

دراسة جدوى مشروع سوبر ماركت كاملة:

ابرز 8 عوامل للنجاح

كم يكلف مشروع سوبر ماركت؟

فما يلي **دراسة جدوى مشروع سوبر ماركت pdf** وهي تجربتي كملخص تشمل **قائمة أصناف وبضائع البقالة وحساب نسبة ارباح السوبر ماركت** اليومي و تكلفة انشاء المشروع وكل ما تحتاج الى معرفته اذا كنت تود فتح محل بقالة صغير او كبير او متوسط الحجم خطوة بخطوة ولكن عليك ان تعرف مجموعة من المعلومات فى البداية ان نسبة ربح السوبر ماركت جيدة ليكون **مشروع ناجح** بالنسبة لاي شخص كما انه من اهم الافاكر التى يمكن ان يلجئ اليها اي شخص يفكر فى انشاء **مشروع تجاري** خاصة انه لا يحتاج الى الكثير من التفاصيل او دراسة من نوع ما من اجل انشاءه فلا توجد صناعه فى هذا المشروع بأستثناء صناعة المال لكن هذا لا يمنع ان عليك الاخذ بأسباب النجاح ودراسة كل شئ جيد وهذا ما سنوضحه لكم فيما يلي.

كيف ابدا مشروع سوبر ماركت صغير؟

فى بداية الامر عليك تحديد التكاليف التى ستعتمدها فى انشاء الماركت الخاص بك لكن ثم تبدا ببناء على ذلك فى اختيار المكان وعليك ان تتفهم انه يمكنك ان تفتح سوبر ماركت فى اي مكان وبأى حجم كان حتى ان كنت تود ان تعتمد عليه على شكل فكرة **مشروع من المنزل** مثل اي **مشروع فى القرى** يصلح ذلك وبما اننا وضحنا ان المشروع بأحجام مختلفة فكان يجب ان نوضح الفكرة كاملة ويتم تحديد مكان الانشاء بناءً على عدة عوامل وهي كالتالي

- اختيار المحل فى منطقة سكنية ويفضل ان تكون بها حركة **مرور** كبيرة مثل الشوارع الرئيسية ومواقف السيارات والقطارات وبجانب محطات المترو فى المدن.
- اختيار محل جيد الحجم يتواجد به **كهرباء** وكذلك **مياه** وبمساحة مناسبة يفضل ان لا تقل عن 40متر للسوبر ماركت المتوسط الحجم.
- يفضل ان يكون المحل امامه مكان فارغ ليتمكنك من عرض بعض اجزاء من البضاعة فى الخارج ووضع **الثلاجات** اذا كان حجم المحل بسيط ولديك بضاعة متوفرة كما ان هناك مواسم يكون مطلوب بها عرض المزيد من البضائع بشكل واضح.
- اختار محل فى منطقة لا يوجد بها سوبر ماركت ومتعطشة لوجود محل سوبر ماركت بها كأختيار افضل او ان كان هناك سوبر ماركت فيفضل ان تكون المسافة بينك وبينه لا تقل عن 50متر.

متطلبات وخطوات ترخيص سوبر ماركت

- من المعروف ان كل المشروعات التجارية تحتاج الى تراخيص للبدء بها مثل التراخيص من الصحة والتموين وكذلك **السجل التجاري** و**البطاقة الضريبية** لتسيير مشروع تجاري واجراءتها ربما تكون مختلفة من دولة الى اخرى ونعرض عليكم الاجراءات الخاصة بها فى مصر وهي كالتالي
- صورة بطاقة **الرقم القومي** والاصل ليطلع عليه الموظف فى حالة الحاجة لذلك.
- تحتاج لأحضار توكيل اذا كنت موكل عن احد الاشخاص للقيام بذلك.
- **سداد** الرسوم المطلوبة واحضار ايصال اثبات الدفع.
- صورة ترخيص المحل مع الإطلاع على الأصل.
- رسم هندسى أو كروكى لموقع الإشغال.
- صورة البطاقة الضريبية مع الإطلاع على الأصل.
- شهادة صحية بما انك تعمل بالمواد الغذائية.
- **عقد الايجار** او التملك الخاص بالمحل واذا كان ايجار يفضل ان لا يقل عن فترة 5 سنوات.
- ايصال كهرباء حديث وايضاً **فاتورة مياه** بتاريخ حديث الاصدار.
- بعد تجهيز الاوراق المطلوبة تقوم بتقديمها للحى لأستخراج الترخيص المطلوب ولا يتسغرق ذلك وقت طويل مطلقاً ويمكنك الرجوع الى الموقع الرسمي الخاص بالمحافظة لديك لتتعرف على الاجراءات بشكل اوضح.

