

# مركز لياقة نسائي

الدمام — حي الشاطئ

| القطاع                     | الرياضة واللياقة   |
|----------------------------|--------------------|
| الموقع المقترح             | الدمام — حي الشاطئ |
| إجمالي التكلفة التأسيسية   | 1,152,000 ريال     |
| نقطة التعادل الشهرية       | 118,182 ريال       |
| استرداد رأس المال التأسيسي | الشهر 31           |
| عدد أقسام التقرير          | 9 أقسام            |

## 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 معلنة داخل التقرير، وليست نتائج مسح ميداني أو بيانات سوق رسمية. الدراسة الفعلية للعميل تُبنى على معطيات مشروعه هو: موقعه، وحجمه، وقطاعه، وميزانيته.

## الملخص التنفيذي

مركز لياقة نسائي بمساحة 400 م<sup>2</sup> يقدم اشتراكات شهرية وسنوية، مع صالة أجهزة وقاعة حصص جماعية وخدمة تدريب شخصي، ويستهدف بناء قاعدة عضوية مستقرة بدل الاعتماد على الاشتراكات قصيرة الأجل.

|                           |                         |                    |
|---------------------------|-------------------------|--------------------|
| نقطة التعادل الشهرية      | المصاريف الثابتة شهرياً | التكلفة التأسيسية  |
| ريال 118,182              | ريال 104,000            | ريال 1,152,000     |
| العائد التراكمي (3 سنوات) | استرداد رأس المال       | أول شهر ربح تشغيلي |
| 144%                      | شهر 31                  | من الإطلاق 7       |

## الخلاصة

المشروع مجدٍ اقتصادياً، والمتغير الحاكم فيه هو معدل الاحتفاظ بالمشتراكات وليس عدد الاشتراكات الجديدة.

## الفئة المستهدفة

- النساء في الفئة العمرية 20-45 سنة في الأحياء المحيطة
- الباحثات عن بيئة تدريب نسائية خاصة ومريحة
- الراغبات في حصص جماعية وبرامج تدريب موجهة

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

## وصف المشروع

مركز لياقة نسائي بمساحة 400 م<sup>2</sup> يقدم اشتراكات شهرية وسنوية، مع صالة أجهزة وقاعة حصص جماعية وخدمة تدريب شخصي، ويستهدف بناء قاعدة عضوية مستقرة بدل الاعتماد على الاشتراكات قصيرة الأجل.

## نموذج الإيراد

يقوم النموذج على 500 عضوية نشطة  $\times$  340 ريالاً متوسط قيمة الاشتراك الشهري (شامل التدريب الشخصي والحصص)، ما يعطي إيراداً شهرياً عند التشغيل الكامل قدره 170,000 ريال.

**ملاحظة على منحنى النضج:** لا يفترض النموذج بلوغ الطاقة الكاملة من الشهر الأول. تبدأ العمليات عند 28% من الطاقة وترتفع تدريجياً حتى تبلغ 100% في الشهر 12. هذا التدرج هو ما يفسر الخسارة التشغيلية في الأشهر الأولى.

## الفئة المستهدفة

- النساء في الفئة العمرية 20-45 سنة في الأحياء المحيطة
- الباحثات عن بيئة تدريب نسائية خاصة ومريحة
- الراغبات في حصص جماعية وبرامج تدريب موجهة

## تحليل السوق

### نمو الوعي الصحي

ارتفاع مستمر في معدلات ممارسة النشاط البدني بين النساء، مدعوماً بتوجهات وطنية لرفع نسبة المشاركة الرياضية.

### خصوصية القطاع النسائي

الطلب على المرافق النسائية المغلقة أعلى نسبياً من العرض المتاح في عدد من الأحياء.

### تحدي الاستمرارية

أكبر تحدٍ في هذا القطاع ليس اكتساب المشتركات بل الاحتفاظ بهن — معدل الانقطاع مرتفع بعد الشهر الثالث.

### موسمية واضحة

ذروة الاشتراكات في بداية العام وقبل المواسم، مع انخفاض ملحوظ في الصيف ورمضان.

