



خطة عمل

داليا انترنت كافيه

2003

خطة عمل وهمية مقدمة كمثال لما يمكن أن تحتويه خطة العمل من عناصر. بدءاً بالصفحة الرئيسية وانتهاء بالملحقات.

داليا انترنت كافيه
5 شارع الميراس مدينة الصداقة
هاتف: 2.2965767
ميس الأسمر

لابد من توقيع إتفاقية المحافظة على السرية من قبل الأشخاص الذين سيطلعون على خطة العمل المقدمة إلى أي جهة وذلك لضمان عدم تسريب المعلومات المحتواة بداخلها.

المحتويات

4	1.0 الملخص التنفيذي
5	1.1 الرسالة
5	1.3 الأهداف
5	1.4 عناصر النجاح
5	1.5 المخاطر
6	2.1.2 ملكية الشركة
6	2.2 ملخص بدء التشغيل
8	2.3 موقع الشركة ومرافقه
8	3.0 الخدمة
8	3.1 وصف الخدمة
9	3.2 استيفاء المعدات
9	3.3 التكنولوجيا
9	3.4 خدمات مستقبلية
9	4.0 ملخص تحليل السوق
10	4.1 إستراتيجية الوصول إلى الشريحة المستهدفة
10	4.1.1 توجهات السوق
10	4.1.2 احتياجات السوق
10	4.2 تقسيم السوق
	4.3 التحليل التجاري للخدمة 11
	4.3.1 المنافسة وأنماط الشراء 11
	4.3.2 الشركاء في الميدان
13	4.3.3 توزيع الخدمة
	5.0 الإستراتيجية والتنفيذ
13	5.1 استراتيجيات جذب الزبائن
14	5.2 تحليل نقاط القوة والضعف للشركة والمخاطر والفرص SWOT
15	5.3 الميزة التنافسية
15	5.4 استراتيجيه التسويق
16	5.4.1 استراتيجيه التسعير
16	5.4.2 استراتيجيه الترويج
16	5.4.3 استراتيجيه البيع
17	5.5 التنبؤ بحجم المبيعات
20	5.6 مراحل تنفيذ المشروع
	6.0 الإدارة
21	6.1 خطة التوظيف
22	7.0 الخطة المالية
22	7.1 تمويل بدء التشغيل
23	7.2 فرصيات هامة
23	7.3 مؤشرات مالية أساسية
24	7.4 تحليل نقطة التعادل
24	7.5 الأرباح والخسائر المتوقعة
28	7.6 التدفق النقدي المتوقع
30	7.7 الميزانية العمومية المتوقعة
30	7.8 تحليل النسب
32	الملحقات

1.0 الملخص التنفيذي

سيتمح داليا انترنت كافيه (مقهى داليا للإنترنت) شارع الميراس - مدينة الصداقة الفرصة لمستخدميه لاستكشاف الانترنت والتعرف إلى عالمها وعالم تكنولوجيا المعلومات في جو مريح عصري وآمن . و إضافة إلى خدمة الاتصال بالإنترنت سيقدم المقهى مجموعة من الخدمات المتميزة ومنها ورش عمل عن الاستخدام الفعال للإنترنت والندوات العلمية وخدمات الطباعة والمسح الضوئي بالإضافة إلى اللوحة الإرشادية التفاعلية. وأثناء احتساء القهوة سيتمكن مرتادو المقهى من التواصل وتبادل الخبرات وتحديث المعلومات وصقل المهارات. أما مسابقة المعرفة الشهرية بجوائزها العينية فستصبح عاملاً أساسياً لاستقطاب الزبائن وبناء الانتماء للمؤسسة.

سيتم توفير الخدمات بأسعار في متناول الجميع للمساهمة في تنمية ثقافة المجتمع في مجال المعلوماتية وإيجاد فرص التواصل مع الأهل والأصدقاء وشركاء العمل في الداخل والخارج. وباختصار فإن هدف داليا انترنت كافيه هو خلق بيئة اجتماعية تربية ترفيهية تسهل الوصول للمعرفة والاتصال والتواصل مع مستخدمي الانترنت حول العالم.

تم إعداد خطة العمل هذه بهدف السعي للحصول على دعم مالي مقداره \$24000 . وسيسهم هذا المبلغ إضافة رأس المال المتوفر في شراء الأدوات اللازمة للنفذ إلى الانترنت، وتجهيز المبنى، وتغطية تكاليف التشغيل للسنة الأولى. وقد تم تأمين المبالغ التالية : \$24000 من صندوق الدولة للتنمية الاقتصادية، ومبلغ \$19000 من المدخرات الشخصية للمالك الرئيس للمشروع ميس الأسمر ومبلغ \$36000 من ثلاث من المستثمرين هم عبادة الأشقر و بلال الأسمر وفريدة الأشقر ومبلغ \$9290 من قروض قصيرة المدى.

تم تسجيل الشركة كشركة ذات مسؤولية محدودة لتوفير الحماية القانونية للممتلكات الشخصية للمالك الرئيس ميس الأسمر والمستثمرين الثلاث الإضافيين عبادة الأشقر و بلال الأسمر وفريدة الأشقر . سيتم التعامل مع المستثمرين الثلاث كمساهمين وستقتصر المسؤولية القانونية لكل منهم على مبلغ \$12000. يحمل المالك الرئيس شهادة بكالوريوس في علوم الكمبيوتر وماجستير إدارة أعمال.

سيسهم المبلغ المطلوب بالإضافة إلى رأس المال من المالك والمستثمرين حملة الأسهم والدعم المتوفر من صندوق الدولة للتنمية الاقتصادية في افتتاح المقهى واستمرارية العمل فيه للسنة الأولى. سيتمح توفر رأس المال الأولي الضخم لداليا انترنت كافيه المجال لتقديم خدمات عصرية متميزة وذات جودة عالية تؤدي إلى خلق أجواء تفاعلية اجتماعية. إن نجاح الفعاليات المختلفة في العام الأول سيخلق قاعدة من الزبائن لداليا انترنت كافيه لينعم بالاكتماء الذاتي في السنة الثانية من انطلاقه.

1.2 الرسالة

في عالم أصبح فيه الانترنت مقوما أساسيا من مقومات الحياة أصبح من الضروري إيجاد طريقة تتيح للزبائن النفاذ إلى الانترنت بسعر مقبول وبسرعة عالية.

ولهذا فإن رسالتنا هي:

" توفير بيئة عصرية تعليمية وآمنة لتسهيل الاستخدام الفعال للإنترنت لكافة الفئات العمرية والخلفيات الثقافية والاجتماعية مع الاستمتاع بفنجان من القهوة أثناء التواصل مع الآخرين ."

1.3 الأهداف

أهداف مقهى داليا للسنوات الثلاث الأولى:

- إيجاد بيئة تكنولوجية عصرية مريحة تميز داليا انترنت كافيته عن غيره من المقاهي المحيطة.
- توعية المجتمع بما تحمله الانترنت من فرص للتعلم والعمل والتواصل.
- توفير النفاذ إلى الانترنت والاستفادة منها بأسعار منافسة.
- تقديم خدمات مرافقة لاستخدام الانترنت كالطباعة والمسح الضوئي والتواصل بالصوت والصورة.
- توفير بيئة اجتماعية للتواصل بين كافة الأفراد على اختلاف مشاربهم وأهوائهم..
- تقديم أنواع مختلفة من القهوة والفطائر بأسعار مناسبة ومنافسة.

1.4 عناصر النجاح

تتضمن مفاتيح نجاح داليا انترنت كافيته ما يلي:

- تهيئة أجواء مميزة رفيعة المستوى من شأنها منافسة المقاهي التقليدية القائمة ومقاهي الانترنت التي قد يتم اطلاقها مستقبلا .
- تأسيس المقهى كمركز للتواصل المجتمعي والترفيه.
- خلق أجواء ودية للمستخدم المبتدئ بحيث يكرس المقهى صورته في أذهان الزبائن على انه مصدر متميز للمعرفة المرتبطة بالإنترنت.
- توفير قهوة وفطائر متميزة.

1.5 المخاطر

مخاطر انطلاق داليا انترنت كافيته:

- هل سيكون هناك طلب على الخدمات التي يقدمها داليا انترنت كافيته في مدينة الصداقة؟
- هل سيتزايد الطلب على الانترنت أم أنها مجرد "صرعة" مؤقتة لا تلبث أن تزول؟

- هل سيكون لدى رواد المقهى الاستعداد لدفع ثمن الخدمات التي يقدمها لهم ؟
- هل ستخفض كلفة الاشتراك المنزلي لخدمات الانترنت بشكل ملحوظ مما يلغي الحاجة لمقاهي الانترنت كمقهي داليا انترنت كافيته؟

2.0 ملخص حول الشركة:

سيتم إطلاق داليا انترنت كافيته من موقعه المقرر في شارع الميراس، وسط مدينة الصداقة. حيث سيوفر للمجتمع المحلي فرصة للنفاذ السريع والسهل للانترنت وبسعر مقبول. سيوفر المقهى لزبائنه إمكانية الوصول إلى البريد الإلكتروني وتصفح المواقع المختلفة إضافة إلى استخدام FTP و Telnet و Usenet و Gopher وغيرها من تطبيقات الانترنت. كما سيوفر لهم بيئة خلاقية وفريدة من نوعها للاستمتاع بقهوة لذيذة وفضائز مميزة.

ستعقد في المقهى ورش عمل حول كيفية الإفادة من الانترنت إضافة إلى قيام فريق العمل فيه بتقديم الدعم والمساندة لحديثي العهد بالانترنت واستخدام الحاسوب. وستؤدي هذه الخدمات إلى استقطاب المهتمين من كافة الفئات أطفالا وشبابا ومتقدمين في السن. وسيشكل موقع المقهى الجغرافي عامل جذب للعاملين في المجال التجاري للقيام بأعمالهم والاستمتاع في الوقت نفسه بفنجان قهوتهم الصباحية.

2.1 ملكية الشركة

شركة داليا هي شركة ذات مسؤولية المحدودة. ميس الأسمر هي المال الرئيس والمؤسس لها. بينما يعتبر كل من عبادة الأشقر وبلال الأسمر وفريدة الأشقر مستثمرين في الشركة.

2.2 ملخص بدء التشغيل

ستغطي تكاليف بدء التشغيل لداليا انترنت كافيته ثمن المعدات اللازمة لتحضير القهوة وتهيئة الموقع وسيغطي رأس المال ثمن معدات الاتصال والتواصل اللازمة للبدء بتقديم خدمات الانترنت المختلفة وأي خسائر في العام الأول للانطلاق .

سينفق الجزء الأكبر من ميزانية بدء التشغيل على الأدوات التي ستوفر النفاذ السريع إلى الانترنت. وستشمل هذه النفقات أجهزة الحاسوب وتكاليف إعدادها بالإضافة إلى شراء طابعتي ليزر وماسح ضوئي.

كما وسيتم تخصيص جزء من النفقات لشراء معدات تحضير القهوة بما فيها آلة الاسبرسو وطاحنة قهوة ومعدات ثانوية أخرى سيتم شراؤها من شركة بن الريحان.

