖ رسالتنا Mission

تقديم الخدمة على اكمل وجه.

❖ رؤيتنا Vision

ان نكون الوجهة الأولى لكل من يريد الحصول على جودة غسيل سيارات بجودة عالية

❖ أهداف المشروع Objectives

تغطية الطلب المتزايد
تحصيل عائد ربحي لملاك المشروع.
بناء قاعدة عملاء كبيرة
توفير فرص وظيفية لأبناء المنطقة
المحافظة على جودة خدمة عالية.

❖ الفئة المستهدفة:

عميل الحي المباشر

الافراد من فئة الشباب

الافراد من فئة النساء

الشركات والمؤسسات.

سياح

❖ مراحل تنفيذ المشروع:



❖ المشكلة Problem

❖ الحل Solution

❖ السوق Market

❖ المنافسة Competition

❖ لماذا نحن؟ Why Us

Expectations التوقعات ❖

الدراسة التسويقية

Market Study



فكرة المشروع

إنشاء مغسلة سيارات على 4 مسارات في حي اليرموك تم استهداف منشأة بمساحة 3000م. وتم الحصول على عروض أسعار المعدات، وتم التحقق من أنها لا تتجاوز راس المال المستهدف.

تم البحث عن الموظفين، وتم اكتشاف طريقة جيدة للحصول على قوى عاملة ونقل كفالتهم في مدة لا تتجاوز أسبوعين، تم البحث أيضا عن المواد الخام المستخدمة في غسيل السيارات وتم اختيار تقنية المانية للحفاظ على جودة عالية.

تقوم فكرة المشروع على إنشاء مغسلة سيارات حديثة ومتطورة تضم أربع مسارات غسيل مستقلة داخل منشأة بمساحة 3000 متر مربع في حي اليرموك، حيث يتم استقبال العملاء عبر نظام حجز رقمي أو مباشرة دون موعد مسبق. تبدأ رحلة العميل من لحظة دخوله إلى ساحة الاستقبال، حيث يتم تسجيل السيارة وتوضيح نوع الخدمة المرغوبة (غسيل داخلي، خارجي، تلميع، تعقيم، تنظيف مقاعد، وغيرها).

تنقسم المغسلة إلى مناطق تشغيلية منفصلة: منطقة الاستقبال والانتظار، منطقة الغسيل الأولى لإزالة الأتربة، منطقة الغسيل الأساسي باستخدام أنظمة رش الماء والصابون المتطورة والأمنة بيئياً، ثم منطقة التلميع والتجفيف باستخدام أجهزة حديثة تضمن سرعة الإنجاز ودقة النتائج. يتم تخصيص مسار خاص لكل سيارة مما يمنح مرونة عالية في الجدولة ويقلل من أوقات الانتظار. يعتمد التشغيل على طاقم مدرب من الفنيين والمشرفين، مع توزيع المهام بدقة لضمان الجودة في جميع المراحل، بالإضافة إلى وجود مشرف جودة يتابع تنفيذ المعايير ويستقبل ملاحظات العملاء.

تستخدم المغسلة أجهزة صديقة للبيئة تركز على ترشيد استهلاك المياه ومواد التنظيف، وتعتمد نظام إعادة تدوير المياه للاستدامة وتقليل التكاليف التشغيلية. كما يتوفر نظام محاسبة آلي يسهل سداد الفواتير إلكترونياً أو نقداً، وتقدم خدمة الاشتراكات الشهرية للمؤسسات والأفراد مع خصومات مميزة.

يتيح التصميم الداخلي للمنشأة سهولة حركة السيارات داخل المسارات، ويوجد منطقة انتظار مريحة للعملاء مزودة بخدمات إضافية مثل الانترنت المجاني، والمشروبات الساخنة، وشاشات للعرض. تم تصميم جميع مراحل التشغيل لتضمن تقديم خدمة سريعة وفعالة وأمنة، وبأعلى معايير الجودة، ما يعزز من رضا العملاء ويمنح المشروع ميزة تنافسية في السوق.

