جامعة الحدود الشمالية
NORTHERN BORDER UNIVERSITY
2007 - ١٤٢٨

في إطار الشراكة المجتمعية بين اقسام

يسرنا دعوتكم لحضور
ورشة العمل بعنوان

التعريف بريادة الأعمال

وذلك

يوم الاثنين 28-4-2025
الموافق
1446/10/30هـ

الساعة 10:30 صباحًا

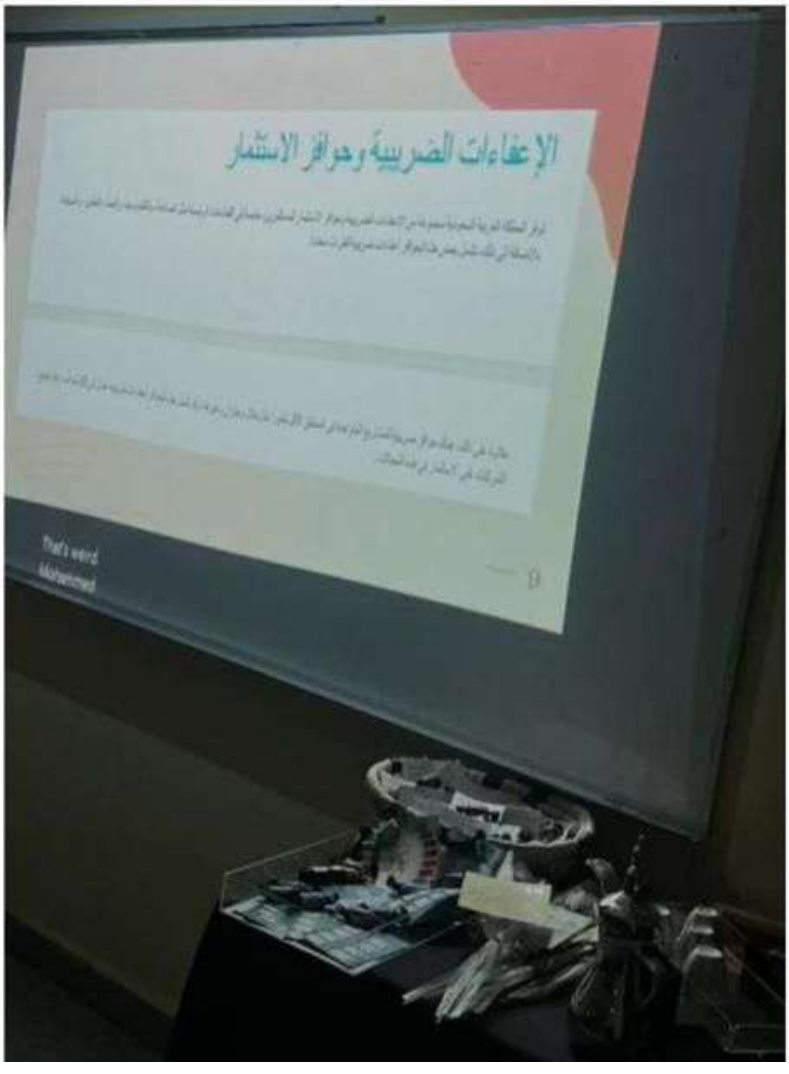
في قاعة 111

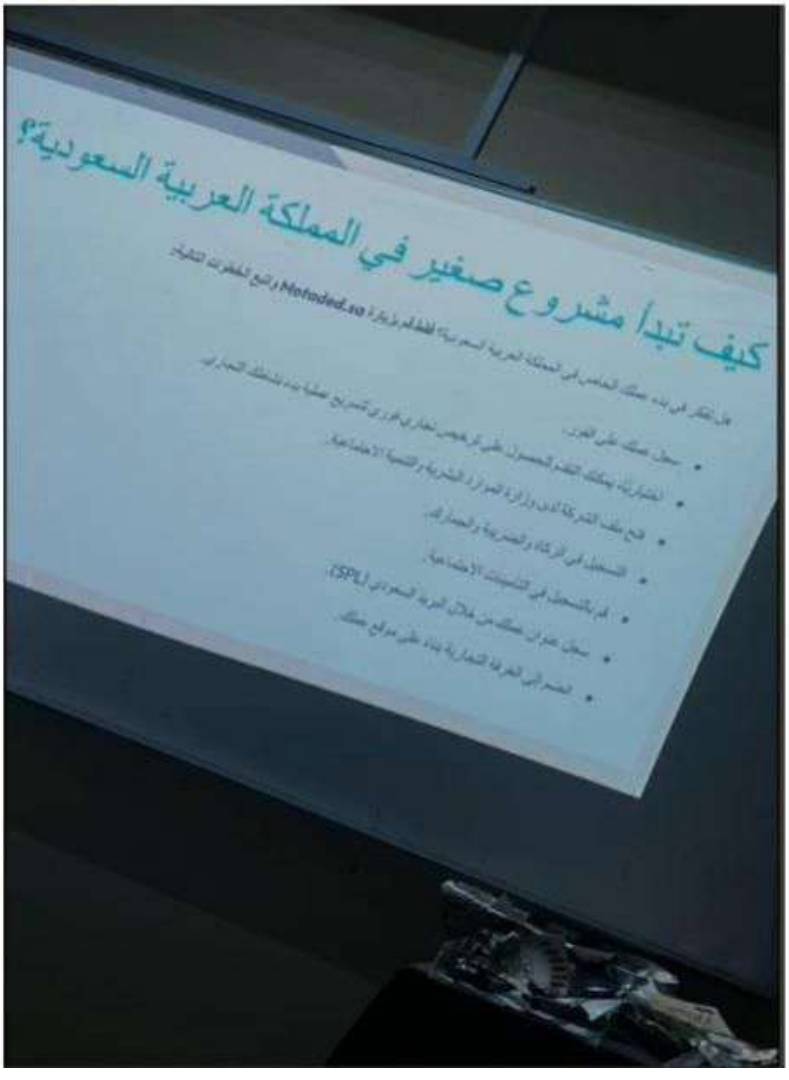
تقديم:

د.علا الغشام د.اسماء الحديدي د.عائشة سهيلي

رحلة الريادة
SNICKERS

SNICKERS
مشروعك الخاص


الإعفاءات الضريبية وحوافز الاستثمار


كيف تبدأ مشروع صغير في المملكة العربية السعودية؟

إعداد مشروع تجاري في السعودية حسب القوانين المحلية

كيفية اختيار الهيكل القانوني المناسب لشركتك في السعودية؟

بالنسبة للشركات الصغيرة تعد الملكية الفردية أو شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC) الاختيار الأنسب، نظرًا لبساطة إجراءاتها ومرونتها، أما إذا كنت تستهدف استثمارات أكبر قد تكون الشركة المساهمة (JSC) أو الشركة القابضة أكثر ملاءمة،و لضمان الامتثال للقوانين السعودية ينصح دائمًا باستشارة خبير قانوني قبل اتخاذ القرار.

أنواع المؤسسات التي يمكن تأسيسها للمشاريع الصغيرة

1- المؤسسة الفردية
2- شركة ذات المسؤولية المحدودة
3- شركة المساهمة المبسطة
4- المشارع الحرة أو العمل الحر

متطلبات تأسيس مشروع تجاري في المملكة العربية السعودية

إذا كنت تفكر في إعداد مشروع تجاري في السعودية يوجد العديد من الشروط والخطوات الأساسية التي يجب أن تكون على دراية بها لضمان سير العملية بسلاسة وبشكل قانوني، **والتي تتمثل فيما يلي:**

- **المتطلبات العامة لتأسيس الأعمال التجارية**

لتأسيس شركة في المملكة العربية السعودية يجب أن يكون أحد الشركاء مواطن سعودي أو مقيم في البلاد، بالإضافة إلى ذلك، يتم تطبيق الحد الأدنى من متطلبات رأس المال اعتمادًا على نوع العمل.