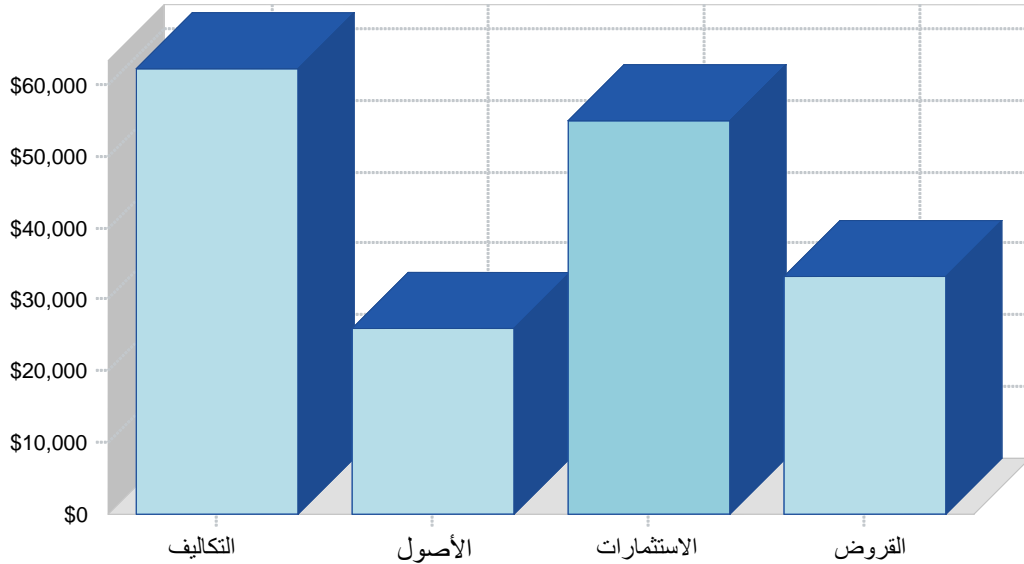
سيخصص مبلغ آخر لتهيئة موقع داليا انترنت كافيته ولتجهيزه بصورة نهائية.

تفاصيل تكاليف بدء التشغيل:

\$ 500.0	أدوات مكتبية
\$ 500.0	كتيبات
\$ 2,000.0	استشاريون
\$ 700.0	تأمين
\$ 1,445.0	إيجار
\$ 10,700.0	آلة صنع القهوة
\$ 795.0	طحان للبن
\$ 24,310.0	التجهيزات التكنولوجية (كمبيوتر - ماسح ضوئي...)
\$ 840.0	خطوط الإتصالات
\$ 20,000.0	الأثاث والديكورات
\$ 62,290.0	مجموع تكاليف بدء التشغيل

	أصول بدء التشغيل
\$ 24,000.0	المبلغ النقدي المطلوب
\$ 2,000.0	مخزون بدء التشغيل
\$ 26,000.0	مجموع الأصول
\$ 88,290.0	المجموع الكلي

بدء التشغيل



2.3 موقع الشركة ومرافقها

لقد تم اختيار الموقع في 5 شارع الميراس ، مدينة الصداقة لعدة أسباب منها:

- قربه من الجهات العاملة في الحقل التجاري في وسط المدينة.
- قربه من المطاعم الشبابية والراقية مثل مطعم المنار.
- قربه من محطة الحافلات ووجود مصف للسيارات.
- تدني تكلفة الاستئجار البالغة \$8 لكل متر مربع.
- وجوده في موقع بارز.

تتسجم هذه المواصفات جميعها مع أهداف داليا انترنت كافيته المتمثلة في تعزيز فرص التواصل بين أفراد المجتمع.

3.0 الخدمة

سيتيح داليا انترنت كافيته لعملائه الفرصة للنفوذ إلى بريدهم الالكتروني واستخدام خدمات FTP و Usenet وغير ذلك من تطبيقات ك Telnet و Gopher. ناهيك عن الخدمات الأخرى مثل الطباعة والمسح الضوئي وورش العمل التعليمية. حيث سيخلق داليا انترنت كافيته للزبائن بيئة خلابة ومتميزة يستطيعون فيها أن يستمتعوا بقهوة لذيذة وفتائر مميزة.

3.1 وصف الخدمة

سيمنح داليا انترنت كافيته زبائنه الفرصة للنفوذ التام للانترنت وتطبيقات الحاسوب المتنوعة . وفيما يلي مجموعة من الخدمات التي يقدمها المقهى لزبائنه :

- النفوذ إلى حساب البريد الالكتروني الخاص بهم
- إذ يمكن للزبائن التسجيل للحصول على حساب الكتروني من داليا انترنت كافيته حيث ستم متابعة هذا الحساب عن طريق خوادم داليا انترنت كافيته ويمكن للزبائن النفوذ إلى هذه الحسابات من خارج المقهى .
- FTP, Telnet, Gopher وغيرها من التطبيقات المختلفة الشهيرة .
- متصفحات الانترنت الشهيرة Explorer و Netscape
- طباعة ليزر وطابعة الملونة
- برامج حاسوبية مختلفة مثل ال Adobe Photoshop و Microsoft Word

سيقدم المقهى لزبائنه ورش عمل تعريفية عن كيفية الإفادة من الانترنت وكيفية إنشاء واستخدام البريد الالكتروني وكيفية استخدام بعض تطبيقات الحاسوب و ستوظف اللوحة الإعلانية لهذا الغرض أيضا. سيتم تنفيذ ورش العمل في فترات متفاوتة صباحا وعصرا ومساء وبذا سيتمكن داليا

انترنت كافيه من إنشاء قاعدة من الزبائن الذين ينتظرون المزيد من إبداعات الخدمات المقدمة في المقهى. ولن تساوي خدمات الانترنت والحاسوب وورش العمل شيئا إذا ما قورنت بالبيئة الاجتماعية المرحة التي سيحرص داليا انترنت كافيه على توفيرها لزبائنه.

أضف إلى ذلك أن الزبائن سيستمعون بالقهوة اللذيذة والفطائر المميزة والمتوفرة بأسعار منافسة لدرجة أنهم سيشعرون بارتياح كبير وكأنهم في بيوتهم. باختصار سيقدم داليا انترنت كافيه لزبائنه مقهى يتمتعون فيه بخدمات انترنت وحاسوب متنوعة في ظل بيئة فريدة ومفعمة بالفائدة.

3.2 استيفاء المعدات

قام داليا انترنت كافيه بالتنسيق مع شركة أوطان للحاسوب الواقعة في مدينة الصداقة لتزويده بالدعم التقني اللازم لتركيب وتشغيل شبكة المقهى وصيانتها. وقد أبرم اتفاق بين داليا انترنت كافيه وبين شركة بن الريحان لتزويد المقهى بالقهوة ومعداتنا ومستلزمات تقديمها للزبائن. وما زال التفاوض جاريا مع مخبز الحرية ومخبز الكرامة بشأن تمويل المقهى بالفطائر.

3.3 التكنولوجيا

سيقدم داليا انترنت كافيه لزبائنه خدمات متنوعة أهمها النفاذ السريع والفعال للانترنت عبر مجموعة من أجهزة الحاسوب ذات السرعة العالية والتي يمكن استخدامها بسهولة وبسر. كما سيواصل المقهى تحديث ما لديه من أجهزة بهدف مواكبة التطورات التقنية في عالم التكنولوجيا والاتصالات فمن أهم المميزات المتعلقة بمقاهي الانترنت ما توفره من معدات حديثة يصعب على العديد من الأفراد امتلاكها.

3.4 خدمات مستقبلية

مع مرور الوقت وتوسع داليا انترنت كافيه سيتم إضافة المزيد من وحدات الكمبيوتر للنفاذ إلى الانترنت. وتجدر الإشارة بأنه قد تم أخذ هذا الأمر بالاعتبار أثناء التخطيط للموقع. ومع تزايد الطلب على خدمات الانترنت وظهور مقاه منافسة سيواصل داليا انترنت كافيه تقديم المزيد من الخدمات المميزة بما يضمن ولاء زبائنه وديمومة العلاقة معهم بل وتزايد طلبهم على خدماته.

4.0 ملخص تحليل السوق

يسعى داليا انترنت كافيه لأن يكون السباق والرائد في قطاع مقاهي الانترنت في مدينة الصداقة بعد أن ثبت نجاح هذا القطاع في المدن والبلدات المجاورة ونظرا لإقبال الجمهور الدائم على القهوة في مدينة الصداقة وطلبهم المتزايد لخدمات الانترنت فهذا يعني أن فرص نجاح افتتاح مقهى للإنترنت فيها ستكون عالية.

4.1 إستراتيجية الوصول إلى الشريحة المستهدفة

سيستهدف داليا انترنت كافيها الأفراد المهتمين بالانترنت سواء كانوا مبتدئين يسعون إلى اكتشاف عالمها أو متمرسين يسعون إلى توظيف ما لديهم من معارف للتواصل الاجتماعي مع الآخرين. سيسعى المقهى بداية إلى استهداف الطلبة الجامعيين وأصحاب الأعمال المقيمين والزائرين الذين يبحثون دوماً عن أماكن تقدم لهم خدمة الانترنت كي يباشروا أعمالهم و يتفحصوا بريدهم الالكتروني في بيئة مريحة ولطيفة حيث يستطيع هؤلاء استعمال أجهزة المقهى أو أجهزتهم للنفاذ إلى الانترنت. ومع تقدم الوقت سيتم العمل على استقطاب صغار السن من خلال توفير تصفح آمن للإنترنت.

4.1.1 توجهات السوق

تم القيام بمسح للسوق في خريف عام 2002 حيث تم استطلاع آراء 200 من الزبائن المحتملين، وفيما يلي بعض ما تم التوصل إليه من نتائج:

- أفاد 140 من أفراد العينة بأنه لا مانع لديهم من دفع مبلغ من المال للحصول على إمكانية النفاذ إلى الإنترنت.
- أن المبلغ المقبول لتلقي تلك الخدمة هو خمس دولارات للساعة.
- يستخدم 96 من أفراد العينة الانترنت كوسيلة للاتصال والتواصل مع الآخرين بشكل منتظم.

4.1.2 احتياجات السوق

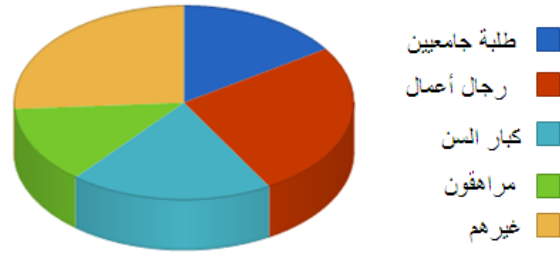
تؤكد الدراسات المتعلقة بمبيعات القهوة ودرجة الإدمان عليها بأن الإقبال على تناولها سيزداد في الخمس سنوات القادمة. إن التزايد السريع في استخدام الانترنت والإقبال عليها ليس إلا البداية فحسب حيث أن النمو الذي يشهده هذا القطاع سيكون مهولاً إلى درجة أنه في يوم ما سيكون الحاسوب المزود بالانترنت حاجة ملحة وضرورية كالهاتف. قد يتحقق هذا خلال 10 أو 20 عاماً في حين أن المؤكد الآن أن سوق الانترنت سيشهد انتعاشاً واضحاً في السنوات الخمس القادمة. وبما أن داليا انترنت كافيها له السبق في تقديم خدمات الانترنت في مدينة الصداقة فإنه سيحصل على كافة الامتيازات المتعلقة بكونه الرائد في هذا القطاع بحيث سيصبح علامة تجارية بارزة في هذا المجال كما سيحظى بولاء الزبائن له. في البداية، سيحصل داليا انترنت كافيها على 100% من سوق مقاهي الانترنت في مدينة الصداقة، وعند دخول منافسين إلى السوق في السنوات الخمس القادمة سيركز داليا انترنت كافيها على الحفاظ على ما يزيد عن 50% من حصة السوق.

