

دراسة جدوى محل ورد

شراء الأدوات والمتطلبات اللازمة للمشروع

بالطبع يأتي الديكور في المقام الأول عند تجهيز أي مشروع، لما له من أهمية كبيرة في جذب الزوّار، وهنا ننصح بعمل واجهة أنيقة من الزجاج لتعكس ما بداخل المحل مع لافتة جذابة، وأيضاً عمل أرفف خشبية لعرض وترتيب الزهور عليها.

وبما أن العنصر الأساسي في هذا المشروع هو الأزهار، فيجب هنا عمل طريق لتصريف المياه بعد عملية سقي الأزهار.

ولتجهيز بوكيهات الورد والهدايا، سيكون صاحب المشروع بحاجة لشراء طاولة ذات حجم مناسب لاستخدامها لهذا الغرض.

كما أن صاحب المشروع بحاجة لشراء مكتب صغير وجهاز كمبيوتر يعرض من خلاله مجموعة من تصاميم البوكيهات والهدايا المتنوعة.

وبإمكان صاحب المشروع تجزئة المحل إلى مجموعة من الأقسام حسب مساحته، حيث يتم تخصيص مكان للورود الطبيعية، للورود الصناعية، للشموع والهدايا، وقسم آخر للتغليف.

أيضاً من المواد البسيطة التي قد يغفل عن شرائها صاحب المشروع، كروت خاصة بالتهاني والمناسبات، مسدس شمع، أشربة تزيين، مقص.. إلخ

وأخيراً من أهم التجهيزات التي يجب تزويد المحل بها هي مكيف مناسب يحافظ على درجة الحرارة بحيث تكون مناسبة ليدوم الورد فترة أطول

العمالة التي يتطلبها مشروع محل ورود

لا يحتاج هذا المشروع لعدد كبير من العمّال، إذ لا يزيد عددهم عن ثلاثة، ومن الممكن أن يكون صاحب المشروع واحداً منهم

فهذا المشروع بحاجة لشخص يقوم بالاعتناء بالأزهار وسقيها بطريقة مناسبة وبالطبع لأبد أن يكون مُلمّاً بهذه الأمور لتفادي أي خسائر

وإلى جانبه، يُمكن تعيين شخص آخر من مسؤولياته تغليف الهدايا وتجهيز البوكيهات ويجب أن يتحلّى هو أيضاً بحس فني وذوق راقٍ في التنسيق

وأخيراً، في حال اعتماد المحل لخدمة التوصيل، يجب تعيين شخص يقوم بمهمة توصيل الطلبات إلى المنازل أو الأماكن المحددة

تحديد مصدر شراء الورد

لدى صاحب المشروع خيارين لتحديد مصدر شراء الأزهار، فبإمكانه الاعتماد على أحد المشاتل المحلية التي تحتضن أنواع مختلفة من الورد

كما بإمكانه استيرادها من الخارج، لاسيّما وأن هناك مواقع إلكترونية متخصصة في بيع الورد والهدايا، وبعد ذلك بالإمكان تحديد طريقة التوريد وما إلى ذلك

التسويق للمشروع

يُمكننا وصف خطوة التسويق للمشروع بمثابة نافذة يخرج من خلالها المشروع للناس، وبالتالي تُعد من أهم خطوات دراسة جدوى محل ورود، وهنا ننصح صاحب المشروع بالتالي

عمل لافتة كبيرة مضيئة تجذب انتباه المارين في الشارع

الترويج للمحل عن طريق توزيع إعلانات خاصة به في أماكن مختلفة لاسيما محلات تنسيق الحفلات والمتاجر المتخصصة بالمناسبات والأفراح

التركيز على التسويق الإلكتروني من خلال مواقع التواصل الاجتماعي كالفايس بوك والانستجرام ونشر صور بوكيهات وهدايا جذابة

تحديد أسعار منافسة لضمان زيادة الإقبال على المحل وبالتالي زيادة نسبة المبيعات والحصول على هامش ربح مناسب

الترويج للمحل من خلال التعاقد مع قاعات الأفراح والمناسبات وتزويدها بالورود والتجهيزات بسعر منافس

تحديد تكاليف مشروع محل ورود

تأتي خطوة تحديد التكاليف كخطوة أخيرة أو ما قبل الأخيرة في دراسة جدوى محل ورود، حيث يتم تحديدها بناءً على حساب تكاليف الخطوات المذكورة سابقاً سواءً كانت مصروفات التسويق، أجور العمال، أسعار الورود والأدوات المستخدمة، الديكورات وغيرها

كيفية حساب الأرباح لمشروع محل ورود

أولاً يتم حساب الأرباح من خلال حساب إيرادات عملية البيع المتوقعة ومن ثم طرح التكاليف المحددة من الإيرادات المتوقعة، والناتج هو قيمة الربح

في حال كان أكثر من الصفر، يُعتبر مؤشر لنجاح المشروع، أما إن كان الناتج بالسالب فهذا يعني أنه من اللازم إعادة النظر في التكاليف وتخفيفها لتحقيق ربح مناسب ونجاح مُرضي