تكلفة تصميم ديكور سوبر ماركت صغير

بعد استكمال اجراءات الترخيص وكافة المتطلبات الخاصة بأشياء السوبر ماركت نقوم بتجهيز المحل وتحتاج فى المحل الى العديد من الاشياء وهي كالتالي:

- تبدء فى انشاء الرفوف الخاصة بالمحل لديك والتي يتم وضع البضائع عليها والتي تشمل كل ما يمكن عرضه امام الزبائن بدرجات الحرارة العادية وتستطيع البحث عن استاندات سوبر ماركت مستعملة ان كان لديك رأس ما بسيط
- ثلاجات عرض وهذه الثلاجات التى تستخدم لعرض الشيكولاتة وكذلك الجبن واللانشون وكل شئ يحتاج لدرجة حرارة اقل ويفضل الاحتفاظ به فى الثلاجة مثل الرنجة
- ثلاجات البيبسي وهى الثلاجات المخصصة لعرض الببسي بأنواعه المختلفة وهي مختلفة عن ثلاجات الشكولاتة والمواد الغذائية الاخرى (يمكنك الحصول عليها مجاناً من الموردين).
- ثلاجات تخزين او ديب فريزر وهو الذي يمكنك تخزين المواد الغذائية المختلفة بها مثل الايس كريم والرنجة والمثلجات بأنواعها
- تجهيز المحل بالكهرباء بشكل جيد وتركيب المراوح والتكييف للمكان ان كان هناك امكانية لذلك.
- ضبط الواجهة لتلائم مع شكل المحل ومكان تواجده وفئة الزبائن التى تتعامل معها.

- تركيب بنر اعلاني كبير على واجهة المحل يوضح اسمه وربما تستطيع ان قمت بإنشاء واجهة من الزجاج ان تقوم بطباعة اسم المحل عليه ايضاً.
- ويمكنك ان تشتري تلك الاشياء جديدة او مستعملة من خلال العديد من الطرق وهناك شركات متخصصة فى تجهيزات السوبر ماركت منتشرة فى كل مكان كما تستطيع ان تشتري من احد من يقومون بتصفيات للمحلات الخاصة بهم بالاضافة لأنك تستطيع ان تشتري بعض تجهيزات السوبر ماركت اون لاين وستصلك اينما تريد او حتى باب منزلك.

احضار البضائع او قائمة بضائع السوبر ماركت

قبل ان تفكر فى احضار البضائع والاماكن التى يمكن ان تشتري البضائع منها عليك ان تتأكد من نوعية البضائع المطلوبة بمكان فتح السوبر ماركت او المكان الذي ستبدء فيه ولديك عدة طرق لأحضار البضائع والتي تتوقف على ما لديك من مال فى بداية الامر

- **الحصول على البضائع من تجار الجملة:** فى كل مكان هناك تجار للجملة وموزعين يمكن الحصول على البضائع منهم كل ما تحتاج اليه هو الوصول لأحد **تجار الجملة** قريب من مكان المحل الخاص بك وشراء البضائع منه.
- **الموزعين:** هما الموزعين المتجولين بالسيارات ويكون الحصول على البضائع منهم اصعب لأنه لا تعلم مواعيد مرورهم ومدى تناسبها مع احتياجاتك بالاضافة انه يجب ان يكون لديك رأس مال كبير لان الدفع يكون على الاغلب كاش.
- **الشركات:** هناك شركات **توزيع مواد غذائية** ويكون لديها اجمالي ما يحتاج اليه السوبر ماركت من مواد غذائية سواء جافة او خاصة بالثلاجة ويمكن التفاوض معها على دفع اجزاء معينة او الحصول على بضائع بأرقام معينة.
- **المصادر:** وهي طريقة صعبة لا انصح بها وهي الحصول على المنتجات من خلال الشركات المنتجة لها نفسها.
- لاتنسى انه يمكنك ان تتعرف على البضائع المطلوبة من خلال فحص السوق بنفسك وانه يمكنك الاتفاق مع تاجر الجملة او الشركة التى تتعامل معها لجلب البضائع من اجل ارجاع ما لا تحتاج اليه من بضائع كما يمكنك شراء البضائع بأسعار مخفضة من خلال **موقع سوق دوت كوم** والذي سيقوم بتوصيل البضائع حتى منزلك او محل السوبر ماركت الخاص بك.

