

منصة iCare

دراسة الجدوى AI

تم اعداد التقرير بواسطة



تم إعداد هذه الدراسة باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي

المنصة الأولى لدراسات الجدوى والتحليل المالي والتقييم

جدوى في الوقت....جدوى في السعر

رقم المشروع AI 7001

تاريخ الإصدار 10 ديسمبر 2025

جدول المحتويات

5	مقدمة
6	افتراضات الدراسة
7	خطاب إخلاء مسؤولية
8	اتفاقية عدم الإفصاح و سرية المعلومات
9	الدراسة الإستراتيجية
11	الملخص التنفيذي
12	ملخص الدراسة المالية
13	الخطة الإستراتيجية
14	تحليل SWOT
15	نموذج العمل
15	المشاكل والفرص
15	الحلول والفرص
15	القيمة المقترحة
16	الميزات التنافسية
17	جدول نموذج العمل
18	الدراسة التسويقية
20	السوق المستهدف
20	العملاء المستهدفين
21	المنافسون
22	الخطة التسويقية
23	الإيرادات التقديرية للمشروع
24	إجمالي الإيرادات السنوية
25	مصاريف التسويق
26	الدراسة الإدارية
28	فريق العمل
28	الرواتب والاجور
29	خطة التوظيف
30	نسبة نمو الرواتب
31	جدول الرواتب
32	الدراسة الفنية
34	تكاليف الإيرادات
35	تكاليف الإيرادات السنوية
36	المصاريف الإدارية والعمومية

37	الإيجارات
38	نسبة نمو الإيجار
39	إجمالي الإيجارات
40	المرافق والطاقة
41	إجمالي المرافق والطاقة
42	مصاريف أخرى
43	إجمالي المصاريف الأخرى
44	ملخص المصاريف الإدارية والعمومية
45	رأس المال العامل
46	التكلفة الرأسمالية للمشروع
47	التجهيزات والمباني
48	أهلاكات التجهيزات والمباني
49	الأثاث
50	أهلاكات الأثاث
51	وسائل النقل
52	أهلاكات وسائل النقل
53	الآلات والمعدات
54	أهلاكات الآلات والمعدات
55	الأصول الغير ملموسة
56	إهلاكات الأصول الغير ملموسة
57	التكاليف الرأسمالية
58	الدراسة المالية
60	قائمة الدخل المتوقعة لخمس سنوات
62	قائمة المركز المالي
64	قائمة التدفق النقدي
66	تحليل المؤشرات المالية
67	(ROI) العائد على الإستثمار
67	(ROA) العائد على الأصول
67	معدل العائد على الأصول (ROA)
67	العائد على الإستثمار (ROI)
68	الدورة الإقتصادية الأولى (فترة رأس المال العامل)
69	تكاليف التأسيس
70	دراسة المخاطر
71	القرار الاستثماري
72	معلومات التواصل

مقدمة

إن الهدف الرئيس من إعداد دراسة الجدوى هو محاولة تحقيق الفهم الشامل لجميع جوانب المشروع، وإدراك أي معوقات محتملة الحدوث خلال عملية التنفيذ، ونركز في هذا التقرير على محاولة تحقيق ربط متكامل بين العديد من الدراسات حتى تحقق التكامل الممكن من خلال الدراسات التالية

- نموذج العمل
- الدراسة الإستراتيجية
- الدراسة التسويقية
- الدراسة الفنية
- الدراسة الإدارية
- الدراسة المالية
- التحليل المالي والمؤشرات المالية

كما نهدف في نهاية التقرير للوصول إلى تصور يسمح لنا باتخاذ القرار الاستثماري بتحديد النقاط التالية

- تحديد مدى نجاح المشروع من الناحية الاقتصادية والمالية
- تحديد حجم المبيعات والنمو السنوي خلال فترة دراسة المشروع
- تحديد حجم التكاليف والتضخم السنوي خلال فترة دراسة المشروع
- تحديد تكلفة الاستثمار التقديرية
- تحديد تكلفة رأس المال الثابت والعامل
- تحديد تكلفة مصاريف التأسيس
- تحديد تكلفة التسويق ونموها السنوي خلال فترة دراسة المشروع
- تحديد تكلفة فريق العمل والنمو السنوي خلال فترة دراسة المشروع
- بناء خطة التوظيف خلال فترة دراسة المشروع
- بناء عمليات النمو للمشروع بشكل مرن قدر الإمكان
- تحديد المؤشرات المالية للمشروع مثل
 - العائد على الاستثمار (ROI)
 - العائد الداخلي (IRR)
 - العائد على حقوق الملاك (ROE)
 - العائد على الأصول (ROA)
 - فترة الاسترداد (PBP)
 - صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية (NPV)
 - هامش مجمل الربح
 - هامش صافي الربح

وغيرها من المؤشرات والمعلومات المالية والفنية والإدارية المهمة في تقييم وعرض المشروع والتأكد من جدوى التنفيذ الاقتصادية

افتراضات الدراسة

- مراعاة مبدأ الحيطة والحذر في إعداد دراسة الجدوى.
- تفترض السياسة العامة عند التنفيذ عدم وجود أي إضافات أو استبعاد لأي بند من بنود الموجودات الثابتة ومصاريف التأسيس خلال الخمس سنوات الأولى لبداية المشروع غير المذكور في الدراسة.
- يتم استهلاك بنود التكلفة الرأسمالية للمشروع طبقاً للمعدلات المقررة.
- تبلغ عمليات النمو في الطاقة التشغيلية للمشروع حسب المعدلات المذكورة في الدراسة.
- تنبيه مهم تم إعداد هذه الدراسة باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي، وهي مبنية على بيانات متاحة وتحليلات نموذجية قد لا تعكس بدقة واقع السوق أو الخصوصيات المالية الفعلية لكل مشروع وعليه، فإن شركة الجدوى لتقنية المعلومات "جدوى كلاود" لا تتحمل أي مسؤولية قانونية أو مالية ناتجة عن الاعتماد الكامل على نتائج هذه الدراسة، أو عن أي قرارات استثمارية تُتخذ بناءً عليها تؤكد على ضرورة أن يقوم العميل بمراجعة الأرقام والتحقق منها من مصادر مستقلة، والحصول على الاستشارات اللازمة قبل اتخاذ أي قرارات مالية أو تشغيلية.

خطاب إخلاء مسؤولية

تتقدم لكم شركة الجدوى لتقنية المعلومات بكامل الشكر والتقدير على استخدام المنصة التقنية والتي تهدف أن تكون المنصة الأولى في خدمات رواد الأعمال في إعداد نماذج الأعمال وتطويرها ودراسات الجدوى والتحليل المالي والتقييم والعروض الاستثمارية، كما يهمننا توضيح الأمور التالية:

- تم بناء المنصة وفق أفضل المعايير المالية والمحاسبية وأفضل الممارسات المهنية ولكن جميع المدخلات التي يتم تغذية المنصة بها ولكل مشروع على حدة تقع تحت مسؤولية مستخدم النظام وهي معلومات مهم جدا أن يتم تحري الدقة فيها نحن في شركة الجدوى غير مسؤولين عن النتائج المالية للدراسات غير المراجعة وغير المدققة من قبل مستشارينا المرخصين.

ولذلك السبب المهني لا تقدم شركة الجدوى لتقنية المعلومات أي تعهد أو ضمان من أي نوع، سواء كان صريحا أو ضمنا أو قانونيا، بشأن هذه المدخلات التي يغذي بها المستخدم المنصة التقنية جدوى كلاود الموقع الإلكتروني أو المواد والمعلومات التي يحتويها أو المشار إليها في أية صفحة مرتبطة به. ويتم تقديم المواد والمعلومات الواردة في هذا الموقع الإلكتروني لأغراض تمكين المستخدم، ولا يجوز استخدامها كأساس لاتخاذ القرارات الاستثمارية الخاصة بالأعمال لغير الغرض المخصصة لها وما لم يشرف عليها ويدققها أحد من مستشارينا. كما يتعين عدم الاستناد إلى أية مشورة أو معلومات يتم الحصول عليها من خلال هذا الموقع الإلكتروني دون مراجعة مصادر أكثر دقة أو تحديثا للمعلومات أو المشورة المهنية الخاصة. فينصح بالحصول على هذه المشورة المهنية عند الحاجة.

كذلك فإن المعلومات المقدمة في بعض الحالات بشكل تقريبي أو ملخص أو مبسط وهي عرضة للتغيير بمرور الوقت. وبصفة خاصة، فإننا لا نقدم أي ضمان بأن هذه المعلومات أو المواد أو البيانات دقيقة أو موثوقة أو محدثة، كما نوصي بالتأكد منها وأن الغرض الحقيقي للمنصة هو التمكين والتسهيل لعمليات الدراسة وفق المدخلات المراجعة من قبل المستخدم أو أحد مستشارينا المرخصين.

وتبرئ شركة الجدوى لتقنية المعلومات ذمتها من تحمل أية مسؤولية عن أية خسائر أو أضرار تنشأ بشكل مباشر أو غير مباشر عن استخدامكم لهذا الموقع أيا كانت طريقة وقوعها (بما في ذلك الخسائر والأضرار الخاصة والعارضة واللاحقة)، ويشمل هذا أي خسائر أو أضرار أو مصروفات تنشأ عن ذلك.

