

برنامج الضيافة

الفهرس

2	المقدمة.....
3	الملخص التنفيذي.....
4	وصف للمشكلة التي يعالجها المشروع
6	وصف للأفكار المقترحة لمعالجة المشكلة.....
7	جدول مقارنة بين الأفكار لإختيار الفكره الأفضل.....
9	نموذج العمل التجاري.....
10	الدراسة التسويقية
11	نموذج إستبيان الدراسة التسويقية.....
12	PESTLE AND SWOT ANALYSIS
15	الدراسة الفنية
16	الدراسة الإدارية والقانونية.....
17	الدراسة المالية.....
18	فرص النمو والتطور للمشروع.....

مقدمه

اسم المشروع : -

الضيافه

اسم صاحب المشروع :-

محمد عيد عبد الله

فكرة المشروع :-

توفير سكن مؤقت للحجاج والمعتمرين بصفه خاصه وسكسن مؤقت للمسافرين بصفه عامه .

سبب اختيار الفكرة :-

بعد دراسة السوق تبين أن أعداد الحجاج في تزايد مستمر مما يترتب على مشاكل في السكن والمبيت بصفه خاصه وتوفير

راحة الحاج والمعتمر وغلاء سعر السكن وإحتكار بعض السماسره والفنادق السوق .

القيمه المضافه للمشروع :-

توفير سكن للحاج والمعتمر تحت رقابة وزاره بأسعار أرخص مع إنعاش السوق ورفع درجة التنافس وبالتالي خفض سعر إيجار العقارات وخدمة الحجاج والمعتمرين القادمين من أماكن بعيدة في إيجاد سكن ومبيت بسورع أسرع وأرخص وفائده لأصحاب العقارات في إعطائهم الحق في الإنتفاع بعقارهم وكسب المال منها .

الشكل القانوني للمشروع: مؤسسة/ شركة :-

شركة الشخص الواحد

الملخص التنفيذي

للمملكة العربية السعودية إمكانات ضخمة كوجهة سياحية وخدمية لخدمة حجاج بيت الله. إنها بلدة جميلة و فريدة وتمتلك الكثير من سبل توفير الراحة للحجاج والمعتمرين في مناسك الحج التي قامت المملكة باستضافتها و التكفل بها لقرون عدة . بالرغم من ذلك فهناك عبئ على عاتقها من حيث الزيادة السنوية في أعداد الحجاج التي تستضيفها المملكة كل عام وبالإخص في مشكلة توفير السكن لهم لعدة عوامل خارجة عن إرادتها كاحتكار السماسره السوق وأصحاب الفنادق التي هدفها إستغلال السوق السياحية . لذا يمكن القيام بالكثير لتطوير وتعزيز صناعة السياحة في المملكة وكذلك زيادة إسهامها الاقتصادي و الاجتماعي والأهم من ذلك توفير راحة الحجاج والمعتمرين.

الهدف الرئيسي :-

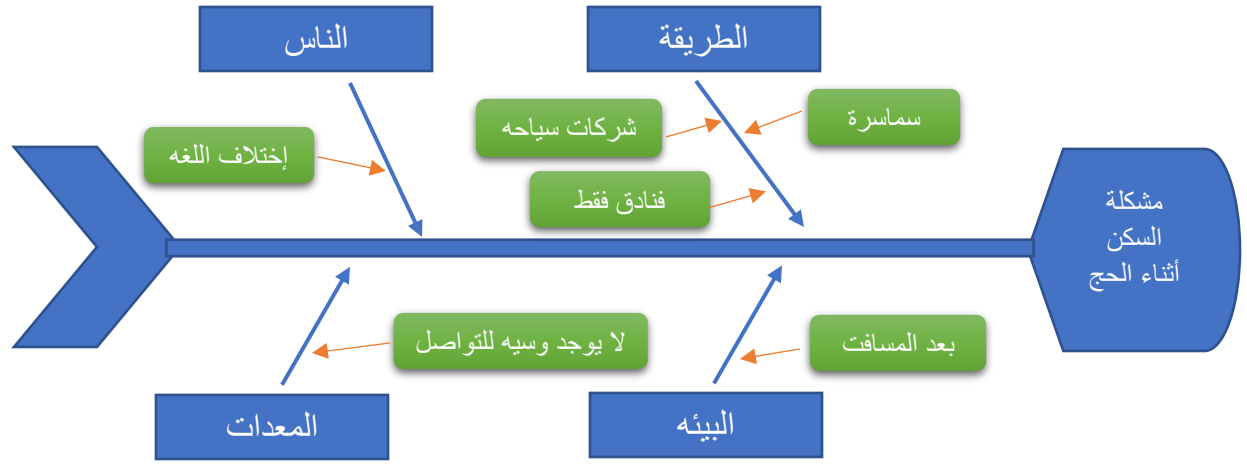
هو إصدار برنامج (تطبيق) يقوم بزيادة المنافسة عن طريق زيادة المشاركة الأهلية في مكة والمدينة عن طريق إسكان الحجاج وإنتقالتهم عن طريق عمل تطبيق يسمح للمقيمين في مكة والمدينة والذين يمتلكون وحدات خالية سواء (غرف ، منازل ، أحواش ، خيام ، كرفانات) حيث يسمح بعرض هذه الوحدات بدون وسيط على الحجاج في جميع أنحاء العالم .

