**بحث تخرج مادة المشاريع التعاونية**

**ادم219**

**الفهرس**

|  |  |
| --- | --- |
| **رقم الصفحة** | **المحتوى** |
|  | **غلاف البحث** |
|  | **الفهرس** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**كلمة شكر**

**لابد لنا ونحن نخطو خطواتنا الأخيرة في الحياة الجامعية من وقفة نعود إلى أعوام قضيناها في رحاب الجامعة مع أستاذتنا الكرام الذين قدمن لنا الكثير باذلين بذلك جهودا كبيرة في بناء جيل الغد لتبعث الأمة من جديد...**

**وقبل أن نمضي تقدم أسمى آيات الشكر والامتنان والتقدير والمحبة إلى الذين حملوا أقدس رسالة في الحياة....**

**إلى الذين مهدوا لنا طريق العلم والمعرفة**

**إلى جميع أستاذتنا الفاضلات..**

**كن عالما .. فإن لم تستطع فكن متعلما ، فإن لم تستطع فأحب العلماء ،فإن لم تستطع فلا تبغضهم"**

**وأخص بالتقدير والشكر:**

**إلي الاستاذة الفاضلة: هند العباد**

**Baby MachineN**

**(يمي يمي)** **Baby Machine : اسم المشروع**

**:عهد- انوار – شروق – جنى- فاطمة- اسماء اسم صاحب المشروع**

**:المملكة العربية السعودية- الرياض العنوان**

**Ahad0051@gmail.com الايميل**

**(يمي يمي) Baby Machine**

**أعضاء مجلس الادارة:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **الاسم** | **الجنسية** | **رقم الهوية** | **نسبة المساهمة** |
| **عهد فرحان الرويلي** | **سعودية** | **1061509574** | **20%** |
| **شروق محمد النواش** | **سعودية** | **1112947914** | **20%** |
| **جنى راشد الحبشان** | **سعودية** | **1087000723** | **15%** |
| **أسماء مفلح العنزي** | **سعودية** | **1986445754** | **15%** |
| **انوار رشيد المطيري** | **سعودية** | **1094904545** | **15%** |
| **فاطمةخليل الخالد** | **سعودية** | **107277091** | **15%** |

**(يمي يمي) Baby Machine**

**المقدمه:**

بسم الله الرحمن الرحيم

السلام عليكم ورحمة اللة وبركاتة...

الحمد لله الواحد المعبود ، عم بحكمته الوجود ،وشملت رحمته كل موجود ، أحمده سبحانه وأشكره وهو بكل لسان محمود ، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له الغفور الودود ، وعد من أطاعه بالعزة والخلود ، وتوعد منعصاه بالنار ذات الوقود ، وأشهد أن نبينا محمداً عبد الله ورسوله ، صاحب المقامالمحمود ، واللواء المعقود ، والحوض المورود ، صلى الله عليه وعلى آله وأصحابه ،الركع السجود ، والتابعين ومن تبعهم من المؤمنين الشهود.

يعتبر مشروع مكائن البيع الذاتي من أنجح المشاريع الصغيرة في الفترة الحالية ، وذلك لازدياد الطلب على مثل هذه الماكينات التي أصبحت أساسية في الكثير من الأماكن ، ولذلك فإن فرص الاستثمار في هذا المشروع متاحة بشكل أكبر ، خاصة أن المشروع لا يحتاج إلى رأس مال عالي للقيام به ، فهو يعد ضمن المشاريع الصغيرة والمرحبة في ذات الوقت ولذلك فهي ناجحة

جدا للفئة الشابة التي مازالت تخطوا أولى خطواتها في الاستثمار … وفي بحثنا هذا سنستعرض تفاصيل شاملة عن مشروع مكائن البيع الذاتي ، وعن الشركة الأولى في السعودية التي تقدم خدمة شراء هذه المكائن وهي شركة

**(يمي يمي) Baby Machine**

**رؤيتنا:**

**نحن الرائدون في مجال الاغذيه الصحية للاطفال.**

**رسالتنا:**

تقديم منتجات غذائية لذيذة وعالية القيمة الغذائية،للطفل بشكل جذاب وتقديم افضل الخدمات المتوفرة على مدار الساعة بالمملكة العرببة السعودية.وتطويرها المستمر لقدرتها البشرية والادارية والتقنية.

