

مقهى مختص

الرياض — حي الياسمين

الأغذية والمشروبات	القطاع
الرياض — حي الياسمين	الموقع المقترح
525,000 ريال	إجمالي التكلفة التأسيسية
69,286 ريال	نقطة التعادل الشهرية
الشهر 17	استرداد رأس المال التأسيسي
9 أقسام	عدد أقسام التقرير

تنويه مهم — هذا نموذج توضيحي

أُعدَّت هذه الوثيقة لعرض منهجية العمل وهيكل التقرير الذي يستلمه العميل، وتستند إلى مشروع افتراضي غير قائم. الأرقام الواردة فيها تقديرات منطقية مبنية على افتراضات تشغيلية معلنه داخل التقرير، وليست نتائج مسح ميداني أو بيانات سوق رسمية. الدراسة الفعلية للعميل تُبنى على معطيات مشروعه هو: موقعه، وحجمه، وقطاعه، وميزانيته.

الملخص التنفيذي

مقهى قهوة مختصة بمساحة 90 م² في حي سكني راقٍ بشمال الرياض، يقدّم مشروبات قهوة مختصة ومخبوزات خفيفة، مع مساحة جلوس داخلية تتسع لثلاثين مقعداً ونافذة خدمة سريعة للطلبات الخارجية.

التكلفة التأسيسية	المصاريف الثابتة شهرياً	نقطة التعادل الشهرية
ريال 525,000	ريال 48,500	ريال 69,286
أول شهر ربح تشغيلي	استرداد رأس المال	العائد التراكمي (3 سنوات)
من الإطلاق 2	شهرًا 17	288%

الخلاصة

المشروع مجدٍ اقتصادياً بشرط تأمين موقع بحركة مشاة حقيقية — الموقع هو المتغير الحاكم وليس جودة المنتج.

الفئة المستهدفة

- سكان الأحياء المحيطة في الفئة العمرية 22-40 سنة
- موظفو المكاتب والشركات القريبة (طلبات صباحية سريعة)
- طلاب الجامعات ورواد العمل عن بُعد (جلسات ممتدة)

جميع المبالغ بالريال السعودي. الافتراضات التفصيلية موضحة في مواضعها داخل التقرير.

وصف المشروع

مقهى قهوة مختصة بمساحة 90 م² في حي سكني راقٍ بشمال الرياض، يقدّم مشروبات قهوة مختصة ومخبوزات خفيفة، مع مساحة جلوس داخلية تتسع لثلاثين مقعداً ونافذة خدمة سريعة للطلبات الخارجية.

نموذج الإيراد

يقوم النموذج على 180 طلباً يومياً في المتوسط $\times$ 24 ريالاً متوسط قيمة الطلب $\times$ 30 يوماً، ما يعطي إيراداً شهرياً عند التشغيل الكامل قدره 129,600 ريال.

ملاحظة على منحنى النضج: لا يفترض النموذج بلوغ الطاقة الكاملة من الشهر الأول. تبدأ العمليات عند 45% من الطاقة وترتفع تدريجياً حتى تبلغ 100% في الشهر 11. هذا التدرّج هو ما يفسّر الخسارة التشغيلية في الأشهر الأولى.

الفئة المستهدفة

- سكان الأحياء المحيطة في الفئة العمرية 22-40 سنة
- موظفو المكاتب والشركات القريبة (طلبات صباحية سريعة)
- طلاب الجامعات ورواد العمل عن بُعد (جلسات ممتدة)

تحليل السوق

نمو ثقافة القهوة المختصة

تحوّل واضح في تفضيلات المستهلك السعودي من القهوة التجارية إلى المختصة، مع استعداد لدفع سعر أعلى مقابل الجودة والتجربة.

كثافة سكانية داعمة

الحي المستهدف ذو كثافة سكانية مرتفعة ومتوسط دخل فوق المتوسط، مع نقص نسبي في المقاهي المختصة مقارنة بأحياء شمال الرياض الأخرى.

موسمية محدودة

الطلب على القهوة أقل تأثراً بالمواسم من قطاعات الأغذية الأخرى، مع ارتفاع ملحوظ في أشهر الشتاء ورمضان.

حساسية للموقع

نجاح المقهى المختص يرتبط بالموقع أكثر من أي عامل آخر — الواجهة والوصول ومواقف السيارات تمثل عوامل حاسمة.

تحليل المنافسين

المنافس	القوة	نقاط القوة	نقاط الانكشاف
سلاسل القهوة العالمية	قوة	انتشار وعلامة تجارية وقدرة تسويقية	تجربة نمطية، جودة قهوة أقل تخصصاً
مقاهٍ مختصة محلية	متوسطة	جودة عالية وولاء عملاء	قدرة توسع محدودة، تركّز في أحياء معينة
مقاهي التوصيل فقط (Cloud)	ناشئة	تكلفة تشغيل منخفضة	غياب التجربة المكانية، اعتماد كامل على المنصات
محلات القهوة السريعة	متوسطة	سعر منخفض وسرعة	جودة متذبذبة، لا تخدم الجلسات

الاستنتاج التنافسي: لا يُنصح بالدخول عبر المنافسة السريعة. المساحة الأوضح للتموضع هي التمايز في الجودة والتجربة، وهي المساحة التي يصعب على المنافسين الكبار تغطيتها بسبب نمطية عملياتهم.