- امتلاك خبرة سابقة.
- تم الحصول على فريق ذو خبرة.
- وجود شراكات بيننا وبين الموردين.
- وجود موقع في حي جديد وعدم وجود منافسين بجانبنا.
- راس المال المعلن يتوافق مع اهداف تأسيس المشروع.
- عدم وجود عرض كافي للخدمة.

أهمية المشروع

الأهداف الاستراتيجية العامة للمشروع:

منتجات وخدمات المشروع

السعر	الوصف	الخدمة
35		غسيل سيارة صغيرة (داخلي / خارجي)
20		غسيل سيارة صغيرة (خارجي)
20		غسيل سيارة صغيرة (داخلي)
40		غسيل سيارة وسط (داخلي / خارجي)
25		غسيل سيارة وسط (خارجي)
25		غسيل سيارة وسط (داخلي)
		غسيل سيارة كبير (داخلي / خارجي)
		غسيل سيارة كبير (داخلي)
		غسيل سيارة كبير (خارجي)
15	نفس تسعيرة الخدمات السابقة مع زيادة 15	غسيل VIP

مقومات وعوامل نجاح المشروع

جودة خدمة عالية

انشاء تطبيق الكتروني.

توظيف مشرف عام ذو خبرة.

أهداف المشروع

جودة الخدمة المقدمة

العوامل المؤثرة على تنافسية الخدمات أو المنتجات

العوامل المؤثرة على زيادة الطلب على خدمات / منتجات المشروع :

تم الوصول الى عمال من فئة الوافدين الجدد برواتب مناسبة مما يمكننا من عمل خصم مغري ودخول السوق.

العوامل المؤثرة على انخفاض الطلب على خدمات / منتجات المشروع :

الميزة التنافسية للمشروع

مبررات المشروع

الفئة المستهدفة من المشروع

الشريحة المستهدفة

موقع المشروع وأسباب اختيار الموقع

أبرز المنافسين

الوصف	العملاء	المنافس

تحليل السوق

تحليل الطلب

تحليل SWOT

التحليل الرباعي SWOT Analysis هو تحليل البيئة الداخلية (نقاط القوة - الضعف) والخارجية للمشروع (الفرص - المخاطر)، وهو الأداة التي تطرح رؤية شاملة لوضع أي عمل مشروع بالسوق لوضع خطة تنافسية تتلاءم مع وضع العمل ورؤيته، ويعتبر هذا الأسلوب من أفضل الأساليب لبناء استراتيجيات الأعمال (خطط طويلة المدى، وخطط قصيرة المدى، وخطط الأعمال) للوصول إلى الأهداف المرجوة لنجاح المشروع، وذلك بتحليل الوضع الداخلي والخارجي من خلال بنوده الأربعة.

الهدف من تحليل SWOT هو معرفة كيفية تنمية نقاط القوة والتخلص من مواطن الضعف واستغلال الفرص وتفادي المخاطر والتهديدات

● العوامل الداخلية

تشير العوامل الداخلية إلى نقاط القوة والضعف بما في ذلك الموارد والخبرات المتاحة لك، والذي يجب أن يقتصر على ما هو فعلاً وحقيقة من نقاط قوة وضعف وأن يبتعد التحليل عن التوقعات والاحتمالات.

● العوامل الخارجية

يتأثر كل مشروع بعوامل خارجية، ومن المهم أن توثق هذه العوامل وتؤخذ بعين الاعتبار سواء كانت متصلة بشكل مباشر أو غير مباشر بالفرص أو التهديدات. تشير عادة العوامل الخارجية إلى أمور خارجة عن سيطرة المشروع



❖ دراسة نقاط القوة للمشروع STRENHTS

❖ دراسة نقاط الضعف للمشروع WEAKNESSES

عدم وجود راس مال كافي

اسم جديد في السوق

❖ دراسة الفرص للمشروع OPPORTUNITIES

وجود طلب عالي.

مزايا التوطين.

