شركة الشعلة لخدمات النظافة

دراسة جدوى
مشروع شركة نظافة

نظرة تعريفية على فرص وتحديات السوق السعودي — إعداد فريق الشعلة

خطوات تنفيذ عملية | مقارنة نماذج العمل | محاور التكلفة والتشغيل | قراءة في السوق السعودي

لطلب دراسة جدوى كاملة بأرقام حقيقية مطابقة لمشروعك تواصل الآن

0545125034 - 0569751820

info@elshoula.com

نظرة عامة سريعة على المشروع | 01

بنود التكلفة، وأهم القرارات التشغيلية، عشان تاخد فكرة أولية عن حجم الفرصة قبل ما تدخل التفاصيل والأرقام الدقيقة مع فريق الشعلة. نظافة محترفة تتزايد باستمرار. هذه الورقة تقدم لك خطوط عامة عن أهم المحاور اللي لازم تدرسها قبل الدخول في المشروع: السوق المستهدف، من أكثر القطاعات الخدمية طلبا؛ فمع التوسع العمراني الكبير وزيادة عدد المكاتب والمنشآت التجارية والفندقية، أصبحت الحاجة لشركات قطاع خدمات النظافة في السعودية

> الخاصة. دراسة الجدوى الفعلية بالأرقام الدقيقة المطابقة لمشروعك ورأس مالك ومدينتك يجهزها لك فريق الشعلة مباشرة بعد التواصل معنا.
> ملحوظة مهمة: هذا المستند عرض تعريفي عام يشرح محاور دراسة الجدوى، ولا يتضمن أرقاما أو تكاليف محددة لأن كل مدينة ونشاط له حساباته

- تقييم واقعي لحجم الطلب على النظافة في منطقتك قبل تحديد نوع النشاط.
- فهم أهم بنود التكلفة التأسيسية والتشغيلية اللي لازم تحسبها بدقة.
- اختيار نموذج التشغيل الأنسب لرأس مالك (منزلي، تجاري، أو عقود مؤسسية).
- وضع خطة تنفيذ عملية بخطوات واضحة لأول 90 يوم من الانطلاق.

حجم السوق ومؤشرات النمو في السعودية | 02

بمعايير النظافة والتعقيم، وانتشار ثقافة الاستعانة بمصادر خارجية (Outsourcing) لخدمات الدعم بدلا من تعيين عمالة دائمة داخل المنشأة. مدفوعا بعدة عوامل: التوسع العمراني الضخم وزيادة عدد الوحدات السكنية والمكتبية الجديدة في المدن الكبرى، ارتفاع وعي الشركات والفنادق يشهد الطلب على خدمات النظافة نموا مستمرا

طبيعة العلاقة التعاقدية	مستوى الطلب	القطاع المستهدف
عقود قصيرة، دوران سريع	مرتفع	تنظيف المنازل والشقق (دوري)
عقود شهرية متجددة	مرتفع جدا	المكاتب والشركات الصغيرة
عقود متوسطة إلى طويلة الأجل	متوسط إلى مرتفع	المولات والمنشآت التجارية
عقود موسمية أو سنوية	موسمي / مرتفع	الفنادق والمنشآت الفندقية
عقود سنوية عبر مناقصات	مستقر وطويل الأجل	عقود حكومية / مؤسسية

الدخول لكنه أكثر حساسية للمنافسة السعرية. فريق الشعلة يقدر يساعدك تحدد القطاع الأنسب لمنطقتك ورأس مالك بناء على بيانات فعلية. العقود المؤسسية والحكومية تتميز باستقرار التدفق النقدي لأنها تبرم غالبا لمدة سنة كاملة، في حين يتميز قطاع المنازل بسرعة الدوران وسهولة

أهم بنود التكاليف التأسيسية والتشغيلية | 03

أولا: التكاليف التأسيسية (تدفع مرة واحدة)

- استخراج السجل التجاري والرخصة البلدية للنشاط.
- شراء أو استئجار المعدات والمكانس والمستلزمات الأساسية.
- توفير وسيلة نقل (سيارة مستعملة أو تأجير في البداية).
- الهوية البصرية والزي الموحد والمواد التسويقية.
- إطلاق موقع إلكتروني بسيط وحملة تسويق تأسيسية.
- تجنيب احتياطي طوارئ يغطي أول شهر تشغيل.

ثانيا: التكاليف التشغيلية الشهرية

- أجور فريق العمالة الأساسي وتدريبهم المستمر.
- مواد التنظيف والمستلزمات المستهلكة شهريا.
- وقود وصيانة وسائل النقل.
- ميزانية تسويق وإعلانات مستمرة لجذب عملاء جدد.
- المصاريف الإدارية والتأمينات الاجتماعية (GOSI).

