المشروع : الامل للمربيات_ Amal jam.

صاحب المشروع : عائشة ديب Aysha Dip.

العنوان : تركيا شانلي اورفا TURKIYE -urfa

المشكلة : ايجاد منج طبيعي ١٠٠/١٠٠ صحي ومصنوعة وفق المعايير الصحية وبجودة عالية ومميزة

قمنا بتصنيع كافة انواع الفواكه إلى مربيات لذيذة وصحية وملائمة لجميع الاذواق. ومنها أحد أهم الخيارات الخيارات في نظامنا الغذائي وهي لذيذة ومفيدة وغنية. بالفيتامينات. فهي طعام صحي للعديد من المستهلكين فهي صناعة إيجابية تساعد في تحسين المناعة وتمد الجسم بالطاقة. ومناسبة لجميع الاعمار والاذواق مما أدى إلى زيادة الطلب على المنتج.

المنتجات : تصنيع كافة انواع المربيات مثل :

١- المشمش : ثلاثة أنواع .

٢-التين :نوعان .

٣-الكرز .

٤الفراولة .

٥-القرع .

٦-الكيوي .

فريق العمل : ثلاثة أشخاص . نعمل سويا من أجل تحسين الإنتاج أكثر فأكثر . نبحث دائما عن تطوير المنتج وتقديم كل ماهو جديد و مميز . ومن الممكن زيادة طاقم العمل بعد التوسع في العمل ..

الرؤيا : مشروع لمدة خمس سنوات والتطوير .

الهدف: التوسع في العمل من أجل إنتاج كميات أكبر تغطي احتياجات السوق المحلي ودخول أسواق جديدة . واستهداف عملاء جدد.

.

-الميزة التنافسية : - لان الطعام الصحي هدف الجميع

لان المربيات غنية بالفيتامينات وهي طعام صحي ازداد الطلب عليها . لذلك قمنا بتصنيع المنتج وتقديم انواع جديدة إلى السوق غير متواجدة سابقا قدمناها بطريقة عصرية وبجودة عالية للاستحواذ على القسم الأكبر من السوق وإيجاد فرق بين منتجاتنا والمنتج الاعتيادي المتواج في السوق .

-السوق. :هناك نظرة إيجابية في السنوات القادمة بسبب التغيير في عادات الطعام واذواق المستهلكين وزيادة الطلب على الأطعمة الصحية كل هذا أدى إلى نمو السوق ومن أهم العوامل التي ساعدتنا في لتقدم على المنافسين هو تطوير المنتج وتحسينه وتقديمه بجودة عالية وبطريقة عصرية وسهولة إيصال المنتج للعميل وتعريف العملاء الجدد بالمنتج من خلال تقديم عينات صغيرة. وكفالة المنتج. والترويج له على مواقع التواصل الاجتماعي. -

-ومن أهم العملاء : ١-مستهلكين مباشرين (كافة الفئات العمرية).

٢-المحلات التجارية .

٣-محلات الحلويات .

٤-المطاعم .

_السعر. : نقدم المنتج بسعر يتناسب مع السوق المحلي ومرضي العملاء الذين يبحثون عن كل ماهو مميز ولذيذ وبسعر يتناسب مع دخلهم ويلبي احتياجهم .

استراتيجية دخول السوق

....

نظرا لازدياد عدد الباحثين عن الجودة والطعام الصحي قمنا بتصنيع منتجنا الغذائي من المربيات بجودة عالية وبطريقة مميزة من حيث الطعم والتقديم . فنحن قمنا بالبحث و التطوير وتقديم كل ماهو جديد وقمنا بتقديم أصناف حصريا لدينا غير متواجدة بالسوق المحلي واصبحنا نستحوذ على قسم لابأس به من السوق المحلي .وساعدنا في ذلك على زيادة الطلب على المنتج وهو دليل على رضى العميل حيث قمنا بتقديم عينات تجريبية ومن ثم ارسال الكميات المطلوبة بسرعة ودقة في المواعيد .

كما قمنا بوضع سعر مناسب لكل عبوة حسب الحجم والوزن بحيث تكون اسعار مقبولة متناسبة مع دخل المستهلك وقدمنا عبوات صغيرة ومتوسطة وكبيرة متنوعة حتى يتمكن العميل من الشراء بدون صعوبة . وقمنا بحملات دعاية للمنتج على المحلات التجارية المجاورة والبازارات والمطاعم و محلات المعجنات .

كما قمنا بالتعريف المنتج على منصات التواصل الاجتماعي للوصول إلى عملاء جدد ولاقينا قبول جيد بين العملاء وتلقينا توصيات وطلبات على المنتج بشكل إيجابي كان حافزا لنا للسعي إلى التقدم في المشروع والتوسع والاستمرارية ودخول أسواق جديدة والمساهمة في تغطية احتياج السوق للمنتج وتقديم كل ماهو مميز

خطة الإنتاج

.....

نحن نقوم بتصنيع منتجات غذائية من المربيات الطبيعية ذات الطعم المميز والجودة العالية وبطريقة تلامس أذواق العملاء الذين يفضلون الطعام الصحي وبناء على انطباعات العملاء قمنا بتنفيذ المشروع وقمنا بإنتاج المربيات الطبيعية اللذيذة وفق اجود المعايير الصحية حيث تكون الوحيدة من نوعها في السوق من حيث الطعم والجودة والشكل .

_خطة التطوير

.....