مميزات المشروع :-

1. تساعد على زيادة المعروض بدون وسيط أو سمسرة مما يقلل التكاليف .
2. تقنين هذه الوضعية مما يعود بالنفع أمني وإقتصادي على الدولة والمواطن والحاج .
3. فتح سوق حر للتنافس مما يساعد على إنعاش السوق العقاري وإنخفاض الأسعار بسبب آلية العرض
4. والطلب .
5. التسهيل على شريحة واسعة من الحجاج من مختلف الفئات العمرية والإقتصادية من العثور على
6. إقامة مناسبة لدخلهم قبل وأثناء موسم الحج والعمره مما يساعد في تقليل تكلفه الرحله بشكل كبير .
7. الحد من مشكله التكدس والإزدحام .
8. حل جزئي من مشكلة المأكل والمشرب والإنتقالات .
9. إجبار الفنادق على تخفيض أسعارها .

وصف للمشكلة التي يعالجها المشروع

نتيجة للتزايد المستمر في أعداد الحجاج كل عام مما أدى إلى سعي المملكه لتوفير وسائل راحه لهم وإكتشاف طرق جديده لحل مشاكل الحجاج المعتمرين إكتشفنا أن معظم الحجاج يعانون من مشكلة السكن بسبب بعد المسافه وعدم وجود طريقة مباشره للوصول إلى أماكن الإقامة المباشره سواء فنادق أو أماكن خاصه فأصبحت الطريقه الشائعه لحجز الحج والعمره عن طريق شركات السياحه أو السماسره الذين يتربحون من هذه المعامله وأحيانا بشكل مبالغ فيه لهذا السبب إرتفاع الأسعار أصبح هناك صعوبه شديده للفئات الأقل قدره ماليه على القيام بزيارة الحج أو العمره وبعد عدة أبحاث وتقسيات وتحليلات منها طريقة مخطط هيكل السمكة كما هو مرفق في شكل (1-1)



شكل (1-1)

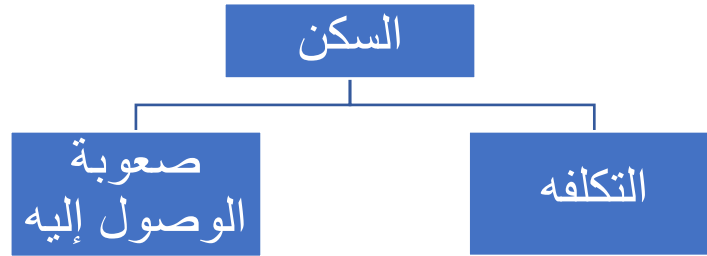
لذلك قمنا بعمل تطبيق إلكتروني يمكن بالربط مباشره بين الحاج أو الزائر وأي جهه تملك أماكن إقامه سواء فنادق أو فيرها ويتم الحجز مباشرت لحل كل هذه المشاكل التي تواجه الحجاج والمعتمرين .

أسباب تدل على أنها المصدر الأساسي :-

1. عدم وجود رقابه على العملية .
2. عدم وجود سوق واسع لعدم وجود وسيلة للعرض والتواصل .
3. زيادة أعداد الحجاج عن الطاقة الإستيعابية للفنادق .
4. إحتكار شركات السياحة للسوق وجعلها المتحكم في الأسعار .
5. عد وجود وسيلة إتصال مباشرة بين الزائر وصاحب العقار [الوحده السكنيه]

الملخص :-

ملخص المشكله صعوبه في الوصول إلى أماكن السكن بدون وسيط [سمسار أو شركة سياحه] وإنعكاس ذلك على التكاليفه الكليه للحج والعمره كما هو موضح في شكل (2-1) .