مع التحية

شركة الجدوى لتقنية المعلومات

جدوى كلاود

الرئيس التنفيذي والمؤسس

المستشار / محمد بن صالح

اتفاقية عدم الإفصاح وسرية المعلومات

بموجب هذه الاتفاقية (اتفاقية عدم الإفصاح وسرية المعلومات) اتفق كل من:

الطرف الأول: مالك المشروع (المفصح)

والطرف الثاني: المتلقي (مستلم الدراسة) الموقع أسفل الاتفاقية

على عدم إفشاء المعلومات السرية المفصح عنها من الطرف الأول للطرف الثاني وفقا للأحكام المشار إليها في البنود التالية:

1. المعلومات السرية هي أي معلومة بأي شكل كانت يتم الكشف عنها من قبل الطرف الأول أو من يمثله لأغراض العمل بين الطرفين وتم تصنيفها بأنها سرية أو تم التنويه على عدم الإفصاح بها لطبيعتها الخاصة.
2. ويقر الطرف الثاني بأن جميع المعلومات السرية هي ملك الطرف الأول وأن الكشف عنها للطرف الثاني لا يعطيه أي حق في تلك المعلومات وتم الكشف عنها كما هي دون ضمانات أو الالتزامات الأخرى.
3. يلتزم الطرف الثاني بعدم استخدام أو استعمال أو استغلال المعلومات السرية في غير غرض العمل إلا بموافقة خطية صريحة من الطرف الأول.
4. يلتزم الطرف الثاني بحصر وتقييد إفشاء المعلومات السرية لموظفيه ومنسوبيه على أساس حاجة المعرفة، وعدم إفشاء أي معلومات سرية لأي شخص فيما عدا ما ورد صراحة في هذه الاتفاقية. يلتزم الطرف الثاني بحماية المعلومات السرية الخاصة وذلك باستخدام معايير الحماية التي لا تقل عن مستوى الحماية التي يستخدمها للمحافظة على المعلومات السرية الخاصة به، ويلزم بحفظها وتخزينها والتعامل معها بالطريقة التي تمنع كشفها أو استخدامها بشكل غير مسموح به.
5. على الرغم مما سبق يجوز للطرف الثاني الكشف عن المعلومات بموجب قرار قضائي شرط إخطار الفريق الأول خطيا وفورا بذلك.
6. إذا ثبت أن بعض أو أحد أحكام هذه الاتفاقية باطل أو غير قابل للتطبيق لأي سبب، فإن هذا لا يؤثر على أي من أحكام الاتفاقية الأخرى.
7. يجوز للطرف الأول أن يطلب كتابة من الطرف الثاني - في أي وقت - إعادة أو إتلاف أية معلومات سرية مكتوبة أو بصيغة إلكترونية سبق الكشف عنها وفقا لأحكام هذه الاتفاقية، وهذا يعتبر تعهد خطي بعدم احتفاظه بأي مواد أو نسخ منها في حوزته أو تحت سيطرته بشكل مباشر أو غير مباشر، وعلى الطرف الثاني أن يستجيب لأي طلب في هذا الخصوص خلال مدة لا تتجاوز سبعة أيام من تاريخ استلام الطلب.
8. يقر الطرف الثاني بأن عدم الالتزام وأي انتهاك لأي بند من بنود هذه الاتفاقية قد يعرضه للمساءلة القضائية وعليه قد يقوم بدفع تعويضات عن الخسائر الناتجة من هذا الفعل.
9. تبقى هذه الاتفاقية سارية المفعول لمدة سنتين من تاريخ توقيع الاتفاقية.
10. تخضع هذه الاتفاقية والعلاقة بين الطرفين لأنظمة وقوانين المملكة العربية السعودية.

الطرف الثاني المتلقي:

الطرف الأول المفصح:

الاسم:

الاسم:

الصفة:

الصفة:

التوقيع:

التوقيع:

التاريخ:

التاريخ:

الدراسة الإستراتيجية

الدراسة الاستراتيجية

الاستراتيجية هي عبارة عن رؤية وخطة يتم وضعها للوصول لتلك الرؤية طويلة المدى للمشروع وهي توفر الاتجاه الذي تسير فيه الأعمال وتحديد الأسواق التي يجب أن تستهدفها وطرق استهدافها وآلية الكسب فيها وبالتالي، توفر الاستراتيجية الوسائل التي يجب على المشروع القيام بها ليتمكن من التنافس كما وتخدم الاستراتيجية التنافسية العديد من الأغراض بما في ذلك مساعدة المشروع على التعامل مع التغيرات وتحديد السوق المستهدف وتمكين المشروع من التوضع في السوق بالمقارنة مع المنافسين والفرص.

إن عملية صياغة الاستراتيجية هي معقدة للغاية وتواجه العديد من المشاريع صعوبة في إعدادها، لذلك في "جدوى كلاود" هنالك انسيابية في صياغة الاستراتيجية من خلال :

- إعداد نموذج العمل وصياغة الترابط بين عناصر المشروع التسعة
- صياغة الرؤية والرسالة والأهداف
- تحديد المميزات التنافسية والقيمة المقترحة
- تحديد السوق المستهدف ونقاط القوة للفوز في ذلك السوق
- تحديد الفرص لاقتناصها
- دراسة السوق لتحديد مكان النمو
- تحليل SWOT
- تحديد قنوات البيع والتسويق
- تحديد الشراكات
- هيكلية فريق العمل

جميع العناصر المذكورة هي غاية في الأهمية لإستراتيجية مرنة قابلة للتكيف والتغيير مع أوضاع السوق وهي الجزء الأول من هذه الدراسة

الملخص التنفيذي

الملخص التنفيذي هو بمثابة لمحة مختصرة عن المشروع بشكل عام ويتم توضيح ملخص المعلومات التي يجب أن يتم القاء الضوء عليها في بعض سطور موجزة ومهمة جداً وقد تعبر كل معلومة عن العديد من الملاحظات والمرئيات على المشروع.

فكرة المشروع	منصة iCare
الموقع	المملكة العربية السعودية الرياض
بداية المشروع	2026-01-15
فترة الدراسة	6 سنوات
عملة المشروع	ريال سعودي
فترة التأسيس	8 أشهر



ملخص الدراسة المالية

التكلفة التقديرية للاستثمار	761,461 ₪	هامش متوسط مجمل الربح	% 54.63
رأس المال الثابت	284,570 ₪	متوسط العائد على الأصول (ROA)	% 116.92
رأس المال العامل	255,557 ₪	متوسط معدل العائد على الاستثمار (ROI)	% 35.57
تكاليف التأسيس	183,000 ₪	فترة الاسترداد المخصومة (PBP) (سنة)	2.01 (سنة)
متوسط الإيرادات	1,278,576 ₪	صافي القيمة الحالية (NPV)	1,514,647 ₪
متوسط تكاليف الإيرادات	580,122 ₪	متوسط العائد الداخلي (IRR)	% 38.60

الخطة الإستراتيجية

الرؤية	أن تكون المنصة التقنية الرائدة في المملكة العربية السعودية لربط العملاء بالأخصائيين الصحيين وتقديم الاستشارات الطبية الرقمية بجودة عالية وسهولة وصول في أي وقت ومن أي مكان.
الرسالة	توفير تجربة استشارات طبية رقمية آمنة وموثوقة، تُمكن المستخدمين من الحصول على رعاية صحية متخصصة بسهولة وخصوصية، مع الالتزام بأعلى معايير الجودة وحماية البيانات.
الاهداف الإستراتيجية	<ul style="list-style-type: none">• تسهيل وصول الأفراد إلى الأخصائيين الصحيين المعتمدين عبر منصة إلكترونية متكاملة.• ضمان سرية وأمان المعلومات الطبية للمستخدمين وفقاً لأفضل الممارسات والمعايير العالمية.• تحسين جودة الخدمات الصحية الرقمية من خلال تقديم استشارات موثوقة وسريعة الاستجابة.• تعزيز الوعي والثقافة الصحية لدى المجتمع عبر خدمات استشارية مبتكرة ومتنوعة.• دعم التحول الرقمي في قطاع الرعاية الصحية بالمملكة العربية السعودية.

تحليل SWOT

نقاط القوة	نقاط الضعف
<ul style="list-style-type: none">• سهولة الاستخدام وتجربة مستخدم سلسلة تتيح حجز الاستشارات بسرعة وفعالية.• تنوع طرق التواصل مع الأخصائيين (مرئي، صوتي، محادثة) لتلبية احتياجات المستخدمين المختلفة.• توفر ملف طبي رقمي وتاريخ زيارات لكل مستخدم مما يسهل متابعة الحالة الصحية بشكل مستمر.• حسابات موثقة للأخصائيين مع إدارة مواعيد وتوصيات طبية آمنة ومتوافقة مع معايير حماية البيانات.• دعم وسائل دفع إلكترونية متعددة ونظام تنبيهات وإشعارات فعال لضمان التزام المواعيد.	<ul style="list-style-type: none">• الاعتماد الكبير على الاتصال بالإنترنت قد يحد من الوصول في المناطق ذات التغطية الضعيفة.• محدودة انتشار الخدمة جغرافياً حالياً ضمن مدينة الرياض فقط.• احتمالية مقاومة بعض المستخدمين أو الأخصائيين للتحول الرقمي واعتماد الاستشارات عن بعد.• تحديات في ضمان جودة جميع الأخصائيين وصعوبة مراقبة الأداء بشكل دائم.• الحاجة المستمرة للتحديث التقني لمواكبة تطورات الأمن السيبراني وحماية بيانات المرضى.
الفرص	التحديات
<ul style="list-style-type: none">• الطلب المتزايد على الخدمات الصحية الرقمية والاستشارات عن بُعد في المملكة العربية السعودية.• دعم الحكومة السعودية للتحويل الرقمي في القطاع الصحي ضمن رؤية 2030.• إمكانية التوسع الجغرافي لتغطية مدن ومناطق أخرى داخل المملكة وخارجها.• التكامل مع شركات التأمين الصحي والمؤسسات الطبية لزيادة قاعدة العملاء.• تقديم خدمات إضافية مثل التحاليل المخبرية المنزلية أو توصيل الأدوية لتعزيز القيمة المضافة.	<ul style="list-style-type: none">• المنافسة الشديدة من منصات الاستشارات الطبية المحلية والعالمية.• التغيرات التنظيمية والتشريعية المتعلقة بالصحة الرقمية وحماية البيانات.• مخاطر الاختراقات الأمنية وسرقة البيانات الطبية الحساسة للمستخدمين.• ضعف الوعي أو الثقة لدى بعض المستخدمين في الاستشارات الطبية عن بُعد.• اعتماد المنصة الكبير على البنية التحتية التقنية وجودة الإنترنت لدى المستخدمين.

نموذج العمل

يمثل نموذج العمل التجاري Lean Canvas أداة من أدوات التخطيط الاستراتيجي التي تحدد أسس عمل الأنشطة التجارية للمشروع، ويتكون النموذج من مجموعة عناصر أساسية لكل منتج أو خدمة، ومدونة ضمن صفحة واحدة، بهدف التخطيط الدقيق وفق الإمكانيات المتاحة.

تتعدد أهداف نموذج العمل التجاري بين المشروع ومجالات العمل، إلا أن معظم نماذج الأعمال التجارية تشترك في أهداف أهمها: تحديد تصور أكثر وضوحاً للفكرة عن طريق تصميم بتحديد طريقة العمل، وآلية الربط بين الفكرة الذهنية وأسلوب تحويلها إلى شيء قابل للتطبيق ضمن مشروع جديد.

يعد أساس هام في تطوير الأنظمة الخاصة بالمشروع، لتلائم قرارات العملاء وفقاً إلى نموذج العمل المقترح، وتحديد آلية العمل المقترحة استناداً لهذه القرارات لتوليد الإيرادات وربط العلاقات بين عناصر المشروع الداخلية والخارجية.