أهم أهداف المشروع أن يكون منتجنا مميز وغير اعتيادي للتفوق على المنافسين والتغلب على مخاطرهم . حيث قدمنا انواع جديدة ليست متواجدة عند المنافس لافتة للإنتباه العميل . ومن أهم أهدافنا توسيع العمل وتقديم منتج خاص بنا ليكون علامة فارقة من حيث الطعم و الجودة والشكل وإنتاج كميات أكبر ونصبح علامة تجارية مرموقة ودخول أسواق كبرى .

أما بالنسبة التغليف. ستكون ضمن عبوات أنيقة وجذابة ولافتة للإنتباه .

_اما عن البيع سيكون أما مباشر للمحلات التجارية والمستهلكين مباشرين (حسب التواصي).و المطاعم والفنادق .

او البيع اون لاين عبر منصات التواصل الاجتماعي للوصول إلى مناطق أخرى واستهداف عملاء جدد . سيكون لدينا حاجة إلى موارد مالية لإ عداد فريق عمل متكامل مراقبة وتتبع لمعالجة المشاكل المحتملة من عمال عاديين ومراقب جودة ومبرمج حتى يشرف على المواقع الترويجية للمنتج

الدراسة التنفيذية للمشروع :

.....

الموقع : أن يكون موقعا مناسبا يتيح لنا العمل بأريحية وسهولة. سيكون قسم للتصنيع وقسم للعرض حتى يتيح لعملائنا إمكانية العثور على المنتج بسهولة .

البنية التحتية :,

..... .

ستكون مناسبة أكثر للمشروع من كهرباء وماء وخطوط صرف صحي وإضاءة وتبريد وتهوية جيدة للموقع .

عوامل فنية :

.....

الات لغسيل الفواكه وتقطيعها ومواقد وأدوات تعبئة وتغليف ومعدات سلامة. واطفاء وبرادات للتخزين هذا الجزء مهم جدا للمشروع من أجل سلامة المنتج .

تصميم علامة تجارية ،:

.....

من أجل التعريف بالمنتج واخبار المستهلكين بالمنتج .

متطلبات المشروع :

.....

ايجار مدكان للعمل ٥٠٠دولار	أدوات تعبئة وتغليف ٥٠٠دولار
تجهيز قسم اداري ٥٠٠دولار	مواد خام ٣٠٠٠دولار
تاسيس كيان قانوني ١٥٠٠دولار	أجور عمال ٥٠٠دولار
تصاريح وتراخيص ١٥٠٠دولار	حملات ترويج ٣٠٠دولار
قسم تخزين ٥٠٠دولار	تصميم موقع ويب ٤٠٠دولار
تصميم علامة تجارية ،٢٠٠دولار	نقل بضائع ٥٠٠دولار
معدات إطفاء ٣٠٠دولار	
الات ومعدات لغسيل وتقطيع الفواكه ٤٠٠٠دولار	المجموع قدره : ١٤الف دولار

دراسة السوق :

تحليل pestel

العوامل القانونية L	العوامل البيئية E	العوامل التكنولوجيا T	العوامل الا جتماعيةS	_العوامل الا قتصادية :E	_العوامل السياسية :p
الالتزام بقوانين العمل و الحصول على تراخيص واذونات اللازمة للمشروع وحماية المستهلك	تتأثر المشاريع ب الكوارث الطبيعية والزلا زل وغيرها واماخ أيضا	ساعدت التكنولوجيا على الانتشار السريع للمنتج وذلك عبر مواقع التواصل الا جتماعية .والا نترنت	العادات الا جتماعية تؤثر أيضا بشكل كبير على القوة الشرائية و القبول على المنتجات الغذائية العالية الجودة والمميزة ولأن منتجنا عادة غذائية من عادات الشعوب في الإفطار قدمنا منتجاتنا من المربيات بشكل يرضي المحيط الا جتماعي .	معدل النمو سعر الفائدة التضخم سعر صرف العم لات أهم العوامل الا قتصادية المؤثرة في المشروع والنمو الاقتصادي في تركيا ملائم جدا للقيام بالمشروع والا ستمرار فيه .	من أهم العوامل المؤثرة على السوق الوضع السياسي ف المشاريع بحاجة ماسة إلى الا ستقرار السياسي في المنطقة للنمو بالمشروع واستمرار العمل فيه والان بعد الا نتخابات أصبح الوضع أكثر استقرارا وافضل للنهوض ب المشروع

تحليل : SWOT

نقاط القوة	نقاط الضعف
١_منتج طبيعي ١٠٠٪ ٢_ أنتاج انواع جديدة من المربيات غير متواجدة بالسوق حصريا لدينا . ٣_التفوق على المنافسين. بالجودة العالية . ٤_السعر مناسب .	١_وجود منافسين . ٢_عدم استقرار الأسعار . ٣_حاجة المشروع للتمويل
الفرص	**المخاطر**
١_العمل على إنتاج اجود انواع المربيات وتطويرها وتقديمها بشكل لافت ويجذب انتباه العملا ء استغلال المواسم خلا ل العام	١_عدم انتاج كميات كبيرة تغطي حاجة السوق . ٢_عدم استقرار الأسعار . ٣_زيادة عدد المنافسين

دراسة السوق :

.....