## تحليل المنافسين

| المنافس                     | القوة  | نقاط القوة                   | نقاط الانكشاف                      |
|-----------------------------|--------|------------------------------|------------------------------------|
| سلاسل النوادي الكبرى        | قوة    | تجهيزات متقدمة وعلامة معروفة | أسعار أعلى، ازدحام في أوقات الذروة |
| نوادٍ نسائية مستقلة         | متوسطة | أسعار مرنة وبيئة أقرب        | تجهيزات محدودة، برامج أقل تنوعاً   |
| مدربات شخصيات مستقلة        | ناشئة  | خدمة مخصصة تماماً            | لا توقّر مرافق، سعر مرتفع للجلسة   |
| التطبيقات الرياضية المنزلية | متوسطة | تكلفة منخفضة ومرونة          | غياب المرافق والتحفيز الجماعي      |

**الاستنتاج التنافسي:** لا يُنصح بالدخول عبر المنافسة السعرية. 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                | 400 م <sup>2</sup> في موقع بحري سكني | 260,000       |
| التشطيب والديكور والعزل الصوتي    | أرضيات رياضية، مرايا، عزل            | 220,000       |
| أجهزة كارديو                      | سيور، أوريتراك، دراجات               | 180,000       |
| أجهزة مقاومة وأوزان حرة           |                                      | 150,000       |
| تجهيز قاعة الحصص الجماعية         | صوتيات، إضاءة، معدات حصص             | 45,000        |
| غرف التبديل والخزائن والحمامات    |                                      | 90,000        |
| نظام إدارة العضويات والحضور       | اشتراكات، بصمة/بطاقة، فوترة          | 22,000        |
| التراخيص (وزارة الرياضة والبلدية) |                                      | 30,000        |
| الهوية والتسويق الافتتاحي         |                                      | 55,000        |
| رأس مال تشغيلي احتياطي            | يغطي شهرين من المصاريف الثابتة       | 100,000       |
| إجمالي التكلفة التأسيسية          |                                      | 1,152,000     |

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 يمثل خط الدفاع الأول.

## التكاليف التشغيلية

## المصاريف الثابتة الشهرية

| البند                          | التفصيل                                  | المبلغ (ريال) |
|--------------------------------|------------------------------------------|---------------|
| الرواتب والأجور                | مديرة + 3 مدربات + استقبال + عاملة نظافة | 52,000        |
| الإيجار الشهري                 |                                          | 21,700        |
| الكهرباء والمياه               | تكييف مساحة كبيرة + سخانات               | 12,000        |
| صيانة الأجهزة                  | عقد صيانة دوري                           | 4,000         |
| التسويق الرقمي                 | إعلانات + محتوى                          | 9,000         |
| الأنظمة والاشتراكات والمتفرقات |                                          | 5,300         |
| إجمالي المصاريف الثابتة شهرياً |                                          | 104,000       |

