

دراسة جدوى مشروع مكتب استقدام

وصف المشروع :

المشروع المستهدف هو تأسيس مكتب استقدام وتأجير عمالة علي ان يقوم هذا المكتب بتقديم خدماته في استقدام العمالة مثل العامل المنزلي من الجنسين كذلك خدم المنازل والتي تشمل السائقين والحراس ومزارعي الحدائق والخادمة سواء على شكل مربية أو طبخة أو خياطة وغيرها، كما أنه يقوم بتأجير عمالة بحيث يقوم المكتب باستقدام العمالة المنزلية والسائقين الاجانب وتأجيرهم ووضع الية لازمة لتحقيق المصالح المشتركة لكل من الشركة والعامل والمستفيد من خدمات العامل.

الخدمات المستهدفة:

التوسط في إستقدام العمالة من خلال تفويض من صاحب العمل نيابة عنه للمكتب.

إستخراج تأشيرة عمل لصالح صاحب العمل وتجديدها وإلغاؤها ومتابعتها لدى الجهات المختصة.

استخراج بطاقة الإقامة للعامل ورخصة القيادة وشهادات اللياقة الصحية.

استخراج تأشيرة خروج وعودة وخروج نهائي وتأشيرات زيارة العامل .

تأجير عمالة.

المؤشرات المالية :

توضح المؤشرات المالية مدى نجاح المشروع من خلال معدل العائد وفترة الاسترداد وفيما يلي توضيح لمؤشرات المشروع المالية:

رأس المال : ٧٧٨ الف ريال سعودي

معدل العائد : ٣٧٪

فترة الاسترداد: عامين ونصف

اليات فتح مشروع مكتب استقدام

اختيار المكان المناسب للمشروع، الذي سوف يتم فيه العمل، استئجار المساحة التي تناسب الميزانية المحددة، لا بد من أن تكون ذات موقع ملائم للفكرة. كما يمكن ان يستقطب الفئة المستهدفة، المكان الجيد هو الأداة الفعالة لإيجاد مواهب تعطي للنشاط سمعة وشهرة. إضافة إلى القيمة التي سيكتسبها المشروع بسبب الخدمة المميزة في اختيار الموظفين.

وضع خطة للمشروع، لدى الاستثمار، تتضمن حجم التمويل اللازم للمشروع ومصدر الحصول عليه هل سيكون من المال الخاص. أو من أموال القروض وشركات الامتياز.

النظر في توظيف الموظفين عن بعد: قد يجد البعض صعوبة في الوصول لعمال من خارج حدود المنطقة المقام بها المشروع. وقد يتجه البعض إلى البحث عن عمال وموظفين عن بعد باعتبارها ميزة ، يمكن من خلالها التواصل مع العديد من الأشخاص ومن أماكن مختلفة والتعرف على امكانياتهم مما يتيح الكثير من الوقت والجهد.

التحدث عن المشروع عبر الانترنت: لجذب العملاء المميزين، لابد من عمل موقع الكتروني خاص بالعمل يتيح عرض الخدمات التي تقدم. وكلما كان النشاط ذو تصميم مميز كلما أعطى انطباع لدى العملاء بمدى جودة الخدمات التي تقدم. إضافة إلى أن استخدام الموقع في عمليات الترويج للمشروع للوصول إلى المزيد من العملاء إلى جانب الإجابة على تساؤلات العملاء. وإكسابهم الثقة في النشاط.

المنتجات / الخدمات

تشمل الخدمات /المنتجات التي يقدمها المشروع الاتي

خدمات الشركة كالاتي :

إستقدام عمالة منزلية

إستقدام عمالة غير منزلية

الوساطة

خدمات التدريب

التوظيف

التأهيل الفنى والمهنى

مجموع الاستثمارات و المؤشرات المالية

معدل العائد الداخلي في الموازنة الرأسمالية يقيس ربحية الاستثمار المحتمل، وهو معدل خصم يجعل صافي القيمة الحالية لجميع التدفقات النقدية من مشروع معين يساوي الصفر

المؤشرات المالية تختلف حسب الراس المال المستثمر في المشروع، ويمكن تأسيس هذا المشروع بتكاليف رأسمالية مختلفة حسب حجم المشروع

راس المال : ١٣٠ الف دولار

معدل العائد : ٦٠٪

فترة الاسترداد : سنة و شهر

محتويات الدراسة

دراسة فكرة وطبيعة المشروع.

دراسة المنتجات ومواصفاتها ومزاياها.

دراسة المؤشرات الاقتصادية للمشروع وموقع المشروع ومؤشرات السوق المستهدفة.

دراسة حجم الطلب والإنتاج المحلي وحجم الواردات والصادرات من المنتجات التي يقدمها المشروع

تحليل المنافسين ، فجوة السوق من المنتجات ، وحصصة السوق للمشروع وتحليل SWOT لطبيعة المشروع

دراسة الخطة التسويقية والترويجية وخطة التسعير والتوزيع للمشروع.

دراسة تكاليف الآلات والمعدات والمنشآت والبناء للمشروع.

دراسة السعة الإنتاجية وتقديم عروض الأسعار للآلات والمعدات وخطوط الإنتاج ، ودراسة مواصفات الخطوط ومدى مطابقتها للمنتجات المصنعة.

دراسة تكاليف مشروع المواد الخام ومتطلبات التشغيل والمصروفات العامة ونفقات التسويق والرواتب المباشرة وغير المباشرة.

دراسة الهيكل التنظيمي للمشروع والهيكل الإداري والوصف الوظيفي للموظفين.

دراسة تكاليف الاستثمار للمشروع وشروط التمويل والتمويل.

دراسة إيرادات المشروع وتوقعات الإيرادات للسنوات القادمة.

دراسة البيانات المالية للمشروع خلال حياة المشروع من الوضع المالي وبيان الدخل والتدفقات النقدية.

دراسة المؤشرات المالية للمشروع والتحليل المالي للمشروع.

دراسة تحليل الحساسية للمشروع