



S L S A L A H

اسم البرنامج التدريبي:
عنوان الجلسة : المطاعم والمقاهي كمشاريع
تجارية – من الفكرة إلى دراسة السوق

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الافتتاحية

" يطيب لنا في منصة سلسلة كريرز أن نرحب بكم في البرنامج التأهيلي

مذاق الريادة

(برنامج تأهيلي لصنّاع المقاهي والمطاعم) ."

إن هذا البرنامج يأتي في إطار الجهود المستمرة لتطوير القدرات وتحسين الأداء في المجالات المهنية والحياتية. ونأمل أن يكون هذا البرنامج فرصة لتعلم المهارات الجديدة وتبادل الخبرات بين المتدربين.

شكراً لكم على حضوركم وتفاعلكم..

كما نتمنى لكم وقتاً مفيداً وممتعاً في هذا البرنامج..

إقرار وتعهد

إقرار تعهد حقوق ملكية فكرية

الحقيبة التأهيلية تعود حقوق ملكيتها الفكرية منصة سلسلة كريرز وتستخدم لأغراض التأهيل عبر المنصة وعليه أتعهد بعدم استخدام محتوى الحقيبة التأهيلية (مادة علمية، استبانات، حالات دراسية، صور، رسوم توضيحية، ...) خارج المنصة أو مشاركتها مع الغير دون أخذ الموافقات الرسمية والنظامية الصريحة الإلزامية، لذلك من صاحب حق الملكية الفكرية، وبناءً عليه أتحمّل كافة المسؤوليات القضائية الناتجة عن المطالبات والتعويضات المترتبة على الإخلال بذلك..

دليل البرنامج التأهيلي للجلسة

الهدف العام للبرنامج



المتدرب من بناء مشروع مطعم أو مقهى ناجح، من الفكرة وحتى التوسع عبر الفرنشايز، من خلال تزويده بمنهجية علمية وعملية واضحة تشمل جميع مراحل التأسيس والتشغيل والتطوير.

الأهداف التفصيلية للجلسة



من المتوقع بعد انتهاء المتدرب من المشاركة في البرنامج التدريبي أن يكون قادراً على أن:

- ◀ التمييز بين المشروع القائم على الشغف والمشروع المبني على أسس استثمارية
- ◀ تحليل أسباب فشل المطاعم في السنوات الأولى من التشغيل
- ◀ إدراك متطلبات الدخول في سوق المطاعم والمقاهي بعقلية استثمارية
- ◀ استخدام أدوات دراسة السوق وتحديد الفجوات بفعالية
- ◀ تحديد الشريحة المستهدفة واختيار نوع المطبخ المناسب بناءً على معطيات السوق

موضوعات الجلسة



- الموضوع الأول: مدخل إلى عالم المطاعم كمشروع تجاري
- الموضوع الثاني: لماذا تفشل ٧٠٪ من المطاعم خلال أول ٣ سنوات؟
- الموضوع الثالث: الفرق بين الهواية والمشروع الربحي
- الموضوع الرابع: دراسة السوق وتحديد الفكرة

قائمة المصطلحات

م	المصطلح	التعريف
١	SWOT Analysis	أداة استراتيجية لتحليل نقاط القوة، الضعف، الفرص، والتهديدات في المشروع أو السوق.
٢	Market Research	دراسة السوق : جمع وتحليل بيانات لفهم السوق، المنافسين، واحتياجات العملاء قبل إطلاق المشروع.
٣	Investment	الاستثمار : تخصيص المال أو الجهد في مشروع بهدف تحقيق عائد ربحي مستقبلي.
٤	Persona	عميلك المثالي : نموذج تخيلي يمثل العميل المثالي بناءً على بيانات حقيقية مثل العمر والاهتمامات وسلوك الشراء.
٥	Restaurant Types	تصنيفات أنواع المطاعم مثل: مطاعم سريعة، كاجوال، راقية (فاين دايننق)، وكل نوع له طابعه وتشغيله الخاص.