استهداف حي جديد لا يوجد به منافس قريب

❖ دراسة التهديدات للمشروع THREATS

دخول منافس جديد

عودة جائحة اقتصادية

الخطة التسويقية هي الوسيلة المثلى للتخطيط المستقبلي، وهي أمل المشروع نحو تحقيق النجاح في السوق وبالتالي تصبح الموجه العام لتحقيق أهداف المشروع، حيث ترسي القواعد الأساسية التي بموجبها توجه إكاليات المشروع، ومواردها نحو غاياتها النهائية لتحقيق مستوى المبيعات المستهدفة، وإقناع العملاء بها، وتبلور الخطة التسويقية بوضع الخطط العريضة للتسويق التي تمكن المشروع من اقتحام الأسواق المحلية، والحصول على أكبر مساحة ممكنة من الطلب على منتجاته في هذه الأسواق، ومن الأفكار التسويقية المقترحة للمشروع:

- بناء هوية رائعة للمشروع كأصل من أصول المشروع.
- بناء موقع الكتروني للمشروع كأصل من أصول المشروع.
- فتح قنوات التواصل مع العملاء مباشرة وذلك من خلال وسائل التواصل الاجتماعي والهاتف والرسائل وكل ما يخدم بقاء العميل راضياً عن المشروع.
- العمل على التأثير في العملاء بطريقة إبداعية مثل عمل فيديوهات توعوية أو تعليمية غير مباشرة لتسويق المنتج.
- النشر في جميع المواقع المتخصصة عن المشروع وخدماته.
- عمل علاقات مع المؤسسات والشركات في المنطقة الجغرافية المستهدفة وتقديم عروض خاصة لموظفاتهما.

أهداف الخطة التسويقية

يعتبر الهدف الرئيسي للخطة التسويقية هو تحديد ملامح إستراتيجية التسويق المستهدف تطبيقها لتحقيق عدد من الأهداف الفرعية ومنها:-

- دخول السوق المستهدف والحصول على نصيب منه بشكل سريع.
- إتباع عناصر محترفة للدعاية والإعلان، للوصول لأكبر عدد من العملاء.
- الانتشار بالسوق المستهدف، عن طريق كسب ثقة العملاء من جميع الفئات.
- النجاح في الحصول على رضا العملاء، عن طريق خدمة استشارية إدارية محترفة ونابعة من خبرة وبسعر مميز يجعل العميل هو المسوق لخدمات المشروع.

يمكنك التواصل معنا عبر هذا الرابط للمساعدة

الموقع الإلكتروني [/https://w-a3d.com](https://w-a3d.com)

للتواصل من داخل المملكة 0531513273

من خارج المملكة +966531513273

الدراسة القانونية

Legal Study



تهتم دراسة الجدوى القانونية بتحليل العلاقة بين المشروع والقوانين والتشريعات المؤثرة فيه، والمنظمة له، والشكل القانوني للمشروع المراد إنشاؤه ويتم ذلك من خلال دراسة العناصر التالية:

- تحديد وتحليل القوانين وتشريعات الاستثمار المنظمة للمشروع، تحديد الحوافز والمزايا والإعفاءات المحددة للمشروع، تحديد النظام الضريبي المتبع في الدولة المراد الاستثمار فيها، تحديد القيود المفروضة على الاستثمار، تحديد الاشتراطات التي تطلبها الجهات الحكومية ذات العلاقة

الدخول الى رابط وزارة التجارة بالنقر على الصورة

وزارة التجارة والاستثمار
Ministry of Commerce and Investment



اشتراطات تراخيص الأنشطة البلدية

اسم النشاط

كل سجل تجاري له مسمى مختلف يجب البحث عن مسمى السجل الصحيح عن طريق التصنيف الوطني للأنشطة السعودية الموحدة

- بعد تحديد نشاط المشروع سجل رقم الكود الخاص بالسجل التجاري ثم توجه الى منصة وزارة التجارة واستخرج السجل الصحيح

يمكنك التواصل مع الوزارة او التصنيف الوطني على هذا الرابط

<https://www.stats.gov.sa/ar/isic4>

وصف النشاط

خطوات التقديم

- إدخال سجل المنشأة وتحديد النشاط والمساحة.
- تحديد الموقع وتعبئة تفاصيل المحل.
- تحديد المكتب الهندسي وإرسال الطلب.
- دفع الرسوم بعد اعتماد الطلب.