المربيات : التغيير وزيادة الوعي لدى المستهلك والبحث الدائم عن الطعام الصحي أصبح هدف الجميع وكل ذلك أدى إلى زيادة الطلب على الاطعمة الصحية ونمو السوق ومن أهم العوامل التي ساعدتنا على التقدم و التميز عن المنافسين من حيث تطوير المنتج وتحسينه وتقديمه بطريقة عصرية تلامس أذواق المستهلكين الباحثين عن اجود انواع المربيات المصنوعة من اجود انواع الفواكه الغنية بالفيتامينات والمفيدة للصحة قمنا بتقديم انواع جديدة من الفواكه غير متواجدة لدى المنافسين .كما ساعدنا أيضا بالنمو والاستمرار بالعمل هو زيادة الطلب على المنتج ورضى العملاء عن المنتج وهذا يعتبر عاملا مهما لزيادة الكميات

دراسة المنافسين :

.....

يوجد عدد لا بأس به من المنافسين في السوق المحلي من شركات تركية وشركات سورية لكن المنتجات الموجودة في السوق هي منتجات اعتيادية جودتها منخفضة بأسعار مرتفعة وهذا ساعدنا أكثر في التميز عن باقي المنتجات . وتقديم الأفضل من المربيات

فنحن نقدم منتجنا بجودة عالية وطعم مميز و طبيعية ١٠٠٪وبسعر مناسب وعبوات مختلفة الأحجام بأسعار مختلفة حتى يتمكن المستهلك من الحصول على المنتج .

على سبيل المثال

شركة الدرة	مربى اعتيادي.ذو جودة منخفضة سعر مرتفع
شركة بولميكس	منتجات اعتيادية سعرها مرتفع

الشرائح المستهدفة :

.....

١_مستهلكين مباشرين باحثين عن منتج طبيعي وصحي

٢-محلات تجارية

٣-سوبر ماركت

٤-مطاعم .

الميزة التنافسية :

.....

انتاج انواع جديدة من المربيات حصريا لدينا والجودة العالية والسعر المناسب

من أهم العوامل التي ساعدتنا على الاستمرار بالعمل وتقديم كل ماهو مميز ولذيذ .

.....

التسويق للمنتج :

.....

بناء على حاجة العملاء لمنتج صحي وطبيعي ومميز قدمنا منتجاتنا من المربيات الطبيعية الغنية بالفيتامينات ومفيدة للصحة بأسعار مناسبة نحن نقوم بالبيع المباشر على المستهلكين ونقوم ايضا بالبيع على المحلات التجارية والسوبر ماركت والمطاعم.

التسعير :

.....

بالنسبة للسعر نحن نقدم منتجاتنا بسعر مناسب مع السوق المحلي ومرضي للعملاء الذين يبحثون عن منتجات صحية وذات جودة عالية وتتناسب مع قدرته الشرائية. حيث خصصنا عبوات متنوعة الحجم ومتفاوتة السعر حتى يتمكن المستهلك من الحصول على المنتج.

مثلا : _ ١٠٠٠غرام /سعرها ١٠٠ليرة تركية

_٥٠٠. غرام /سعرها ٥٠ ليرة تركية .

_ ٣٥٠ غرام. / سعرها ٣٥ ليرة تركية .

وهكذا بحسب الوزن يختلف السعر .

نحن نقوم ببيع شهريا ٢٠٠كيلو حيث تبلغ حصتنا من السوق المحلي من ١٠_٢٠٪من المنتجات ونتطلع إلى زيادة الإنتاج لتغطية السوق بكميات اكثر لاستحواذ على أعلى نسبة . لذلك لدينا حاجة مالية ومادية للتوسيع المشروع وزيادة كمية الإنتاج

الدراسة القانونية للمشروع المربيات

.....

تأسيس كيان قانوني لنشاطنا التجاري سيكون عبارة عن شركة شخصية محدودة و سنقوم بتسجيل النشاط التجاري والحصول على أذونات وفقا للوائح وقوانين العمل التي تخص المنتجات الغذائية والتراخيص اللازمة و الحصول على رخصة تجارية وتقديم كافة الضرائب المترتبة على النشاط التجاري بانتظام وفق المعايير المحددة على المشروع والحصول على عدم ممانعة من مجلس مكافحة التلوث في الولاية لبدء العمل.

سيكون هناك حاجة إلى مسؤول مالي ومتخصص بالتسويق ومحامي للمساعدة في الشؤون القانونية المتعلقة بالمشروع

نحن بحاجة إلى ممول للمشروع بمبلغ قدره 14الف دولار . مقابل 10%

ستكون فترة استرداد المبلغ 4سنوات .

الاوراق المطلوبه لتأسيس الشركة :

1_صورة عن إقامة الشريك .

2_ صورة شخصية بيومترية بيضاء عدد6

3_صورة مترجمة عن الباسبور عدد 3

4_رقم ضريبي للشريك .

5_عنوان إقامة الشريك .

6_عقد ايجاد المكان المستأجر الذي سيصبح مقر الشركة .

66 4.5G
١٢:٣٨ م

Copy of Money-.xlsx

الإفتراضات

	A	B	C
1	إفتراضات الدراسة		
2	العملة	ليرة تركي	
3	التضخم السنوي	٤٠٪	سنوياً
4	معامل الخصم	٢٠٪	سنوياً
5	العمر الإفتراضي للآلات	٧-يناير	سنوات
6	ضريبة الدخل	٢٥٪	من صافي الأرباح
7	نسبة نمو المبيعات	٤٠٪	سنوياً
8	الرواتب	١٠,٠٠٠	شهرياً
9	إيجار المقر	٢٥,٠٠٠	شهرياً
10	الفواتير	١٠,٠٠٠	شهرياً
11	الدعاية و الإعلان	٥,٠٠٠	شهرياً
12	مصاريف أخرى	٠٠٠	شهرياً
13	قيمة الأصول الثابتة	٣٥٠,٠٠٠	لبدء العمل

