



## الفصل الخامس : التمويل والتسويق

### المحتوى

- ▶ أهداف الفصل.
- ▶ الوحدة الأولى: مصادر تمويل المشروع.
- ▶ الوحدة الثانية: حساب تكاليف المشروع.
- ▶ الوحدة الثالثة: التسويق.
- ▶ الوحدة الرابعة: الخطة التسويقية.
- ▶ تمارين وتطبيقات للمراجعة.

## الفصل الخامس : التمويل والتسويق

### أهداف الفصل

بعد دراسة هذا الفصل سيكون الطالب قادراً على أن:

يعدد مصادر تمويل المشروعات التجارية.

يقيم أنسب المصادر المالية المناسبة للمشروع.

يحسب تكاليف المشروع.

يعدد عناصر التسويق الأربعة المتوافقة مع المشروع (المنتج،

التسعير، التوزيع، الترويج)

يبني خطة تسويقية مصغرة.

## الوحدة الأولى: مصادر تمويل المشروع

▶ هناك عدة مصادر لتمويل المشروع نذكر منها أربعة مصادر رئيسة هي

### الأسرة والأصدقاء

هبة  
قرض

### الأموال الشخصية

ما ادخرته من أموالك الخاصة

### مصادر تمويل المشروع

#### حاضنات الأعمال

وحدة خدمية تهدف إلى تحويل الأفكار والابتكارات إلى مشروعات اقتصادية منتجة، وذلك من خلال تقديم عدد من الخدمات لرواد الأعمال تشمل التاهيل والدعم المادي والمعنوي والاستضافة والإرشاد.»

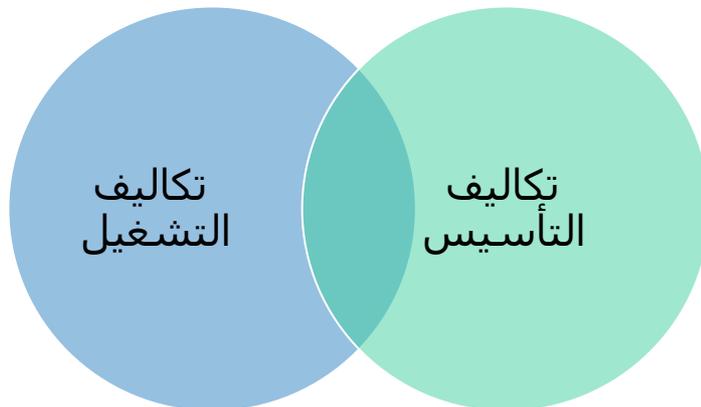
#### المنح والقروض الحكومية

صناديق تمويل تخصصها الدولة لتشجيع إنشاء وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة

## أنشطة حاضنات الأعمال

- ▶ توفر مكاناً طبيعياً آمناً ، ومرناً ، ومزوداً بالمعدات.
- ▶ توفر خدمات اتصال جاهزة يمكن التواصل بالآخرين من خلالها.
- ▶ توفر استشارات مهنية، وإدارية، وتقنية مع بعضها البعض مع الاتصال بمصادر رأس المال ورأس المال الجريء، ومنح الولاء، وتمويل القروض، وتمويل حقوق الملكية.
- ▶ عادة تنشأ الحاضنات في الجامعات التي يمكن أن توفر اتصالاً إضافياً بكفاءات عالية التخصص، وتسهيلات حوسبة واختبارات بين منظومة من التخصصات.
- ▶ تنتج مجتمعاً تداخليا من رواد الأعمال، والأكاديميين، والأعمال المهتمين والذي يحفز ويشجع عملية الحضانة الهشة في بعض الأحيان.
- ▶ تعمل كقنطرة مع المجتمع، والمنشآت المشيدة التي تبحث عن نافذة للتقنيات والابتكارات، ويمكن أن توفر نموا لرأس المال للمشاركة في حقوق الملكية

## الوحدة الثانية: حساب تكاليف المشروع



## تكاليف التأسيس

- ▶ تكاليف تنفق لمرة واحدة عند بداية المشروع، وقد تسمى أيضا بالاستثمار الأولي أو تكاليف التأسيس.
- ▶ المطعم كمثال لمشروع ريادة أعمال، تتضمن تكاليف البداية فيه كل من تكاليف شراء:
  - ▶ الموقد
  - ▶ أواني المائدة ومستلزماتها
  - ▶ المستلزمات التي لا يتم تغييرها أو استبدالها بشكل متكرر أو منتظم،
  - ▶ الأثاث والمقاعد والطاولات،
  - ▶ التكاليف التي تنفق مرة واحدة مثل الديكور والتجهيزات

## تكاليف تشغيلية

- ▶ هي تلك التكاليف الضرورية لتشغيل المشروع ومن مكوناتها:
  - ▶ الخدمات العامة مثل (مياه، وكهرباء، وتليفون، وإنترنت)
  - ▶ الرواتب
  - ▶ الإعلان
  - ▶ التأمين
  - ▶ الإيجار

## كيف يمكنك تقدير الربح أو الخسارة ؟

تسعير المنتج: وهناك ثلاثة معايير لتسعير المنتج هي:

### 1. التسعير حسب التكلفة:

حيث يتم تحديد سعر بيع الوحدة بإضافة هامش ربح معين لتكلفته

$$\text{سعر بيع الوحدة} = \text{التكاليف الفعلية للوحدة} + \text{هامش ربح (\% )}$$