**قيمنا**  
التميز,  
 الريادة ,   
جودة عالية ,   
الخدمة على مدار الساعة.

**نبذة عن المشروع:**

المشروع خاص وجديد من نوعة بسوق العمل مايميزه عن غيرة أن الفكرة جديدة تستهدف شرحية محددة من المجتمع, قائمة على راس مال قدرة مليون ريال سعودي, والمتوقع أنطلاقة بأذن الله عام 2017م.

**المنتجات التي تقدمها الشركة:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| عصير طبيعي | سلطة فواكة | فاست فود صحي |
| حليب | سلطة خضار | كوكيز |
| ماء | كورن فليكس | شوفان |
| لبن | ذرة | زبادي منكه |
| دانيت | شوكلت قليل السكر | زبادي سادة |
| حلويات طازجة | كيك | بطاطس قليل السعرات |
| فواكة مجففه | خضار مسلوق | ارز مسلوق |

**(يمي يمي) Baby Machine**

**من هم جمهورنا المستهدف؟**

نوعاً:الاطفال

سناً:من عمر سنتان إلي عمر 12سنة

جغرافياً:على جميع مناطق المملكة العربية السعودية.

**اهم المخاطر المتوقعه وكيفة التغلب عليها:**

وجود منافس بالسوق.

الخسائر.

تكدس البضائع.

التسويق الخاطئ للمشروع.

**الافراد:**

من سنة إلي 12سنة **السن**

ذكر –أنثى **الجنس**

جميع الجنسيات **الجنسية**

روضة- تمهيدي – أبتدائي **مستوى التعليم**

متوسط **المستوى المالي**

خاص **حكومي او خاص**

مفرق  **جملة او مفرق**

50 **عدد الموظفين لديهم**

**نسبة الاهمية للزبون:**

**السعر :** %25

**الجودة:** %25

**الخدمة و العلاقات** : %25

**الموقع** : %25

**\*نقاط قوة المنتج**:

\* توفرالخدمة وانتشارها في كل مكان ( المدارس , المستشفيات , المولات , الاماكن الترفيهيه)

\*الأسعارمناسبة،وتستهدف جميع الشرائح بالمجتمع،وتوفرهاخلال ٢٤ ساعة.

**\*نقاط الضعف:**

* توفيرالفواكة الطازجة يوميا
* الاهتمام باقناع المستهلك ان الموكلات اطازجة ويومية

**\*التهديدات**:

لايوجد تهديدات كثيرة تؤثرعلى سوق **Baby Machine**لان فكرة المشين لدى المستهلك موجودة مسبقا ولدية ثقافة عالية بيكيفة استخدامها.

**\*الفرص**:

* تفعيل الكارد مشين وتعتبرالأولى والحصرية .
* توفيرالماكولات الصحية والمشروبات بكل زمان ومكان وباسعارمعقوله.

ومع سرعة نمو السوق يتوقع إن تكون حصة المشروع في السوق 25% وترتيبنا بين المنافسين من ضمن 10% الاوائل.

**مميزات انشاء المشروع :**

* تحقيق ربح مالي واقتصادي .
* تقديم اكل صحي للاطفال .
* فكره جديده سوف تلاقي اقبال .
* لايحتاج الى رأس مالي عالي او عماله ضخمه .
* سهولة التسويق والترويج للمشروع.

**مؤشرKPS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| م | **المؤشرKPS** | **السنة 1** | **السنة 2** | **السنة 3** |
| **1** | لاتقل االايرادات عن | مليون ريال | 75000ريال | 500000ريال |
| **3** | لاتقل الارباح عن | مليون ونصف ريال | مليون ريال | 70000 ريال |
| **2** | لايقل الانتاج عن | 90000ريال | 30000ريال | 250000ريال |

**(يمي يمي) Baby Machine**

**التسعير والتوزيع والترويج** :

**خطة التسعير**

**اولا :** يراعي في التسعير إن يكون السعر مناسبا وفي متناول الجميع وذلك لتشجيع اولياء امور الاطفال للاقبال على الشراء بشكل اكبر .

**ثانيا :** يتم تحديد اسعار المنتجات من ناحية التكلفه والانتاج .

**خطة التوزيع :**

\*الموظفين المسؤولين عن التوزيع يعبئون الماكينات بصوره يوميه مرتين في اليوم مرة في الصباح ومرة بعد العصر ومراجعة كل تواريخ الصلاحيه والتخلص من المنتجات الفاسده .

\*اماكن توزيع الماكينات يكون المدارس الحكوميه والاهليه للمرحلة (الروضه والتمهيدي والابتدائي ) والمستشفيات المخصصه للاطفال وفي الاماكن المخصصه للاطفال في الاسواق التجاريه والمطارات والاماكن العامة.