قائمة بضائع السوبر ماركت

تستطيع الحصول على قائمة منتجات السوبر ماركت pdf من خلال احد شركات الجملة التى ستتعامل معها بسهولة كما يمكن الحصول عليه من خلال الموزعين وكذلك من خلال برامج ادارة السوبر ماركت والتي تضم قاعدة بيانات اصناف السوبر ماركت مصر او السعودية او المكان الذي ستقوم بعمل المشروع به لان المنتجات التي تباع في السوبر ماركت يكون تحديدها مبنى على المكان والجمهور

المستهدف ويوجد عدة **برامج محاسبة** متخصصة فى ادارة السوبر ماركت وفيما يخص أكثر المنتجات مبيعا في السوبر ماركت يمكن معرفتها بعد مرور بضع اسابيع على عمل المشروع

تكلفة مشروع السوبر ماركت

اذا كنت تريد معرفة كم يكلف مشروع سوبر ماركت فهى متوقعة على حجم المشروع والمكان الذي تستهدف انشاء المشروع به وايضًا فيما يخص التكاليف التى نتحدث عنها هي تكلفة انشاء سوبر ماركت بمصر مما يعنى ان هذه التكاليف ليست قديمة كما هو الحال فى المواقع الاخرى او وهمية وكذلك لن تكون حديثة ربما تتغير التكلفة والمال او قيمته.

يمكنك ايضا قراءة >> = **افكار مشاريع جديدة ومبتكرة**

1- تكلفة مشروع محل بقالة صغير فى القرى

- **التكاليف الرئيسية فى البداية**
- 1. ايجار محل من 300 الى 500 جنية بالاضافة الى رسوم التأمين فى البداية والتي تختلف من بلد لأخرى كمتوسط 2000 جنية.
- 2. تكاليف التجهيز للرفوف والثلاجات والبنرات و**الاعلانات** من 20 الى 30 الف جنية.
- 3. تكاليف شراء البضائع للمحل وهي من 50 الى 100 الف جنية.
- **التكاليف الشهرية**
- 1. بالنسبة لأجور العمال فلا حاجة لها يفضل ان تقوم بنفسك بالادارة.
- 2. بالنسبة للإيجار الشهر من 300 الى 500 جنية.
- 3. التكاليف الشهرية للكهرباء والماء متوسط 200 جنية.
- **المبيعات**
- 1. فى بداية الامر ربما تكون المبيعات اقل وذلك متوقف على المكان والاعلانات التى قمت بها وحاجة المنطقة للسوبر ماركت الخاص بك والمبيعات كمتوسط فى القرى تصل الى 1000 جنية يومياً بمعدل 30 الف جنية شهرياً يمكن ان تكون تكاليف البضائع على هذا الرقم كمتوسط 23 الف جنية وبذلك تكون الارباح بمعدل 7 الالاف جنية تقريباً وهو دخل جيد لكنه ليس مؤكداً لعدة اسباب
- 2. الارباح تختلف على حسب نوعية البضاعة والربح بها.
- 3. معدل المبيعات فمن المعروف ان زيادة المبيعات تعنى زيادة الارباح.
- 4. المصروفات الخارجية الشهرية ومعدل شراء البضاعة والزبائن وكذلك معدل التوسع فى المحل.