4.2 تقسيم السوق

يمكن تصنيف زبائن داليا انترنت كافيها إلى فئتين. الأولى تألف الانترنت بتطبيقاته وترغب في الحصول على بيئة مشجعة حيث يمكن لأفرادها الخروج من بيوتهم ومكاتبهم والتمتع ببيئة مريحة

ولطيفة توفر لهم خدمات الانترنت والقهوة معا. أما الفئة الثانية فهم الأفراد الذين لم يتم لهم التعامل مع الإنترنت بعد ولا زالوا بانتظار الفرصة الملائمة كي يتعرفوا إلى عالمها. تتراوح أعمار الفئة المستهدفة بين 18 – 50 عاما. ويرجع السبب في امتداد هذه الشريحة إلى أن عددا كبيرا من هذه الشريحة يقبل على القهوة واستخدام الانترنت. ويمكن تقسيم الفئة المستهدفة إلى شرائح أكثر تحديدا حيث أن أغلبية الأفراد الذين ينتمون إليها هم من الطلبة ورجال الأعمال. كما يبين الرسم البياني التالي:

تحليل السوق



جدول تحليل السوق

تحليل السوق							
	السنة 5	السنة 4	السنة 3	السنة 2	السنة 1	النمو	الزيائن المحتملين
معدل النمو السنوي التراكمي							
4.00%	17,548	16,873	16,224	15,600	15,000	4%	طلاب الجامعات
3.00%	28,139	27,319	26,523	25,750	25,000	3%	رجال الأعمال
5.00%	22,487	21,416	20,396	19,425	18,500	5%	كبار السن
2.00%	13,530	13,265	13,005	12,750	12,500	2%	المراهقين
0.00%	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	0%	غيرهم
2.68%	106,704	103,873	101,148	98,525	96,000	2.68%	المجموع

4.3 التحليل التجاري للخدمة

شهد قطاع بيع القهوة في مدينة الصداقة رواجاً ونمواً كبيراً كاد يصل إلى مرحلة الإشباع /النضج في دورة حياته. وتساهم عوامل عديدة في الإقبال الكبير على القهوة الجيدة في مدينة الصداقة حيث تعتبر الجامعة احد اكبر مراكز الطلب على القهوة. كما يحفز المناخ في مدينة الصداقة استهلاك القهوة بشكل كبير. هذا و تعتبر المدينة من أكثر المدن بيعا للقهوة.

تزايد الإقبال على الطلب لخدمات الانترنت في السنوات الأخيرة حيث يدرك مستخدميها أنها مسلية لدرجة الإدمان في كثير من الأحيان أما الذين لم يختبروا التعامل معها بعد فهم بحاجة إلى بيئة مريحة وملائمة تمكنهم من التعرف إليها والاستفادة منها. ويسعى داليا انترنت كافيته إلى تزويد زبائنه بإمكانية النفاذ إلى الانترنت بسعر ملائم وفي بيئة إبداعية خلاقة وداعمة.

وبسبب المنافسة الحادة ضمن هذا القطاع، لا بد لاصطحاب مقاهي الانترنت بأن يبحثوا عن طرق لتمييز أنفسهم عن الآخرين من أجل تحقيق ميزة تنافسية عالية. ويدرك مؤسس داليا انترنت كافيته أهمية تمييز المقهى عن غيره ولذا فهو يؤمن بأن الربط بين فكرة المقهى الذي يقدم القهوة وخدمات انترنت ذات جودة عالية مفتاح لنجاحه. إن عدم وجود مقاهي للانترنت في مدينة الصداقة يتيح الفرصة ل داليا انترنت كافيته كي يحتل مركز الصدارة في هذا السوق المربح .

4.3.1 المنافسة وأنماط الشراء

إن المنافسين الأساسيين في قطاع بيع القهوة هم مقهى الرمز ومقهى الأصالة و مقهى الحنين. وتقع هذه المقاهي في وسط المدينة أو مواقع قريبة منها وتستهدف شريحة مماثلة لشريحة داليا انترنت كافيته كالطلبة وأصحاب الأعمال المقيمين والزائرين.

وثمة منافسون من نوع آخر ل داليا انترنت كافيته ألا وهم أولئك الذين يقدمون اشتراكات الانترنت للمنازل ويتمثلون في الشركات المحلية والشركات الوطنية حيث يوجد حوالي ثمانى شركات محلية تقدم خدمات الانترنت في مدينة الصداقة. ومن المتوقع أن ينمو هذا العدد بشكل كبير مع تزايد الطلب على النفاذ للانترنت. ومن الأمثلة على الشركات الكبرى المزودة للانترنت اتصالات و بلا حدود . ونظرا لطبيعة الانترنت، فلا توجد أي معوقات جغرافية تمنع المنافسة أو تحد منها.

4.3.2 الشركاء في الميدان

يوجد ما يقارب ال 16 من باعة القهوة بالجملة في المحافظة حيث يوزع هؤلاء القهوة وحبوب الاسبرسو على أكثر من 20 من باعة التجزئة في مدينة الصداقة. ويؤدي هذا إلى توفر المنتجات بأسعار تنافسية ومن ابرز المنافسين ضمن هذا القطاع بن الريحان وبن القدس حيث يقومون ببيع منتجات القهوة عبر وسطاء أو بالبيع المباشر.

يصل عدد مزودي خدمة الانترنت في مدينة الصداقة إلى ثمانية ولكنه أخذ بالتزايد ويتبع مزودو الخدمة الصغار المحليون استراتيجيات تسعير مختلفة، فبعضهم يطلب رسوما شهرية وبعضهم الآخر يطلب رسوما لكل ساعة أو رسوما تدفع مع فاتورة الهاتف. ويغض النظر عن طريقة التسعير فإن النفاذ إلى الانترنت عبر هذه الطرق مكلف جدا للأفراد. وتسعى شركات أخرى كبرى ممن تقدم خدمات الانترنت مثل اتصالات و بلا حدود للحصول على نصيب من السوق وتعتبر

الأسعار التي تطلبها هذه الشركات مقابل تقديم خدمة الانترنت عالية بالنسبة للمستهلك الذي لا يرغب في دفع مثل هذه الأسعار.

4.3.3 توزيع الخدمة

سيواجه داليا انترنت كافيته المنافسة من مصدرين هما المقاهي التقليدية ومزودي خدمة الانترنت للمنازل. ولحسن الحظ فإن داليا انترنت كافيته لن يواجه منافسة في السنة الأولى لعمله وذلك لعدم وجود مقاه لانترنت في المدينة.

أما بالنسبة للقهوة فقد ولدت المنافسة بين باعة القهوة في المدينة قطاعا تجاريا تتساوى فيه التكلفة للجميع. ومن الجدير بالذكر أن ثمة علاقة ايجابية بين سعر القهوة وجودتها إذ تباع بعض الأنواع ب \$8 للكيلو الواحد بينما تباع القهوة ذات الجودة العالية بسعر 16 \$. وتحصل المقاهي على القهوة بخصم يصل إلى 50%. فعلى سبيل المثال تباع القهوة السعودية ب \$ 6.95 لتجار الجملة بينما تباع بمبلغ \$13.95 لباعة التجزئة. وكما هو الحال في أغلب الصناعات، ينخفض السعر مع زيادة الكمية المطلوبة.

5.0 الإستراتيجية والتنفيذ

5.1 استراتيجيات جذب الزبائن

إن لدى داليا انترنت كافيته ثلاثة استراتيجيات لجذب الزبائن. تركز الإستراتيجية الأولى على جذب حديثي العهد بالانترنت بينما تركز الثانية على جذب المتمرسين في استخدام الإنترنت أما الثالثة فتركز على جذب الفئات التي لا تقع الإنترنت في دائرة اهتمامها. ولكل إستراتيجية عناصرها الخاصة بها.

سيسهم استقطاب حديثي العهد بالإنترنت في تشكيل قاعدة جماهيرية واسعة وسيتم ذلك من خلال:

- عقد ورش عمل تعريفية عن الاستخدام الفعال للانترنت.
- توفير طاقم من العاملين الودودين من ذوي الخبرة والمعرفة والمتأهين دوما للرد على تساؤلات رواد المقهى.
- توفير بيئة مريحة تسهم من خلال ركن القهوة في التواصل الاجتماعي و تبادل المعرفة بين الرواد.
- توفير لوحة إرشادية تفاعلية يمكن لرواد المقهى المساهمة فيها.

أما استقطاب المتمرسين من مستخدمي الانترنت فسيتم عن طريق :

- توفير احدث الأجهزة للنفاذ إلى الانترنت.
- توفير برامج ودورات مساندة .
- تقديم خدمات مساندة كالطباعة والمسح الضوئي والتواصل المرئي مع مستخدمي الانترنت حول العالم.

بينما سيتم استقطاب من لم يتكون لديهم بعد الاهتمام بالانترنت عن طريق توفير بيئة تفاعلية ترفيهية مسلية وذلك من خلال :

- توفير قهوة متميزة وبأسعار منافسة.
- تفعيل اللوحة الإرشادية للتعريف بالانترنت وما توفره من فرص لبناء المعرفة والمهارات والتسلية.
- عقد مسابقة معلوماتية شهيرة لتوفير بيئة تعزز التواصل الاجتماعي في أجواء ترفيهية.

سيساعد تواجد هذه الفئة داخل المقهى في تعرفهم على ما تحمله الانترنت من إمكانيات

5.2 تحليل نقاط القوة والضعف للشركة والمخاطر والفرص في البيئة المحيطة (SWOT).

يتيح التحليل الرباعي SWOT الفرصة ل داليا انترنت كافيه لدراسة نقاط الضعف والقوة الداخلية والتعرف إلى المخاطر والفرص في البيئة المحيطة.

نقاط القوة

إن لدى داليا انترنت كافيه ما يكفي من مقومات النجاح، ومنها:

- طاقم عمل يتمتع بالكياسة والخبرة والمعرفة
- أجهزة حاسوب حديثة وسريعة
- تحليل واضح للسوق واحتياجاته.
- جو هادئ ومريح يوفره التصميم المتميز للمكان والمقصورات الخاصة لعمل المجموعات وعقد ورش العمل
- ورش عمل للتعريف بالإنترنت واستخداماتها
- لوحة إعلانية إرشادية لتبادل المعارف
- ركن القهوة والغطائر للاستمتاع بهما وإتاحة الفرصة للتواصل الاجتماعي.

نقاط الضعف

أما نقاط الضعف فتمثل فيما يلي:

- الاعتماد على تكنولوجيا سريعة التغير
- وارتفاع تكاليف تحديثها

يتوجب على داليا انترنت كافيهِ الموازنة بين الاحتياجات التكنولوجية والتكاليف.

الفرص

- زيادة عدد مستخدمي الانترنت
- وتنامي الروابط الاجتماعية بينهم .

المخاطر

- الانخفاض المتزايد لرسوم الاشتراك للحصول على خدمات الانترنت
- دخول منافسين جدد إلى السوق.

سيسهم التعرف إلى نقاط القوة في الاستفادة من الفرص المتاحة للنمو والمنافسة وتسخير الوسائل المختلفة لإرضاء الزبائن وتلبية احتياجاتهم. وسيساعد الوعي بالمخاطر المحتملة على تطوير الخدمات ورفع معايير تقديمها كي يكون من الصعب تقليدها. كما سيساعد في تحديث سياسة التسعير التي ينتهجها داليا انترنت كافيهِ.

5.3 الميزة التنافسية

إن تنوع الخدمات التي يقدمها داليا انترنت كافيهِ يكسبه خاصية تميزه عن غيره من المقاهي التقليدية في مدينة الصداقة. كما يتميز عن غيره من مزودي خدمة الانترنت بما يقدمه من خدمات إضافية ومنها خدمات الطباعة و المسح الضوئي وورش العمل و فرص الترفيه والتواصل الاجتماعي إلى جانب ركن القهوة و تناول الفطائر.