\*التوزيع سيكون بالمفرق .

**خطة الترويج :**

\*تقديم عروض خلال الافتتاح لجذب العملاء .

\*تقديم هدايا ووجبات مجانيه يوم الافتتاح .

**خطة الاعلان** :

\*الاتفاق مع شركة اعلانات لعمل تغطية اعلانيه لفكرة ماكينة بيبي مشين الجديده ونوعية المنتجات التي تقدمها .

\*بحكم إن الفئه المستهدفه هي فئة الاطفال سيتم التركيز على الاعلان التلفزيوني في المحطات المخصصه للاطفال بطريقة جذابه وشرح كيفية استخدام ماكينة بيبي مشين .

**الوضع القانوني للمشروع:**

* تسجيل المشروع بالسجل التجاري.
* عقود تأجير لااماكن الماكينه.
* الحصول على ترخيص من هيئة الدفاع المدني بسلامة المكان وتوفر احتياطات الامن والسلامه العامه.
* طباعة اسم وشعار المشروع وتاريخ الانتاج ومدة الصلاحيه على كل منتج مع توضيح تفصيلي بكل المكونات ووزن المنتج والسعرات الحراريه الموجوده فيه.

**ماسرعة نمو السوق؟**

وسط

**كم الحصة المتوقعة خلال سنة؟**

**12شهر نقسمها على جمعيع مبيعات المنافسين خلال 12 شهر\*100%**

**هل يستحق المشروع الدخول؟**

نعم....

بعد مراقبة مصفوفة الحصة والنمو نلاحظ نمو حجم الطلب عالي, ونسبة الحصة السقوية مختلفة, لذلك تقع شركتنا في مرحلة الاستفهام لذا يجب ان ندخل السوق ونراقب الاوضاع لمدة سنة:

**المنتج والخدمة**:

**العماله :** تم التقسيم للماكينه الواحده

\*مشرف جوده

\*اثنين موزعين المنتجات

\*اخصائي صيانه

\*موظف لتحصيل الايراد

يتم اختيار الموظفين عن طريق تقرير شخصي مع المتقدمين واختيار الانسب ويفضل ذوي الخبره والامانه .

**ميزانية التسويق** :

ميزانية التسويق ستكون من 10% الى 20% بالنسبة للمصاريف العامه وتعتبر متوسطه .

يتم توزيع ميزانية الاعلان والترويج على التالي :

50% تلفزيون , 30%ترويج , 20% انترنت

**مسؤول التسويق** :

سيتم تقسيم مسؤولية التسويق داخليا وخارجيا

داخليا سيكون المسؤول هو مدير التسويق في المنظمه

خارجيا سيتم التعاقد مع شركات تسويق

**ضمان جودة الاكل** :

١\_التعاقد مع شركات ذات جوده عالية و خاضعة للمعايير العالميه و تكون مهتمه من ناحية طرق نقل الاغذية.

**الموقع:**

* المدارس
* المستشفيات
* الاسواق
* المطارات

**نقطة الابداع بالمشروع:**

فكرة جديدة تستهدف الاطفال و المهتمين بالاغذية الصحيه ووضعها في متناول الجميع في اجهزه تسهل الوصول

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| م | حجم المنتج  المنتج | | السنة1 | السنة 2 | السنة3 |
| 1 | فاست فود | | 10 ريال | 12 ريال | 15 ريال |
| 2 | سلطة فواكه | | 12 ريال | 15 ريال | 17 ريال |
| 3 | عصير | | 5 ريال | 7 ريال | 10 ريال |
| 4 | مجموع الايرادات | |  |  |  |
| 5 | | مجموع التكاليف | |  |  |  |
| 6 | | | الارباح |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| حجم المنظمة | عدد الموظفين | مدة الخطة |
| صغيرة | أقل من100 | 5 |

**هويتنا:**

****

**هذة الشعارالذي يظهرللزبائن بكل منتجاتنا ومطبوعتنا وأعلاناتنا**

**والمقر الخارجي وجهاز المشين.**

**يتميز الشعار بالجودة العالية والاسم باللغة العربية والانجليزية.**

**الشعار اللفظي (يمي يمي)**

**وايضا يتميز بانه جاذب للاطفال من ناحية الشكل والالوان حيث يندمج اللون الاخضر الفاتح مع الوردي وأيضا الاصفر.**

**(يمي يمي) Baby Machine**

**النواحي التقنيةفي شركة(يمي يمي) Baby Machine:**

**1/اجهزة فنية:**

* جهاز الة المشين.
* سيارة بثلاجة لتوصيل الطعام اليومي من مكان الانتاج إلي أجهز المشين.
* أجهزة تخزين المواد الغذائية.
* أجهزة حاسب ألي.
* الماكينات والصيانة.
* شراء المكينة وتوصيلها وتركيبها تحت أشراف الشركة,واعطاء الموظفين في قسم الصيانة دورات تدريبية على كيفية عمل واستخدام المشين وكيفية تعبئتها.