2- تكلفة مشروع ميني ماركت متوسط فى المدن

ويختلف الامر فى المدينة عن القرية لأنه هناك متطلبات اكثر وشكل معين وكذلك بضائع بقدر اكبر وخاصة لان المدن تتمتع ببعض الرفاهية فى هذه النوعية من التجارة

- **التكاليف الاساسية في البداية**
- 1. محل لا تقل مساحته عن 80 متر مربع كمتوسط فى البداية بأيجار شهرى من 3 الى 6 الالاف جنيهاً.
- 2. ارفف وتجهيزات للمحل وثلاجات وبنرات واعلانات بمتوسط تكاليف 50 الف جنيهاً.
- 3. البضاعة ولا يقل ما تحتاج اليه من بضائع فى المدينة على الاغلب عن 150 الف جنية تقريباً.
- **التكاليف الشهرية**
- 1. فى المدينة غالباً يكون الطلب اكثر لذا ستحتاج الى عمالة.

2. فى المدينة تكون تكاليف الكهرباء الشهرية اكبر نظراً لأستخدام معدل اكبر من الاضاءة والبنرات المضيئة وغيره.

3. تكاليف العمال ربما ستحتاج الى ديلفريه للتوصيل للمنازل ومساعدين فى السوبر ماركت لمساعدة الزبائن ومساعدتك فى العمل وستحتاج الى كاشير ايضاً على الاغلب.

يمكنك ايضاً قراءة >> = **مشروع مصنع مسامير**

الاعلان عن السوبر ماركت والتسويق له

- اولاً بالنسبة للاعلان عن السوبر ماركت فى القرى يتم بعدة طرق منها طباعة ورق عليه اعلان عن الافتتاح وتوزيع فى اماكن التجمعات كالمساجد بعد صلاة الجمعة بالاضافة الى امكانية توزيع الكروت الخاصة بالمحل وكذلك توزيع بنرات فى الشوارع وعلى اعمدة الانارة وفى الطرقات.
- ثانياً بالنسبة للمدن لا يختلف الوضع كثيراً فمع ما يصلح من الطرق المذكورة فى القرى نقوم بتوفير العروض اليومية او الاسبوعية للزبائن بالاضافة الى الكروت والخدمات المجانية مثل خدمة الديلفري لا تنسى ان افضل طريقة للاعلان هي الاسعار المخفضة ولكى تستطيع القيام بذلك عليك ان تقلل من نسبة الربح وكذلك الحصول على البضاعة بأسعار اقل.

كيف احسب ارباح السوبر ماركت

1. تستطيع حساب الارباح ب 4 طرق مختلفة
الطريقة الاولى: يومياً تقوم فى نهاية كل يوم بحساب المبيعات ومعرفة الواردات وخصم سعر البضاعة لمعرفة الارباح لكنها ليست الافضل لوجود تكاليف اخرى تحتاج لحسابها منها التكاليف الخاصة بالكهرباء والايجار واجور العمال ان وجدت.
2. **الطريقة الثانية:** شهرية وهي مناسبة لمن لديه رأس مال محدد يقوم بشراء البضاعة بأستخدامه ومن هنا يمكن جمع الارباح الشهرية ثم يخصم منها تكاليف البضاعة + الاجور + الايجارات = الربح.
3. **الطريقة الثالثة:** يمكن تحديد الربح فى كل مرة قبل شراء بضاعة جديدة وذلك من خلال انك تقوم بأحتساب البضاعة المباعة وحساب العوائد ثم خصم سعر البضاعة منها ثم تحدد الربح قبل شراء البضاعة الجديدة
1. **الطريقة الرابعة:** وهي الطريقة الافضل بعد بدء المحل مباشرة يتم وضع كافة الاموال فى مكان معين والحفاظ عليه ويتم شراء البضاعة الجديدة بأستخدامه والقديمة ثم تقوم فى نهاية الشهر بحساب ما يتوفر لديك من مال بعد دفع كافة التكاليف وتحديد ما تبقى لديك من بضاعة وما تم بيعه فعلياً واصبح من النواقص.