التكاليف التأسيسية

البند	التفصيل	المبلغ (ريال)
تأمين وإيجار مقدّم (سنة أولى)	90 م ² في موقع تجاري بحري سكني	140,000
التشطيب والديكور	≈ 1,200 ريال/م ²	108,000
معدات القهوة الرئيسية	ماكينة إسبريسو تجارية، مطاحن، ثلاجات، أدوات	100,000
الأثاث والتجهيزات	30 مقعداً + طاولات + كاونتر	45,000
نظام نقاط البيع والشاشات	كاشير + شاشة عرض المنيو	12,000
التراخيص والسجل التجاري والبلدية	شهادة صحية، رخصة بلدية، سجل	15,000
الهوية البصرية وتسويق الافتتاح	شعار، تغليف، حملة افتتاح	25,000
المخزون الافتتاحي	بن، حليب، مواد تغليف	20,000
رأس مال تشغيلي احتياطي	يغطي 45 يوماً من المصاريف الثابتة	60,000
إجمالي التكلفة التأسيسية		525,000

رأس المال التشغيلي ليس بنداً اختيارياً. أغلب حالات تعثر المشاريع الجديدة لا تحدث بسبب ضعف الطلب، بل بسبب نفاد السيولة قبل بلوغ نقطة التعادل. البند المخصص لذلك في الجدول أعلاه يمثّل خط الدفاع الأول.

التكاليف التشغيلية

المصاريف الثابتة الشهرية

المبلغ (ريال)	التفصيل	البند
25,000	مدير + 2 بارستا + كاشير + عامل، شامل التأمينات	الرواتب والأجور
11,700	موزّع من العقد السنوي	الإيجار الشهري
4,500	استهلاك مرتفع نسبياً بسبب المعدات والتبريد	الكهرباء والمياه
1,500	معدات القهوة والتكليف	الصيانة الدورية
3,000	إعلانات مدفوعة ومحتوى	التسويق الرقمي
800		الإنترنت والأنظمة والاشتراكات
2,000	قرطاسية، نظافة، طوارئ	مصاريف إدارية ومتفرقات
48,500		إجمالي المصاريف الثابتة شهرياً

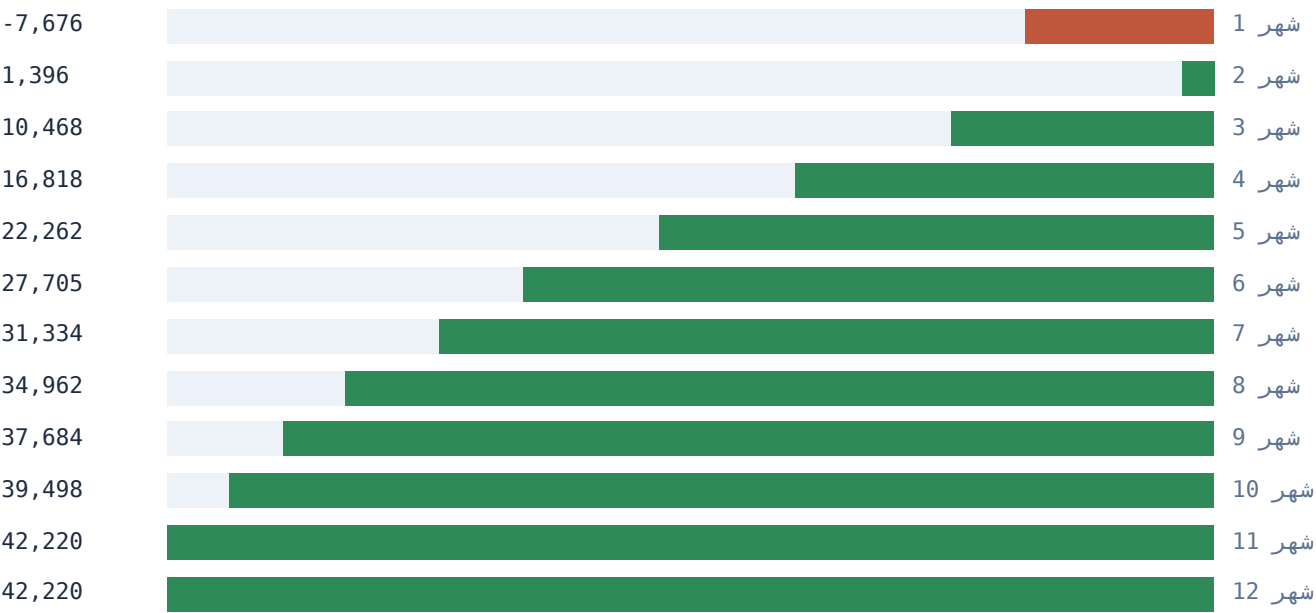
التكاليف المتغيرة

تكلفة المواد الخام (بن، حليب، مخبوزات، تغليف) وعمولة منصات التوصيل، وتقدر بنحو 30% من قيمة المبيعات. وتمثل 30% من الإيراد، ما يجعل هامش المساهمة 70% — وهو الرقم الذي تُبنى عليه نقطة التعادل في القسم الثامن.