الإيرادات و التكاليف المباشرة

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
1	الشهر	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢	سنة أولى	سنة ثانية	سنة ثالثة	سنة رابعة	سنة خامسة	سنوات 5	
2	إيرادات المنتج/ الخدمة 1	٨٢,٥٠٠	٥٢,٥٠٠	٩٠,٠٠٠	٩٠,٠٠٠	١٥,٠٠٠	١٥,٠٠٠	١٥,٠٠٠	١٥,٠٠٠	٥٢,٥٠٠	٦٠,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٦٣٧,٥٠٠	١,٧٦٤,٠٠٠	٣,٤٥٧,٤٤٠	٦,٧٧٦,٥٨٢	١٣,٢٨٢,١٠٢	٢٥,٩١٧,٦٢٤	
3	تكاليف المنتج/ الخدمة 1	٢٤,٧٥٠	١٥,٧٥٠	٢٧,٠٠٠	٢٧,٠٠٠	٤,٥٠٠	٤,٥٠٠	٤,٥٠٠	٤,٥٠٠	١٥,٧٥٠	١٨,٠٠٠	٢٢,٥٠٠	٢٢,٥٠٠	١٩١,٢٥٠	٥٢٩,٢٠٠	١,٠٣٧,٢٣٢	٢,٠٣٢,٩٧٥	٣,٩٨٤,٦٣٠	٧,٧٧٥,٢٨٧	
4	الكمية	٠,٥٥٠	٠,٣٥٠	٠,٦٠٠	٠,٦٠٠	٠,١٠٠	٠,١٠٠	٠,١٠٠	٠,١٠٠	٠,٣٥٠	٠,٤٠٠	٠,٥٠٠	٠,٥٠٠	٤,٢٥٠	٨,٤٠٠	١١,٧٦٠	١٦,٤٦٤	٢٣,٠٥٠	١٨,١٤٢,٣٣٧	
5	سعر المبيع	١٥٠	١٥٠	١٥٠	١٥٠	١٥٠	١٥٠	١٥٠	١٥٠	١٥٠	١٥٠	١٥٠	١٥٠		٠,٢١٠	٠,٢٩٤	٠,٤١٢	٠,٥٧٦		
6	سعر التكلفة	٤٥	٤٥	٤٥	٤٥	٤٥	٤٥	٤٥	٤٥	٤٥	٤٥	٤٥	٤٥		٠,٠٦٣	٠,٠٨٨	٠,١٢٣	٠,١٧٣		
7																				
8	إيرادات المنتج/ الخدمة 2	٦٠,٠٠٠	٤٠,٠٠٠	٦٠,٠٠٠	٦٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	٤٠,٠٠٠	٤٠,٠٠٠	٤٠,٠٠٠	٤٠,٠٠٠	٤٢٠,٠٠٠	٩٤٠,٨٠٠	١,٨٤٣,٩٦٨	٣,٦١٤,١٧٧	٧,٠٨٣,٧٨٧	١٣,٩٠٢,٧٣٣	
9	تكاليف المنتج/ الخدمة 2	١٨,٠٠٠	١٢,٠٠٠	١٨,٠٠٠	١٨,٠٠٠	٣,٠٠٠	٣,٠٠٠	٣,٠٠٠	٣,٠٠٠	١٢,٠٠٠	١٢,٠٠٠	١٢,٠٠٠	١٢,٠٠٠	١٢٦,٠٠٠	٢٨٢,٢٤٠	٥٥٣,١٩٠	١,٠٨٤,٢٥٣	٢,١٢٥,١٣٦	٤,١٧٠,٨٢٠	
10	الكمية	٣٠٠	٢٠٠	٣٠٠	٣٠٠	٥٠	٥٠	٥٠	٥٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢,١٠٠	٣,٣٦٠	٤,٧٠٤	٦,٥٨٦	٩,٢٢٠		
11	سعر المبيع	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠		٠,٢٨٠	٠,٣٩٢	٠,٥٤٩	٠,٧٦٨		
12	سعر التكلفة	٦٠	٦٠	٦٠	٦٠	٦٠	٦٠	٦٠	٦٠	٦٠	٦٠	٦٠	٦٠		٠,٠٨٤	٠,١١٨	٠,١٦٥	٠,٢٣٠		
13																				
14	إيرادات المنتج/ الخدمة 3	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	
15	تكاليف المنتج/ الخدمة 3	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	
16	الكمية													---	---	---	---	---		
17	سعر المبيع														---	---	---	---		
18	سعر التكلفة														---	---	---	---		
19																				
20	إيرادات المنتج/ الخدمة 4	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	
21	تكاليف المنتج/ الخدمة 4	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	
22	الكمية													---	---	---	---	---		
23	سعر المبيع														---	---	---	---		
24	سعر التكلفة														---	---	---	---		
25																				
26	إيرادات المنتج/ الخدمة 5	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	
27	تكاليف المنتج/	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	