المشاكل والفرص

- صعوبة الوصول السريع إلى الأخصائيين الصحيين المناسبين في الوقت المناسب، خاصة في المناطق المزدهمة مثل مدينة الرياض.
- توفير منصة رقمية متكاملة تسهل ربط المرضى بالأخصائيين بسرعة وفعالية، مع إمكانية اختيار التخصص والوقت المناسب بسهولة.
- عدم توفر نظام رقمي موحد لحفظ ومتابعة التاريخ الطبي للمريض بشكل آمن وسهل الاستخدام.
- إنشاء ملف طبي رقمي موحد وآمن لكل مستخدم يتيح للأطباء متابعة الحالة الصحية بدقة وتحسين جودة الرعاية المقدمة.
- محدودية خيارات الاستشارة الطبية التقليدية التي تتطلب الحضور الشخصي وتستهلك وقت وجهد المستخدم.
- تقديم استشارات طبية عن بُعد عبر الاتصال المرئي أو الصوتي أو المحادثة، مما يوفر الوقت والجهد ويوسع نطاق الخدمة لتشمل جميع فئات المجتمع.

الحلول والفرص

- توفير منصة إلكترونية متكاملة لحجز الاستشارات الطبية عن بعد مع إمكانية اختيار الأخصائي المناسب.
- تلبية الطلب المتزايد على الخدمات الصحية الرقمية في السعودية.
- إتاحة إجراء الاستشارات عبر الاتصال المرئي أو الصوتي أو المحادثة النصية لتلبية احتياجات المستخدمين المختلفة.
- جذب شرائح واسعة من المستخدمين عبر مرونة قنوات التواصل الطبي.
- إنشاء ملف طبي رقمي وتوثيق تاريخ الزيارات لكل مستخدم لضمان استمرارية الرعاية الصحية.
- تعزيز جودة الرعاية بفضل توفر السجلات الطبية الرقمية للمستخدمين.

القيمة المقترحة

- القيمة 1: سهولة وسرعة الوصول إلى الأخصائيين الصحيين المعتمدين دون الحاجة للانتظار الطويل أو التنقل. مما يوفر الوقت والجهد على العملاء في مدينة الرياض.
- القيمة 2: توفير استشارات طبية آمنة وموثوقة عبر الاتصال المرئي أو الصوتي أو المحادثة، مع ضمان سرية البيانات الطبية والتوافق مع معايير حماية المعلومات.
- القيمة 3: إمكانية إدارة الملف الطبي الرقمي وتاريخ الزيارات بشكل منظم. مما يساعد العميل والأخصائي على متابعة الحالة الصحية بدقة واتخاذ قرارات علاجية أفضل.
- القيمة 4: نظام تنبيهات وإشعارات ذكي يذكّر العملاء بمواعيدهم الطبية ويمنع نسيانها. بالإضافة إلى خيارات دفع إلكترونية متنوعة تسهل عملية الدفع وتزيد من راحة المستخدم.
- القيمة 5: منصة موثوقة تجمع بين جودة الخدمة الطبية وسهولة الاستخدام. ما يمنح العملاء شعورًا بالاطمئنان والثقة في الحصول على رعاية صحية عالية المستوى في أي وقت ومن أي مكان.

المميزات التنافسية:

- استشارات طبية فورية عبر الفيديو أو الصوت
- ملفات طبية رقمية وتاريخ زيارات محفوظ
- حسابات أخصائيين موثقة وآمنة
- تنبيهات وإشعارات مواعيد ذكية
- طرق دفع إلكترونية متعددة وسهلة

الميزة التنافسية	السوق المستهدف والعملاء	القيمة المقترحة	الحلول	المشاكل
<ul style="list-style-type: none"> استشارات طبية فورية عبر الفيديو أو الصوت ملفات طبية رقمية وتاريخ زيارات محفوظة 	<ul style="list-style-type: none"> دعم فوري وتواصل مباشر مع العملاء عبر الدردشة وخدمة العملاء على مدار الساعة. الأفراد الباحثون عن استشارات طبية سريعة وموثوقة عبر الإنترنت في الرياض. 	<ul style="list-style-type: none"> سهولة وسرعة الوصول إلى الأخصائيين الصحيين المعتمدين دون الحاجة للانتظار الطويل أو التنقل، مما يوفر الوقت والجهد على العملاء في مدينة الرياض. توفير استشارات طبية آمنة وموثوقة عبر الاتصال المرئي أو الصوتي أو المحادثة، مع ضمان سرية البيانات الطبية والتوافق مع معايير حماية المعلومات. إمكانية إدارة الملف الطبي الرقمي وتاريخ الزيارات بشكل منظم، مما يساعد العميل والأخصائي على متابعة الحالة الصحية بدقة واتخاذ قرارات علاجية أفضل. 	<ul style="list-style-type: none"> توفير ملفات تعريف مفصلة وموثوقة لكل أخصائي مع إبراز التخصصات والخبرات وتقييمات العملاء السابقين لتسهيل عملية الاختيار تطوير نظام حجز ذكي يعرض المواعيد المتاحة بشكل فوري وينبج خيارات مرنة للحجز والتعديل والإلغاء لضمان سهولة وسرعة الوصول للاستشارات. 	<ul style="list-style-type: none"> صعوبة اختيار الأخصائي المناسب بسبب قلة المعلومات أو عدم وضوح التخصصات المتاحة. تأخر أو تعذر الحصول على مواعيد استشارات في الوقت المناسب نتيجة ازحام الجداول أو ضعف نظام الحجز القلق بشأن سرية البيانات الطبية الشخصية وعدم الثقة في حماية المعلومات داخل المنصة.
قنوات البيع <ul style="list-style-type: none"> الموقع الإلكتروني الرسمي I-Care تطبيق لهواتف الذكية (iOS) و Android الشراكات مع المستشفيات الطبية والمراكز الطبية في الرياض الحملات التسويقية عبر وسائل التواصل الاجتماعي (تويتر، إنستغرام، سناب شات) 	قنوات التسويق <ul style="list-style-type: none"> الإعلانات الرقمية عبر منصات التواصل الاجتماعي (مثل تويتر، إنستغرام، سناب شات) التعاون مع العيادات والمراكز الطبية المحلية في الرياض تحسين محركات البحث (SEO) والإعلانات المدفوعة على جوجل حملات البريد الإلكتروني التوعوية والترويجية 	الأنشطة الرئيسية <ul style="list-style-type: none"> تطوير وصيانة منصة إلكترونية آمنة وسهلة الاستخدام تتيح ربط العملاء بالأخصائيين الصحيين وإدارة جميع العمليات المتعلقة بالاستشارات الطبية. إدارة عمليات توثيق الأخصائيين الصحيين والتأكد من مؤهلاتهم وترخيصهم، مع توفير حسابات مخصصة لهم لإدارة المواعيد وتقديم الاستشارات. 		

الدراسة التسويقية

الدراسة التسويقية

تعتبر الدراسة التسويقية من أهم أجزاء دراسة الجدوى والتي تساعد المشروع بشكل كبير على معرفة العديد من التفاصيل التسويقية المهمة والتي من خلالها تستطيع أن تبني تصور واضح المعالم عن السوق والفرص والعملاء وكيفية الوصول إليهم وبقائهم عملاء للمشروع.

"التسويق هو فن الحصول على العميل و أن يبقى سعيدا "

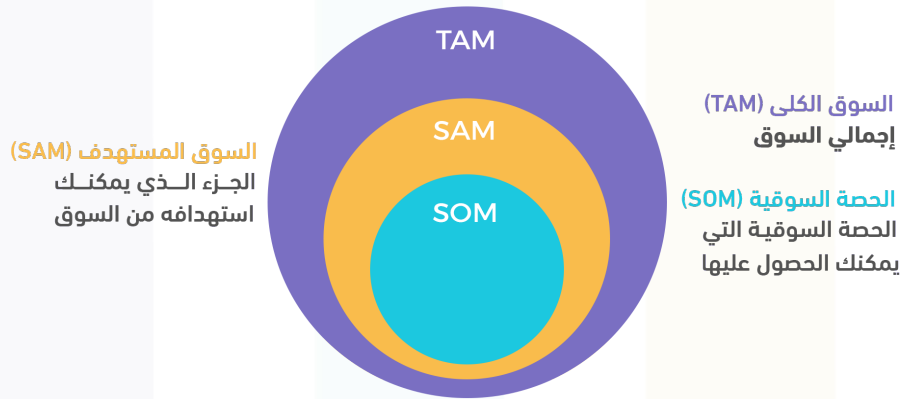
تغطي الدراسة التسويقية الأمور التالية :

- السوق المستهدف.
 - حجم السوق الكامل (TAM).
 - حجم السوق القابل للاستهداف (SAM).
 - الحصة السوقية التقديرية (SOM).
 - نسبة نمو السوق السنوي المركب (CAGR).
- العملاء المستهدفين.
- المنافسون .
- الخطة التسويقية المقترحة.
- ملخص مصاريف التسويق.
- هامش مصاريف التسويق ونسبتها من الإيرادات السنوية.
- ملخص الإيرادات السنوية خلال فترة الدراسة.
- نسبة نمو الإيرادات السنوي.

السوق المستهدف

- دعم فوري وتواصل مباشر مع العملاء عبر الدردشة وخدمة العملاء على مدار الساعة.
- تخصيص تجربة المستخدم من خلال تذكيرات شخصية وتنبيهات للمواعيد والتوصيات الصحية.
- بناء الثقة من خلال توثيق الأخصائيين وضمان سرية وأمان البيانات الطبية.

السوق الكلي (TAM)	7,500,000,000	% 100.00
السوق المستهدف (SAM)	2,200,000,000	% 29.33
الحصة السوقية (SOM)	220,000,000	% 2.93
نسبة النمو السنوي المتوقع (CAGR)		% 12



مخطط 1: رسم بياني للسوق المستهدف

العملاء المستهدفين

- الأفراد الباحثون عن استشارات طبية سريعة وموثوقة عبر الإنترنت في الرياض.
- العائلات الراغبة في متابعة الحالة الصحية لأفرادها وإدارة ملفاتهم الطبية رقمياً.
- الأخصائيون الصحيون المعتمدون الراغبون بتقديم خدماتهم الطبية عن بُعد وتنظيم مواعيدهم.

المنافسون

تعد دراسة المنافسين جزءا مهما من دراسة الجدوى. حيث في هذا الجزء نحاول معرفة العديد من التفاصيل المهمة المتعلقة بالمنافسين. هذه المنافسة يتم تحديدها بشكل جيد ومن خلالها يتم التعرف على تفاصيل مهمة تساعد المشروع على معرفة وضع السوق العام وتحقيق أهدافه في الوصول للعملاء المستهدفين بالطريقة الصحيحة.