5.4 استراتيجيه التسويق

سيكرس دالية انترنت كافيهِ نفسه كمزود رئيسي لخدمة الانترنت و كمصدر أساسي للقهوة ذات الجودة العالية. ونظرا لتعدد المقاهي التقليدية في مدينة الصداقة فمن المهم أن يتم توفير القهوة بأسعار منافسة. سيستخدم داليا انترنت كافيهِ الإعلان كوسيلة أساسية للدعاية والتسويق. وسيتم نشر الإعلانات في جريدة البلد اليومية وجريدة المستقبل الأسبوعية والمجلة الاقتصادية مما سيؤدي إلى تعزيز وعي الزبائن بالمقهى وخدماته المختلفة. وسيتم إلحاق الإعلان بكوبون لساعة مجانية في استخدام الانترنت

أضف إلى ذلك سيمنح الزبائن المبتدئين 3 ساعات مجانية لاستخدام الانترنت في حال قيامهم بالتسجيل في ورش العمل التمهيديّة.

5.4.1 استراتيجية التسعير

سيحدد دالية انترنت كافيه أسعار القهوة و المشروبات التي سيقدمها وفقا ل " تحليل البيع مقابل الربح" الذي قدمه مزود القهوة الرئيسي ألا وهو شركة بن الريحان التي لها باع طويل (22 عاما) في هذا المجال حيث أرسلت استراتيجيه تسعير ثابتة.

ومن الصعوبة بمكان تحديد الرسوم الواجب استيفائها لقاء كل ساعة استخدام للانترنت وذلك لعدم وجود مقاه للانترنت في مدينة الصداقة في الوقت الحالي . لذا اعتمد داليا انترنت كافيه على 3 مصادر لتحديد سعر ساعة الانترنت وتشمل : أولا ، تكلفة الاشتراك الشهري للانترنت . ثانيا ، آلية التسعير التي انتهجتها مقاهي انترنت أخرى في المدن المجاورة . ثالثا، نتائج المسح الذي اجري للسوق في خريف 2002 . وبناء على هذه المصادر تم تحديد رسوم استخدام الانترنت ب \$2.5 للساعة.

5.4.2 استراتيجية الترويج

سيستع داليا انترنت كافيه أسلوب "الجذب/ لفت الأنظار" من اجل نشر الوعي حول المقهى وزيادة الطلب على خدماته. خصص مبدئيا مبلغ \$5000 من الميزانية لغرض الترويج والدعاية و يشمل ذلك الإعلانات التي ستنتشر في الجرائد المحلية مع الكوبونات المجانية ناهيك عن الترويج الذي سيتم داخل المقهى نفسه مثل ورش العمل للمبتدئين ، منح كوبون 3 ساعات مجانية لمن يسجل في حضور هذه الورش، واللوحة الإرشادية. وفي حال دخول منافسين جدد في السوق سيتم تخصيص مبلغ اكبر للدعاية وذلك للحفاظ على حصة المقهى من السوق.

5.4.3 استراتيجية البيع

بصفته مكانا لتحقيق الأرباح سيسعى داليا انترنت كافيه إلى توظيف مجموعة من الأفراد القادرين على جذب الزبائن من خلال تحليهم بالكياسة وامتلاكهم للمعرفة اللازمة لتوفير الدعم لهم. إن الإلمام بالحاسوب وتطبيقاته متطلب أساسي لكل موظفي المقهى وسيقوم فني الحاسوب بتطوير مهاراتهم وتوجيههم. وستتواجد الفني المختص كذلك لعقد ورش العمل التعريفية بالانترنت ولمساندة الزبائن

عندما يواجهون أية مصاعب. فمفتاح النجاح الرئيسي لداليا انترنت كافيه يكمن في الخدمة الرائعة والالتزام اللامتناهي تجاه الاستجابة لاحتياجات رواده.

5.5 التنبؤ بحجم المبيعات

يبين المخطط و الجدول أدناه التفاصيل المتعلقة بتوقعات المبيعات.

المبيعات : يستند داليا انترنت كافيه في تقدير حجم مبيعاته من القهوة إلى المعلومات والتقارير المالية التي زودته بها شركة بن الريحان أما بالنسبة لخدمات الانترنت فقد تم تقدير حجم المبيعات عن طريق حساب العدد الكلي لساعات تشغيل الخوادم ومن ثم تقدير عدد الساعات التي سيقوم الزبائن بدفع رسومها.

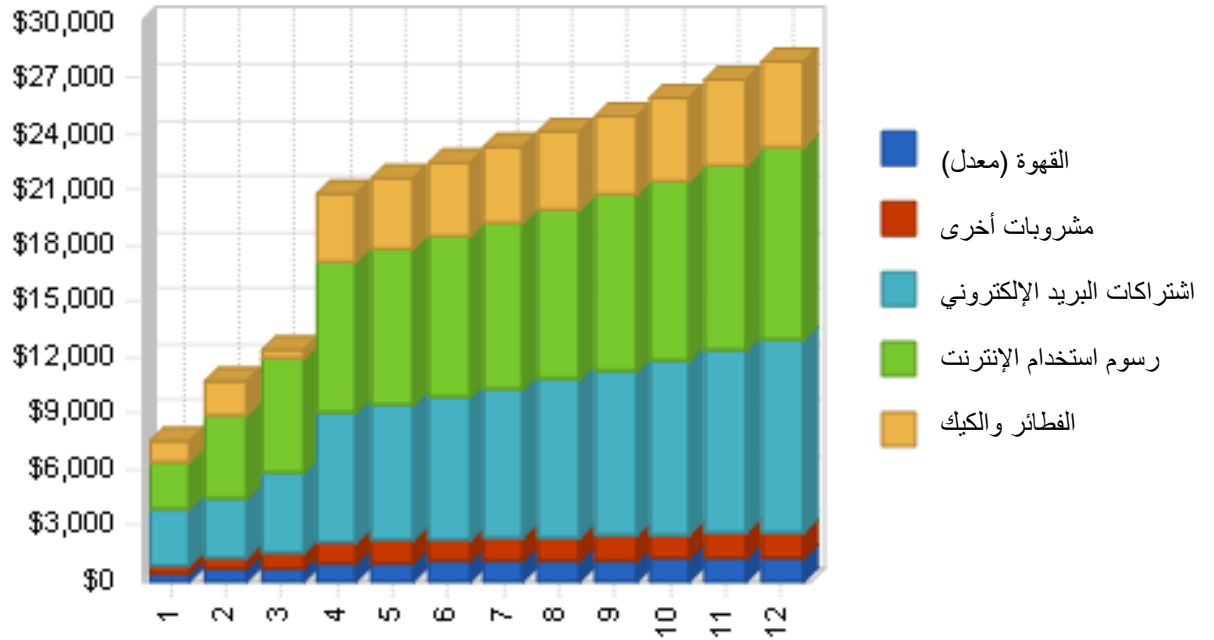
تكلفة المبيعات

تم تقدير تكلفة البضائع المرتبطة بالقهوة وفقا لمقياس "تحليل البيع والربح" كما أفادت البيانات المقدمة من شركة بن الريحان. أما تكلفة الفطائر فتبلغ 20% من ثمن البيع. بينما تبلغ تكلفة الاشتراك بالانترنت 660 دولار تدفع كرسوم اشتراك لمزود الخدمة. في حين تبلغ تكلفة إنشاء بريد إلكتروني 25% من ثمن البيع.

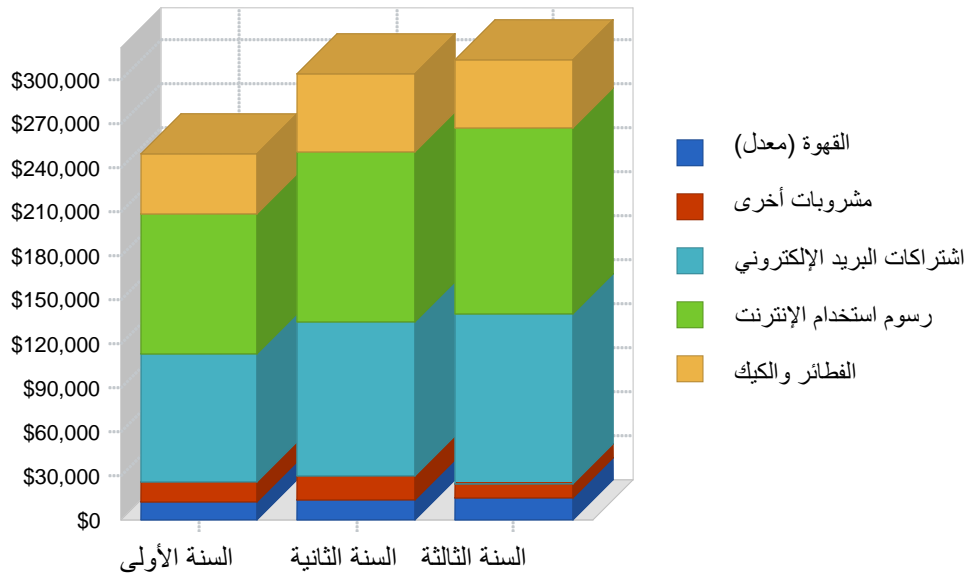
جدول توقعات المبيعات

السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	مبيعات الوحدة
\$15475.0	\$14068.0	\$12016.0	القهوة
\$8705.0	\$7913.0	\$6654.0	مشروبات أخرى
\$11556.0	\$10505.0	\$8703.0	اشتراكات البريد الإلكتروني
\$51002.0	\$46365.0	\$38269.0	رسوم استخدام الانترنت
\$46365.0	\$42150.0	\$32673.0	القطائر والكيك
\$133103.0	\$121001.0	\$98315.0	مجموع مبيعات الوحدات
السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	سعر الوحدة
\$1.00	\$1.0	\$1.0	القهوة
\$1.0	\$2.0	\$2.0	مشروبات أخرى
\$10.0	\$10.0	\$10.0	اشتراكات البريد الإلكتروني
\$2.5	\$2.5	\$2.5	رسوم استخدام الانترنت
\$1.00	\$1.25	\$1.25	القطائر والكيك
			المبيعات
\$15,475.0	\$14,068.0	\$12,016.0	القهوة
\$8,705.0	\$15,826.0	\$13,308.0	مشروبات أخرى
\$115,560.0	\$105,050.0	\$87,030.0	اشتراكات البريد الإلكتروني
\$127,505.0	\$115,913.0	\$95,673.0	رسوم استخدام الانترنت
\$46,365.0	\$52,688.0	\$40,841.0	القطائر والكيك
\$313,610.0	\$303,544.0	\$248,868.0	مجموع المبيعات
Year 3	Year 2	Year 1	تكلفة الوحدة
\$0.25	\$0.25	\$0.25	القهوة
\$0.25	\$0.50	\$0.50	مشروبات أخرى
\$2.50	\$2.50	\$2.50	اشتراكات البريد الإلكتروني
\$0.63	\$0.63	\$0.63	رسوم استخدام الانترنت
\$0.25	\$0.31	\$0.31	القطائر والكيك
			التكلفة المباشرة للمبيعات
\$3,869.0	\$3,517.0	\$3,004.0	القهوة
\$2,176.0	\$3,957.0	\$3,327.0	مشروبات أخرى
\$28,890.0	\$26,263.0	\$21,758.0	اشتراكات البريد الإلكتروني
\$31,876.0	\$28,978.0	\$23,918.0	رسوم استخدام الانترنت
\$11,591.0	\$13,172.0	\$10,210.0	القطائر والكيك
\$78,403.0	\$75,886.0	\$62,217.0	المجموع