66 4.5G ١٢:٣٨ م

Copy of Money-.xlsx

قائمة الدخل

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
1	الشهر	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢	سنة أولى	سنة ثانية	سنة ثالثة	سنة رابعة	سنة خامسة	سنوات 5	%
2	الإيرادات	١٤٢,٥٠٠	٩٢,٥٠٠	١٥٠,٠٠٠	١٥٠,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٩٢,٥٠٠	١٠٠,٠٠٠	١١٥,٠٠٠	١١٥,٠٠٠	١,٠٥٧,٥٠٠	٢,٧٠٤,٨٠٠	٥,٣٠١,٤٠٨	١٠,٣٩٠,٧٦٠	٢٠,٣٦٥,٨٨٩	٣٩,٨٢٠,٣٥٧		
3	التكاليف المباشرة	٤٢,٧٥٠	٢٧,٧٥٠	٤٥,٠٠٠	٤٥,٠٠٠	٧,٥٠٠	٧,٥٠٠	٧,٥٠٠	٧,٥٠٠	٢٧,٧٥٠	٣٠,٠٠٠	٣٤,٥٠٠	٣٤,٥٠٠	٣١٧,٢٥٠	٨١١,٤٤٠	١,٥٩٠,٤٢٢	٣,١١٧,٢٢٨	٦,١٠٩,٧٦٧	١١,٩٤٦,١٠٧		
4	الربح المجمل	٩٩,٧٥٠	٦٤,٧٥٠	١٠٥,٠٠٠	١٠٥,٠٠٠	١٧,٥٠٠	١٧,٥٠٠	١٧,٥٠٠	١٧,٥٠٠	٦٤,٧٥٠	٧٠,٠٠٠	٨٠,٥٠٠	٨٠,٥٠٠	٧٤٠,٢٥٠	١,٨٩٣,٣٦٠	٣,٧١٠,٩٨٦	٧,٢٧٣,٥٣٢	١٤,٢٥٦,١٢٢	٢٧,٨٧٤,٢٥٠	٧٠٪	
5	الرواتب	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٢٠,٠٠٠	١٦٨,٠٠٠	٢٣٥,٢٠٠	٣٢٩,٢٨٠	٤٦٠,٩٩٢	١,٣١٣,٤٧٢		
6	إيجار المقر	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٣٠٠,٠٠٠	٤٢٠,٠٠٠	٥٨٨,٠٠٠	٨٢٣,٢٠٠	١,١٥٢,٤٨٠	٣,٢٨٣,٦٨٠		
7	الفواتير	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٢٠,٠٠٠	١٦٨,٠٠٠	٢٣٥,٢٠٠	٣٢٩,٢٨٠	٤٦٠,٩٩٢	١,٣١٣,٤٧٢		
8	الدعاية و الإعلان	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٦٠,٠٠٠	٨٤,٠٠٠	١١٧,٦٠٠	١٦٤,٦٤٠	٢٣٠,٤٩٦	٦٥٦,٧٣٦		
9	إهتلاك المعدات	٥,٨٣٣	٥,٨٣٣	٥,٨٣٣	٥,٨٣٣	٥,٨٣٣	٥,٨٣٣	٥,٨٣٣	٥,٨٣٣	٥,٨٣٣	٥,٨٣٣	٥,٨٣٣	٥,٨٣٣	٧٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٣٥٠,٠٠٠		
10	مصاريف أخرى	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
11	إجمالي المصاريف الادارية	٥٥,٨٣٣	٥٥,٨٣٣	٥٥,٨٣٣	٥٥,٨٣٣	٥٥,٨٣٣	٥٥,٨٣٣	٥٥,٨٣٣	٥٥,٨٣٣	٥٥,٨٣٣	٥٥,٨٣٣	٥٥,٨٣٣	٥٥,٨٣٣	٦٧٠,٠٠٠	٩١٠,٠٠٠	١,٢٤٦,٠٠٠	١,٧١٦,٤٠٠	٢,٣٧٤,٩٦٠	٦,٩١٧,٣٦٠		
12	الربح الصافي قبل الضريبة	٤٣,٩١٧	٨,٩١٧	٤٩,١٦٧	٤٩,١٦٧	-٣٨,٣٣٣	-٣٨,٣٣٣	-٣٨,٣٣٣	-٣٨,٣٣٣	٨,٩١٧	١٤,١٦٧	٢٤,٦٦٧	٢٤,٦٦٧	٧٠,٢٥٠	٩٨٣,٣٦٠	٢,٤٦٤,٩٨٦	٥,٥٥٧,١٣٢	١١,٨٨١,١٦٢	٢٠,٩٥٦,٨٩٠		
13	الضريبة	١٠,٩٧٩	٢,٢٢٩	١٢,٢٩٢	١٢,٢٩٢	-٩,٥٨٣	-٩,٥٨٣	-٩,٥٨٣	-٩,٥٨٣	٢,٢٢٩	٣,٥٤٢	٦,١٦٧	٦,١٦٧	١٧,٥٦٢	٢٤٥,٨٤٠	٦١٦,٢٤٦	١,٣٨٩,٢٨٣	٢,٩٧٠,٢٩١	٥,٢٣٩,٢٢٢		
14	صافي الربح	٣٢,٩٣٨	٦,٦٨٧	٣٦,٨٧٥	٣٦,٨٧٥	-٢٨,٧٥٠	-٢٨,٧٥٠	-٢٨,٧٥٠	-٢٨,٧٥٠	٦,٦٨٧	١٠,٦٢٥	١٨,٥٠٠	١٨,٥٠٠	٥٢,٦٨٨	٧٣٧,٥٢٠	١,٨٤٨,٨٧٣	٤,١٦٧,٨٤٩	٨,٩١٠,٨٧٢	١٥,٧١٧,٦٦٧	٣٩٪	
15	مجمع صافي الربح	٣٢,٩٣٨	٣٩,٦٢٥	٧٦,٥٠٠	١١٣,٣٧٥	٨٤,٦٢٥	٥٥,٨٧٥	٢٧,١٢٥	-١,٦٢٥	٥,٠٦٢	١٥,٦٨٧	٣٤,١٨٨	٥٢,٦٨٨	٥٢,٦٨٨	٧٩٠,٢٠٨	٢,٦٣٨,٩٤٧	٦,٨٠٦,٧٩٦	١٥,٧١٧,٦٦٧			
16	صافي الربح المخصوم													٤٣,٩٠٦	٥١٢,١٦٧	١,٠٦٩,٨٧٢	٢,٠٠٩,٩٥٨	٣,٥٨١,٠٧٩	٧,٢١٦,٩٨٣	١٨٪	
18	العائد على المبيعات ROS %													٤٪	١٩٪	٢٠٪	١٩٪	١٨٪	١٨٪		
19	العائد السنوي على رأس المال ROI%													١٦٪	١٨٦٪	٣٨٩٪	٧٣١٪	١٣٠٢٪	٢٦٣٤٪		
20	نقطة التعادل	٧٩,٧٦٢	٧٩,٧٦٢	٧٩,٧٦٢	٧٩,٧٦٢	٧٩,٧٦٢	٧٩,٧٦٢	٧٩,٧٦٢	٧٩,٧٦٢	٧٩,٧٦٢	٧٩,٧٦٢	٧٩,٧٦٢	٧٩,٧٦٢	٩٥٧,١٤٣	١,٣٠٠,٠٠٠	١,٧٨٠,٠٠٠	٢,٤٥٢,٠٠٠	٣,٣٩٢,٨٠٠	٩,٨٨١,٩٤٣		
21	فترة إسترداد رأس المال	٤	سنوات																		
22	رأس المال المطلوب	٣٥٠,٠٠٠	ليرة تركي																		

