

دراسة جدوى

مطبخ سحابي متعدد المفاهيم

الرياض — 2025

رأس المال المستهدف: 50,000 – 100,000 ريال سعودي

١. الملخص التنفيذي

تهدف هذه الدراسة إلى تقييم جدوى إنشاء مطبخ سحابي متعدد المفاهيم في مدينة الرياض برأس مال يتراوح بين 50,000 و100,000 ريال سعودي. يعتمد المشروع على تشغيل ثلاث علامات تجارية مختلفة من مطبخ واحد مركزي، مما يُعظم العائد على الاستثمار ويُقلل التكاليف الثابتة.

يستهدف المشروع قطاع توصيل الطعام المتنامي في الرياض عبر منصات هنقرستيشن وطلبات، مع التركيز على تقديم قيمة عالية بأسعار تنافسية. تشير التوقعات إلى تحقيق نقطة التعادل خلال الشهر الرابع، والوصول إلى أرباح صافية تتجاوز 15,000 ريال شهرياً بحلول الشهر السادس.

٢. وصف المشروع

الفكرة الأساسية

مطبخ سحابي مركزي في الرياض يُشغّل ثلاثة مفاهيم غذائية متكاملة:

- مفهوم الوجبات السريعة: برغر وشاورما بمذاق مميز
- مفهوم الأكل الصحي: سلطات وبروتين وعصائر طازجة
- مفهوم المشويات والمطبخ الشامي

الموقع المقترح

يُنصح باختيار موقع في أحياء ذات كثافة سكانية وطلبية عالية مثل: العليا، النزهة، الملقا، أو حي الياسمين. المساحة المطلوبة 40-60 متراً مربعاً في منطقة صناعية خفيفة أو تجارية، بإيجار يتراوح بين 2,000 و4,000 ريال شهرياً.

٣. دراسة السوق

حجم السوق

يُعدّ سوق توصيل الطعام في المملكة العربية السعودية من أسرع الأسواق نمواً في المنطقة، إذ تجاوزت قيمته 8 مليارات ريال سعودي في 2024 بمعدل نمو سنوي يتراوح بين 12% و15%. وتحتل الرياض النصيب الأكبر بأكثر من 40% من إجمالي الطلبات.

الجمهور المستهدف

- موظفو القطاع الخاص والحكومي (25-45 سنة)
- طلاب الجامعات في المناطق السكنية
- الأسر التي تفضّل الطلب عبر التطبيقات
- شباب العمل عن بُعد

المنافسون

نقطة المقارنة	المنافسون التقليديون	المطابخ السحابية المنافسة	مشروعنا
السعر	متوسط-مرتفع	متوسط	تنافسي
وقت التوصيل	30-60 دقيقة	25-45 دقيقة	20-35 دقيقة
تنوع المفاهيم	مفهوم واحد	1-2 مفاهيم	3 مفاهيم
الجودة	ثابتة	متفاوتة	ضبط جودة مستمر

٤. الخطة التشغيلية

الكوادر البشرية

الوظيفة	العدد	الراتب الشهري (ر.س)	الإجمالي
مدير/مشغل المطبخ	1	4,000	4,000
طاه رئيسي	1	3,500	3,500
مساعد مطبخ	2	2,500	5,000
مسؤول التغليف والتسليم	1	2,500	2,500
الإجمالي	5	—	15,000

ساعات التشغيل

- من الأحد إلى الخميس: 11 صباحاً حتى 12 منتصف الليل
- الجمعة والسبت: 12 ظهراً حتى 1 صباحاً
- ذروة الطلب: 12-2 ظهراً و 7-11 مساءً

ه. الخطة المالية

أ. تكاليف الإنشاء والتجهيز (مرة واحدة)

البند	التكلفة (ر.س)
تجهيز وتصميم المطبخ	20,000
معدات الطهي الأساسية (أفران، قلايات، ثلاجات)	25,000
أنظمة الشفط والتهوية	5,000
أثاث وتجهيزات منطقة التغليف	3,000
التراخيص والرسوم الحكومية	5,000
تكاليف العلامات التجارية والتصميم	4,000
احتياطي طوارئ (10%)	6,200
إجمالي الاستثمار الأولي	68,200

ب. التكاليف التشغيلية الشهرية

البند	المبلغ (ر.س)
إيجار المطبخ	3,000
رواتب الموظفين	15,000
المواد الخام والمشتريات	18,000
التغليف والأكياس	2,500
عمولات منصات التوصيل (25%)	10,000
كهرباء وماء	1,500
تسويق رقمي	2,000
متفرقات وصيانة	1,000
إجمالي التكاليف الشهرية	53,000

ج. توقعات الإيرادات

الشهر	عدد الطلبات اليومي	متوسط الطلب (ر.س)	الإيراد الشهري (ر.س)	الربح/الخسارة (ر.س)
2-1	30	45	40,500	(12,500)
3	50	47	70,500	17,500
4	60	48	86,400	33,400
6-5	75	50	112,500	59,500
12-7	90	52	140,400	87,400

ملاحظة: الأرقام تقديرية وتعتمد على معدلات نمو واقعية لمشاريع مماثلة في الرياض.