تمثيل بياني للمبيعات الشهرية



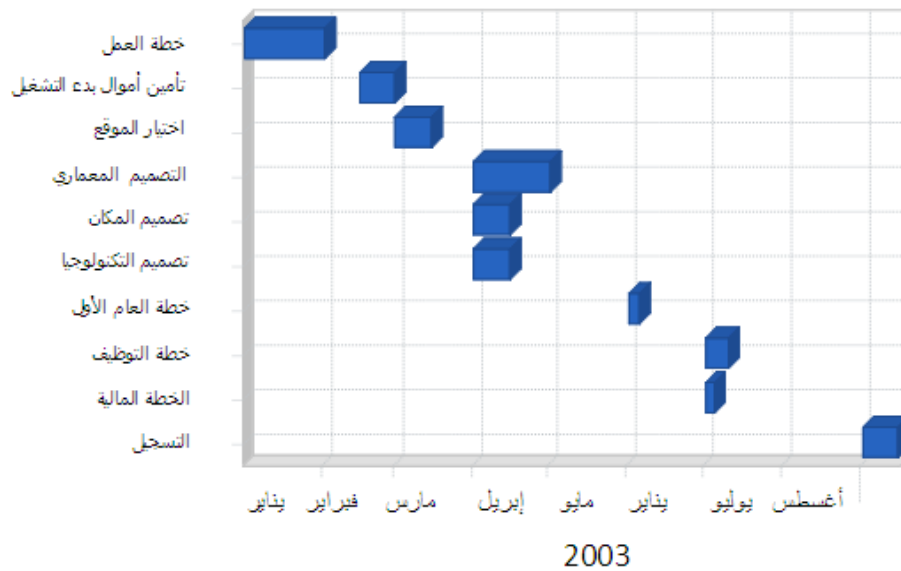
المبيعات لثلاث سنوات



5.6 مراحل تنفيذ المشروع

تم تحديد خطوات العمل التالية لضمان تنفيذ الأعمال وفقا لأولوياتها. تقع مسؤولية التنفيذ على عاتق المالك ميس الأسمر. سيتم تحديث هذا الجدول خلال العام تبعاً لما يستجد من تطورات أثناء التشغيل.

المهمة	تاريخ البدء	تاريخ الإنتهاء	الميزانية	المسؤول	قسم
خطة العمل	01/01/2003	02/01/2003	\$1,000	ميس الأسمر	إدارة
تأمين أموال بدء التشغيل	2/15/2003	03/01/2003	\$1,000	ميس الأسمر	إدارة
اختيار الموقع	03/01/2003	3/15/2003	\$1,000	ميس الأسمر	إدارة
التصميم المعماري	04/01/2003	05/01/2003	\$1,000	ميس الأسمر	إدارة
تصميم المكان	04/01/2003	4/15/2003	\$1,000	ميس الأسمر	إدارة
تصميم التكنولوجيا	04/01/2003	4/15/2003	\$1,000	ميس الأسمر	إدارة
خطة العام الأول	06/01/2003	06/05/2003	\$1,000	ميس الأسمر	إدارة
خطة التوظيف	07/01/2003	07/10/2003	\$1,000	ميس الأسمر	إدارة
الخطة المالية	07/01/2003	07/05/2003	\$1,000	ميس الأسمر	إدارة
التسجيل	09/01/2003	9/15/2003	\$1,000	ميس الأسمر	إدارة
Totals			\$10,000		



6.0 الإدارة

تملك السيدة ميس الأسمر داليا انترنت كافيهِ وتديرهِ. ونظرا لصغر حجم الشركة فإنها تتطلب هيكليّة بسيطة ومن هنا فإن المالك يتخذ كافة القرارات الإداريّة ويتابع أنشطه الشركة.

6.1 خطة التوظيف

سيكون طاقم العمل من 6 من الموظفين بدوام جزئي يعمل كل منهم بمعدل 30 ساعة / أسبوع مقابل \$ 5.75 / ساعة إضافة إلى فني حاسوب بدوام كامل لصيانة الأجهزة والبرامج وإصلاح أعطالها مقابل \$10 / ساعة أما المستثمرين الثلاثة بلال الأسمر وعبادة الأشقر وفريده الأشقر فلن يكون لهم دور في اتخاذ القرارات الإداريّة. ستوفر هذه الهيكليّة البسيطة درجة عالية من المرونة مما يسهل التواصل وسرعة نشر المعلومات وتفادي المشاكل التسيقيّة الشائعة في المؤسسات ذات الهيكليات الكبرى. ستسهم هذه الإستراتيجيّة في الاستجابة السريعة لمتغيرات السوق.

خطة التوظيف

خطة التوظيف			
السنة 3	السنة 2	السنة 1	
\$29,040	\$26,400	\$24,000	المالك
\$7,920	\$7,920	\$7,920	موظف بدوام جزئي
\$7,920	\$7,920	\$7,920	موظف بدوام جزئي
\$7,920	\$7,920	\$7,920	موظف بدوام جزئي
\$7,920	\$7,920	\$7,920	موظف بدوام جزئي
\$7,920	\$7,920	\$7,920	موظف بدوام جزئي
\$7,920	\$7,920	\$7,920	موظف بدوام جزئي
\$7,920	\$7,920	\$3,960	موظف بدوام جزئي
\$26,294	\$23,904	\$21,731	فني كمبيوتر
\$26,400	\$24,000	\$4,000	المدير
9	9	9	عدد الموظفين
\$129,254	\$121,824	\$93,291	مجموع الرواتب

7.0 الخطة المالية

يوضح القسم التالي تفاصيل الخطة المالية للسنوات الثلاث القادمة.

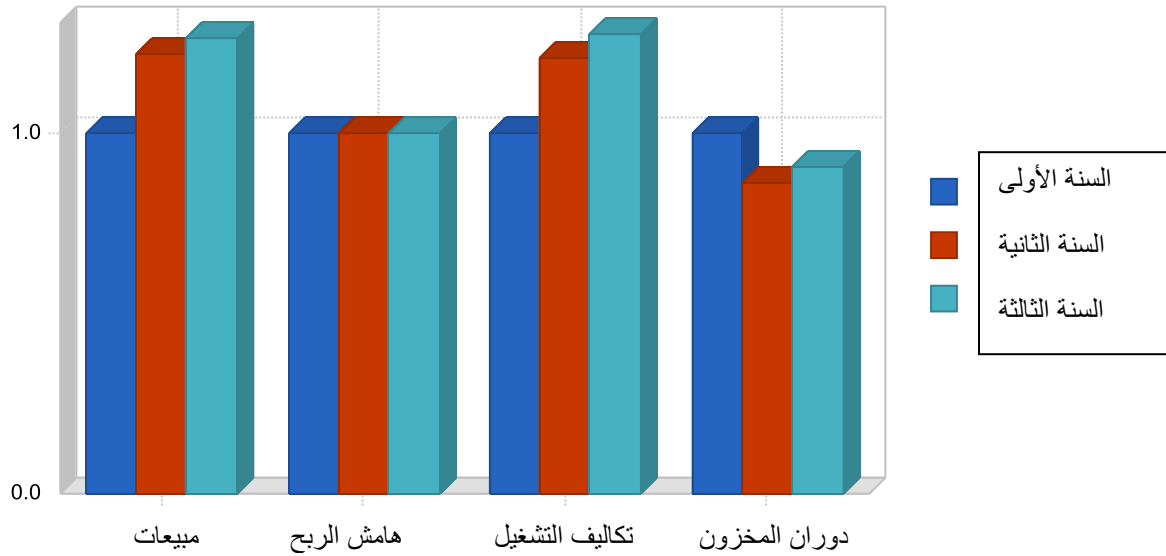
7.1 تمويل بدء التشغيل

	تمويل بدء التشغيل
\$62,290	مصاريف بدء التشغيل
\$26,000	أصول بدء التشغيل
\$88,290	مجموع التمويل المطلوب
	الأصول
\$2,000	الأصول غير النقدية
\$24,000	المتطلبات النقدية
\$24,000	النقد عند بدء التشغيل
\$26,000	مجموع الأصول
	الخصوم ورأس المال
	خصوم / ديون
\$9,290	قروض قائمة
\$24,000	خصوم طويلة المدى
\$0	حسابات مدينة
\$0	خصوم أخرى قائمة
\$33,290	مجموع الخصوم
	رأس المال
	الاستثمار المتوفر
\$19,000	ميس الأسمر
\$12,000	بلال الأسمر
\$12,000	عبادة الأشقر
\$12,000	فريدة الأشقر
\$55,000	مجموع الاستثمار المتوفر
	خسائر بدء التشغيل
(\$62,290)	رأس المال
(\$7,290)	مجموع رأس المال والخصوم
\$26,000	التمويل الكلي
\$88,290	

7.2 فرضيات هامة

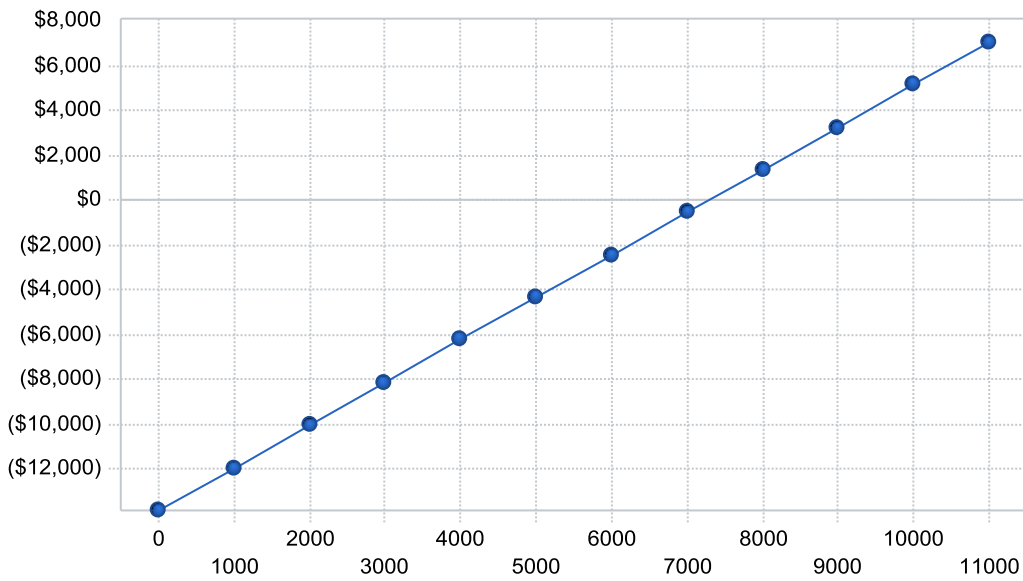
فرضيات عامة			
سنة 3	سنة 2	سنة 1	
8%	8%	8%	نسبة الفائدة الحالية
10%	10%	10%	نسبة الفائدة طويلة المدى
30%	30%	30%	معدل الضريبة
0	0	0	أخرى

7.3 مؤشرات مالية أساسية



7.4 تحليل نقطة التعادل

تحليل نقطة التعادل	
7,294	نقطة التعادل الشهرية للوحدات
\$18,462	نقطة التعادل الشهرية للإيرادات
	فرضيات
\$2.53	معدل الإيرادات للوحدة
\$0.63	معدل التغير للوحدة
\$13,847	التكلفة الشهرية الثابتة المتوقعة



7.5 الأرباح والخسائر المتوقعة

الرواتب: سيكون راتب مؤسس داليا انترنت كافي، السيدة ميس الأسمر الشهري \$ 24.000 في السنة الأولى و \$ 26.400 في السنة الثانية و \$ 29.040 في السنة الثالثة. وسيقوم داليا انترنت كافي بتوظيف ست موظفين يعقود عمل جزئي مع نهاية العام مقابل \$ 5.75 لكل ساعة عمل ناهيك عن أنها ستوظف مختصا تقنيا متفرغا مقابل \$ 10.00 لكل ساعة عمل.

