

وصف الشركة :-

تم انشاء الشركة بهدف خدمة السياح (القادمين من الداخل – القادمين من الخارج) الى انحاء ايطاليا , ثم انحاء اوروبا بالكامل .

ملكية الشركة :-

- 1 - تكون الملكية لاصحاب الاسهم حسب نسبة امتلاكهم بالاضافه الى المدير العام والتنفيذى للمشروع لحين التوسع
- 2 – تقوم الشركة على اساس الشركة ذات المسؤولية المحدوده S.R.L مع امتلاك الشركة لكل الاصول لضمان حقوق اصحاب الاسهم والمستثمرين

التفاصيل :-

تستقبل مدينة ميلانو 8.5 مليون سائح سنويا طبقا لاحصائية العام 2017 ويبلغ عدد سكانها حوالى 1.200.000 شخص .

من خلال مكتب فى مدينة ميلانو السياحيه نقوم بتاجير سيارات بدون سائق للعملاء من السياح , صغار رجال الاعمال القادمين من خارج المدينه , سكان المدينه ممن لا يمتلكون سيارات خاصه (اصحاب الشريحه الضعيفه والمتوسطه) بالاضافه الى المؤسسات والشركات لنقل الموظفين والفنادق لنقل المقيمين بها

الوضع المالى :-

- 1- تقوم الشركة فى الاساس على نظام الاسهم عن طريق استثمار 200 سهم قيمة السهم الواحد 1000 يورو
- 2- تقديرات الارباح تتراوح بين 100.000 الى 200.000 يورو (صافى ربح) اعتمادا على تقدير المبيعات للحد الادنى ثم خصم العمال , اجار المكتب ومصاريف التأمينات والضرائب

موقع المشروع :-

المشروع قريب من وصول السياح والزوار لمدينة ميلانو حيث تتوفر المرافق والقرب من وسط المدينة وتوفر الخدمات

فريق العمل :-

يتكون بشكل اساسى من اشخاص مؤهلين تقنيا , لغويا وعلميا مع وجود الاخلاص وحب العمل كعوامل رئيسيه لارضاء العملاء

مواعيد العمل :-

من الساعة 8 صباحا حتى الساعة 8 مساء بوجود 2 موظفين بشكل دائم للاهتمام بالعمل عن طريق 2 موظفين بدوام كامل 8 ساعات و 2 موظفين 4 ساعات فقط يوميا لكل منهم

سلوك العملاء :-

يهتم العملاء بالسيارات الحديثه خاصه انتاج العام وذلك تحسبا للاعطال بالاضافه الى زياده نوع من الرفاهيه الى الرحله ويتم استئجار السياره مره واحده فى حالات السياح ومرات عديده فى حالات الشركات مع مراعاة اختلاف نوعية السيارة المطلوبه والمستخدمه فى الحالتين السابقتين

المنافسين :-

1 – مؤسسات ضخمة مثل europe car – avis

2 – مؤسسات صغيره اخرى

مميزات الخدمه :-

1 – الاسعار المنافسه

2 – التركيز الكامل على ارضاء العميل وتقديم خدمه مميزه

X companies group

مجموعة شركات اكس

3 – التركيز على شريحة العرب

4 – طريقة التسويق + تنوع السيارات

التسويق :-

1 – خطط التسويق الالكتروني (اعلانات جوجل المدفوعه – العمل على بلوج باللغه العربيه والانجليزيه – تطوير صفحات التواصل الاجتماعى)

2 - يتم الوصول للعملاء قبل الوصول لمدينة ميلانو عن طريق (خطط التسويق الالكتروني – خلق اسم تنافسى عن طريق مؤسسه x)

3 – عمل هوية بصرية ملفته لمكتب ومقر الشركه لجلب الماره الباحثين عن الخدمه

4 – توزيع اعلانات ورقيه على سكان المنطقه المجاوره لاجتذاب السكان

5 – تصدير الاسم على مؤثروا التواصل الاجتماعى – bloggers – vloggers

ميزانية التسويق :-

1 - موقع الكترونى 2000 يورو (مره واحده)

2 - بلوج + صفحات التواصل الاجتماعى 500 يورو (شهريا)

3 - هويه بصريه من 500 الى 2000 يورو (مره واحده)

4 - اعلانات ورقيه 500 يورو شهريا لمدة 3 شهور وبعد ذلك عند الحاجه بمعدل مرتين سنويا تقريبا

5 – اعلانات شهريه لجوجل 300 يورو بمعدل 10 يورو يوميا

طرق التوزيع :-

عن طريق التوزيع المباشر من خلال الانترنت (موقع الشركة) ومواقع اخرى – منفذ البيع وطرق اخرى غير مباشره من خلال الفنادق ومكاتب السياحه

اهم الاهداف :-

أ – اهداف قريبيه :-

1 –الحصول على 1000 حجز خلال العام الاول بمعدل 2.7 حجز فاليوم الواحد او 83 حجز فى الشهر الواحد , بالاضافه الى زيادة عدد السيارات المملوكه للشركه الى 50 سياره فى خلال عامين

2 – استغلال مكتب الشركه فى منطقة ميلانو السياحيه فى التعاقد مع اصحاب الشقق القريبيه المعروضه للايجار وتاجيرها فى مقابل الحصول على نسبه من الايجار

ب – اهداف متوسطه الامد :-

1- انشاء 10 مكاتب اخرى للشركه فى انحاء مدن ايطاليا السياحيه

2- بيع اسم الشركه للمستثمرين المهتمين بانشاء فروع اخرى للشركه مقابل الحصول على نسبه من العمولات