### 2. التسعير حسب سعر المنافسين:

وذلك بالتعرف على السعر الذي يحدده المنافسون الذين يبيعون نفس نوع المنتج، وتحديد سعر بيع منتجك بنفس سعر المنافسين، مع ملاحظة أن البيع بسعر أعلى من سعر المنافسين يؤدي إلى قلة المبيعات.

$$\text{سعر بيع الوحدة من منتجك} = \text{سعر بيع الوحدة لدى المنافسين.}$$

### 3. التسعير حسب السوق:

وهو السعر الذي يستطيع الزبون أن يدفعه أو يبدي استعدادا لدفعه، ويمكنك التعرف على ذلك السعر عن طريق سؤال المشتريين المتوقعين عن السعر المناسب من وجهة نظرهم لما يقدمه مشروعك من منتج.

$$\text{سعر بيع الوحدة من منتجك} = \text{سعر البيع الذي يتوقعه المشترون ويرغبون في دفعه}$$

## الربح الإجمالي للمشروع

$$\text{مجمّل الربح للمشروع} = \text{الإيراد الكلي} - \text{التكاليف الكلية}$$

► ويحسب الإيراد الكلي كالآتي:

$$\text{الإيراد الكلي} = \text{سعر بيع الوحدة} \times \text{عدد الوحدات المباعة}$$

## مثال لحساب الإيراد الكلي

▶ العنود تمتلك مشروع لبيع ساعات اليد ذات التصميم المتميزة للنساء، حيث تشتري الساعات من تاجر الجملة ثم تقوم بإعادة بيعها للزبائن. فإذا كانت العنود تشتري الساعة من تاجر الجملة بسعر 15ريالا للوحدة، عندئذ فإن تكاليف المبيعات لكل ساعة لدى العنود هي 15 ريالا، ثم تقوم العنود ببيع الساعة الواحدة بسعر 30ريالا، فهل يمكنك حساب أرباح العنود في حالة بيع 10 ساعات؟

## مثال لحساب الإيراد الكلي

الحل:

- ▶ الإيراد الكلي = 10ساعات × 30ريالا ( سعر بيع الوحدة ) = 300ريال
- ▶ التكاليف الكلية للمبيعات = 10ساعات × 15ريالا (سعر شراء الساعة من تاجر الجملة) = 150ريالا
- ▶ تكاليف التشغيل = 25 ريال شهريا (اعلانات الانترنت)
- ▶ الربح =
- ▶ 300 ريال (الإيراد) - 150 ريال (تكلفة المبيعات) = 150 ريالا
- ▶ 150 (مجموع الربح) - 25 ريال (تكاليف التشغيل) = 125 ريالا
- ▶ **مجموع الأرباح = التكاليف الكلية - التكاليف الكلية (تكاليف التشغيل + تكاليف البضاعة المباعة)**
- ▶ الربح لكل وحدة = مجموع الأرباح / عدد الوحدات المباعة
- ▶ 125 ريال / 10 ساعات = 12.5 ريال

## الوحدة الثالثة: التسويق

- ▶ التسويق هو إتاحة المنتج المناسب، بالكمية المناسبة، في المكان المناسب، في الوقت المناسب، وتحقيق أرباح من ذلك.
- ▶ عناصر المزيج التسويقي 4Ps



## نشاط 1-5

- ▶ ينقسم الطلاب الى ثلاثة مجموعات . وتضع كل مجموعة سلعة اشتراها احدهم مؤخرا (مثال للسلع : لعبة ، طلاء اظافر ، بسكويت شوكولاته، شامبو، وغيره )
- ▶ تحصل كل مجموعة على بطاقة من البطاقات الثلاثة الآتية :
  - ▶ منافسة
  - ▶ سعر
  - ▶ موقع.
- ▶ فريق المنافسة يقوم بعصف ذهني لعدد السلع التي تنافس السلعة التي حددتها المجموعة . وهل السلع الأخرى تكون الافضل ؟
- ▶ فريق السعر يحدد ما اذا كان السعر الذي اشتروا به السلعة مرتفع او منخفض وهل يوجد سلع متشابهة تناع بأسعار اقل ؟
- ▶ فريق الموقع يناقش اين تناع السلعة ؟ وهل الموقع ملائم للسلعة ام لا ؟

## الوحدة الرابعة: الخطة التسويقية

### ► مكونات خطة التسويق

#### 1. أهداف الخطة:

► وتبين الأهداف الغرض من المشروع، وما الذي تريد إنجازه؟ وما هو حجم المبيعات الذي تريد تحقيقه.

#### 2. الاستراتيجيات

► وهى تحدد الأساليب التى ستصل بها الى ما تريد. وتتضمن عدة استراتيجيات :

► استراتيجية التسعير : وفيها تحدد السعر الذى ستبيع به منتجك.

► استراتيجية المنتج : تتناول كل ما يتعلق بالمنتج من حيث مستوى الجودة ، التصميم، وغيره

► استراتيجية المكان : ماهى قنوات التوزيع ؟ هل سيكون هناك متجر؟ وأين موقعه؟

► استراتيجية الترويج : وتتضمن الخمسة أنواع الرئيسية للترويج وهى الاعلان، والبيع الشخصى، وتنشيط المبيعات، والعلاقات العامة، والتسويق المباشر

#### 3. الميزانية:

► وتشمل وضع ميزانيات لكل من المبيعات واساليب ووسائل التسويق