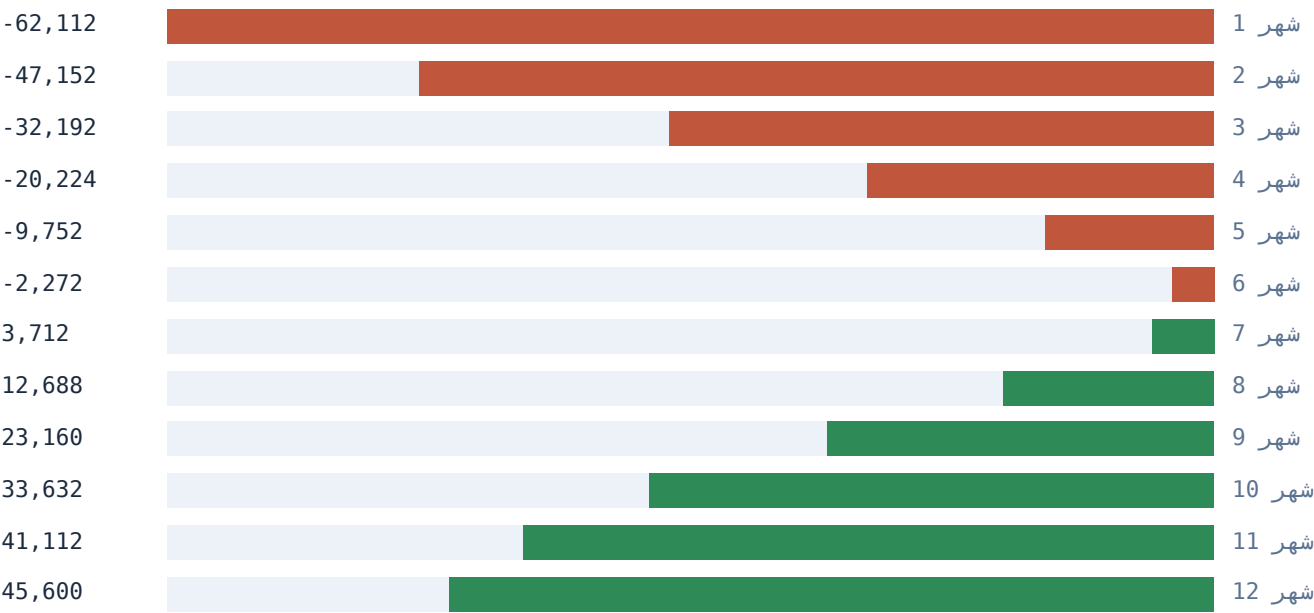
## التكاليف المتغيرة

عمولات التدريب الشخصي ومستلزمات الحصص والمستهلكات (مناشف، مياه، منظفات)، وتقدّر بنحو 12% من الإيراد. وتمثّل 12% من الإيراد، ما يجعل هامش المساهمة 88% — 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  | 1,402,500 | 168,300       | 1,248,000    | -13,800    | -1.0%  |
| السنة الثانية | 2,407,200 | 288,864       | 1,347,840    | 770,496    | 32.0%  |
| السنة الثالثة | 2,652,000 | 318,240       | 1,435,200    | 898,560    | 33.9%  |

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:

$104,000 \div 88\% = 118,182$  ريال شهرياً أي ما يعادل 348 عضوية شهرية نشطة، أي ما يمثل 70% من الطاقة التشغيلية الكاملة.

|                                |                   |                    |
|--------------------------------|-------------------|--------------------|
| هامش الأمان عند الطاقة الكاملة | استرداد رأس المال | أول شهر ربح تشغيلي |
| 30%                            | 31 شهراً          | 7                  |

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 تحمل التقلبات.

## تحليل الحساسية (على ربح السنة الثانية)

| المتغير                    | صافي الربح (ريال) | الأثر    |
|----------------------------|-------------------|----------|
| انخفاض العضويات 20%        | 346,829           | -423,667 |
| ارتفاع فاتورة الكهرباء 30% | 738,148           | -32,348  |
| ارتفاع الرواتب 15%         | 665,364           | -105,132 |
| تحسين العضويات 20%         | 1,194,163         | +423,667 |

## السيناريوهات

| السيناريو | الإيراد السنوي | صافي الربح | الهامش |
|-----------|----------------|------------|--------|
| متحفظ     | 1,733,184      | 96,492     | 5.6%   |
| أساسي     | 2,407,200      | 770,496    | 32.0%  |
| متفائل    | 3,009,000      | 1,246,166  | 41.4%  |

## التوصيات والمخاطر

## سجل المخاطر

| المخاطرة                     | الاحتمال | الأثر | المعالجة المقترحة                                                                         |
|------------------------------|----------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| ارتفاع معدل انقطاع المشتركات | مرتفع    | حسيم  | برنامج متابعة شخصي في أول 90 يوماً؛ حصص جماعية تبني ارتباطاً اجتماعياً؛ تسعير سنوي محقّر. |
| موسمية الطلب (الصيف ورمضان)  | مرتفع    | كبير  | عروض تجميد الاشتراك بدل الإلغاء؛ برامج موسمية مخصصة.                                      |
| ارتفاع تكلفة الكهرباء        | مرتفع    | متوسط | أنظمة تكييف موفرة؛ إضاءة LED؛ جدولة التشغيل حسب الإشغال.                                  |
| دخول منافس بأسعار أقل        | متوسط    | كبير  | عدم المنافسة على السعر؛ التمايز بجودة التدريب والمجتمع.                                   |
| عطل أجهزة متكرر              | متوسط    | متوسط | شراء أجهزة من وكيل معتمد بضمان؛ عقد صيانة وقائية.                                         |

## التوصيات الختامية

- المشروع مجدٍ اقتصادياً، والمتغير الحاكم فيه هو معدل الاحتفاظ بالمشتركات وليس عدد الاشتراكات الجديدة.
- التركيز على الاشتراكات السنوية والنصف سنوية — تحسّن السيولة وتخفيض تكلفة الاكتساب المتكررة.
- بناء برنامج متابعة منظم للتسعين يوماً الأولى لكل مشتركة، فهي الفترة التي يحدث فيها معظم الانقطاع.
- دراسة إضافة خدمات مساندة (تغذية، علاج طبيعي) في السنة الثانية لرفع متوسط الإيراد لكل مشتركة.

## 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.