قائمة التدفق النقدي

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
1	الشهر	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢	سنة ثانية	سنة ثالثة	سنة رابعة	سنة خامسة
2	صافي التدفق النقدي التشغيلي	-٩٢,٧٥٠	٦٤,٧٥٠	-٢,٥٠٠	٥٥,٠٠٠	٩٢,٥٠٠	-٣٢,٥٠٠	-٣٢,٥٠٠	-٣٢,٥٠٠	-٥٢,٧٥٠	١٢,٥٠٠	١٥,٥٠٠	١٢,٩٣٨	٨٠٧,٥٢٠	١,٩١٨,٧٣٩	٤,٢٣٧,٨٤٩	٨,٩٨٠,٨٧٢
3	التحصيلات النقدية	-	١٤٢,٥٠٠	٩٢,٥٠٠	١٥٠,٠٠٠	١٥٠,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٩٢,٥٠٠	١٠٠,٠٠٠	١١٥,٠٠٠	٢,٧٠٤,٨٠٠	٥,٣٠١,٤٠٨	١٠,٣٩٠,٧٦٠	٢٠,٣٦٥,٨٨٩
4	البضاعة	٤٢,٧٥٠	٢٧,٧٥٠	٤٥,٠٠٠	٤٥,٠٠٠	٧,٥٠٠	٧,٥٠٠	٧,٥٠٠	٧,٥٠٠	٢٧,٧٥٠	٣٠,٠٠٠	٣٤,٥٠٠	٣٤,٥٠٠	٨١١,٤٤٠	١,٥٩٠,٤٢٢	٣,١١٧,٢٢٨	٦,١٠٩,٧٦٧
5	الرواتب	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٦٨,٠٠٠	٢٣٥,٢٠٠	٣٢٩,٢٨٠	٤٦٠,٩٩٢
6	إيجار المقر	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٢٥,٠٠٠	٤٢٠,٠٠٠	٥٨٨,٠٠٠	٨٢٣,٢٠٠	١,١٥٢,٤٨٠
7	الفواتير	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٠,٠٠٠	١٦٨,٠٠٠	٢٣٥,٢٠٠	٣٢٩,٢٨٠	٤٦٠,٩٩٢
8	الدعاية والإعلان	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٥,٠٠٠	٨٤,٠٠٠	١١٧,٦٠٠	١٦٤,٦٤٠	٢٣٠,٤٩٦
9	مصاريف أخرى	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10	الضريبة												١٧,٥٦٢	٢٤٥,٨٤٠	٦١٦,٢٤٦	١,٣٨٩,٢٨٣	٢,٩٧٠,٢٩١
11	صافي التدفق النقدي الإستثماري	-٧٥,٠٠٠	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	الالات والمعدات	٣٥٠,٠٠٠															
13	الإستثمار الوارد	٢٧٥,٠٠٠															
14	صافي التدفق النقدي التمويلي	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15	القروض																
16	السداد																
17	صافي التدفق النقدي	-١٦٧,٧٥٠	٦٤,٧٥٠	-٢,٥٠٠	٥٥,٠٠٠	٩٢,٥٠٠	-٣٢,٥٠٠	-٣٢,٥٠٠	-٣٢,٥٠٠	-٥٢,٧٥٠	١٢,٥٠٠	١٥,٥٠٠	١٢,٩٣٨	٨٠٧,٥٢٠	١,٩١٨,٧٣٩	٤,٢٣٧,٨٤٩	٨,٩٨٠,٨٧٢
18	التدفق النقدي التراكمي	-١٦٧,٧٥٠	-١٠٣,٠٠٠	-١٠٥,٥٠٠	-٥٠,٥٠٠	٤٢,٠٠٠	٩,٥٠٠	-٢٣,٠٠٠	-٥٥,٥٠٠	-١٠٨,٢٥٠	-٩٥,٧٥٠	-٨٠,٢٥٠	-٦٧,٣١٢	٧٤٠,٢٠٨	٢,٦٥٨,٩٤٧	٦,٨٩٦,٧٩٦	١٥,٨٧٧,٦٦٧