شكل (2-1)

وصف للأفكار المقترحة لمعالجة المشكلة

نظرا لأن هناك صعوبة في الوصول إلى أماكن السكن بدون وسيط مثل [سمسار أو شركة سياحه] وإنعكاس ذلك على التكلفة الكلية للحج والعمرة توصلنا للحلول والأفكار التالية والمقارنه بينهم **وهم :-**

1. **عمل تطبيق للسكن :** حيث يتم توصيل صاحب العقار بالمأجر مع وجود رقابه .
2. **السكن المؤقت :** عباره عن مجمعات سكنيه في أماكن السفر والإسراحات أو عند الحج والعمرة وهو عباره عن مبنى ضخم يضم العديد من الغرف التي يمكن حجزها عن طريق برنامج أو من خلال موقع إلكتروني وكل ما تحتاجه هو قراءة الرمز الشريطي (Barcode) لكي يتم فتح الباب .
3. **إيجار خيمه :** برنامج يتيح لكل من يملك خيمه بإيجارها للمسافر .
4. **الوحدات مسبقة الصنع:** وحدات الخرسانة الجاهزة وغرف مبنية في المصنع، يتم نقلها إلى موقع البناء للتركيب .
5. **تطبيق فكرة الادخار الإسكاني الإلزامي** كجزء من الاقتطاعات التأمينية الاجتماعية، بما يسهل الحصول على الحلول الإسكانية .

جدول مقارنه بين الأفكار لإختيار الفكره الأفضل :-

الأفكار		تطبيق للسكن		السكن المؤقت		إيجار خيمه		الوحدات مسبقة الصنع		فكرة الادخار الإسكاني الإلزامي	
المقارنه	ميزه	عيب	ميزه	عيب	ميزه	عيب	ميزه	عيب	ميزه	عيب	ميزه
سهل الإستخدام	1		1		1		1		1		1
السعر	1		1		1		1		1		1
سهل الصيانه	1		1	1		1		1			1
توفير قطع الغيار	1		1	1		1		1			1
منافسة تجار أقل	1		1		1		1		1		1
الصلاحية والتحمل	1		1	1		1		1			1
شريحة المستفيدين	1		1		1		1		1		1
الحجم الأمثل	1		1		1		1		1		1
الوزن الأنسب	1		1		1		1		1		1
سهل التصنيع	1		1	1		1		1			1
سهولة الإجراءات القانونية	1		1	1		1		1			1
الجانب الأخلاقي	1		1		1		1		1		1
قلة المشاكل الناتجة من الحل	1		1	1		1		1			1
حل متنقل	1		1		1		1		1		1
عنصر السلامة	1		1		1	1		1			1
الإبداع وإثارة الدهشة	1		1		1		1		1		1
المجموع	16	0	10	6	14	2	12	4	10	6	
الفرق	16	4	12	8	4						

بعد المقارنه بين الأفكار الخمس الأفضل إتضح من المقارنه أن فكرة تطبيق للسكن هو الأفضل من بينهم .

مميزات الفكره :-

1. تسهيل على الحجاج والمعتمرين القادمين من خارج البلاد وأيضا من داخلها .
2. إلزام الشركات المحتكره للسوق من خفض أسعارها .
3. وجود رقابه من الدوله على التطبيق .
4. سهولة الإستخدام .
5. إنعاش السوق المحلي .

(نموذج عمل لبرنامج الضيافه)