المتطلبات

- صورة خارجية للمحل ويتم إبراز لوحة المحل.
- عقد الإيجار أو صك الملكية أو عقد الاستثمار للموقع من البلدية أو الجهات الحكومية الأخرى.
- عقد النظافة (اختياري حسب التعاقد ونوع النشاط).
- رخصة البناء.

الاشتراطات و الموافقات الحكومية

- تختلف قائمة الاشتراطات والموافقات الحكومية المطلوبة بحسب نوع النشاط ويمكن الاطلاع عليها من خلال [خدمة الاستعلام عن اشتراطات الأنشطة البلدية](#).

ملاحظات / تنبيهات

- يمكن الاطلاع على الأنشطة المتاحة حاليًا في المسار السريع وقوائم التدقيق من خلال [الرابط](#).
- يرجى الالتزام بتجديد الرخصة قبل انتهائها أو إلغائها في حالة عدم الرغبة في تجديدها وذلك لتجنب رسوم غرامة المشترطة على التأخير في التجديد.
- يمكن الاطلاع على حاسبة الرسوم المعلوماتية من خلال [الرابط](#).

الدراسة الفنية

Technical Study



الدراسة الفنية عبارة عن دراسة توضح ما يحتاجه المشروع فنياً من العمالة والمعدات والآلات اللازمة لمزاولة النشاط.

الطاقة الإنتاجية والإيرادات المتوقعة

المنتجات	العدد	السعر	الإيراد الشهري	الإيراد السنوي
	0	0	0	0
	0			

- تم بناء قائمة الأسعار وفق أسعار المراكز المنافسة في السوق وبدرجة أقل منها للحفاظ.

مستلزمات التشغيل

حساب التكاليف التي ينفقها المشروع على تكاليف التشغيل المستخدمة في العملية الإنتاجية والتشغيلية للمشروع

البند	الكمية الشهرية	معدل تكلفة الوحدة	التكلفة الشهرية	التكلفة السنوية
صابون الغسيل	1	-		
	1	-		
المجموع				

- المستهلكات والمصاريف نسبة من إيراد المشروع وفقاً لمشاريع ودراسات سابقة مشابهة.

الإيجارات

الأصل	قيمة الإيجار الشهري	قيمة الإيجار السنوية
		150,000
المجموع		

متطلبات القوى العاملة والتكلفة السنوية

الوظيفة	العدد	الجنسية	إجمالي الراتب الشهري	إجمالي الرواتب الشهرية	إجمالي الرواتب السنوية
	1	سعودي	-	-	-
	1	سعودي			
المجموع	9				

مصاريف التسويق

البند	تكلفة الوحدة	عدد الوحدات سنوياً	التكلفة الشهرية	التكلفة السنوية
إعلانات متنوعة				
تصميم وطباعة بروشور	1200			
تسويق محتوى (فيديو-دراسات)	0			
ورشات عمل	0			
تسويق الكتروني	0			
المجموع				

المصروفات الإدارية والعمومية

هي المصروفات التي تنفق في استخدام المستلزمات والأدوات التي تقوم باستخدامها الهيئة الإدارية للمشروع

التكلفة السنوية	التكلفة الشهرية	البند
	700	سجل تجاري
		اشترك الغرفة التجارية
	2500	رخصة بلدية
	1200	تأمين طبي (لعدد 4 عمال
		مصروفات أخرى
		المجموع

تكاليف المرافق والطاقة

هي مصاريف التي تنفق على المنافع والخدمات التي يستهلكها المشروع في العملية الإنتاجية والتشغيلية