ازاي اعمل سوبر ماركت ناجح؟ عوامل نجاح مشروع السوبر ماركت

1. الحفاظ على توافر جميع انواع البضائع المطلوبة.
2. عدم شراء اي بضائع ليس عليها طلب بالمنطقة الموجود بها المحل.
3. اختيار محل مناسب كما وضحنا وبالشروط التى تساعد فى رواج عملية البيع والشراء.
4. اذا كان لديك محل فسيكون افضل من دفع الايجار.
5. اذا كنت بمنطقة يسهل بها التوصيل للمنازل يمكنك توفير خدمة التوصيل مجاناً.
6. وفر بالمصروفات كلما استطعت لكن بدون التأثير على جودة الخدمة ومما تقدمه للزبائن.
7. قدم العروض للزبائن دائماً وتذكر انه ليس بالضروري ان يكون هامش الربح اكبر لكن الافضل ان تبيع اكثر.

8. حافظ على النظافة سواء نظافة البضاعة او العاملين بالمكان او نظافة المكان ككل بشكل عام وحارب اي روائح غير جيدة.
9. تخصيص رقم هاتف لأستقبال **الشكاوي** والاقتراحات والاهتمام بها من اجل ارضاء الزبائن.
10. يفضل ان يكون المكان مفتوحاً لأطول فترة ممكنة وخاصة اوقات الذروة وان استطعت تقديم خدمة 24 ساعة فهو افضل لك بالطبع من ناحية الربح وبشكل خاص فى المدن.
11. تأكد من ان العمالة بالمحل هم اشخاص على قدر المسؤولية بشوشين يقدمون العون والمساعدة بلطف للزبائن واذا كنت تقدم تلك الخدمة بنفسك فحاول ان تكون مثالياً فى التعامل مع زبائن المحل بقدر الامكان حتى يعودوا لك مرة اخرى.

معلومات اضافية عن تجهيزات السوبر ماركت

سأمنحك فيما يلي مجموعة من المعلومات الاضافية والقيمة التى ستكون مفيدة بالنسبة لك وستساعدك بالطبع على معرفة المزيد من الاشياء المهمة والتى ستوفر عليك دفع الكثير من المال

- بالنسبة لثلاجات العرض اذا كان لديك محل تمليك او ايجار لفترة طويلة يمكنك التواصل مع شركات البيبسي وشركات التوريد لتقوم بمنحك الثلجات مجاناً من خلال بعض الاجراءات.
- اختيار محل فى منطقة سكنية ضخمة ولديك الكثير من لزبائن يجعل جميع الشركات التى تنتج منتجات يمكن بيعها السوبر ماركت تتهافت على انشاء البئر الاعلانى للمحل والواجهة الخاصة به كمثال **بيبسي**، كوكولا، **شركات** الشيبى و السمن، الزيوت، الشكولاتات والاييس كريم وايضاً الكيك والحلوي.
- تستطيع ان تشتري ثلاجات وارفف واستنندات مستعملة بكل سهولة ان بحثت عن ذلك وتستطيع الوصول اليها بأقل الاسعار وبتكلفة لا تتعدى 25% لبعض الاشياء من سعرها ان قمت بشراء الجديد منها خاصة بالوقت الحالى.
- بالنسبة للبضائع يمكنك ان تدفع جزء كاش وجزء بالاجل ان استطعت الوصول مع المورد لأتفاق ما وبذلك لن تحتاج لتوافر مبالغ كبيرة للبضاعة فى بادئ الامر.
- بخصوص السؤال الدائم عن قائمة اصناف سوبر ماركت يمكنك ان تتعرف عليها بكل سهولة من الموردين للبضائع والشركات الكبيرة التى تقوم بتوريد البضائع للمحل او الموزعين المحللين الاقرب لك.

أسباب خسارة السوبر ماركت

بالطبع ستكون اسباب الخسارة هى عكس عوامل نجاح المشروع تماماً والتى من أهمها ما يلي:

1. الاسعار المرتفعة مقارنة بالمنافسين.
2. اهمال نظافة المحل والبضائع.
3. ارتفاع تكاليف مصاريف تشغيل المشروع مقارنة بالارباح التى يتم تحقيقها.
4. عدم الاهتمام بالبضائع المطلوبة من الزبائن.
5. تجاهل شكاوي ومقترحات العملاء.