تبي تعرف بالضبط كم تحتاج رأس مال في مدينتك؟

اتصل الآن: 0545125034 — 0569751820 | info@elshoula.com

أسعار المنافسين في منطقتك. فريق الشعلة يقدر يحسبلك السعر الأمثل بناء على بيانات فعلية من السوق اللي تشتغل فيه، مش تقديرات عامة. التسعير الصحيح للخدمة يعتمد على احتساب دقيق لكل بند من البنود السابقة، ثم إضافة هامش ربح مستهدف يراعي

الإيرادات المتوقعة ونقطة التعادل | 04

كل التكاليف التشغيلية والتأسيسية المستهلكة، وبعدها يبدأ صافي الربح الفعلي. الوصول السريع لنقطة التعادل مرتبط بثلاثة عوامل رئيسية: نقطة التعادل هي اللحظة اللي تغطي فيها إيرادات عقودك الشهرية

- عدد العقود النشطة اللي تقدر توقعها في أول 3 – 6 أشهر من التشغيل.
- متوسط قيمة العقد حسب نوع القطاع اللي تستهدفه (منزلي، تجاري، مؤسسي).
- مدى انضباط التكاليف الشهرية وعدم تجاوزها للميزانية المخططة.

الشهري المتوقع، فترة استرداد رأس المال) بتتحدد في دراسة الجدوى المخصصة اللي يجهزها لك فريق الشعلة بناء على مدينتك ونوع نشاطك. كل مدينة وكل نموذج تشغيل له معادلة مختلفة لحساب نقطة التعادل بدقة، ولذلك الأرقام الفعلية (عدد العقود المطلوب، الإيراد

مقارنة نماذج التشغيل: أيهما يناسب رأس مالك؟ | 05

عقود مؤسسية / حكومية	نظافة تجارية (مكاتب)	نظافة منزلية	المعيار
مرتفع	متوسط	منخفض	رأس المال المطلوب
بطيئة (مناقصات)	متوسطة	سريعة جدا	سرعة الدخول للسوق
ممتاز	جيد	متذبذب	استقرار الإيراد
جيد إلى ممتاز	جيد	متوسط	هامش الربح
محدودة العدد	متوسطة	شديدة جدا	المنافسة
مستثمر لديه سيولة وصبر	نمو متوازن ومستدام	بداية بميزانية محدودة	الأنسب لـ

نحو العقود المؤسسية بعد تكوين فريق عمل مدرب وسجل أعمال يمكن عرضه في المناقصات. الشعلة تقدر تساعدك تبني الخطة دي خطوة بخطوة. التوصية العملية غالبا تكون بالبدء بنموذج "منزلي + تجاري صغير" لبناء سيولة نقدية وسمعة في السوق خلال أول سنة، ثم التوسع تدريجيا

التراخيص، المخاطر، وخطوات التنفيذ العملية | 06

التراخيص الأساسية المطلوبة

- استخراج سجل تجاري ورخصة بلدية باسم النشاط.
- اشتراك الغرفة التجارية.
- تسجيل العمالة في التأمينات الاجتماعية (GOSI).
- عقد تأمين ضد الحوادث والمسؤولية المدنية، خاصة مع المنشآت التجارية الكبرى.

أبرز المخاطر وكيفية إدارتها

المخاطرة	إجراء التخفيف
دوران عال للعمالة	عقود واضحة + حوافز أداء + تدريب مستمر
منافسة سعرية شرسة	التمايز بالجودة والالتزام بالمواعيد بدل خفض السعر
تأخر السداد من العملاء المؤسسيين	عقود تتضمن دفعات مقدمة وشروط سداد واضحة
تقلب أسعار مواد التنظيف	التعاقد مع أكثر من مورد وشراء كميات موسمية

خطوات التنفيذ خلال أول 90 يوما

المرحلة	الإجراءات الرئيسية
الشهر الأول	التسجيل القانوني، تجهيز المعدات، توظيف نواة الفريق، إطلاق صفحات التواصل
الشهر الثاني	عروض تجريبية مخفضة لأول عملاء، جمع تقييمات، ضبط التسعير
الشهر الثالث	التوسع في التسويق المدفوع، التقديم على عقود مؤسسية أولى، تثبيت فريق دائم

اللي تقدر تعتمد عليها فعليا في قرار الاستثمار، بأرقام حقيقية مطابقة لمدينتك ورأس مالك، بتوصلك من الشعلة خلال أيام قليلة من التواصل معانا. هذا العرض التعريفي بيديك خطوط عامة بس. دراسة الجدوى الكاملة والدقيقة

جاهز تبدأ مشروعك على أسس صحيحة؟

فريق "الشعلة" الاستشاري يجهزلك دراسة جدوى كاملة بأرقام حقيقية مطابقة لمدينتك ورأس مالك

اتصل الآن: 0545125034 — 0569751820

البريد الإلكتروني: info@elshoula.com