التكلفة السنوية	التكلفة الشهرية	البند
	1,200	الكهرباء
	600	المياه
		المجموع

تكاليف الصيانة والتأمين

التكلفة السنوية	التكلفة الشهرية	البند
4,190	349	صيانة عامة (1.5% من مجمل الأصول)
2,793	233	تأمين (1% من مجمل الأصول)
6,983	582	المجموع

إجمالي تكاليف التشغيل السنوية

تحديد عناصر التكاليف الخاصة بالتشغيل خلال السنة الأولى التي يصل فيها النشاط الإنتاجي إلى مستوى الطاقة الكاملة لقياس مدى ربحية المشروع

التكلفة السنوية	التكلفة الشهرية	البند
		تكاليف الخامات (أو قيمة المشتريات)
		الرواتب والأجور
		الإيجارات
		مصاريف التسويق
		المصاريف الإدارية
		تكاليف المرافق والطاقة
		تكاليف الصيانة والتأمين
		المجموع
		احتياطي (5%) من إجمالي تكاليف التشغيل
		إجمالي التكاليف التشغيلية + الاحتياطي

الأصول المتداولة (رأس المال العامل)

التكلفة	البند
	نقدية (5% من تكاليف التشغيل)
	ذمم (5% من تكاليف التشغيل)
	مخصصات تشغيل (10% من تكاليف التشغيل)
	الإجمالي

التكلفة الرأسمالية للمشروعرأس المال الثابت FIXED CAPITAL

هو الجزء من رأس المال الذي يوجد على شكل وسائل إنتاج تشمل الأبنية والمنشآت والآلات، والأجهزة، والطاقة المحركة، والتجهيزات، والمواد الأولية، والمواد المساعدة.

التجهيزات الداخلية والديكورات

يحتاج المشروع إلى أعمال التجهيزات الداخلية للموقع موضحة في الجدول التالي:

البند	العدد	سعر الوحدة	الإجمالي	نسبة الإهلاك	قيمة الإهلاك السنوي
تجهيزات وديكورات	1	25000		10%	
التشطيبات والتصميم الداخلي	1	15000		10%	
تجهيزات سباكة إضافية	1	0		10%	
تجهيزات كهرباء إضافية	1	1700		10%	
تجهيزات ألمنيوم وزجاج	1	0		10%	
تجهيزات أخرى	1	5000		10%	
المجموع					

الأثاث

تقدر تكلفة الأثاث اللازم للمشروع بقيمة ريال، يمكن تحليله في الجدول التالي:

البند	الكمية	السعر	إجمالي التكلفة	نسبة الإهلاك السنوي	قيمة الإهلاك السنوية
كنب	2	2500	5000	15%	
				15%	
				15%	
				15%	
تجهيزات أخرى				15%	
المجموع					

الألات والمعدات

يحتاج المشروع إلى الآلات والمعدات التي تستخدم في تقديم الخدمات والتي لا غنى للمشروع عنها، وفيما يلي توضيح بالآلات والمعدات التي يحتاجها حيث تقدر تكلفة الأجهزة اللازمة للمشروع بقيمة ريال، يمكن تحليله في الجدول التالي:

البند	الكمية	السعر	إجمالي التكلفة	نسبة الإهلاك السنوي	قيمة الإهلاك السنوية
كومبيوتر	1			20%	
طابعة HP مكتبية صغيرة أسود	1			20%	
بروجكتور	0			20%	
شاشة عرض	0			20%	
راوتر	0			20%	
هاتف	0			20%	
المجموع					

الأصول الثابتة

النسبة	الإهلاك الشهري	الإهلاك السنوي	التكلفة	البند
32.9%				التجهيزات والديكورات
39.5%				الآلات والمعدات
22.1%				الأثاث
0.7%				أصول أخرى
4.8%				احتياطي 5%
100%				المجموع

- تم احتساب احتياطي نقدي 5% كبند احتياطي لمواجهة ارتفاع الأسعار.
- تم احتساب قيم الإهلاك بنسب مختلفة وفقاً لطبيعة الأصل الموضحة بالجداول السابقة.