الميزانية الختامية

66 4.5G ١٢:٣٩ م

Copy of Money-.xlsx

الميزانيه الختاميه

	A	B	C	D
1	الميزانية الختامية - نهاية السنة الأولى			
2	الأصول		المطاليب	
3	النقدية	٦٧,٣١٢ -	رصيد الموردين	٠٠-
4	رصيد العملاء	١١٥,٠٠٠	رصيد الرواتب	٠٠-
5	الأصول الثابتة	٣٥٠,٠٠٠	رصيد الإيجار	٠٠-
6	مخصصات الإهتلاك	٧٠,٠٠٠ -	رصيد الفواتير	٠٠-
7	المخزون	٠٠-	رصيد الدعاية و الإعلان	٠٠-
8			مصاريف أخرى	٠٠-
9			رأس المال	٢٧٥,٠٠٠
10			نتيجة أعمال السنة الأولى	٥٢,٦٨٨
11	**إجمالي الأصول**	**٣٢٧,٦٨٨**	**إجمالي المطاليب**	**٣٢٧,٦٨٨**
12	الفرق	٠٠-		
14	الميزانية الختامية - نهاية السنة الثانية			
15	الأصول		المطاليب	
16	النقدية	٧٤٠,٢٠٨	رصيد الموردين	٠٠-
17	رصيد العملاء	١١٥,٠٠٠	رصيد الرواتب	٠٠-
18	الأصول الثابتة	٣٥٠,٠٠٠	رصيد الإيجار	٠٠-
19	مخصصات الإهتلاك	١٤٠,٠٠٠ -	رصيد الفواتير	٠٠-
20	المخزون	٠٠-	رصيد الدعاية و الإعلان	٠٠-
21			مصاريف أخرى	٠٠-
22			رأس المال	٢٧٥,٠٠٠
23			نتيجة أعمال السنة الأولى	٥٢,٦٨٨
24			نتيجة أعمال السنة الثانية	٧٣٧,٥٢٠
25	**إجمالي الأصول**	**١,٠٦٥,٢٠٨**	**إجمالي المطاليب**	**١,٠٦٥,٢٠٨**
26	الفرق	٠٠-		
28	الميزانية الختامية - نهاية السنة الثالثة			
29	الأصول		المطاليب	
30	النقدية	٢,٦٥٨,٩٤٧	رصيد الموردين	٠٠-
31	رصيد العملاء	١١٥,٠٠٠	رصيد الرواتب	٠٠-
32	الأصول الثابتة	٣٥٠,٠٠٠	رصيد الإيجار	٠٠-
33	مخصصات الإهتلاك	٢١٠,٠٠٠ -	رصيد الفواتير	٠٠-
34	المخزون	٠٠-	رصيد الدعاية و الإعلان	٠٠-
35			مصاريف أخرى	٠٠-
36			رأس المال	٢٧٥,٠٠٠
37			نتيجة أعمال السنة الأولى	٥٢,٦٨٨
38			نتيجة أعمال السنة الثانية	٧٣٧,٥٢٠
39			نتيجة أعمال السنة الثالثة	١,٨٤٨,٧٣٩
40	**إجمالي الأصول**	**٢,٩١٣,٩٤٧**	**إجمالي المطاليب**	**٢,٩١٣,٩٤٧**
41	الفرق	٠٠-		
43	الميزانية الختامية - نهاية السنة الرابعة			
44	الأصول		المطاليب	
45	النقدية	٦,٨٩٦,٧٩٦	رصيد الموردين	٠٠-
46	رصيد العملاء	١١٥,٠٠٠	رصيد الرواتب	٠٠-
47	الأصول الثابتة	٣٥٠,٠٠٠	رصيد الإيجار	٠٠-
48	مخصصات الإهتلاك	٢٨٠,٠٠٠ -	رصيد الفواتير	٠٠-
49	المخزون		رصيد الدعاية و الإعلان	٠٠-
50			مصاريف أخرى	٠٠-
51			رأس المال	٢٧٥,٠٠٠
52			نتيجة أعمال السنة الأولى	٥٢,٦٨٨
53			نتيجة أعمال السنة الثانية	٧٣٧,٥٢٠
54			نتيجة أعمال السنة الثالثة	١,٨٤٨,٧٣٩
55			نتيجة أعمال السنة الرابعة	٤,١٦٧,٨٤٩
56	**إجمالي الأصول**	**٧,٠٨١,٧٩٦**	**إجمالي المطاليب**	**٧,٠٨١,٧٩٦**
57	الفرق	٠٠-		
59	الميزانية الختامية - نهاية السنة الخامسة			
60	الأصول		المطاليب	
61	النقدية	١٥,٨٧٧,٦٦٧	رصيد الموردين	٠٠-
62	رصيد العملاء	١١٥,٠٠٠	رصيد الرواتب	٠٠-
63	الأصول الثابتة	٣٥٠,٠٠٠	رصيد الإيجار	٠٠-
64	مخصصات الإهتلاك	٣٥٠,٠٠٠ -	رصيد الفواتير	٠٠-
65	المخزون	٠٠-	رصيد الدعاية و الإعلان	٠٠-
66			مصاريف أخرى	٠٠-
67			رأس المال	٢٧٥,٠٠٠
68			نتيجة أعمال السنة الأولى	٥٢,٦٨٨