○ أطباء بلا حدود (Altibbi)

○ فيزيتا (Vezeeta)

○ صحي (Sehhaty)

○ كيورا (Cura)

معايير المنافسة

- سهولة استخدام المنصة وتجربة المستخدم
- تنوع الأخصائيين وتوفرهم على مدار الساعة
- جودة وموثوقية الاستشارات الطبية وحماية البيانات
- تعدد خيارات الدفع الإلكتروني وسرعة حجز المواعيد

الخطة التسويقية

الخطة التسويقية تمثل الاستراتيجية والتكتيكات التي ستستخدمها الشركة في الفترة القادمة لتعزيز مبيعاتها، سواء كانت هذه الفترة مدتها شهور أو أسابيع أو حتى أعوام. تحدد الخطة التسويقية كيفية تسويق الخدمات للعملاء وكيفية جذبهم، وتهدف إلى تحقيق أهداف المبيعات بأقصر وقت ممكن من خلال توجيه الموارد بشكل فعال

يشتمل أي خطة تسويقية على تحليل SWOT الذي يحدد نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات التي قد تواجه المشروع. قمنا بهذا التحليل كجزء من الدراسة الاستراتيجية. تشمل الخطة أيضًا مزيجًا تسويقيًا من عدة عوامل، منها:

- الخدمات التي تم تغطيتها في تقدير الإيرادات
- السعر وقد تمت تغطية هذا الجزء في تقدير الإيرادات
- نطاق أو مكان البيع وقد تمت تغطية هذا الجزء في نموذج العمل
- الترويج

ستكون خطة الترويج متركزة على استراتيجية النمو وستشمل الترويج عن طريق:

- التسويق الإلكتروني في محركات البحث المجانية والمدفوعة
- التسويق عن طريق بناء الشراكات
- التسويق عن طريق الاستثمار في الجودة
- التسويق عن طريق بناء علاقات ممتازة مع العملاء
- التسويق عن طريق الحملات الإعلانية
- التسويق عن طريق المشاهير والمؤثرين
- المشاركة في المعارض والمؤتمرات

الإيرادات التقديرية للمشروع

المنتجات/ الخدمة	عدد الوحدات (سنويًا)	قيمة الوحدة	إيرادات أول سنة	الإيرادات السنوية
استشارات طبية فردية (مرئي/صوتي)	7,200.00	120.00	216,000	864,000
اشتراكات الأخصائيين الشهرية	240.00	400.00	24,000	96,000
خدمة الملف الطبي الرقمي	3,000.00	20.00	15,000	60,000
رسوم الحجز السريع	1,800.00	30.00	13,500	54,000
عمولة الدفع الإلكتروني	7,200.00	6.00	10,800	43,200
إجمالي الإيرادات			279,300	1,117,200

جدول 1: جدول الإيرادات للسنة الأولى

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو	% 15.00	% 35.00	% 40.00	% 25.00	% 15.00	% 15.00
متوسط النمو السنوي	% 24.17					

جدول 2: جدول نسبة النمو السنوية المتوقعة خلال فترة الدراسة

الإيرادات السنوية

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي الإيرادات	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705

جدول 3: جدول الإيرادات السنوية المتوقعة خلال فترة الدراسة

7,671,454	إجمالي الإيرادات خلال فترة الدراسة
1,278,576	متوسط الإيرادات السنوية
% 24.17	متوسط النمو السنوي

جدول 4: جدول إجمالي ومتوسط الإيرادات خلال فترة الدراسة

مصاريف التسويق

تمثل مصاريف التسويق التكاليف التي يتوجب على المشروع دفعها للترويج لمنتجاته أو خدماته، وتشمل على سبيل المثال الحملات الإعلانية، التسويق عبر الإنترنت، والعلاقات العامة.

البند	التكلفة
نسبة التسويق من الإيرادات	8%
مبلغ ثابت للتسويق	50,000

البند	المبلغ
نسبة التسويق من الإيرادات	22,264
مبلغ ثابت للتسويق	50,000
المجموع	72,264

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي مصاريف التسويق	72,264	136,208	166,381	212,933	254,666	284,216
الإيرادات	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705
% مصاريف التسويق	25.97%	12.64%	11.44%	10.46%	10.01%	9.71%

الجدول الزمني

بداية المرحلة	عنوان المرحلة	وصف المرحلة
2026-09-15	مرحلة الإطلاق والتأسيس	تشمل هذه المرحلة تطوير منصة iCare وتجهيز البنية التحتية التقنية. بالإضافة إلى الحصول على التراخيص اللازمة من الجهات المختصة في المملكة العربية السعودية. كما تتضمن بناء فريق العمل الأساسي. وتوقيع الشراكات الأولية مع الأخصائيين الطبيين. وإطلاق حملة تسويقية أولية لجذب المستخدمين في مدينة الرياض.
2027-01-01	مرحلة التشغيل التجريبي وجمع الملاحظات	يتم خلال هذه الفترة تشغيل المنصة بشكل تجريبي مع مجموعة محدودة من المستخدمين والأخصائيين لتجربة الخدمات مثل الاستشارات الطبية الفردية والملف الطبي الرقمي. يتم جمع الملاحظات وتحليلها لتحسين تجربة المستخدم وضمان جودة الخدمة قبل التوسع الكامل.
2027-06-01	مرحلة التوسع والتسويق المكثف	في هذه المرحلة يتم توسيع نطاق الخدمات ليشمل شريحة أكبر من سكان الرياض. وزيادة عدد الأخصائيين المشتركين في المنصة. كما يتم إطلاق حملات تسويقية مكثفة عبر القنوات الرقمية والتقليدية لتعزيز الوعي بالمنصة وزيادة عدد الحجوزات والاستشارات.
2028-01-01	مرحلة التطوير المستمر والتحسين	تُركز هذه الفترة على تطوير خدمات جديدة بناءً على احتياجات السوق والمستخدمين. وتحسين العمليات الداخلية للمنصة. كما تشمل دراسة إمكانية التوسع إلى مدن أخرى داخل المملكة أو إضافة مزايا متقدمة مثل الذكاء الاصطناعي لتحليل البيانات الطبية وتقديم توصيات صحية مخصصة.

الدراسة الإدارية

الدراسة الإدارية

يعد إنشاء هيكل تنظيمي أو إداري للمشروع المحور الأساسي الذي يعتمد عليه المشروع في تحقيق النجاح، وذلك يشمل تحديد فريق العمل الرئيسي وأقسام المشروع بالشكل الصحيح، اختيار العناصر البشرية التي تتناسب مع أهداف المشروع لتنفيذ المهام المدرجة في الدراسة، والاهتمام بالعلاقات العامة التي تربط المشروع بالجمهور الداخلي والخارجي، وتعمل على جذب مزيد من العملاء والجمهور.

في هذه الدراسة ستجد أننا نخطط لنمو فريق العمل من أول سنة وحتى آخر سنة من سنوات الدراسة، حيث لا يمكن أن تنمو الإيرادات وينمو المشروع دون نمو في فريق العمل.

من الأمور المهمة أيضا الأخذ في الاعتبار نمو الرواتب لفريق العمل وحاجة المشروع لفريق أكثر خبرة مع النمو مستقبلا.

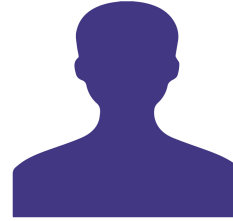
فريق العمل



مسؤول خدمة العملاء والجودة
يتابع رضا العملاء وجودة الخدمات المقدمة



مسؤول التقنية والدعم الفني
يشرف على تطوير وصيانة المنصة تقنياً



مسؤول تطوير الأعمال والتسويق
مختص بتسويق المنصة وجذب العملاء والشركاء



المدير التنفيذي
قائد الفريق ومسؤول عن إدارة العمليات اليومية

الرواتب والأجور

المسمى الوظيفي	عدد الموظفين	الراتب الشهري	راتب أول سنة	الراتب السنوي
المدير التنفيذي	1	12,000 ₪	36,000 ₪	144,000 ₪
مسؤول تطوير الأعمال والتسويق	1	8,000 ₪	24,000 ₪	96,000 ₪
مسؤول التقنية والدعم الفني	1	9,000 ₪	27,000 ₪	108,000 ₪
مسؤول خدمة العملاء والجودة	1	6,000 ₪	18,000 ₪	72,000 ₪
الإجمالي	4	35,000 ₪	105,000 ₪	420,000 ₪

جدول 5: جدول الرواتب والأجور للسنة الأولى

خطة التوظيف

المسمى الوظيفي	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المدير التنفيذي	1	1	1	1	1	1
مسؤول تطوير الأعمال والتسويق	1	1	2	2	2	3
مسؤول التقنية والدعم الفني	1	2	2	3	3	4
مسؤول خدمة العملاء والجودة	1	2	3	4	5	6

جدول 6: جدول خطة التوظيف خلال فترة الدراسة

نسبة نمو الرواتب

المسمى الوظيفي	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المدير التنفيذي	%6	%6	%6	%6	%6	%6
مسؤول تطوير الأعمال والتسويق	%7	%7	%7	%7	%7	%7
مسؤول التقنية والدعم الفني	%5	%5	%5	%5	%5	%5
مسؤول خدمة العملاء والجودة	%6	%6	%6	%6	%6	%6

جدول 7: جدول نسبة النمو السنوية للرواتب والأجور خلال فترة الدراسة

جدول الرواتب

2031	2030	2029	2028	2027	2026	الوظيفة
36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000	المدير التنفيذي
72,000	48,000	48,000	48,000	24,000	24,000	مسؤول تطوير الأعمال والتسويق
108,000	81,000	81,000	54,000	54,000	27,000	مسؤول التقنية والدعم الفني
108,000	90,000	72,000	54,000	36,000	18,000	مسؤول خدمة العملاء والجودة
324,000	255,000	237,000	192,000	150,000	105,000	إجمالي الرواتب
27,000	21,250	19,750	16,000	12,500	8,750	متوسط الرواتب
2,927,705	2,545,830	2,036,664	1,454,760	1,077,600	278,300	الإيرادات
% 11.07	% 10.02	% 11.64	% 13.20	% 13.92	% 37.73	مصاريف الرواتب %

جدول 8: جدول ملخص تكاليف الرواتب السنوية خلال فترة الدراسة

الدراسة الفنية

الدراسة الفنية

الدراسة الفنية هي مجموعة من الخطوات والدراسات تتعلق بالتحليل الفني لمختلف جوانب المشروع من أجل إعداد التقديرات المختلفة بالتكلفة والمتعلقة بتقديرات إجمالي الاستثمارات ورأس المال العامل وتكاليف التشغيل وبدء العمل، والجدير بالذكر أن الدراسة الفنية تأخذ في اعتبارها تحقيق المستهدفات البيعية والحصول على الحصة السوقية المستهدفة، إضافة إلى ذلك يتم اعتبار الدراسة القانونية ومتطلباتها خلال إعداد الدراسة الفنية.