نفقات الإيجار: ستتأجر داليا انترنت كافيه مبنى تبلغ مساحته 250 مترا مربعا مقابل \$ 8 لكل متر مربع. وتوضح اتفاقية الإيجار التي وقعتها داليا انترنت كافيه أنها ستدفع 2000 \$ في الشهر الواحد وعلى مدار 36 شهرا. وفي نهاية العام الثالث سيتفاوض مجلس إدارة المقهى حول عقد الإيجار ويقررا ما اذا كانوا يرغبون في تمديد العقد لفترة أخرى أم لا وذلك وفقا للشروط التي سيمليها صاحب البناية.

نفقات المرافق: وكما هو مبين في العقد، سيقوم صاحب البناية بالتكفل بنفقات البناية من غاز والتخلص من النفايات والضرائب المترتبة على المبنى. و النفقات الواجبة على داليا انترنت كافيه هي فاتورة الهاتف حيث ستستخدم داليا انترنت كافيه 15 خطا للهاتف في المبنى، ستستخدم 13 خطا منها للنفذ للانترنت في حيث سيستخدم الخطان المتبقيان لأغراض إدارية وغير ذلك. وستبلغ التكلفة الإجمالية لخطوط الهاتف \$ 299.35 للشهر الواحد. فواتير الماء والكهرباء والتي تقدر بحوالي \$ 800 للشهر الواحد.

تكاليف التسويق: سيخصص داليا انترنت كافيه مبلغا للنفقات الدعائية خلال العام الأول. حيث سيتم نشر الإعلانات في الصحف المحلية من اجل نشر الوعي بين أفراد المجتمع. ولمزيد من المعلومات يمكنك الرجوع إلى القسم 5.0 فيما يتعلق بالخطة.

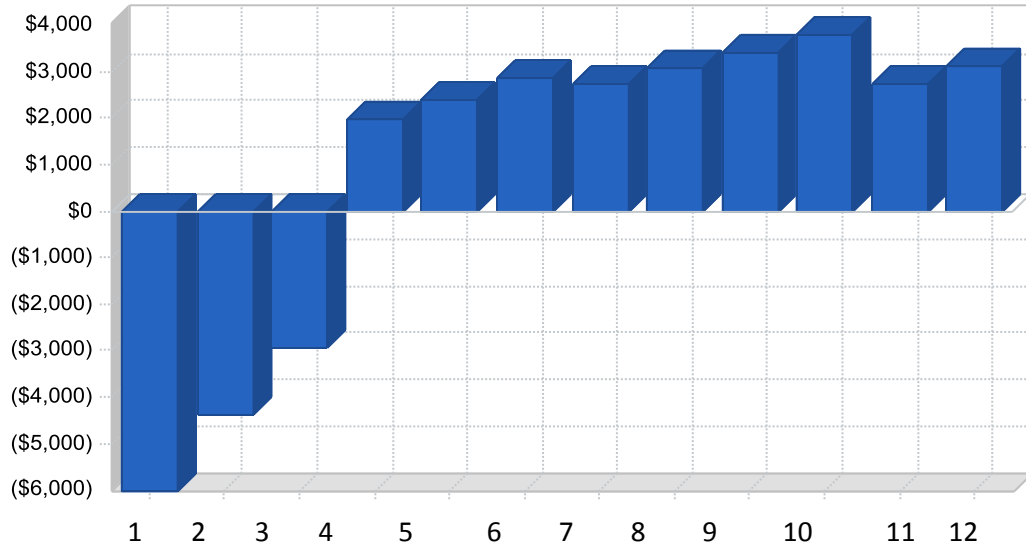
نفقات التأمين: سيخصص داليا انترنت كافيه مبلغ 1440 \$ للتأمين للسنة الأولى وسيخصص مزيدا من الأموال للتأمين مع تزايد الأرباح في العامين الثاني والثالث.

الاستهلاك: لتقدير قيمة الاستهلاك في معداته الهامة اتبع داليا انترنت كافيه منهجية استرداد التكلفة المتسارع (Modified Accelerated Cost Recovery) والتي تعتبر جزءا من رأس المال. وقد قام داليا انترنت كافيه بحساب قيمة الاستهلاك لأجهزة الحاسوب على مدار خمس وسبع سنوات للتجهيزات والمعدات الأخرى.

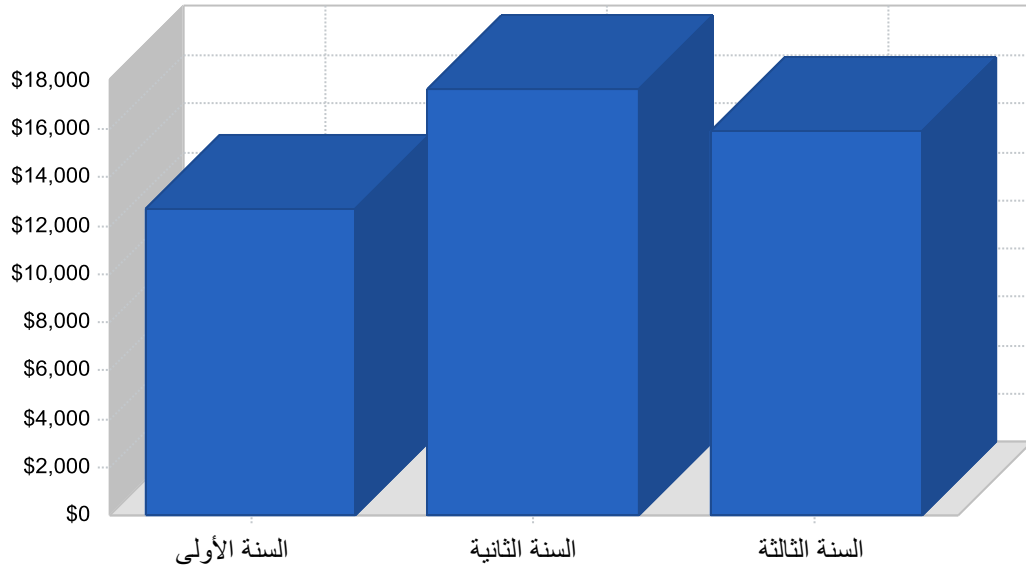
الضرائب: تعتبر داليا انترنت كافيه شركة ذات مسؤولية محدودة LLC ولذا لا يترتب عليها ضرائب إلا أنها تدفع 15% كضرائب دخل على الرواتب موظفيها.

ويتضمن الرسوم البيانية التالية والجدول الذي يليها تفصيلا للأرباح والخسائر.

الأرباح الشهرية



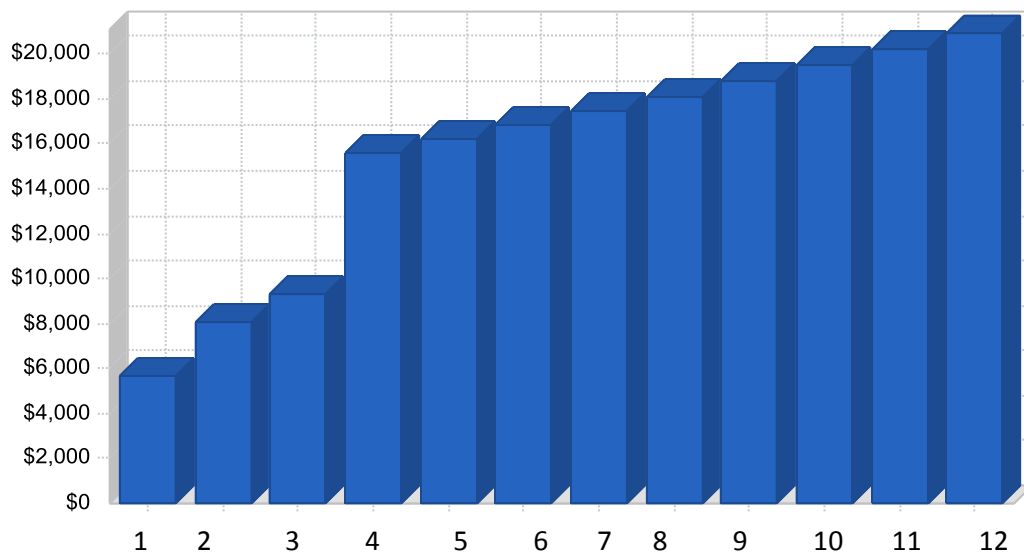
الأرباح السنوية



جدول: الربح والخسارة.

السنة 3	السنة 2	السنة 1	
\$313,610	\$303,544	\$248,868	المبيعات
\$78,403	\$75,886	\$62,217	التكاليف المباشرة للبيع
\$0	\$0	\$0	تكاليف أخرى
\$78,403	\$75,886	\$62,217	مجموع تكاليف البيع
\$235,208	\$227,658	\$186,651	هامش الربح
75.00%	75.00%	75.00%	نسبة هامش الربح
			النفقات
\$129,254	\$121,824	\$93,291	الرواتب
\$43,000	\$40,000	\$33,750	التسويق والإعلان
\$0	\$0	\$0	الإستهلاك
\$24,000	\$24,000	\$24,000	الإيجار
\$9,120	\$9,120	\$9,120	الكهرباء والماء
\$6,000	\$6,000	\$6,000	التأمين
\$0	\$0	\$0	ضريبة الرواتب
\$0	\$0	\$0	غيرها
\$211,374	\$200,944	\$166,161	نفقات التشغيل
\$23,834	\$26,714	\$20,490	الربح قبل احتساب الضرائب والفائدة
\$23,834	\$26,714	\$20,490	الدخل قبل احتساب للفوائد والضرائب والإستهلاك
\$1,100	\$1,470	\$2,325	الفوائد
\$6,820	\$7,573	\$5,450	الضرائب المستحقة
\$15,913	\$17,671	\$12,716	صافي الأرباح
5.07%	5.82%	5.11%	نسبة صافي الأرباح / المبيعات

هامش الربح الشهري

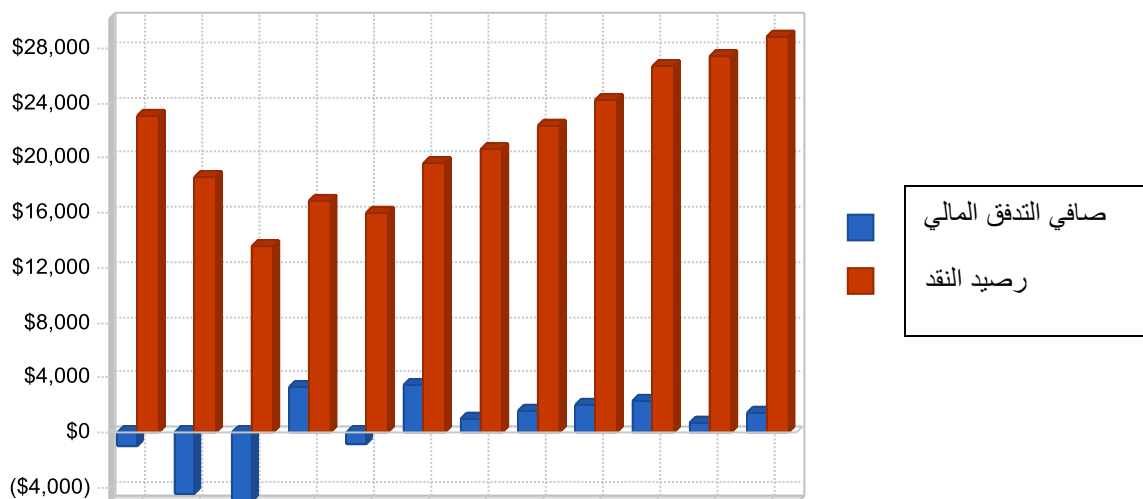


7.6 التدفق النقدي المتوقع

يمثل المخطط أدناه التدفق النقدي

الالتزامات المالية المستحقة: اقترض داليا انترنت كافي مبلغ \$ 24000 من احد البنوك بنسبة فائدة تبلغ ال 10% وسيتم إعادة القرض بمعدل \$ 800 لكل شهر على مدار ثلاث سنوات. أما القرض البالغ قيمته \$ 9290 فسيتم دفعه على المدى القريب بنسبة فائدة 8%.