خطوات التنفيذ والجدوله :-

1 – دراسة الجدوى

2 – تمويل المشروع

3 – تراخيص واجيار منفذ البيع

X companies group

مجموعة شركات اكس

4 - شراء السيارات

5 - عمل موقع الكترونى

6 - بناء فريق عمل

المنتج :-

عبارة عن 10 سيارات من ماركة رينو الفرنسيه (Renault) وذلك لرخص السعر وسهولة عنايتها وقابلية الحصول على مقابل جيد لاجارها , وتفصيلهم كالاتى :-

1 - عدد 2 سياره Renault twingo

2 - عدد 2 سياره Renault clio

3 - عدد 2 سياره Renault captur

4 - عدد 2 سياره Renault megan

5 - عدد 2 سياره Renault traffic

6 - عدد 2 موتوسيكل vespa

باجمالى سعر وقدره 180.000 يورو فقط لا غير

التسعير قائما على نظام الفئات تبعا للقيمه :-

فئة A 25 يورو

فئة B 35 يورو

فئة C 80 يورو

X companies group

مجموعة شركات اكس

فئة D 75 يورو

فئة E 150 يورو

فئة F 40 يورو

يضاف للسعر تامين شامل بقيمة تتراوح ما بين 20 يورو الى 30 يورو وذلك لتحمل تكاليف الحوادث خلال حدوثها بالاضافه الى بعض القيم المضافه مثل :-

1 - 12 يورو navigator

2 - 25 يورو مقعد اطفال

3 - 7 يورو سائق اضافى

المعدات اللازمه :-

1 - 2 حاسب الى

2 - 2 هاتف ارضى

3 - خط هاتف

4 - خط انترنت

5 - برنامج مخصص لتنظيم الحجوز والفواتير

6 – برنامج اكسل لتسجيل الربح والمصاريف + برنامج تدقيق لحساب
ساعات العمل ومحاسبة العمال

تكاليف بناء المشروع :-

- 1 – شراء السيارات + تأمين اجبارى 180.000 يورو
 - 2 – تكاليف ايجار (3 شهور مقدم + 3 شهور مقدم) $6 * 1500 = 9000$ يورو
 - 3 – مكتب + 2 حاسب الى + تشطيب المكان 4000 يورو
 - 4 – موقع الكترونى 2000 يورو
 - 5 – تكاليف فتح شركة 2000 S.R.L يورو
 - 6 – تراخيص ومصاريف نثريه 2000 يورو
 - 7 – بيع الاعلانات والتسويق 1000 يورو
- بأجمالى تكلفه حوالى 200.000 يورو

تكاليف التشغيل :-

- 1 – موظفين 4500 يورو شهريا = 54.000 يورو سنويا
- 2 – ايجار 1500 يورو شهريا = 15.000 يورو سنويا (18 يا عم)
- 3 – تسويق الكترونى 800 يورو شهريا = 9.600 يورو سنويا
- 4 – تسويق ورقى 2500 يورو سنويا
- 5 – خدمات (كهرباء – انترنت – الخ) 200 يورو شهريا = 2400 يورو سنويا (وهكذا يكون اجمال التكلفه 86.500 يورو سنويا)

ملحوظه (يمكن توفير بعض مصاريف التشغيل عن طريق الاتى) :-

1 – توظيف موظفين اقل واستغلال عمال stage بمبلغ 500 يورو شهريا بدلا من 1500 يورو

2 – تاهيل فريق العمل لمتابعة صفحات التواصل الاجتماعى وكتابة المقالات وذلك يقوم بتوفير حوالى 500 يورو شهريا

بيان الدخل : -

اعتمادا على دراسة الجدوى والتسعير المرفق فإن الدخل اليومى لجميع السيارات والموتوسيكلات أفترضا ان تم تاجيرهم جميعا كل الايام يكون

810 يورو يوميا

24.300 شهريا

295.650 يورو سنويا

وفى حالة الايجار 70 % من الاجمالى يكون

567 يورو يوميا

17.010 يورو شهريا

206.955 يورو سنويا

ملحوظه (هناك بعض المصادر الاخرى مثل ايجار مقاعد الاطفال , ايجار الشقق لحساب ملاكها وغيره كما سبق التوضيح لم يتم اضافتها لدراسة الجدوى)

فى حالة الخساره يتم الاتى :-

1 – اندماج الشركه مع شركه اخرى موجوده

X companies group

مجموعة شركات اكس

2 - بيع الشركة لشركة اخرى

3 - بيع السيارات فى حالة التوقف الكامل

4 - تقديرات الخسائر تكمن فى 20 % من سعر السيارات بالاضافه الى تكاليف الانشاء التى تتراوح بين 9 : 10 % من اجمالى المبلغ الكلى للمشروع

النتائج النهائية واجماليات الربح :-

صافى المبيعات	206.955	يورو
تكلفة التشغيل	86.500	يورو
صافى الربح	120.455	يورو
مجموع الاستثمار	200.000	يورو
نسبة الربحيه	60.22	%
نسبة المبيعات مقارنة باجمالى الاستثمار	102.47	%
نسبة المبيعات مقارنة بثمان السيارات	114.97	%
نسبة صافى الربح مقارنة بثمان السيارات	66.91	%

ملحوظه نهائية (تعمدنا زيادة مصاريف المشروع وتقليل نسبة المبيعات وعدم ذكر ان الاسعار تزداد فى ايام المواسم بنسبة 30 % على الاقل وذلك حرصا منا على تقديم دراسة موضوعيه وغير مبالغ فيها من ناحية الارباح)