أما بالنسبة للعناصر التي تشملها دراسة الجدوى الفنية فهي كالتالي

- تحديد الطاقة التشغيلية للمشروع.
- تقدير تكاليف الأصول الثابتة الملموسة وغير الملموسة والمتمثلة في البنود التالية.
 - تقدير تكاليف الأصول الثابتة الملموسة وغير الملموسة.
 - تقدير الاستثمارات في الأصول خلال فترة الدراسة.
 - تقدير الإهلاكات السنوية.
- تقدير تكاليف التأسيس (قبل بدء التشغيل).
- تقدير تكاليف التشغيل السنوية للمشروع والمتمثلة في البنود التالية :-
 - تقدير تكاليف التشغيل اللازمة سنوياً.
 - تقدير تكاليف القوى العاملة اللازمة للمشروع وعددها.
 - تقدير التكاليف الإدارية والعمومية.
 - تكاليف الصيانة والتأمين والهلاك للأصول الثابتة.
 - تقدير تكاليف التسويق السنوية.

تكاليف الإيرادات

تكلفة الإيرادات تمثل المصروفات التي يتم تحميلها على الخدمة مباشرة والتي تساهم في تحقيق الإيراد مباشرة في المشروع الخدمي بينما في المشروع التجاري فإنها تسمى بتكلفة المبيعات وهي تمثل تكلفة البضاعة المباعة. من ناحية أخرى في المشروع الصناعي فإن تكلفة المبيعات تمثل تكلفة المواد المباشرة والأجور المباشرة والمصاريف الصناعية.

نستخدم هنا مصطلح تكاليف الإيرادات الأكثر شمولية

المنتج/ الخدمة	عدد الوحدات	نسبة تكلفة الوحدة (%)	تكلفة الوحدة (تقديري)	التكلفة السنوية
استشارات طبية فردية (مرئي/صوتي)	7,200	35.0%	42.00	302,400
اشتراكات الأخصائيين الشهرية	240	25.0%	100.00	24,000
خدمة الملف الطبي الرقمي	3,000	30.0%	6.00	18,000
رسوم حجز السريع	1,800	20.0%	6.00	10,800
عمولة الدفع الإلكتروني	7,200	50.0%	3.00	21,600
إجمالي التكاليف السنوية				376,800

جدول 9: جدول تكاليف الإيرادات للسنة الأولى

نسبة النمو التقديرية لتكاليف الإيرادات خلال سنوات الدراسة

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو	38.5%	34.9%	33.7%	32.8%	32.2%	32.0%

جدول 10: نسبة النمو التقديرية لتكاليف الإيرادات خلال سنوات الدراسة

تكاليف الإيرادات السنوية

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
تكاليف الإيرادات	139,150	376,800	493,620	677,900	837,120	958,140
الإيرادات السنوية	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705
هامش التكاليف	50%	34.9%	33.9%	33.3%	32.9%	32.7%

جدول 11: توزيع سنوي لتكاليف الإيرادات، الإيرادات السنوية، وهامش التكاليف

إجمالي تكاليف الإيرادات	3,480,730
إجمالي الإيرادات	7,671,454
متوسط هامش التكاليف	36.3%

جدول 12: جدول إجمالي ومتوسط تكاليف الإيرادات خلال فترة الدراسة

المصاريف الإدارية والعمومية

إجمالي المصاريف الإدارية	إيرادات أول سنة	النسبة	البند
104,362	278,300	15%	المصاريف الإدارية والعمومية

جدول 13: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية للسنة الأولى

نسبة النمو السنوية للمصاريف الإدارية والعمومية

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو	15%	15%	15%	15%	15%	15%

جدول 14: جدول نسبة النمو السنوية للمصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

المصاريف الإدارية والإيرادات وهامش المصروف خلال فترة الدراسة

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المصاريف الإدارية	104,362	161,640	218,214	305,500	381,874	439,156
الإيرادات السنوية	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705
المصاريف الإدارية (%)	37.5%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%	15.0%

جدول 15: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

الإيجارات

الإيجارات هي المصاريف التي تنفق على الأصول المستأجرة للانتفاع في تحقيق العمليات الإنتاجية التشغيلية

البند	التكلفة السنوية للسنة الأولى
إيجار مكتب إداري	18,000
إيجار مستودع أجهزة	9,000
إيجار سيرفرات مركز بيانات (Data Center)	12,000
إيجار قاعة تدريب	6,000

جدول 16: جدول تفصيلي لتكاليف الإيجارات في السنة الأولى

نسبة نمو الإيجار

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو (%)	3%	3%	3%	3%	3%	3%

جدول 17: جدول نسبة النمو السنوية لتكاليف الإيجارات خلال فترة الدراسة



إجمالي الإيجارات

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي الإيجارات	4,500	69,000	71,070	87,214	89,830	100,374
الإيرادات السنوية	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705
نسبة الإيجار من الإيرادات (%)	1.6%	6.4%	4.9%	4.3%	3.5%	3.4%

جدول 18: جدول مقارنة الإيجارات مع الإيرادات السنوية وهامش التكلفة

المرافق والطاقة

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

البند	التكلفة السنوية (السنة الأولى)
الكهرباء	12,000
المياه	4,500
الصرف الصحي	3,000
الإنترنت والاتصالات	3,750
التكييف والتبريد	5,250
الإجمالي	28,500

جدول 19: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

نسبة النمو السنوي في تكاليف المرافق والخدمات

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو (%)	4%	5%	5%	6%	6%	6%

جدول 20: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

إجمالي المرافق والطاقة

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
إجمالي تكاليف المرافق	28,500	29,640	31,122	32,989	34,968	37,066
الإيرادات السنوية	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705
هامش استهلاك المرافق (%)	10.2%	10.7%	2.9%	2.3%	1.7%	1.5%

جدول 21: جدول إجمالي المصاريف الإدارية والعمومية خلال فترة الدراسة

مصاريف أخرى

البند	التكلفة السنوية للسنة الأولى
رسوم تراخيص	15,000
تأمين	12,000
نثریات مكتبية	8,000
خدمات استشارية	20,000
خدمات تقنية وصيانة	10,000

جدول 22: تفصيل المصروفات الأخرى للسنة الأولى

نسبة النمو السنوية للمصروفات الأخرى

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
نسبة النمو (%)	0.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%

جدول 23: نسبة النمو التراكمية للمصروفات الأخرى خلال فترة الدراسة

إجمالي المصاريف الأخرى

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المصروفات الأخرى	16,250	16,900	17,576	18,279	19,010	19,771
الإيرادات السنوية	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705
هامش المصروفات الأخرى (%)	0.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%

جدول 24: جدول المصروفات الأخرى مقارنة بالإيرادات خلال فترة الدراسة

الملخص السنوي للمصاريف

السنة	2026	2027	2028	2029	2030	2031
المصاريف الإدارية	104,362	161,640	218,214	305,500	381,874	439,156
الإيجارات	4,500	69,000	71,070	87,214	89,830	100,374
المرافق والطاقة	28,500	29,640	31,122	32,989	34,968	37,066
المصاريف الأخرى	16,250	16,900	17,576	18,279	19,010	19,771
مصاريف التسويق	72,264	136,208	166,381	212,933	254,666	284,216
الإجمالي	225,876	413,388	504,363	656,915	780,349	880,584
الإيرادات	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705
هامش المصاريف من الإيرادات	%81.16	%38.36	%34.67	%32.25	%30.65	%30.08

جدول 25: الملخص السنوي لمصاريف التشغيل خلال فترة الدراسة

رأس المال العامل

يمكن تعريف رأس المال العامل بأنه قيمة التكاليف التشغيلية خلال الدورة التشغيلية الأولى والتي تختلف من مشروع لآخر وفقا لطبيعة المشروع، والتي تم احتسابها حسب الجدول الخاص لرأس المال العامل في بداية المشروع وهي الفترة الكافية لبدء تشغيل المشروع.

البند	المدة (عدد الشهور)	القيمة
تكاليف الإيرادات	3	94,200
الرواتب والأجور	3	105,000
المصاريف الإدارية والعمومية	3	26,091
الإيجارات	3	1,125
المرافق	3	7,125
مصرفات التسويق	3	18,066
مصرفات التأمين والصيانة	3	3,950
المجموع		255,557
نسبة الاحتياطي النقدي	15.00%	38,334
الإجمالي		293,891

التكلفة الرأسمالية للمشروع

يقصد بالتكاليف الرأسمالية هي قيمة التكاليف التي تنفق على المشروع بداية من التفكير في المشروع وحتى انتهاء أول دورة تشغيل، ووفقا للتعريف السابق يمكن تقسيم التكاليف إلى:

- رأس المال الثابت
- رأس المال العامل
- تكاليف التأسيس



التجهيزات والمباني

لا توجد تجهيزات ومباني للمشروع.



إهلاكات التجهيزات والمباني

لا توجد تجهيزات ومباني للمشروع.



الأثاث

الإجمالي	سنة الشراء	الإهلاك (%)	العدد	التكلفة	الأصل
5,700	2026	20%	6	950	مكتب عمل
2,700	2026	20%	6	450	كرسي مكتبي
1,200	2026	20%	1	1,200	طاولة اجتماعات صغيرة
1,200	2026	20%	2	600	خزانة ملفات
10,800	—	—	15		

الإهلاك حسب السنوات

الإهلاك السنوي	إجمالي التكلفة	السنة
435	8,700	2026
1,740	0	2027
1,740	0	2028
1,740	0	2029
1,740	0	2030
1,305	0	2031

الإهلاك لكل بند عبر السنوات

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
مكتب عمل	1,140	1,140	1,140	1,140	1,140	0
كرسي مكتبي	540	540	540	540	540	0
طاولة اجتماعات صغيرة	240	240	240	240	240	0
خزانة ملفات	240	240	240	240	240	0
الإجمالي	2,160	2,160	2,160	2,160	2,160	0

جدول 26: جداول الأصول والاهلاك السنوي

وسائل النقل

البند	التكلفة	العدد	نسبة الإهلاك	سنة الشراء	الإجمالي
سيارة صغيرة	90,000	1	25%	2026	90,000

الإهلاك لكل بند عبر السنوات

السنة	التكلفة السنوية	الإهلاك
2026	90,000	22,500
2027	0	22,500
2028	0	22,500
2029	0	22,500
2030	0	0
2031	0	0

إهلاكات وسائل النقل

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
سيارة صغيرة	5,625	22,500	22,500	22,500	16,875	0
الإجمالي	5,625	22,500	22,500	22,500	16,875	0

المعدات والآلات

لا توجد معدات وآلات للمشروع.