الموضوع الأول المطاعم والمقاهي كمشاريع تجارية - من الفكرة إلى دراسة السوق

مقدمة

تشهد صناعة المطاعم والمقاهي نموًا ملحوظًا في المملكة العربية السعودية والخليج، لكنها في الوقت نفسه تواجه تحديات كبيرة، أبرزها ارتفاع نسبة الإغلاق المبكر خلال السنوات الأولى. تهدف هذه الجلسة إلى تزويد المتدربين بأساسيات دخول هذا القطاع بعقلية استثمارية واعية، والانتقال من الفكرة إلى تحليل السوق بطرق عملية ومجربة.

مدخل إلى عالم المطاعم كمشروع تجاري

- ◀ فهم صناعة الأغذية والمشروبات، وأهم مكوناتها التشغيلية والمالية.
- ◀ التعرف على دورة حياة المشروع الغذائي من الفكرة إلى التشغيل.
- ◀ الفرق بين مشروع قائم على الشغف ومشروع قائم على دراسة سوق حقيقية.

لماذا تغلق ٧٠٪ من المطاعم خلال أول ٣ سنوات؟

- ◀ ضعف الدراسة السوقية، والاعتماد على التقليد.
- ◀ غياب هوية واضحة للعلامة التجارية أو تقديم قيمة مضافة.
- ◀ سوء إدارة التكاليف والتشغيل والرقابة المالية.

الفرق بين الهواية والمشروع الربحي

- ◀ المشروع الربحي يقوم على معايير استثمارية مثل العائد على الاستثمار، معدل النمو، وتكلفة الاكتساب.
- ◀ الهواية قد تنجح في البدايات، ولكنها لا تصمد أمام تحديات السوق بدون خطط.

متطلبات دخول السوق بعقلية استثمارية

- ◀ امتلاك خطة مالية واضحة.
- ◀ تحليل المخاطر والفرص.
- ◀ تحديد المنافسين المباشرين وغير المباشرين.

دراسة السوق وتحديد الفكرة تحليل المنافسين وتحديد الفجوات

◀ ما الذي يقدمه السوق الآن؟ وما الذي ينقصه؟

أدوات دراسة السوق

١- تحليل SWOT

٢- البحث الميداني

٣- تتبع الترددات

■ تحديد الشريحة المستهدفة وبناء البرسونا

١- تحديد عمر العميل، اهتماماته، عادات الإنفاق.

٢- اختيار نوع المطبخ المناسب (سريع - كاجوال - فاين دايننق...)

■ تحليل الفجوات في السوق من خلال مقارنة التوجهات مع عروض المنافسين.

دراسة السوق وتحديد الفكرة جدول ١:

دراسة السوق وتحديد الفكرة	
ما الذي يقدمه السوق الآن؟ وما الذي ينقصه؟	تحليل السوق والمنافسين
تحليل SWOT ، البحث الميداني، تتبع الترنادات.	أدوات دراسة السوق
تحديد عمر العميل، اهتماماته، عادات الإنفاق.	تحديد الشريحة المستهدفة
سريع - كاجوال - فاين دايننق - شعبي - عصري... إلخ	اختيار نوع المطبخ
مقارنة توجهات السوق الحالية مع عروض المنافسين لاكتشاف فرص الابتكار	تحليل الفجوات والفرص السوقية

جدول ١

ملخص الموضوع الأول

الموضوع الأول يسلّط الضوء على مدخل المشاريع التجارية في قطاع المطاعم والمقاهي، وأساسيات الدخول لهذا السوق الحيوي. يشمل فهم طبيعة السوق السعودي ومتغيراته، وأهمية امتلاك فكرة متميزة مدروسة بعناية. يركّز على تحويل الشغف إلى مشروع استثماري واقعي قائم على معطيات دقيقة. كما يتناول ضرورة دراسة نوع النشاط المناسب سواء كان مطعمًا أو مقهى. يشمل تحليل المنافسين، وفهم احتياجات السوق الحالية والمستقبلية. وأخيرًا، يوضح أهمية تحديد الشريحة المستهدفة بدقة لضمان نجاح المشروع