Key Partners

- شركاه تسويقيه

Key Activities

- عمل تجاري
- خدمه
- منصه وشبكه

Value Propositions

- الأداء الأفضل
- فكره جديده
- السعر الأفضل
- المخاطر منخفضه
- وجود الرقابه

Customer Relationships

- خدمات ذاتيه

Customer Segments

- الأسواق الجماهريه
- أصحاب العقارات
- الباحثين عن عقارات للإيجار

Key Resources

- خوادم للموقع
- مبرمجين
- إجراءات
- الترخيص

Channels

- موقع إلكتروني

Cost Structure

- العرض والطلب
- التنافس

Revenue Streams

- إعلانات
- رسوم الوساطه
- الترخيص بالإستخدام

الدراسة التسويقية

ما هو العميل الحالي أو المرتقب ؟

يستهدف المشروع أو البرنامج الحجاج والمعتمرين المسافرين والقادمين من كل أنحاء العالم والذين تواجههم مشكله في توفير السكن بصورة سريعة وبسعر معقول وأيضا الحجاج والمعتمرين من نفس البلد القادمين والمسافرين من مناطق بعيدة بل ولا تقتصر فكرة المشروع فقط على الحجاج والمعتمرين بل وعلى جميع المسافرين لمساعدتهم في إيجاد سكن ومكان مبيت وكلهم تحت رقابة من الوزارات المختصة .

الملاحظة :

لاحظنا أن الحجا يعاني مش مشكله في إيجاد سكن للمبيت خاصتا في مينا ومزدلفه وبالتالي عاد بالضرر على الحجاج كبيرى السن بالأخص ووممن لديهم أمتعه ويريدون حفظها في مكان خوفا من ضياعها وأيضا هناك إرتفاع مبالغ فيه في أسعار الفنادق أثناء موسمين الحج العمره .

بعض المقابلات الشخصية :

بعد عمل مقابلات شخصيه مع بعض الحجاج السابقين والمعتمرن تبين لنا الآتي :-

- تواجههم مشاكل في إيجاد سكن بشكل سريع وبسعر مناسب .
- إستغلال أصحاب الفنادق إحتكارهم للسوق في موسم الحج رفع سعر الإيجار وأيضا شركات السياحه بصورة مبالغ فيها .
- مشكلة دورات المياه بالنسبه لكبار السن ومن يعانون من مرض السكر وبعض الأمراض المزمنه .
- صعوبه في حجز سكن في وقت الحج لقت توافرها .
- إحتياج الحجاج لأماكن حفظ الأمتعه كسكن مؤقت .
- إتاحة الفرصه لأصحاب العقارات من إيجار عقارهم .

عمل نموذج للإستبيان (أسئلة مغلقة) :-

1. هل تعاني مش مشاكل في توافر السكن أثناء الحج
(نعم / لا) .
2. هل تعاني من إرتفاع سعر السكن
(نعم / لا) .
3. هل تعتقد أن أصحاب شركات السياحة والفنادق يحتكرون السوق
(نعم / لا) .
4. هل عمل برنامج يتيح لأصحاب العقارات من إيجار عقارهم سيقفل سعر السكن
(نعم / لا) .
5. هل تعاني مش مشاكل في حفظ أمتعتك من فقدان والضياع أو السرقة
(نعم / لا) .
6. هل تعتقد أن البرنامج سيكون مفيد لك
(نعم / لا) .
7. هل تتقبل أن تقوم بإيجار عقارك أثناء موسم الحج للحجاج إنت كنت تملك
(نعم / لا) .

PESTLE and SWOT analysis

i'm gonna talk about analysis we have external and internal analysis factors we'll consider in our project and i'll start by external which is (PESTLE analysis) and is an acronym for :-

political

The main opportunities and threats resulting from political changes taking place in Egypt include the following:

1. they have a stable political system .
2. Extensive support for small, medium and micro enterprises .

ECONOMIC

1. The interest rates are currently fairly low. This is encouraging for businesses as the cost of borrowing is lower .
2. More people have a greater spending power .
3. The petrol prices are stabilizing, however, there is potential for the prices to rise in the near future.
4. our economic situation is in it's way to improve .
5. we suffer from price fluctuation .

SOCIAL

1. according to level of education and culture aspects will be accepting our idea
2. Crime levels are still considerably high, this has an adverse effect on cars as there are a lot of loses due to thefts

TECHNOLOGICAL

1. people in Egypt have great accessibility to technology which will help us as well .
2. Machinery and equipment contributes to the efficiency and effectiveness of the operations of businesses.

legal

1. may be in the future government might apply some taxes on online business .