**2/الخدمات الفنية المساندة:**

* الكهرباء
* الهواتف
* الانترنت

**3/الموقع الاكتروني:**

عمل موقع الالكتروني للتواصل مع الشركات الخارجية والصيانة ومعرفة أحتياجات الزبائن.

4**/نظام فني تقني:**

* تشغيل نظام SOFTWARE وربطها على جميع أجهز الشركة بالمقر وخارجة للسهولة التواصل مع الشركات والزبائن.
* شراء برنامج خاص للعمل الداخلي بالشركة.

**5/الشراء والتوصيل والتركيب**:

طلب الاجهزة(الة المشين ) من شركات خاصة من خارج المملكة العربية السعودية وطلب خبراء فنيين لتدريب الموظفين على كيفية توصيل واستخدام وتركيب الاجهزة وكيفية صيانتها.

**ميزة مضافة لجاهز ألة المشين:**

تم أضافة ميزة مختلفة للجهاز وهي (كارد مشين) وهي عبارة عن كارد يتم أعادة شحنة عن طريق الشركة,

الكارد يستعمل تحت نظام النقاط مثال: كل نقطة مقابل ريال واحد.

أقلها سعر لتعبئة الكارد 50ريال وأعلى سعر 100ريال.

**خدمات أخرى مضافة:**

وضع صندوق أقتراحات لاطلب الوجبات المفضلة للطفل عند كل جهاز

**المقر.**

**1/موقع الشركة:**

* حي العليا- مدينة الرياض-المملكة العربية السعودية.
* المبنى أستاجر وتم أختيارة لان الموقع مزدحم بالشركات.
* يتكون المبنى من طابقين :الطابق الارضي الاستقبال وقسم الخدمات التقنية وخدمة العملاء والمستودع. والطابق الثاني: الادارة الرئيسسة والاقسام الادارية.ويوجد بالمبنى 12 غرفة و6 حمامات ومطبخين وغرفة حارس أمن خارجية وصالاتان أستقبال ومواقف خاصة للسيارات.
* الديكور والاثاث كلاسيك ويتميز بالوان شعار الشركة.
* يوجد ـجهز حاسب إلي بكل مكتب وهاتف
* يوجد سيارات خاصة بالشركة لموظفي الصيانة.
* خارج الشركة الشعار الرسمي لها والاسم .
* المتوقع لتجهيز الشركة ثلاثة شهور.
* سيكون هذا المقر الرئيسي للشركة خلال الثلاث السنوات الأولى.
* يوجد تأمين يشمل الامن والسلامة بالمقر.

2**/مقر أجهز الة المشين:**

المدارس والمستشفيات والمراكز التجارية وحاضنات الاطفال والمطارات .

**3/مقر المنافسين:**

|  |  |
| --- | --- |
| المنافس الاول | الموقع |
| المقاصف المدرسية | **المدارس الأبتدائية** |
| مطاعم الفاست فود | **المراكز التجارية** |
| السوبرماركت | **المطارات** |
|  |  |

**\*ملاحظة:**

لايوجد خطورة كبرى من هولاء المنافسين بسبب أختلاف الفكر وتواجدها المستمر بكل مكان.