٦. مؤشرات الجدوى المالية

المؤشر	القيمة
إجمالي الاستثمار الأولي	68,200 ريال
نقطة التعادل الشهرية (إيراد)	53,000 ريال
عدد الطلبات اليومية للتعادل	39 طلباً
الشهر المتوقع لتحقيق التعادل	الشهر الرابع
العائد على الاستثمار (ROI) — السنة الأولى	~128%
فترة الاسترداد (Payback Period)	8-10 أشهر
صافي الربح المتوقع — السنة الأولى	~250,000 ريال

٧. التراخيص والمتطلبات النظامية

الجهة	المتطلب	الوقت التقديري	التكلفة التقريبية
وزارة التجارة	السجل التجاري	3-5 أيام	500-1,000 ر.س
أمانة الرياض	رخصة النشاط التجاري	2-4 أسابيع	1,500-3,000 ر.س
هيئة الغذاء والدواء	شهادة سلامة غذائية	2-3 أسابيع	500-1,500 ر.س
الدفاع المدني	شهادة السلامة	1-2 أسبوع	500-1,000 ر.س
التأمينات الاجتماعية	تسجيل الموظفين	فوري	—

٨. المخاطر وخطط التخفيف

الخطر	درجة الاحتمال	الأثر	خطة التخفيف
انخفاض الطلب في الأشهر الأولى	عالية	متوسط	إنفاق تسويقي مكثف + عروض افتتاح
ارتفاع عمولات التطبيقات	متوسطة	عالي	بناء قاعدة طلب مباشر عبر واتساب
ارتفاع أسعار المواد الخام	متوسطة	متوسط	عقود موردين طويلة المدى
تقييمات سلبية	منخفضة	عالي	نظام ضبط جودة + متابعة فورية للشكاوى
صعوبة استقطاب كوادر	متوسطة	متوسط	حوافز وبيئة عمل محفزة

٩. خطة التسويق الرقمي

منصات التوصيل

- التسجيل على هنقرستيشن وطلبات وجاهز منذ اليوم الأول
- الاستثمار في الإعلانات المدفوعة داخل التطبيقات (2,000–3,000 ريال/شهر في البداية)
- استهداف نجمة الذهب في التقييمات خلال أول 90 يوماً

التواصل الاجتماعي

- حساب انستقرام لكل علامة تجارية مع محتوى يومي
- التعاون مع مراجعي الطعام المحليين في الرياض
- حملة إطلاق مع عروض خصم 20% لأول 100 طلب

برنامج الولاء

- قسيمة خصم مع كل طلب خامس
- قناة واتساب للعملاء المتكررين مع عروض حصرية

١٠. خطة التنفيذ

المرحلة	المدة	الإجراءات الرئيسية
التأسيس	الأسبوع 1-2	تسجيل الكيان القانوني، استئجار المطبخ، التعاقد مع الموردين
التجهيز	الأسبوع 3-4	تركيب المعدات، الحصول على التراخيص، تعيين الموظفين
الإطلاق التجريبي	الأسبوع 5-6	تسجيل على التطبيقات، اختبار العمليات، تدريب الفريق
الإطلاق الرسمي	الأسبوع 7	حملة تسويق، عروض افتتاح، رصد التقييمات
التحسين والتوسع	شهر 3-6	تحليل البيانات، تطوير القائمة، دراسة فتح مطبخ ثانٍ

الخلاصة والتوصية

بناءً على هذه الدراسة، يُعدّ مشروع المطبخ السحابي متعدد المفاهيم في الرياض فرصة استثمارية واعدة ذات جدوى اقتصادية مرتفعة. يتميز المشروع بانخفاض نقطة الدخول مقارنةً بالمطاعم التقليدية، وارتفاع نسبة العائد على الاستثمار، وإمكانية التوسع السريع. تتوقف درجة النجاح على ثلاثة محاور رئيسية: جودة الطعام الثابتة، والاستثمار الذكي في التسويق الرقمي خلال الأشهر الأولى، وإدارة علاقة متوازنة مع منصات التوصيل.

التوصية: المضي قدماً في المشروع مع ضمان توفر احتياطي سيولة لا يقل عن 20,000 ريال خارج ميزانية التأسيس لتغطية أي متغيرات في الأشهر الأولى.