ENVIRONMENTAL

There is a growing local and international advocacy for environmental friendliness. So the project will keep the following in mind and take the necessary measures to ensure that it is an environmentally friendly business through:

1. Reduce pollution from disease transmission
2. Reduce congestion

after analysing external factors affecting our business we are gonna analyse our internal situation through SWOT analysis :

Strengths

The key strengths inherent in الضيفه Services include the following:

1. Good relationships with customers while working informally.
2. passion
3. creativity
4. new idea

Weakness

in anther hand we are doing our best to overcome our weaknesses which are :

1. lack of experience
2. trustworthy
3. limited resources

Opportunities

there are some point that can help us well to conquer the market are :

1. The existence of untapped markets
2. The opportunity to enhance sales by internet marketing
3. The growth potential of the real estate market
4. demanded service
5. new field

Threats

Perhaps at beginning we can consider them threats but in the future we can overcome them and they include :

1. Competitors (like janitor and gas station)
2. server cost (we will may have to pay money for the online server).

الدراسات الفنية

بناءً على دراسته التسويقية للبرنامج والمعلومات التسويقية سيتم عمل دراسته الفنية وذلك من خلال شرح الآتي :-

1. مستلزمات التشغيل :-

ما يلزمنا لعمل هذا البرنامج والمشروع هو

- المبرمجين القائمين على صنع الموقع والتطبيق .
- Server أو ما يسمى بالخادم لتخزين التطبيق عليه ليكون منصه لإستعمال التطبيق .

2. وصف عملية إستخدام التطبيق :-

يقوم التطبيق على فكره عرض وطلب فك من له عقار يريد أن يأجره ليستفيد من إيجاره يعرضه على التطبيق ويقوم الطالب أو الحاج والمعتمر بالبحث عن العرض المناسب للحاله الماديه له وما يتوافق مع إمكانياته .

3. نوع التقنيه التي سوف نستخدمها ل عمل التطبيق :

سوف نعمل على تقنية MVC 5 لضمان الأمن بين العارض والطالب وسرعه في التنفيذ .

4. المساحه المطلوبه لتخزين بيانات العملاء :-

سوف نعمل على ما يسمى ب Big data لضمان تخزين بيانات ضخمة دول عطل في البرامج .

الدراسة الإدارية والقانونية

- **قانونية المشروع :-**
كما وضعنا سابقا في تحليل PESTLE أنه لا توجد صعوبة بالنسبة قانونية المشروع من الناحيتين الحكومية والشعبية .
- **التراخيص :-**
هو مشروع خدمي هدفه خدمة الحجاج والمعتمرين بصفه خاصه .
- **الجهات المراقب عليه :-**
سيكون تحد رقابة وزارة الحج والإسكان .

الدراسة المالية

رأس المال المطلوب للمشروع :-

بناءً على التحليل الفني للمشروع فسوف نجد أنها كلها خاصه بالإنظمه البرمجه وهي كالتالي :-

No:	البند	التكلفة	ملاحظات
1	Server Host	1080 /سنة	
2	Web Project	15000	
3	Template	1000	
	الإجمالي	17080	

تقدير العائد من للمشروع :-

إن هذا المشروع هو مشروع خدمي لايهدف إلى الربح وتسعى الشركة لتقديم خدماتها من وصل أصحاب العقارات بالمستثمرين بدون سماسره، وبذلك يكون العائد من هذا المشروع هو تحقيق الاهداف المرجوة من تنفيذه والتي من ابرزها:

- توفير الخدمات في المناطق البعيدة .
- توفير عناء ومشقة السفر للمواطنين القاطنين في المناطق البعيدة .
- خدمة المواطنين ذوي الظروف الخاصة والمرضى والمسنين .
- منع إحتكار السوق .
- إنعاش السوق المحلي في المملكة .
- تسهيل على الحجاج والمعتمرين .

وصف لفرص النمو والتطور للمشروع

يهدف المشروع بشكل أساسي إلى خدمة حجاج بيت الله الحرام وتوفير سبل الراحة لهم من خلاص تسهيل فرص العثرو على سكن لهم وبالأخص الحجاج القادمين من أماكن بعيدة مثل شرق آسيا وغرب أفريقيا فبالتالي هدفنا في المقام الأول خدمة الحجاج وفي المستقبل نهدف إلى توسعة المشروع لجميع أنحاء المملكة لإتاحة الفرصه لكل من يملك عقار ويريد إيجاره بدون وسيط وأيضا لمن يبحث عن إيجار وبدون وسيط أيضا بكل سهوله ويسر وتحت رقابه من الوزاره وضمان عدم ضياع الحق وإحتكار السوق وهذه كخطوه ثانيه ومن ثم التوسع على مستوى الوطن العربي في المستقبل .