**النظام واللوائح:**

الوضع القانوني للمشروع سيكون شركة ذات مسوؤلية محدودة

**(يمي يمي) Baby Machine**

**الهيكل التنظيمي لشركة(يمي يمي) Baby Machine**

**الموارد البشرية**:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **م** | **الوظيفة** | | | **الراتب** | **المهام** | **الشروط** |
| **1** | المدير العام | | | 10000ريال | مسؤول كلي | صاحب خبرة بالادارة |
| **2** | نائب رئيس الشركة | | | 8000ريال | ياخذ المهام الرئيسية | صاحب خبرة بالادارة والمشاريع |
| **3** | مدير العلاقات العامة | | | 7000ريال | العلاقات الخارجية | صاحب خبرة بادارة العلاقات خارج المنظمة |
| **4** | مدير التسويق والمبيعات | | | 7000ريال | المسؤول عن المبيعات | خبرة بالتسويق والمبيعات |
| **5** | مدير شوؤن الموظفين | | | 7000 ريال | المسؤول عن الموظفين | مسؤول موارد بشرية |
| **6** | مدير المالية | | | 7000ريال | الايرادات والارباح | ادارة الدفاتر الحسابية والاشراف عليها |
| 7 | | موظف صيانة | 4000 ريال | | مراقبة الاجهزة | خبرة صيانة |
| 8 | | فني أجهزة | 5500ريال | | صيانة | خبرة صيانة |
| 9 | | أستقبال | 3000ريال | | معلومات | خبرة بالحاسب الالي |

****

**(يمي يمي) Baby Machine**

**الابداع:**

يتميز المشروع بخدمة الاطفال وتوفير الطعام الصحي لهم على المدار الاربع وعشرين ساعة بشكل جذاب من ناحية الجهاز والغلاف الخارجي للاطعمة,وايضا خدمة الكارد مشين.

**الادارة المالية:**

**1/جدول الرواتب:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **البيان** | **الشهر1** | **السنة1** | **السنة2** | **السنة 3** |
| **رواتب مباشرة** | 150,000 | 180,0000 | 1800500 | 1801000 |
| **رواتب غير مباشرة** | 2000 | 24000 | 25000 | 26000 |
| **المجموع** | 152000 | 1824000 | 1803000 | 1827000 |

**2/الالتزمات المالية:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **النوع** | **م** | **البيان** | **شهريا** | **سنة** | **3سنوات** |
| **رواتب مباشرة** | **1** | صيانة  كهرباء  تأمين | 500 | 6000 | 18000 |
| **2** | 1000 | 12000 | 36000 |
| **رواتب غيرمباشرة** | **3** | تسويق واعلان  مصاريف ادارية | 6000  2000 | 84000  24000 | 252000  720000 |

**3/مجموع راس المال العام:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1** | **مجموع الرواتب لمدة سنة** | 1827000 |
| **2** | **مجموع الالتزمات والمصاريف لمدة سنة** |  |
| **3** | **المجموع** |  |

**4/الاصول الثابتة:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **البيان** | **العدد** | **القيمة** | **الاجمالي** |
| **الاجهزة** | 20 | 1000 | 200000 |
| **الاثاث** | 30 | 500 | 15000 |

**5/الاستهلاك السنوي:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **م** | **البيان** | **اجمالي القيمة** | **سنوات الاستهلاك** | **الاستهلاك السنوي=**  **اجمالي القيمة-السنوات** |
| **1** |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |

**6/مصاريف النأسيس:**

|  |  |
| --- | --- |
| **البيان** | **القيمة** |
| **دراسات وتراخيص** | **200** |
| **تسويق وأعلان** | **24000** |
| **تصميم الهوية الاعلانية** | **500** |
| **تدريب** | **3000** |
| **المجموع** | **27,7000** |

**7/الاستثمار:**

|  |  |
| --- | --- |
| **البيان** | **القيمة** |
| **مجموع راس المال** | **1000,000** |
| **مجموع الاصول الثابتة** | **215,000** |
| **مجموع المصاريف الثابيتة** | **27,7000** |

**8/حساب المصاريف:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **م** | **البيان** | **السنة1** | **السنة2** | **السنة3** |
| **1** | **الرواتب** |  |  |  |
| **2** | **المصاريف** |  |  |  |
| **3** | **الاستهلاك** |  |  |  |
| **4** | **احتياط 10% من مجموع البنود** |  |  |  |

**المبيعات:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**الخاتمة:**

**للمشروع أهمية كبيرة في حياة كل طفل وخاصة كثرة الاطعمة الغير صحية وانتشار الامراض بين الاطفال.**

**وهكذا لكل بداية نهاية ، وخير العمل ما حسن آخره وخير الكلام ما قل ودل وبعد هذا الجهد المتواضع أتمنى أن أكون موفقا في سردي للعناصر السابقة سردا لا ملل فيه ولا تقصير موضحا أهمية المشروع بالمجتمع من الناحية المالية والصحية , وفقني الله وإياكم لما فيه صالحنا جميعا .**

**المرفقات:**

**السيرة الذاتية لاعضاء مجلس الادارة**