أصول أخرى

البند	الكمية	السعر	إجمالي التكلفة	نسبة الإهلاك السنوي	قيمة الإهلاك السنوية
لوحة مشروع	1	6000		15%	
المجموع					

احتياطي الطوارئ

احتياطي الطوارئ هو احتياطي يتم وضعه لتجنب الزيادة في التكاليف ولتغطية نفقات غير معروفة أو غير المخطط لها أو للزيادة المحتملة في الأسعار، وقد بلغ احتياطي الطوارئ 5%

احتياطي 5%

مصروفات التأسيس

وهي التكاليف التي تدفع مرة واحدة ولا تسترد وتكون مرتبطة بالإعداد لبدء العمل (الرسوم القانونية، ورسوم الترخيص والتسجيل، واستشارات ودراسات (وفيما يلي جدول يوضح تكاليف التأسيس للمشروع: -

التكلفة	البند
900	مصروفات قانونية
15000	مصاريف استشارات تقنية
0	مصروفات تأسيس أخرى
	المجموع

رأس المال المستثمر

القيمة	البند
	أصول متداولة
	أصول ثابتة
	أصول غير ملموسة
	مصروفات تأسيس
	المجموع

مصادر التمويل

يوضح الهيكل التمويلي للمشروع مصادر التمويل الذي يعتمد عليها المشروع هل يعتمد المشروع على " التمويل الذاتي – المنح الحكومية – قروض البنوك التجارية - ... "

القيمة	البند
	تمويل ذاتي
	المجموع

يمكننا مساعدتك في النموذج وشرح بعض نقاط الملف المهمة وذلك بشكل مجاني

الموقع الإلكتروني [/https://w-a3d.com](https://w-a3d.com)

للتواصل من داخل المملكة 0531513273

من خارج المملكة +966531513273

الدراسة المالية

Financial Study



قائمة الدخل المتوقعة لخمس سنوات

(تزداد الإيرادات 10% كل سنة، وتكاليف التشغيل والتسويق 10% كل سنة)

قائمة التدفقات النقدية لخمس سنوات

قائمة التدفقات النقدية هي بيان تقديرات التدفقات النقدية الخارجة والداخلة خلال العمر الافتراضي للمشروع، والهدف الأساسي من تقديرها هو للتعرف على مستوى السيولة المتوقعة في المشروع مقدماً قبل أن يبدأ نشاطه.

الميزانية العمومية الافتتاحية

قائمة الميزانية العمومية الافتتاحية هي بيان محاسبي للوحدة الاقتصادية في بداية الفترة المحاسبية لعمل المشروع، يتم الحصول على معلومات مهمة من خلال هذه القائمة المالية وخصوصاً، ويهدف عرض هذه القائمة إلى التوصل إلى صورة كاملة عن ميزانية المشروع خلال الفترة المقدرة للتشغيل بشكل يسمح بتخطيط الموارد والاستخدامات بصورة تضمن سلامة المركز المالي خلال تلك الفترة، وتضم العناصر الرئيسية وهي: الأصول، الخصوم، وحقوق الملكية.

ملخص الدراسة المالية

	صافي القيمة الحالية للمشروع		تكلفة الاستثمار الكلي للمشروع
	تكلفة الأصول الثابتة		متوسط الإيرادات
%	نسبة مجمل الربح للإيرادات		متوسط المصروفات
%	نسبة صافي الربح للإيرادات		متوسط صافي الربح
%	معدل العائد على الاستثمار		متوسط التدفقات النقدية
	فترة الاسترداد (سنة)		متوسط مجمل الربح
%	معدل العائد الداخلي للمشروع		رأس المال العامل
	تراكم التدفقات النقدية		مصروفات التأسيس

يمكننا مساعدتك في النموذج وشرح بعض نقاط الملف المهمة وذلك بشكل مجاني

الموقع الالكتروني [/https://w-a3d.com](https://w-a3d.com)

للتواصل من داخل المملكة 0531513273

من خارج المملكة +966531513273

المستقبل الواعد الإدارية – للاستشارات ودراسات الجدوى