إهلاكات الآلات والمعدات

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
الإجمالي	0	0	0	0	0	0

جدول 27: جداول المعدات والآلات والإهلاك السنوي



الأصول الغير ملموسة

الأصل	التكلفة	العدد	الإهلاك (%)	سنة الشراء	الإجمالي
برمجيات منصة إلكترونية (تطوير وترخيص)	120,000	1	20%	2026	120,000
العلامة التجارية (تسجيل وحماية)	15,000	1	10%	2026	15,000
ترخيص استخدام واجهات برمجة التطبيقات الطبية	25,000	1	25%	2026	25,000
الإجمالي					160,000

إجمالي تكلفة الأصول غير الملموسة حسب السنوات

السنة	إجمالي التكلفة
2026	160,000
2027	0
2028	0
2029	0
2030	0
2031	0

إطفاءات الأصول الغير ملموسة

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
برمجيات منصة إلكترونية	30,000	24,000	24,000	24,000	24,000	18,000
العلامة التجارية	3,750	1,500	1,500	1,500	1,500	5,250
ترخيص استخدام واجهات برمجة التطبيقات الطبية	6,250	5,000	5,000	5,000	5,000	2,500
الإجمالي	40,000	30,500	30,500	30,500	30,500	25,750

جدول 28: جداول الأصول غير الملموسة والإهلاك السنوي

التكاليف الرأسمالية

الإهلاك/الإطفاءات	التكلفة	الأصول
1,740 ₪	8,700 ₪	الأثاث
90,000 ₪	90,000 ₪	وسائل النقل
0 ₪	0 ₪	الآلات والمعدات
91,740 ₪	98,700 ₪	مجموع الأصول الملموسة
494 ₪	9,870 ₪	احتياطي الأصول الملموسة
92,234 ₪	108,570 ₪	إجمالي الأصول الملموسة
188,750 ₪	160,000 ₪	أصول غير ملموسة
3,200 ₪	16,000 ₪	احتياطي أصول غير ملموسة
191,950 ₪	176,000 ₪	إجمالي الأصول غير الملموسة
284,184 ₪	284,570 ₪	إجمالي الأصول

جدول 29: ملخص التكاليف الرأسمالية والإهلاك السنوي

الدراسة المالية

الدراسة المالية

تعتبر الدراسة المالية للمشروع هي المؤشر الاقتصادي الذي يتضح من خلاله للمستثمر خطة الأداء المالي للمشروع خلال سنوات الإنشاء والعمر الافتراضي خلال مدة الدراسة، ويتم خلال هذه الفترة المفترضة، تحديد التكلفة الاستثمارية المتوقعة للمشروع، ووصف هيكل التمويل المحدد لتغطية هذه التكاليف الاستثمارية يلي ذلك تقدير الإيرادات المتوقعة ومقارنتها بالمصروفات الخاصة بنشاط المشروع، والأسس التي بنيت عليها تلك الإيرادات، وصولاً لإعداد القوائم الختامية التقديرية للمشروع بدءاً من قائمة الدخل التقديرية وقائمة التدفق النقدي، وانتهاء بإعداد قائمة المركز المالي التقديرية، ومن ثم بيان المؤشرات المالية للمشروع ودلالاتها على الأداء المالي المتوقع.

تم إعداد قوائم التحليل المالي والاقتصادي للمشروع باستخدام الحاسب الآلي، وهي تتضمن قائمة الدخل التقديرية والتدفقات النقدية التقديرية، وقائمة المركز المالي التقديرية وأهم المؤشرات المالية والاقتصادية أخذاً في الاعتبار الافتراضات الآتية:

- العمر الافتراضي للمشروع.
- مراعاة مبدأ الحيطة والحذر في إعداد دراسة الجدوى.
- يتم إستهلاك بنود التكلفة الرأسمالية للمشروع طبقاً للمعدلات المقررة.
- مقدمات الدراسات لكل دراسة مقدمة.
- قائمة الدخل.

قائمة الدخل أو تسمى الأرباح والخسائر أيضاً وهي توضح نتيجة نموذج عمل المشروع لتعرف نتيجة عمله من خسارة وربح خلال وقت محدد، وهي توضح حجم نفقات الشركة لتغطية تكاليف نفقاتها (المصروفات)، وحجم عوائد الشركة من هذه المبيعات (الإيرادات)

تساعد قائمة الدخل المشاريع في الكفاءة الاستثمارية والمالية للأنشطة التجارية، فضلاً عن العديد من الأهداف الأخرى، والتي تتمثل فيما يلي:

- إذا وُجدت زيادة في الأرباح، فستعمل على رفع قيمة المشروع.
- تساعد في تقييم أداء المشروع وتحديد المستثمرين.
- تفسر مصروفات وإيرادات المشروع، وكذلك تحديد الربحية.
- توضح الجدارة المالية للمشروع في سداد التزاماته.
- يُعتمد عليها للتخطيط، واتخاذ القرارات المستقبلية، وكذلك عمل الإستراتيجيات.
- تُستخدم في الأمور التي تتعلق بالقروض داخل المؤسسات المالية والبنوك.

قائمة الدخل

تعتبر من رؤية تجارية أهم قائمة في القوائم المالية وهي روح المشروع والشريان الرئيسي. ويعزى ذلك إلى كونها تفصل في مصادر ربحية المشروع بناء على الأداء من بيع المنتجات أو تقديم الخدمات أو عوائد استثمارية. وتوضح قائمة الدخل حجم عوائد المشروع من (الإيرادات) وحجم نفقاته لتغطية تكاليف هذه الإيرادات وتسمى المصروفات تبين قائمة الدخل المصادر المختلفة للإيرادات والمصروفات بشكل مفصل لتقديم صورة أوضح. وفيما يلي أهم النقاط التي تتضمنها قائمة الدخل:

- الإيرادات
- تكاليف الإيرادات
- إجمالي الأرباح
- هامش مجمل الربح
- التكاليف غير مباشرة
- الربح التشغيلي الداخل من عمليات الشركة الرئيسية
- هامش الربح التشغيلي
- صافي الربح
- هامش صافي الربح

الإيرادات والمصروفات

يحصل المشروع على دخل من بيع منتجاته أو خدماته، أو من عوائد استثماراته. وقد يكون لبعض المشاريع مصدر واحد للدخل، بينما يكون لأخرى مصادر دخل متعددة. وتعرض قائمة الدخل إيرادات المشروع ومبيعاته، كما يمكن من خلال تتبع القائمة معرفة حجم ربح المشروع بكل دقة، ومعرفة المصدر الأساسي من أعمال المشروع الذي يحقق منه ذلك الربح.

الإيرادات

هي إجمالي الأموال التي يحصل عليها المشروع من بيعه للسلع والخدمات التي ينتجها. ولا تغطي الإيرادات التكاليف التشغيلية للنشاط، مما يجعل الإيرادات دائماً أعلى من إجمالي الأرباح، والربح التشغيلي، وصافي الربح.

إجمالي الأرباح (الخسائر)

لو استطاع أي مشروع معرفة طريقة ما لتطوير وتصنيع منتجات وتقديم خدمات دون أن تتحمل أي مصاريف، فستكون بذلك أغنى شركة في العالم. لكن الواقع يثبت أنه لا بد من بذل المال لكسب المال. وللوصول إلى احتساب إجمالي أرباح الشركة أو (إجمالي خسائرها) لا بد من خصم مصاريفها المباشرة من إيراداتها.

الربح التشغيلي

تكاليف الإنتاج ليست التكاليف الوحيدة التي يلتزم المشروع بدفعها لينجح، إذ يجب بعد إنتاج المنتج أن يسوق ويتم بيعه، وهذا بالطبع ينتج عنه مصاريف أخرى. بالإضافة إلى مصاريف البيع والتوزيع، المشروع ملزم بدفع رواتب موظفيه، وتجهيزات مكاتبه علاوة على المصاريف الإدارية الأخرى. ويمكن الحصول على إجمالي ربح المشروع التشغيلي (أو خسارته التشغيلية) من خلال خصم جميع التكاليف التشغيلية المشار إليها من إجمالي الأرباح.

صافي الربح

بالإضافة إلى النفقات التشغيلية، فإن على المشروع دفع مصاريف أخرى مثل مخصصات الزكاة الشرعية. وعند خصم هذه النفقات من الربح التشغيلي وإضافة ما تحصل عليه من إيرادات خارج نشاطها، فإن ما يتبقى هو صافي الربح. ونستدل من صافي ربح المشروع على مستوى الأداء العام له. فكلما ارتفع صافي الربح من سنة لغيرها دل ذلك على تحسن أداء المشروع.

قائمة الدخل المتوقعة

تعرض هذه القائمة الإيرادات والمصاريف التشغيلية وغير التشغيلية المتوقعة للمشروع على مدى ست سنوات بهدف قياس الأداء المالي وتحليل الربحية السنوية.