الإيرادات المتوقعة

الأداء الشهري في السنة الأولى

يوضح الرسم التالي صافي الربح أو الخسارة لكل شهر، بعد خصم التكاليف المتغيرة والمصاريف الثابتة:



الأعمدة الحمراء تمثل أشهر الخسارة التشغيلية، والخضراء أشهر الربح.

الملخص السنوي

السنة	الإيرادات	تكاليف متغيرة	مصاريف ثابتة	صافي الربح	الهامش
السنة الأولى	1,258,416	377,525	582,000	298,891	23.8%
السنة الثانية	1,710,720	513,216	616,920	580,584	33.9%
السنة الثالثة	1,835,136	550,541	651,840	632,755	34.5%

تفترض السنتان الثانية والثالثة نمواً في الإيراد مقابل نمو أقل في المصاريف الثابتة، وهو ما يفسّر تحسّن الهامش تدريجياً.

نقطة التعادل

نقطة التعادل هي حجم الإيراد الشهري الذي تتساوى عنده الإيرادات مع مجموع التكاليف. تُحسب بقسمة المصاريف الثابتة على هامش المساهمة:

$$48,500 \div 70\% = 69,286 \text{ ريال شهرياً أي ما يعادل } 96 \text{ طلب يومياً، أي ما يمثل } 53\% \text{ من الطاقة التشغيلية الكاملة.}$$

هامش الأمان عند الطاقة الكاملة	استرداد رأس المال	أول شهر ربح تشغيلي
47%	شهرًا 17	2

هامش الأمان يعني أن الإيراد يمكن أن ينخفض بهذه النسبة عن الطاقة الكاملة قبل أن يدخل المشروع في خسارة تشغيلية — وهو المؤشر الأهم لقياس قدرة المشروع على تحمّل التقلبات.

تحليل الحساسية (على ربح السنة الثانية)

المتغير	صافي الربح (ريال)	الأثر
انخفاض المبيعات 15%	400,958	-179,626
ارتفاع تكلفة المواد 20%	477,941	-102,643
ارتفاع الإيجار والرواتب 10%	518,892	-61,692
تحسّن المبيعات 15%	760,210	+179,626

السيناريوهات

السيناريو	الإيراد السنوي	صافي الربح	الهامش
متحفّظ	1,334,362	286,287	21.5%
أساسي	1,710,720	580,584	33.9%
متفائل	2,087,078	831,696	39.8%

التوصيات والمخاطر

سجل المخاطر

المخاطرة	الاحتمال	الأثر	المعالجة المقترحة
الموقع أقل جذباً من المتوقع	مرتفع	حسيم	التحقق الميداني من حركة المشاة والمرور قبل توقيع العقد؛ اشتراط بند انسحاب في السنة الأولى.
دخول منافس مباشر قريب	متوسط	كبير	بناء ولاء مبكر عبر برنامج نقاط؛ التركيز على جودة يصعب تقليدها.
ارتفاع أسعار البن عالمياً	متوسط	متوسط	تعاقبات شراء نصف سنوية؛ تنوع الموردين؛ مرونة في تعديل قائمة الأسعار.
صعوبة الاحتفاظ بالباريسيتا المهرة	مرتفع	متوسط	حوافز أداء؛ مسار تطوير مهني؛ توثيق الصفات لتقليل الاعتماد على الأفراد.
الاعتماد المفرط على منصات التوصيل	متوسط	متوسط	تطوير قناة طلب مباشرة؛ تسعير مختلف للمنصات يحمي الهامش.

التوصيات الختامية

- المشروع مجدٍ اقتصادياً بشرط تأمين موقع بحركة مشاة حقيقية — الموقع هو المتغير الحاكم وليس جودة المنتج.
- عدم التوسع بفرع ثانٍ قبل استقرار الفرع الأول على ربحية شهرية لمدة ستة أشهر متصلة.
- بناء قناة طلب مباشرة مبكراً لتقليل الاعتماد على منصات التوصيل وحماية هامش الربح.
- تخصيص رأس مال تشغيلي لا يقل عن 45 يوماً من المصاريف الثابتة — أغلب حالات التعثر في هذا القطاع سببها نفاد السيولة لا ضعف الطلب.

حدود هذه الوثيقة

هذه دراسة نموذجية لمشروع افتراضي، أُعدّت لعرض منهجية العمل وشكل المخرجات. لا تُستخدم كأساس لقرار استثماري، ولا تُغني عن دراسة مبنية على معطيات مشروع فعلي وسوق محدد.