

## مراحل تأسيس المشروع المقاولاتي

قبل إيجاد الفكرة من الضروري التفكير في حاجت الناس او إيجاد حلول مبدعة لمشكلة ما



بعد الخطوات السابقة تأتي مراحل تأسيس المشروع المقاولاتي و التي تمر بعدة خطوات أساسية يجب اتباعها لضمان نجاح المشروع واستمراريته. إليك أهم المراحل:

### 1. الفكرة وتحليلها

- ابتكار فكرة المشروع: يمكن أن تكون فكرة جديدة أو تطوير لفكرة موجودة.
- دراسة الحاجة في السوق: هل هناك طلب على الفكرة؟ من هم المنافسون؟
- تحليل: SWOT تحديد نقاط القوة، الضعف، الفرص، والتهديدات.

### 2. إعداد دراسة الجدوى

- الجدوى السوقية: من هم الزبناء المستهدفون؟ كم حجم السوق؟
- الجدوى التقنية: هل يمكن تنفيذ المشروع تقنياً؟
- الجدوى المالية: التكاليف، الأرباح المتوقعة، نقطة التعادل، التمويل.

### 3. إعداد خطة العمل (Business Plan)

- تحديد الرؤية والرسالة.
- الأهداف القصيرة والطويلة المدى.
- استراتيجية التسويق.
- خطة الإنتاج أو تقديم الخدمة.
- الموارد البشرية المطلوبة.
- خطة التمويل.

### 4. البحث عن التمويل

- التمويل الذاتي: الادخار الشخصي.
- التمويل الخارجي: قروض بنكية، مستثمرين، دعم حكومي أو منظمات.

### 5. الإجراءات القانونية والإدارية

- اختيار الشكل القانوني: شركة فردية، SARL، SA، إلخ.
- تسجيل المشروع: في السجل التجاري، الضرائب، الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.
- الحصول على الرخص والتراخيص: حسب نوع النشاط.

### 6. إطلاق المشروع

- تجهيز المقر أو الوسائل اللازمة.
- توظيف الكفاءات إن لزم.
- إطلاق الحملة التسويقية.
- بدء النشاط الرسمي.

### 7. المتابعة والتقييم

- مراقبة الأداء المالي والإداري.

- تقييم نتائج المراحل الأولى.
- تعديل الاستراتيجيات حسب الحاجة.

مثال: تطبيق لحجز مواعيد عند الحلاقين ومراكز التجميل.

اسم المشروع (مثال) "LookTime":

### الفكرة العامة:

تطبيق إلكتروني يربط الزبناء بالحلاقين ومراكز التجميل، يمكنهم من حجز المواعيد، اختيار الخدمات، ومتابعة العروض والخصومات بسهولة.

مراحل تأسيس المشروع:

### 1. الفكرة وتحليلها

- **المشكلة:** الزبناء يعانون من الانتظار أو عدم توفر مواعيد عند الحلاقين.
- **الحل:** تطبيق يسهل الحجز المسبق واختيار الوقت المناسب.
- **المنافسون:** هل توجد تطبيقات مشابهة في منطقتك؟ كيف يمكن التميز عنها؟

### 2. دراسة الجدوى

#### الجدوى السوقية:

- السوق المستهدف: الشباب، النساء، كل من يبحث عن حلاقة أو تجميل.
- المناطق المستهدفة: المدن الكبرى في البداية.
- سلوك المستهلك: معظم الزبناء يستعملون الهواتف الذكية.

#### الجدوى المالية:

#### • مصادر الدخل:

- اشتراك شهري من صالونات التجميل.
- نسبة صغيرة من كل عملية حجز.
- إعلانات داخل التطبيق.

#### • التكاليف:

- تطوير التطبيق.
- التسويق.
- الدعم التقني.

### 3. خطة العمل (Business Plan)

- الرؤية: أن نكون التطبيق رقم 1 لحجز خدمات التجميل في البلاد.
- الرسالة: تسهيل تجربة الحجز وتحسين تنظيم وقت المهنيين.
- الأهداف:
  - السنة الأولى: الوصول إلى 100 صالون شريك.
  - السنة الثانية: التوسع نحو مدن جديدة.
- الاستراتيجية:
  - تسويق عبر إنستغرام وتيك توك.
  - شراكات مع صالونات مؤثرة.

### 4. البحث عن التمويل

- التمويل الذاتي للبدائية.
- التقديم على حاضنات الأعمال أو برامج دعم المقاولين الشباب.
- البحث عن مستثمر ملاك (Business Angel) لتوسيع المشروع.

### 5. الإجراءات القانونية

- اختيار الشكل القانوني: مثلا شركة ذات مسؤولية محدودة (SARL).
- تسجيل التطبيق والاسم التجاري.
- إعداد عقود الشراكة مع الصالونات.

### 6. الإطلاق

- تطوير نسخة أولى MVP للتطبيق.
- اختيار 10 صالونات كشركاء تجريبين.
- إطلاق حملة ترويجية على السوشيال ميديا.

### 7. التقييم والمتابعة

- تحليل عدد التحميلات والمستخدمين النشطين.
- استبيان لقياس رضا الزبناء.
- تحديثات مستمرة للتطبيق حسب ملاحظات المستخدمين.