النقد



التدفق النقدي

السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	
			النقد المقبوض
			النقد الناتج عن العمليات
\$313,610	\$303,544	\$248,868	البيع النقدي
\$313,610	\$303,544	\$248,868	المجموع
			النقد الإضافي
\$0	\$5,000	\$2,000	القروض القائمة
\$0	\$0	\$0	خصوم قصيرة الأجل
\$0	\$0	\$0	خصوم طويلة الأجل
\$0	\$0	\$0	مبيعات الأصول الحالية
\$0	\$0	\$0	مبيعات الأصول طويلة الأجل
\$0	\$0	\$0	استثمارات أخرى
\$313,610	\$308,544	\$250,868	مجموع النقد المقبوض
السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	التفقات
			مصاريف ناجمة عن العمليات
\$129,254	\$121,824	\$93,291	التفقات النقدية
\$167,258	\$165,210	\$133,870	الفواتير
\$296,512	\$287,034	\$227,161	مجموع الإنفاق على العمليات
			الإنفاق النقدي الإضافي
\$0	\$0	\$0	الضرائب المدفوعة
\$0	\$2,000	\$9,290	السداد لأصل الدين
\$0	\$0	\$0	خصوم أخرى
\$4,800	\$5,000	\$9,600	خصوم طويلة الأجل السداد لأصل الدين
\$0	\$0	\$0	الأرباح
\$301,312	\$294,034	\$246,051	مجموع الإنفاق النقدي
\$12,298	\$14,510	\$4,817	صافي التدفق المالي
\$55,625	\$43,327	\$28,817	رصيد النقد

7.7 الميزانية العمومية المتوقعة

يعرض الجدول التالي الميزانية العمومية المتوقعة.

السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	
			الأصول
			الأصول الحالية
\$55,625	\$43,327	\$28,817	النقد
\$6,750	\$7,713	\$6,980	المخزون
\$0	\$0	\$0	أخرى
\$62,375	\$51,040	\$35,797	المجموع
			أصول طويلة الأجل
\$0	\$0	\$0	أصول طويلة الأجل
\$0	\$0	\$0	الاستهلاك المتراكم
\$0	\$0	\$0	مجموع الأصول طويلة الأجل
\$62,375	\$51,040	\$35,797	المجموع
السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	الخصوم ورأس المال
			الخصوم الحالية
\$13,765	\$13,544	\$13,972	حسابات دائنة
\$5,000	\$5,000	\$2,000	الإقتراض الحالي
\$0	\$0	\$0	أخرى
\$18,765	\$18,544	\$15,972	المجموع
\$4,600	\$9,400	\$14,400	خصوم طويلة الأجل
\$23,365	\$27,944	\$30,372	مجموع الخصوم
\$55,000	\$55,000	\$55,000	رأس المال المدفوع
(\$31,904)	(\$49,574)	(\$62,290)	الأرباح المحتجزة
\$15,913	\$17,671	\$12,716	الأرباح
\$39,010	\$23,096	\$5,426	رأس المال
\$62,375	\$51,040	\$35,797	مجموع الخصوم ورأس المال
\$39,010	\$23,096	\$5,426	القيمة الصافية

7.8 تحليل النسب

نظرا لتخصصنا في مجال عمل فانه لا بد لنا من الالتزام بمعايير خدمة الانترنت ومعايير الأماكن المخصصة للأكل. لحساب النسب سنستخدم تقرير "قاعدة تداول البيانات عن بعد" والمتعلق ب تزويد خدمة الانترنت وتقرير "خدمات استرجاع المعلومات". وبما أننا سنقدم القهوة كذلك، فسنرجع إلى النسب والمعلومات المتوفرة في تقرير "الأماكن المخصصة للأكل".

لمحة عن الصناعة	السنة 3	السنة 2	السنة 1	تحليل النسب
0.90%	3.32%	21.97%	لا ينطبق	نمو المبيعات
				نسبة الأصول الكلية
2.17%	10.82%	15.11%	19.50%	المخزون
84.78%	0.00%	0.00%	0.00%	أصول حالية أخرى
86.95%	100.00%	100.00%	100.00%	مجموع الأصول الحالية
13.05%	0.00%	0.00%	0.00%	أصول طويلة الأجل
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	مجموع الأصول
28.33%	30.08%	36.33%	44.62%	الخصوم المتداولة
16.21%	7.37%	18.42%	40.23%	الخصوم طويلة الأجل
44.54%	37.46%	54.75%	84.84%	مجموع الخصوم
55.46%	62.54%	45.25%	15.16%	صافي القيمة
				نسبة المبيعات
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	المبيعات
100.00%	75.00%	75.00%	75.00%	هامش الربح
79.00%	69.93%	69.18%	69.89%	البيع ، والإدارة
1.01%	0.00%	0.00%	0.00%	نفقات الدعاية والإعلان
1.62%	7.60%	8.80%	8.23%	الربح قبل الفائدة والضرائب
				النسب الأساسية
0	3.32	2.75	2.24	المتداولة
0	2.96	2.34	1.8	السريعة
0.00%	37.46%	54.75%	84.84%	نسبة الديون إلى الأصول
0.00%	58.28%	109.30%	334.80%	الضريبة المستردة على صافي القيمة
0.00%	36.45%	49.46%	50.74%	الضريبة المستردة على الأصول
	السنة 3	السنة 2	السنة 1	نسب أخرى
لا ينطبق	5.07%	5.82%	5.11%	هامش صافي الربح
لا ينطبق	40.79%	76.51%	234.36%	العائد على حقوق المساهمين
				نسب الأنشطة
لا ينطبق	10.84	10.33	12	دوران المخزون
لا ينطبق	12.17	12.17	10.58	دوران الحسابات الدائنة
لا ينطبق	30	30	27	أيام الدفع
لا ينطبق	5.03	5.95	6.95	مجموع دوران الأصول
لا ينطبق				نسب الديون
لا ينطبق	0.6	1.21	5.6	نسبة الديون إلى صافي القيمة
لا ينطبق	0.8	0.66	0.53	الخصوم المتداولة على الخصوم
لا ينطبق				نسب السيولة
لا ينطبق	\$43,610	\$32,496	\$19,826	رأس المال العامل
لا ينطبق	21.67	18.17	8.81	تغطية الفائدة
لا ينطبق				نسب أخرى
لا ينطبق	0.2	0.17	0.14	الأصول إلى المبيعات
لا ينطبق	30%	36%	45%	الدين الحالي/ مجموع الأصول
لا ينطبق	2.96	2.34	1.8	السيولة السريعة
لا ينطبق	8.04	13.14	45.87	المبيعات/ صافي القيمة
لا ينطبق	0	0	0	أرباح الأسهم

الملحقات

توقعات المبيعات

الشهر 12	الشهر 11	الشهر 10	الشهر 9	الشهر 8	الشهر 7	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1		
													مبيعات الوحدة
1,277	1,240	1,204	1,169	1,135	1,102	1,070	1,019	970	750	680	400	0%	القهوة
718	698	677	657	638	620	602	573	546	400	300	225	0%	مشروبات أخرى
1,026	977	931	886	844	804	766	729	695	425	320	300	0%	اشتراكات البريد الإلكتروني
4,111	3,991	3,875	3,762	3,653	3,546	3,443	3,343	3,245	2,500	1,800	1,000	0%	رسوم استخدام الانترنت
3,737	3,629	3,523	3,420	3,321	3,224	3,130	3,039	2,950	300	1,400	1,000	0%	القطاير والكيك
10,869	10,535	10,210	9,894	9,591	9,296	9,011	8,703	8,406	4,375	4,500	2,925		مجموع مبيعات الوحدات
الشهر 12	الشهر 11	الشهر 10	الشهر 9	الشهر 8	الشهر 7	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1		سعر الوحدة
\$1.00	\$1.00	\$1.00	\$1.00	\$1.00	\$1.00	\$1.00	\$1.00	\$1.00	\$1.00	\$1.00	\$1.00		القهوة
\$2.00	\$2.00	\$2.00	\$2.00	\$2.00	\$2.00	\$2.00	\$2.00	\$2.00	\$2.00	\$2.00	\$2.00		مشروبات أخرى
\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00		اشتراكات البريد الإلكتروني
\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50		رسوم استخدام الانترنت
\$1.25	\$1.25	\$1.25	\$1.25	\$1.25	\$1.25	\$1.25	\$1.25	\$1.25	\$1.25	\$1.25	\$1.25		القطاير والكيك
													المبيعات
\$1,277	\$1,240	\$1,204	\$1,169	\$1,135	\$1,102	\$1,070	\$1,019	\$970	\$750	\$680	\$400		القهوة
\$1,436	\$1,396	\$1,354	\$1,314	\$1,276	\$1,240	\$1,204	\$1,146	\$1,092	\$800	\$600	\$450		مشروبات أخرى
\$10,260	\$9,770	\$9,310	\$8,860	\$8,440	\$8,040	\$7,660	\$7,290	\$6,950	\$4,250	\$3,200	\$3,000		اشتراكات البريد الإلكتروني
\$10,278	\$9,978	\$9,688	\$9,405	\$9,133	\$8,865	\$8,608	\$8,358	\$8,113	\$6,250	\$4,500	\$2,500		رسوم استخدام الانترنت
\$4,671	\$4,536	\$4,404	\$4,275	\$4,151	\$4,030	\$3,913	\$3,799	\$3,688	\$375	\$1,750	\$1,250		القطاير والكيك
\$27,922	\$26,920	\$25,959	\$25,023	\$24,135	\$23,277	\$22,454	\$21,611	\$20,812	\$12,425	\$10,730	\$7,600		مجموع المبيعات
الشهر 12	الشهر 11	الشهر 10	الشهر 9	الشهر 8	الشهر 7	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1		السعر المباشر للوحدة
\$0.25	\$0.25	\$0.25	\$0.25	\$0.25	\$0.25	\$0.25	\$0.25	\$0.25	\$0.25	\$0.25	\$0.25	25.00%	القهوة