تدريب ١

نموذج تسجيل فكرة المشروع		
١	فكرة المشروع	اكتب وصفًا موجزًا لفكرة المطعم أو المقهى الذي تفكر في إنشائه.
٢	الشريحة المستهدفة	من هم عملاؤك؟ (العمر، الجنس، الاهتمامات، السلوك الشرائي...)
٣	البرسونا	صف عميلًا مثاليًا يمثل الفئة المستهدفة (مثال: "سارة، ٢٧ سنة، تحب القهوة المختصة...")
٤	نوع المطعم	اختر نوع المطعم: سريع - كاجوال - فاين دايننق - شعبي - آخر.
٥	سبب اختيار الفكرة	ما الذي يميز هذه الفكرة؟ ولماذا تعتقد أنها مناسبة للسوق؟



ملاحظات

ملاحظة للمشاركين

يرجى من جميع المتدربين البدء باختيار نوع النشاط التجاري (مطعم أو مقهى) وتدوينه من الآن، حيث سيتم بناء جميع التمارين والمخرجات التالية في البرنامج التدريبي على هذا الأساس.

- ◀ يمكن العمل على المشروع بشكل فردي أو ضمن مجموعات، حسب ما ترونه مناسباً
- ◀ تأكدوا من اختيار فكرة واضحة قابلة للتطبيق، حتى تكون التمارين أكثر فائدة وواقعية.

تدريب ٢

تحليل SWOT لفكرة المشروع	
نقاط القوة (Strengths)	نقاط الضعف (Weaknesses)
ما الذي يميز مشروعك؟ مثل: جودة المنتج، موقع ممتاز، وصفة خاصة...	ما هي الجوانب التي تحتاج إلى تحسين؟ مثل: ضعف في التسويق، قلة الخبرة...
الفرص (Opportunities)	التهديدات (Threats)
ما هي الفرص المتاحة في السوق؟ مثل: طلب مرتفع، توجهات جديدة، فئة غير مخدومة...	ما هي المخاطر أو التحديات التي قد تواجهها؟ مثل: منافسة قوية، تغير في الأسعار أو الأنظمة...

المراجع

المراجع العربية

- صندوق التنمية الزراعية + بنك التنمية الاجتماعية
دراسة جدوى تأسيس مشروع مطعم شعبي / عصري
—دراسات منشورة عبر المنصات الرسمية، تحتوي على تحليل مالي وتكاليف
تقديرية واقعية داخل السوق السعودي.
- وزارة التجارة السعودية، دليل الامتياز التجاري (الفرنشايز)، ٢٠٢٢
- موقع الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (منشآت)،
دليل تأسيس وتشغيل المطاعم
- المرجع الشامل لاشتراطات فتح وتشغيل المطاعم والمقاهي ; المؤلف:
عبدالله سعد الحصان ; تاريخ النشر: ٢٠٢٠
- بناء العلامة التجارية خطوات علمية تطبيقية، خالد سليمان الراجحي، ٢٠٢٢ دار
تشكيل للنشر والتوزيع
- الريادة الإبداعية في إنشاء المشاريع، مصطفى الشيخ، إبراهيم بدران , دار
الشروق عمان ٢٠١٣.
- خطة عمل في يوم واحد . روندا أبرامز . مكتبة جرير . ٢٠١٨ الطبعة الأولى .
- كوتلر يتحدث عن التسويق، فيليب كوتلر . مكتبة جرير ٢٠٠٠

المراجع الأجنبية

- Bourdain, Anthony. Kitchen Confidential: Adventures in the Culinary Underbelly. Bloomsbury Publishing. ٢٠٠٠.
- Demicco, F. J., Bodnar, L., & Sneed, J. Restaurant Management: Customers, Operations, and Employees. Pearson, ٢٠٢٠.