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
الإيرادات	278,300	1,077,600	1,454,760	2,036,664	2,545,830	2,927,705
تكاليف الإيرادات	139,150	376,800	493,620	677,900	837,120	958,140
إجمالي الربح	139,150	700,800	960,140	1,358,764	1,708,710	1,969,565
هامش مجمل الربح	% 50	% 65	% 66	% 67	% 67	% 67
الرواتب والأجور	105,000	150,000	192,000	237,000	255,000	324,000
الإيجارات	4,500	69,000	71,070	87,214	89,830	100,374
المصاريف الإدارية والعمومية	104,362	161,640	218,214	305,500	381,874	439,156
مصاريف إدارية	-	-	-	-	-	-
مصاريف التسويق	72,264	136,208	166,381	212,933	254,666	284,216
المرافق والطاقة	28,500	29,640	31,122	32,989	34,968	37,066
التأمين والصيانة	15,800	25,296	39,840	43,744	55,844	60,000
مصاريف أخرى	16,250	16,900	17,576	18,279	19,010	19,771
إجمالي التكاليف غير المباشرة	346,676	588,684	736,203	937,659	1,091,193	1,264,584
الربح قبل الضريبة والزكاة والإطفاءات والإهلاكات	(207,526)	112,116	223,937	421,105	617,517	704,981
هامش الربح قبل الضريبة والزكاة والإطفاءات والإهلاكات	% (75)	% 10	% 15	% 21	% 24	% 24
الاهلاكات	8,700	1,740	1,740	1,740	1,305	1,305
الإطفاءات	40,000	30,500	30,500	30,500	25,750	25,750
إجمالي الاهلاكات - الإطفاءات	48,700	32,240	32,240	32,240	27,055	27,055
الربح التشغيلي	(256,226)	79,876	191,697	388,865	590,462	677,926
هامش ربح التشغيل	% (92)	% 7	% 13	% 19	% 23	% 23
مصاريف التمويل	-	-	-	-	-	-
الزكاة	500	1,997	4,792	9,722	14,762	16,948
صافي الربح	(256,726)	77,879	186,905	379,143	575,701	661,978
هامش صافي الربح	% (92)	% 7	% 13	% 19	% 23	% 23

قائمة المركز المالي

تعرف قائمة المركز المالي أيضا بالميزانية العمومية، وتقدم صورة مفصلة للوضع المالي للشركة، حيث تشتمل بشكل مفصل على: أصول الشركة (موجوداتها)، وخصومها (مطلوباتها)، وحقوق مساهميها مما يعطي فكرة واضحة عن قيمة الشركة الدفترية. وغني عن القول إنه لا يجب أن تفوق خصوم الشركة أصولها. حيث إن ذلك يعني تجاوز خسائر الشركة لرأس مالها.

وتتضمن قائمة المركز المالي إضافة لما سبق، معلومات أخرى عن الشركة. فتوضح ما إذا كان للشركة أصول كافية تجعلها قادرة على التوسع في نشاطها التشغيلي مستقبلاً، أو قدرة على الاستحواذ على شركة أخرى، أو تطوير منتج جديد، أو على العكس من ذلك، هي مضطرة للاقتراض لضمان الاستمرار في نشاطها. ويستشف من قائمة المركز المالي مدى نجاح الإدارة في التحكم في المخزون من المنتجات، وهل هناك سوء في تقديرها لحجم الطلب المتوقع على هذه المنتجات، الذي قد يكون مؤشراً على إمكانية تراجع مستقبلي خطير في الوضع المالي للشركة.

ورغم أن الأرقام التي قد تظهر في قائمة المركز المالي للشركات تتفاوت فيما بينها إلى حد كبير، إلا أن شكل الإطار العام لها يبقى موحداً. وهذا يعني أنه بإمكان المستثمر مقارنة أداء شركتين في قطاعين مختلفين لهما نشاطات استثمارية مختلفة تماماً. ويمكن تلخيص العناصر الثلاثة التي تشكّل في مجملها قائمة المركز المالي لشركة على النحو الآتي :

- أصول الشركة – (موجوداتها).
- خصوم الشركة – (مطلوباتها).
- حقوق المساهمين – الحقوق المالية لملاك الشركة من رأسمال وأرباح واحتياطيات.

قائمة المركز المالي المتوقعة

تعرض هذه القائمة الموازنة المالية للمشروع لست سنوات، وتشمل الأصول والخصوم وحقوق الملكية، مما يساعد على تقييم الوضع المالي للمشروع سنوياً.

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
الأصول المتداولة						
النقد وما في حكمه	332,076	528,196	842,749	761,876	1,325,959	1,848,871
ذمم المدينة التجارية	35,000	47,000	107,000	457,000	547,000	797,000
المخزون	34,750	49,750	69,750	119,750	139,750	189,750
إجمالي الأصول المتداولة	401,826	624,946	1,019,499	1,338,626	2,012,709	2,835,621
الأصول غير المتداولة						
الأصول الثابتة	90,000	88,260	86,520	84,780	83,475	82,170
الأصول غير الملموسة	120,000	89,500	59,000	28,500	2,750	-
إجمالي الأصول غير المتداولة	210,000	177,760	145,520	113,280	86,225	82,170
إجمالي الأصول	611,826	802,706	1,165,019	1,451,906	2,098,934	2,917,791
الالتزامات وحقوق الملكية						
الالتزامات غير المتداولة						
القروض طويلة الأجل	-	-	-	-	-	-
إجمالي الالتزامات غير المتداولة	-	-	-	-	-	-
الالتزامات المتداولة						
الذمم الدائنة	66,378	70,710	211,506	101,347	144,520	239,535
القروض قصيرة الأجل	-	-	-	-	-	-
ضريبة القيمة المضافة المستحقة	10,713	104,382	139,095	157,997	186,152	225,016
إجمالي الالتزامات المتداولة	77,091	175,092	350,601	259,344	330,672	464,551
حقوق الملكية						
رأس المال	761,461	761,461	761,461	761,461	761,461	761,461
الأرباح / الخسائر المبقاة	(256,726)	(178,847)	8,058	387,201	962,902	1,624,880
إجمالي حقوق الملكية	504,735	582,614	769,518	1,148,662	1,724,362	2,386,339
إجمالي الالتزامات وحقوق الملكية	611,826	757,706	1,165,019	1,451,906	2,098,934	2,917,791

قائمة التدفق النقدي

تشرح هذه القائمة بالتفصيل حجم التدفقات النقدية الداخلة للمشروع والخارجة منه، مقدمة بذلك تصور واضح المعالم لسلامة النشاط المالي للمشروع. وتفصل قائمة التدفق النقدي في مصادر النقد وما شابهها وسبل إنفاقها على بنود التشغيل والاستثمار والتمويل. هذا إضافة لما توردته القائمة من موازنة بين الموجودات النقدية وشبه النقدية منذ بداية السنة وحتى نهايتها.

وما يجعل التدفقات النقدية وشبه النقدية مهمة لهذه الدرجة هو أنها ضرورية لنجاح المشروع. فالمشروع يحتاج لها لدفع نفقاته التشغيلية ومستحقات ديونه، ودون توافر النقد لا يمكن للمشروع تمويل التوسع في استثماراته أو تنمية نشاطه.

محتويات قائمة التدفق النقدي

تتوفر للمشاريع عادة مصادر متعددة للنقد والأصول المشابهة للنقد التي قد تظهر في قائمة تدفقاتها النقدية، وتعد زيادة مصادر النقد دلالة على متانة وضع المشروع المالي. ويقسم غالبا المشروع قوائم تدفقاته النقدية إلى الفئات التالية:

- صافي النقد من الأنشطة التشغيلية: ويوضح حجم التدفقات النقدية للمشروع من أنشطة المشروع التشغيلية.
- صافي النقد من الأنشطة الاستثمارية: ويوضح حجم التدفقات النقدية للمشروع من أنشطة المشروع الاستثمارية.
- صافي النقد من الأنشطة التمويلية: ويوضح حجم التدفقات النقدية للمشروع من بيعه للأسهم، أو إصدار أدوات الدين، أو سداد القروض أو التزامات تمويلية.

وتشرح التفاصيل الواردة في كل فئة مصادر النقد والأصول القابلة للتحويل إلى نقد التي تحققت للمشروع إضافة للكيفية التي تم بها توظيف هذا النقد. وإذا لم يتم المشروع بإنفاق هذا النقد بالكامل، فسيظهر ذلك في قائمة صافي التدفقات النقدية. ولأن قائمة التدفقات النقدية نتاج للتغيرات النقدية التي تطرأ في معظم بنود قائمتي الدخل والمركز المالي للمشروع، لذا تبرز قائمة التدفقات النقدية كافة التغيرات على هذه البنود التي منها على سبيل المثال التغيرات في:

- الاستثمارات قصيرة الأجل.
- الديون طويلة الأجل.
- الأرباح الموزعة.
- الزكاة المدفوعة.
- الحسابات المدينة.
- المخزون.
- الأصول العينية.

قائمة التدفقات النقدية المتوقعة

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
صافي الدخل	(256,726)	77,879	186,905	379,143	575,701	661,978
تعديلات للبنود الغير نقدية						
الإهلاكات	8,700	1,740	1,740	1,740	1,305	1,305
الإطفاءات	40,000	30,500	30,500	30,500	25,750	25,750
التدفق النقدي قبل التغيرات في رأس المال العامل	(208,026)	110,119	219,145	411,383	602,756	689,033
التغيرات في رأس المال العامل						
ذمم مدينة تجارية	(35,000)	(12,000)	(60,000)	(350,000)	(90,000)	(250,000)
ذمم دائنة	66,378	4,332	140,796	(110,159)	43,173	95,015
ضريبة القيمة المضافة	10,713	93,669	34,713	18,902	28,155	38,864
التدفق النقدي من الأنشطة التشغيلية	(170,685)	196,120	314,554	(80,873)	564,083	522,912
التدفق النقدي من الأنشطة الاستثمارية						
إضافة أصول ثابتة	(98,700)	-	-	-	-	-
إضافة أصول غير ملموسة	(160,000)	-	-	-	-	-
التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية	(258,700)	-	-	-	-	-
التدفق النقدي من الأنشطة التمويلية						
قروض طويلة الأجل	-	-	-	-	-	-
رأس المال المدفوع	761,461	-	-	-	-	-
توزيعات أرباح مدفوعة	-	-	-	-	-	-
قروض قصيرة الأجل	-	-	-	-	-	-
التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية	761,461	-	-	-	-	-
صافي التغير في النقد وما في حكمه						
صافي التغير في النقد وما في حكمه	332,076	196,120	314,554	(80,873)	564,083	522,912
رصيد الافتتاح	-	332,076	528,196	842,749	761,876	1,325,959
رصيد النقد نهاية السنة	332,076	528,196	842,749	761,876	1,325,959	1,848,871

تحليل المؤشرات المالية

تساعد النسب المالية على تحديد نقاط قوة وضعف المشروع وتحديد الجدوى المالية والاقتصادية من حيث الوضع المالي. ومن ثم يستدل من النتائج التنبؤ بالجدوى أو إعادة صياغة خطة المشروع للانطلاق وفق التركيبة المناسبة التي تحقق أهداف المشروع الرئيسية. تستخدم نتائج المقارنات باستخدام النسب لتحليل أداء الشركة وإصدار القرارات الإدارية من قبل إدارة المشروع بينما يحتاج المستثمر إلى ضمانات أو على الأقل إثباتات بأن استثماراته في محلها الصحيح. هنا يأتي دور النسب في التحليل المالي. حيث تجعل المستثمر يتوقع نتيجة استثماراته وتحديد مدى خطورتها أو أمانها. أما إذا كنت تبحث عن قرض سواء من البنوك أو المقرضين بأي صورة. تظل هناك الحاجة إلى ضمانات السداد أو القدرة عليها في المستقبل على الأقل وهنا يوفر التحليل المالي باستخدام النسب هذه الضمانات من خلال الإثبات بالبراهين والأدلة هل سيكون للشركة القدرة على سداد قروضها آجلاً أم عاجلاً.