\$0.50	\$0.50	\$0.50	\$0.50	\$0.50	\$0.50	\$0.50	\$0.50	\$0.50	\$0.50	\$0.50	\$0.50	25.00%	مشروبات أخرى
\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	\$2.50	25.00%	اشتراكات البريد الإلكتروني
\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	\$0.63	25.00%	رسوم استخدام الانترنت
\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	\$0.31	25.00%	القطائر والكيبك
													التكلفة المباشرة للمبيعات
\$319	\$310	\$301	\$292	\$284	\$276	\$268	\$255	\$243	\$188	\$170	\$100		القهوة
\$359	\$349	\$339	\$329	\$319	\$310	\$301	\$287	\$273	\$200	\$150	\$113		مشروبات أخرى
\$2,565	\$2,443	\$2,328	\$2,215	\$2,110	\$2,010	\$1,915	\$1,823	\$1,738	\$1,063	\$800	\$750		اشتراكات البريد الإلكتروني
\$2,569	\$2,494	\$2,422	\$2,351	\$2,283	\$2,216	\$2,152	\$2,089	\$2,028	\$1,563	\$1,125	\$625		رسوم استخدام الانترنت
\$1,168	\$1,134	\$1,101	\$1,069	\$1,038	\$1,008	\$978	\$950	\$922	\$94	\$438	\$313		القطائر والكيبك
\$6,980	\$6,730	\$6,490	\$6,256	\$6,034	\$5,819	\$5,614	\$5,403	\$5,203	\$3,106	\$2,683	\$1,900		المجموع

التوظيف

الشهر 12	الشهر 11	الشهر 10	الشهر 9	الشهر 8	الشهر 7	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1	
\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	المالك
\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	موظف بدوام جزئي 1
\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	موظف بدوام جزئي 2
\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	موظف بدوام جزئي 3
\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	موظف بدوام جزئي 4
\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	موظف بدوام جزئي 5
\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$660	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	موظف بدوام جزئي 6
\$2,657	\$2,416	\$2,196	\$1,997	\$1,815	\$1,650	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	فني كمبيوتر
\$2,000	\$2,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	المدير
9	9	8	8	8	8	7	7	7	7	7	7	عدد الأشخاص
\$10,617	\$10,376	\$8,156	\$7,957	\$7,775	\$7,610	\$6,800	\$6,800	\$6,800	\$6,800	\$6,800	\$6,800	مجموع الرواتب

فرضيات عامة

الشهر 12	الشهر 11	الشهر 10	الشهر 9	الشهر 8	الشهر 7	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1	
8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	8.00%	نسبة الفائدة الحالية
10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	نسبة الفائدة طويلة الأجل
30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	معدل الضريبة
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	أخرى

الربح والخسارة

الشهر 12	الشهر 11	الشهر 10	الشهر 9	الشهر 8	الشهر 7	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1		
\$27,922	\$26,920	\$25,959	\$25,023	\$24,135	\$23,277	\$22,454	\$21,611	\$20,812	\$12,425	\$10,730	\$7,600		المبيعات
\$6,980	\$6,730	\$6,490	\$6,256	\$6,034	\$5,819	\$5,614	\$5,403	\$5,203	\$3,106	\$2,683	\$1,900		التكاليف المباشرة للبيع
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0		تكاليف أخرى
\$6,980	\$6,730	\$6,490	\$6,256	\$6,034	\$5,819	\$5,614	\$5,403	\$5,203	\$3,106	\$2,683	\$1,900		مجموع تكاليف المبيعات
\$20,941	\$20,190	\$19,469	\$18,767	\$18,101	\$17,458	\$16,841	\$16,208	\$15,609	\$9,319	\$8,048	\$5,700		هامش الربح
75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%	75.00%		نسبة هامش الربح
													التفقات
\$10,617	\$10,376	\$8,156	\$7,957	\$7,775	\$7,610	\$6,800	\$6,800	\$6,800	\$6,800	\$6,800	\$6,800		الرواتب
\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$2,500	\$3,250	\$4,000	\$4,000		التسويق والإعلان
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0		الإستهلاك
\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000		الإيجار
\$760	\$760	\$760	\$760	\$760	\$760	\$760	\$760	\$760	\$760	\$760	\$760		الكهرباء والماء
\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500		التأمين
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	15%	ضريبة الرواتب
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0		غيرها
\$16,377	\$16,136	\$13,916	\$13,717	\$13,535	\$13,370	\$12,560	\$12,560	\$12,560	\$13,310	\$14,060	\$14,060		نفقات التشغيل
\$4,564	\$4,054	\$5,553	\$5,050	\$4,566	\$4,088	\$4,281	\$3,648	\$3,049	(\$3,991)	(\$6,013)	(\$8,360)		الربح قبل احتساب الضرائب والفائدة
\$4,564	\$4,054	\$5,553	\$5,050	\$4,566	\$4,088	\$4,281	\$3,648	\$3,049	(\$3,991)	(\$6,013)	(\$8,360)		الدخل قبل احتساب للفوائد والضرائب والإستهلاك
\$133	\$147	\$159	\$170	\$182	\$194	\$205	\$204	\$215	\$227	\$239	\$250		الفوائد
\$1,329	\$1,172	\$1,618	\$1,464	\$1,315	\$1,168	\$1,223	\$1,033	\$850	(\$1,265)	(\$1,875)	(\$2,583)		الضرائب المستحقة
\$3,102	\$2,735	\$3,776	\$3,416	\$3,069	\$2,726	\$2,853	\$2,411	\$1,984	(\$2,953)	(\$4,376)	(\$6,027)		صافي الأرباح
11.11%	10.16%	14.55%	13.65%	12.72%	11.71%	12.70%	11.16%	9.53%	-23.76%	-40.78%	-79.31%		نسبة صافي الأرباح / المبيعات

التدفق النقدي

الشهر 12	الشهر 11	الشهر 10	الشهر 9	الشهر 8	الشهر 7	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1	
												النقد الناجم عن العمليات
\$27,922	\$26,920	\$25,959	\$25,023	\$24,135	\$23,277	\$22,454	\$21,611	\$20,812	\$12,425	\$10,730	\$7,600	البيع النقدي
\$27,922	\$26,920	\$25,959	\$25,023	\$24,135	\$23,277	\$22,454	\$21,611	\$20,812	\$12,425	\$10,730	\$7,600	المجموع
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	النقد الإضافي
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$2,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	القروض القائمة
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	خصوم قصيرة الأجل
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	خصوم طويلة الأجل
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	مبيعات الأصول الحالية
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	مبيعات الأصول طويلة الأجل
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	استثمارات أخرى
\$27,922	\$26,920	\$25,959	\$25,023	\$24,135	\$23,277	\$24,454	\$21,611	\$20,812	\$12,425	\$10,730	\$7,600	مجموع النقد المقبوض
												التفقات
الشهر 12	الشهر 11	الشهر 10	الشهر 9	الشهر 8	الشهر 7	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1	
												مصاريف ناجمة عن العمليات
\$10,617	\$10,376	\$8,156	\$7,957	\$7,775	\$7,610	\$6,800	\$6,800	\$6,800	\$6,800	\$6,800	\$6,800	التفقات النقدية
\$14,063	\$14,254	\$13,885	\$13,518	\$13,159	\$13,017	\$12,613	\$14,074	\$9,172	\$9,085	\$6,806	\$224	الفواتير
\$24,680	\$24,630	\$22,041	\$21,475	\$20,934	\$20,627	\$19,413	\$20,874	\$15,972	\$15,885	\$13,606	\$7,024	مجموع الإنفاق على العمليات
												الإنفاق النقدي الإضافي
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	الضرائب المدفوعة

\$1,040	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	\$750	السداد لأصل الدين الحالي
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	السداد لخصوم أخرى
\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	خصوم طويلة الأجل السداد لأصل الدين
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	الأرباح
\$26,520	\$26,180	\$23,591	\$23,025	\$22,484	\$22,177	\$20,963	\$22,424	\$17,522	\$17,435	\$15,156	\$8,574	مجموع الإنفاق النقدي
\$1,402	\$740	\$2,368	\$1,998	\$1,651	\$1,100	\$3,491	(\$813)	\$3,290	(\$5,010)	(\$4,426)	(\$974)	صافي التدفق المالي
\$28,817	\$27,415	\$26,675	\$24,307	\$22,308	\$20,657	\$19,557	\$16,066	\$16,879	\$13,589	\$18,600	\$23,026	رصيد النقد

الموازنة العمومية

الشهر 12	الشهر 11	الشهر 10	الشهر 9	الشهر 8	الشهر 7	الشهر 6	الشهر 5	الشهر 4	الشهر 3	الشهر 2	الشهر 1		
													الاصول
													ميزانية البدء
													الأصول المتداولة
\$28,817	\$27,415	\$26,675	\$24,307	\$22,308	\$20,657	\$19,557	\$16,066	\$16,879	\$13,589	\$18,600	\$23,026	\$24,000	النقد
\$6,980	\$6,730	\$6,490	\$6,256	\$6,034	\$5,819	\$5,614	\$5,403	\$5,203	\$3,106	\$2,683	\$1,900	\$2,000	المخزون
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	أخرى
\$35,797	\$34,145	\$33,165	\$30,562	\$28,342	\$26,476	\$25,170	\$21,469	\$22,082	\$16,696	\$21,282	\$24,926	\$26,000	المجموع
													أصول طويلة الأجل
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	أصول طويلة الأجل
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	الاستهلاك المتراكم
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	مجموع الأصول طويلة الأجل
\$35,797	\$34,145	\$33,165	\$30,562	\$28,342	\$26,476	\$25,170	\$21,469	\$22,082	\$16,696	\$21,282	\$24,926	\$26,000	المجموع
													الخصوم ورأس المال
													الخصوم المتداولة
\$13,972	\$13,581	\$13,786	\$13,410	\$13,055	\$12,709	\$12,578	\$12,180	\$13,654	\$8,701	\$8,785	\$6,503	\$0	حسابات دائنة
\$2,000	\$3,040	\$3,790	\$4,540	\$5,290	\$6,040	\$6,790	\$5,540	\$6,290	\$7,040	\$7,790	\$8,540	\$9,290	الإقراض الحالي
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	أخرى
\$15,972	\$16,621	\$17,576	\$17,950	\$18,345	\$18,749	\$19,368	\$17,720	\$19,944	\$15,741	\$16,575	\$15,043	\$9,290	مجموع الخصوم المتداولة
\$14,400	\$15,200	\$16,000	\$16,800	\$17,600	\$18,400	\$19,200	\$20,000	\$20,800	\$21,600	\$22,400	\$23,200	\$24,000	خصوم طويلة الأجل
\$30,372	\$31,821	\$33,576	\$34,750	\$35,945	\$37,149	\$38,568	\$37,720	\$40,744	\$37,341	\$38,975	\$38,243	\$33,290	مجموع الخصوم
\$55,000	\$55,000	\$55,000	\$55,000	\$55,000	\$55,000	\$55,000	\$55,000	\$55,000	\$55,000	\$55,000	\$55,000	\$55,000	رأس المال المدفوع
(\$62,290)	(\$62,290)	(\$62,290)	(\$62,290)	(\$62,290)	(\$62,290)	(\$62,290)	(\$62,290)	(\$62,290)	(\$62,290)	(\$62,290)	(\$62,290)	(\$62,290)	الأرباح المحتجزة
\$12,716	\$9,614	\$6,879	\$3,103	(\$313)	(\$3,382)	(\$6,108)	(\$8,961)	(\$11,372)	(\$13,356)	(\$10,403)	(\$6,027)	\$0	الأرباح
\$5,426	\$2,324	(\$411)	(\$4,187)	(\$7,603)	(\$10,672)	(\$13,398)	(\$16,251)	(\$18,662)	(\$20,646)	(\$17,693)	(\$13,317)	(\$7,290)	رأس المال
\$35,797	\$34,145	\$33,165	\$30,562	\$28,342	\$26,476	\$25,170	\$21,469	\$22,082	\$16,696	\$21,282	\$24,926	\$26,000	مجموع الخصوم ورأس المال
\$5,426	\$2,324	(\$411)	(\$4,187)	(\$7,603)	(\$10,672)	(\$13,398)	(\$16,251)	(\$18,662)	(\$20,646)	(\$17,693)	(\$13,317)	(\$7,290)	القيمة الصافية