66 4.5G ١٢:٣٩ م

Copy of Money-.xlsx

17	رصيد العملاء	١١٥,٠٠٠	رصيد الرواتب	-٠٠
18	الأصول الثابتة	٣٥٠,٠٠٠	رصيد الإيجار	-٠٠
19	مخصصات الإهتلاك	- ١٤٠,٠٠٠	رصيد الفواتير	-٠٠
20	المخزون	-٠٠	رصيد الدعاية و الإعلان	-٠٠
21			مصاريف أخرى	-٠٠
22			رأس المال	٢٧٥,٠٠٠
23			نتيجة أعمال السنة الأولى	٥٢,٦٨٨
24			نتيجة أعمال السنة الثانية	٧٣٧,٥٢٠
25	**إجمالي الأصول**	**١,٠٦٥,٢٠٨**	**إجمالي المطاليب**	**١,٠٦٥,٢٠٨**
26	الفرق	-٠٠		

28	الميزانية الختامية - نهاية السنة الثالثة			
29	الأصول		المطاليب	
30	النقدية	٢,٦٥٨,٩٤٧	رصيد الموردين	-٠٠
31	رصيد العملاء	١١٥,٠٠٠	رصيد الرواتب	-٠٠
32	الأصول الثابتة	٣٥٠,٠٠٠	رصيد الإيجار	-٠٠
33	مخصصات الإهتلاك	- ٢١٠,٠٠٠	رصيد الفواتير	-٠٠
34	المخزون	-٠٠	رصيد الدعاية و الإعلان	-٠٠
35			مصاريف أخرى	-٠٠
36			رأس المال	٢٧٥,٠٠٠
37			نتيجة أعمال السنة الأولى	٥٢,٦٨٨
38			نتيجة أعمال السنة الثانية	٧٣٧,٥٢٠
39			نتيجة أعمال السنة الثالثة	١,٨٤٨,٧٣٩
40	**إجمالي الأصول**	**٢,٩١٣,٩٤٧**	**إجمالي المطاليب**	**٢,٩١٣,٩٤٧**
41	الفرق	-٠٠		

43	الميزانية الختامية - نهاية السنة الرابعة			
44	الأصول		المطاليب	
45	النقدية	٦,٨٩٦,٧٩٦	رصيد الموردين	-٠٠
46	رصيد العملاء	١١٥,٠٠٠	رصيد الرواتب	-٠٠
47	الأصول الثابتة	٣٥٠,٠٠٠	رصيد الإيجار	-٠٠
48	مخصصات الإهتلاك	- ٢٨٠,٠٠٠	رصيد الفواتير	-٠٠
49	المخزون		رصيد الدعاية و الإعلان	-٠٠
50			مصاريف أخرى	-٠٠
51			رأس المال	٢٧٥,٠٠٠
52			نتيجة أعمال السنة الأولى	٥٢,٦٨٨
53			نتيجة أعمال السنة الثانية	٧٣٧,٥٢٠
54			نتيجة أعمال السنة الثالثة	١,٨٤٨,٧٣٩
55			نتيجة أعمال السنة الرابعة	٤,١٦٧,٨٤٩
56	**إجمالي الأصول**	**٧,٠٨١,٧٩٦**	**إجمالي المطاليب**	**٧,٠٨١,٧٩٦**
57	الفرق	-٠٠		

59	الميزانية الختامية - نهاية السنة الخامسة			
60	الأصول		المطاليب	
61	النقدية	١٥,٨٧٧,٦٦٧	رصيد الموردين	-٠٠
62	رصيد العملاء	١١٥,٠٠٠	رصيد الرواتب	-٠٠
63	الأصول الثابتة	٣٥٠,٠٠٠	رصيد الإيجار	-٠٠
64	مخصصات الإهتلاك	- ٣٥٠,٠٠٠	رصيد الفواتير	-٠٠
65	المخزون	-٠٠	رصيد الدعاية و الإعلان	-٠٠
66			مصاريف أخرى	-٠٠
67			رأس المال	٢٧٥,٠٠٠
68			نتيجة أعمال السنة الأولى	٥٢,٦٨٨
69			نتيجة أعمال السنة الثانية	٧٣٧,٥٢٠
70			نتيجة أعمال السنة الثالثة	١,٨٤٨,٧٣٩
71			نتيجة أعمال السنة الرابعة	٤,١٦٧,٨٤٩
72			نتيجة أعمال السنة الخامسة	٨,٩١٠,٨٧٢
73	**إجمالي الأصول**	**١٥,٩٩٢,٦٦٧**	**إجمالي المطاليب**	**١٥,٩٩٢,٦٦٧**
74	الفرق	-٠٠		

الملخص المالي

	A	B	C	D	E	F
1	السنة	١	٢	٣	٤	٥
2	العائد على المبيعات ROS%	٤٪	١٩٪	٢٠٪	١٩٪	١٨٪
3	العائد على رأس المال ROI%	١٦٪	١٨٦٪	٣٨٩٪	٧٣١٪	١٣٠٢٪
4	فترة إسترداد رأس المال Payback period	٤	شهور			
5	الحد الأدنى لرأس المال المطلوب Capital	٢٧٥,٠٠٠	ليرة تركي			
6	نقطة التعادل بالإيرادات	٩٥٧,١٤٣	١,٣٠٠,٠٠٠	١,٧٨٠,٠٠٠	٢,٤٥٢,٠٠٠	٣,٣٩٢,٨٠٠