معدل العائد الداخلي (IRR)	صافي القيمة الحالية (NPV)	فترة الاسترداد المخصومة (PBP)
38.60 %	1,514,647	2.01 (سنة)

جدول 55: جدول تحليل المؤشرات المالية

معدل العائد الداخلي (IRR)

هو مقياس يستخدم لاتخاذ القرار حول مدى جدوى استثماراً ما على المدى الطويل وهو أحد أساليب الموازنة الرأس مالية. ويُعرّف على أنه معدل الخصم الذي تكون نتيجة القيمة الحالية للتدفقات النقدية له تساوي صفر. وهو يُفسّر عادةً بالأرباح المتوقعة التي يولدها القرار الاستثماري. وبتوضيح أكبر هو معامل الخصم الذي يجعل «القيمة الحالية للتدفق النقدي الموجبة» مطروحاً منها «القيمة الحالية للتدفق النقدي السالبة» مساوياً للصفر. وبشكل عام إذا كان المعدل أعلى من تكلفة رأس المال للمشروع فسيُمتل ذلك قيمة مضافة للمشروع.

صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية (NPV)

صافي القيمة الحالية NPV هو الفرق بين قيمة المبالغ المستثمرة والعوائد النقدية من الاستثمار للمشروع بعد استخدام معدل الخصم ويتم استخدامه لتحديد مدى جدوى المشروع. إذا كان صافي القيمة الحالية إيجابياً يتم الأخذ بالمشروع.

فترة الاسترداد المخصومة (PBP)

فترة الاسترداد Payback period أو فترة استرداد رأس المال المدفوع وهي من وسائل الموازنة الرأس مالية والتي يعتمد عليها في تقييم الجدوى الاقتصادية للمشاريع وتقوم فكرتها على الفترة التي يقضيها المشروع حتى يسترد المال المدفوع في البداية. بحيث يتم تقدير التدفقات المالية الداخلة والخارجة للسنوات القادمة للمشروع وبالتالي وبعملية حسابية بسيطة تتم معرفة استرداد رأس المال. هنا نستخدم مقياس فترة الاسترداد ال المخصومة Discounted payback period أي المخصومة حسب تكلفة الفرصة البديلة وهذا المقياس يعتبر أكثر دقة حيث يحسب القيمة الزمنية للنقود وتكلفة الفرصة البديلة.

العائد على الأصول (ROA)

يقيس العائد على الأصول مدى كفاءة المشروع في استخدام أصوله لتحقيق الأرباح. ويتم احتسابه كنسبة مئوية من صافي الدخل إلى إجمالي الأصول.

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
صافي الدخل	256,726- ₪	77,879 ₪	186,905 ₪	379,143 ₪	575,701 ₪	661,978 ₪
إجمالي الأصول	210,000 ₪	177,760 ₪	145,520 ₪	874,883 ₪	110,475 ₪	761,461 ₪
العائد على الأصول (ROA)	(122.25) %	43.80%	128.48%	43.35%	521.23%	86.93%

العائد على الاستثمار (ROI)

العائد على الاستثمار هو مؤشر يقيس نسبة الربح من رأس المال المستثمر ويستخدم لتقييم كفاءة الاستثمار.

البند	2026	2027	2028	2029	2030	2031
صافي الدخل	256,726- ₪	77,879 ₪	186,905 ₪	379,143 ₪	575,701 ₪	661,978 ₪
رأس المال المستثمر	761,461 ₪	761,461 ₪	761,461 ₪	761,461 ₪	761,461 ₪	761,461 ₪
العائد على الاستثمار (ROI)	(33.72%)	10.23%	24.54%	49.80%	75.62%	86.93%

الجدول يوضح المؤشرات الرئيسية للعائد على الاستثمار خلال فترة الدراسة.

رأس المال العامل

يمكن تعريف رأس المال العامل بأنه قيمة التكاليف التشغيلية خلال الدورة التشغيلية الأولى والتي تختلف من مشروع لآخر وفقا لطبيعة المشروع، والتي تم احتسابها حسب الجدول الخاص لرأس المال العامل في بداية المشروع وهي الفترة الكافية لبدء تشغيل المشروع.

البند	المدة (عدد الشهور)	القيمة
تكاليف الإيرادات	3	94,200
الرواتب والأجور	3	105,000
المصاريف الإدارية والعمومية	3	26,091
الإيجارات	3	1,125
المرافق	3	7,125
مصرفات التسويق	3	18,066
مصرفات التأمين والصيانة	3	3,950
المجموع		255,557
نسبة الاحتياطي النقدي	15.00%	38,334
الإجمالي		293,891

تكاليف التأسيس

تمثل تكاليف التأسيس المصروفات التي يتوجب على المشروع دفعها قبل بدء التشغيل الفعلي. وتشمل على سبيل المثال الدراسات، التصاريح، البرامج، الحملات الإعلانية، وغيرها من البنود.

البند	التكلفة التقديرية	نسبة الاستهلاك السنوي (%)
الدراسات والاستشارات	35,000	0%
التراخيص والتصاريح	12,000	0%
التأسيس القانوني والإداري	18,000	0%
الحملات الإعلانية قبل التشغيل	25,000	0%
تكاليف تدريب الموظفين	15,000	0%
برامج وأنظمة التشغيل	60,000	20%
تأمينات المشروع الأولية	10,000	0%
اختبارات التشغيل	8,000	0%
الإجمالي	183,000	

جدول هيكل رأس المال

761,461	التكلفة الإستثمارية للمشروع
761,461	التمويل الذاتي (مبلغ المشاركة)
-	القرض المطلوب
% 100	نسبة الملكية
-	نسبة الدين

جدول 62: جدول هيكل رأس المال

جدول سداد القرض

لا يوجد قرض


دراسة المخاطر

الخطر	التصنيف	الحد من الخطر
تغيرات السوق والمنافسة	مخاطر السوق	إجراء دراسات سوقية دورية، وتطوير المنصة باستمرار لتلبية احتياجات العملاء ومواكبة المنافسين.
انقطاع أو تعطل الخدمات التقنية	مخاطر التشغيل	الاستثمار في بنية تحتية تقنية قوية، وتوفير خطط طوارئ ودعم فني على مدار الساعة.
عدم توفر التمويل الكافي أو تدفق نقدي سلبي	المخاطر المالية	إعداد خطط مالية دقيقة، وتنويع مصادر الدخل، والبحث عن مستثمرين أو شراكات استراتيجية.
عدم الامتثال للأنظمة والتشريعات المحلية (مثل أنظمة البيانات الصحية)	المخاطر القانونية والتنظيمية	الاستعانة بمستشارين قانونيين متخصصين ومتابعة التحديثات التشريعية بشكل دوري لضمان الامتثال الكامل.
صعوبة استقطاب الكفاءات البشرية والمحافظة عليها	مخاطر الموارد البشرية	تقديم حوافز تنافسية وبرامج تدريب وتطوير مهني لجذب الموظفين المميزين والحفاظ عليهم.
اختراق البيانات وسرقة المعلومات الحساسة للمستخدمين	مخاطر أمن المعلومات والخصوصية	تطبيق بروتوكولات أمان متقدمة وتشفير البيانات وإجراء اختبارات أمنية دورية للمنصة.

جدول 83 : دراسة المخاطر

القرار الاستثماري

من واقع دراسة المشروع من حيث الجوانب الإستراتيجية والتسويقية والإدارية والفنية والمالية يتضح لنا أن المشروع يحقق جدوى اقتصادية بناء على المؤشرات والنتائج التالية

التكلفة الاستثمارية للمشروع تقدر بـ 761,461 . المشروع سيحقق إجمالي إيرادات قدرها 7,671,454 خلال فترة الدراسة. المشروع سيحقق إجمالي أرباح قدرها 4,190,724 خلال فترة الدراسة. تشير النتائج أن متوسط معدل العائد السنوي على الاستثمار يقدر بنحو 35.57 % خلال فترة الدراسة. تشير النتائج أن متوسط معدل العائد السنوي على الإيرادات يقدر بنحو 54.63 % خلال فترة الدراسة. تشير نتائج الدراسة إلى أن معدل العائد الداخلي للمشروع سنوياً 38.60 خلال فترة الدراسة. المشروع سوف يسترد قيمة رأس المال المستثمر والبالغ 761,461  بالكامل في فترة 2.01 تقريباً.

تشير نتائج الدراسة إلى أنه يترتب على الاستثمار في المشروع تراكم قيمة التدفقات النقدية ليصبح في نهاية فترة الدراسة نحو 1,848,871  بينما ستبلغ صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية 1,514,647 باحتساب معدل تكلفة رأس المال المرجح حسب الدراسة والذي قدر 15 % .

ويتضح مما سبق أن مؤشرات الجدوى الاقتصادية للمشروع **إيجابية و تحقق** العائد السنوي المجدي بالنسبة لحجم رأس المال المستثمر ونوصي بالاستثمار بالمشروع.

وفي حالة عدم التوصية بالاستثمار قد يستثنى من ذلك المشاريع التقنية والمشاريع ذات النمو العالي التي يمكن البدء بالاستثمار فيها عن طريق الجولات الإستثمارية والتي قد يتضح من خلال الدراسة الحاجة إلى هذه الجولات الإستثمارية بالإطلاع على العجوزات النقدية التي قد تظهر في قائمة التدفق النقدي تحت بند قروض قصيرة الأجل ، دون أي مسؤولية علينا

تنبيه مهم تم إعداد هذه الدراسة باستخدام أدوات الذكاء الاصطناعي، وهي مبنية على بيانات متاحة وتحليلات نموذجية قد لا تعكس بدقة واقع السوق أو الخصوصيات المالية الفعلية لكل مشروع وعليه، فإن شركة الجدوى لتقنية المعلومات "جدوى كلاود" لا تتحمل أي مسؤولية قانونية أو مالية ناتجة عن الاعتماد الكامل على نتائج هذه الدراسة، أو عن أي قرارات استثمارية تُتخذ بناءً عليها نؤكد على ضرورة أن يقوم العميل بمراجعة الأرقام والتحقق منها من مصادر مستقلة، والحصول على الاستشارات اللازمة قبل اتخاذ أي قرارات مالية أو تشغيلية