- **متطلبات الأنواع المختلفة من الشركات**

تختلف متطلبات تأسيس الشركات في السعودية وفقًا لنوع الكيان القانوني المختار ، **فيما يلي أهم الشروط لكل نوع من الشركات:**

- **شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC):** يجب أن يكون عمر الشركاء في شركة ذات مسؤولية محدودة 18 عامًا على الأقل.
- **الشركة المساهمة:** يجب أن لا يقل رأس المال المدفوع عن 500,000 ريال سعودي، كما يجب أن يكون عمر الشركاء أكبر من 18 عاماً.

كيف تبدأ مشروع صغير في المملكة العربية السعودية؟

هل تفكر في بدء عملك الخاص في المملكة العربية السعودية؟ **فقط قم بزيارة Motaded.sa واتبع الخطوات التالية:**

- سجل عملك على الفور.
- اختياريًا، يمكنك التقدم للحصول على ترخيص تجاري فوري لتسريع عملية بدء نشاطك التجاري.
- فتح ملف الشركة لدى وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية.
- التسجيل في الزكاة والضريبة والجمارك.
- قم بالتسجيل في التأمينات الاجتماعية.
- سجل عنوان عملك من خلال البريد السعودي (SPL).
- انضم إلى الغرفة التجارية بناءً على موقع عملك.

من يمكنه بدء مشروع تجاري في المملكة العربية السعودية؟

يعد بدء إعداد مشروع تجاري في السعودية أمر بسيط، ولكن هناك بعض المتطلبات الأساسية التي يجب وضعها في الاعتبار، **وهي:**

- يجب أن يكون عمر المتقدم 18 عامًا على الأقل.
- لا يمكن للمتقدم أن يكون موظف حكومي.
- يجب توفر حد أدنى لرأس المال قدره 5,000 ريال سعودي.
- إذا كنت ترغب في فتح فرع لشركة قائمة يجب أن يكون السجل التجاري للنشاط الأساسي ساري ، وبمجرد استيفاء جميع المتطلبات يمكنك البدء في رحلتك نحو ريادة الأعمال في السعودية.

أهم لوائح الأعمال التي يجب معرفتها في السعودية

لإدارة مشروع تجاري ناجح **تأكد من الالتزام بهذه القواعد الأساسية:**

- الاحتفاظ بسجل تجاري نشط وتحديثه بانتظام.
- افتح حساب مصرفي تجاري وتجنب استخدام الحسابات الشخصية.
- قم بتجديد التراخيص الخاصة بك وحافظ على تحديث معلومات العمل.
- التسجيل في برنامج حماية الأجور وتوثيق رواتب الموظفين.
- تسجيل عقود العمل إلكترونياً وتجنب توظيف العمالة غير الشرعية.
- الاحتفاظ بسجلات مالية مناسبة بما يتماشى مع اللوائح.
- منع غير السعوديين من السيطرة الكاملة على الأعمال.
- تقديم طرق الدفع الإلكترونية وإصدار الفواتير الرقمية.
- تأكد من أن جميع تمويل الأعمال موثق قانونيًا.
- اتباع جميع اللوائح الحكومية المتعلقة بالأنشطة الاقتصادية.

لم يكن بدء عمل تجاري في المملكة العربية السعودية أسهل من أي وقت مضى، لذلك مع الإعداد الجيد والالتزام باللوائح يمكنك الانطلاق بثقة نحو النجاح في سوق المملكة المزدهر.

الضرائب المفروضة على الشركات

تخضع الشركات المحلية في المملكة العربية السعودية للزكاة، وهي ضريبة بنسبة 2.5% على صافي الأرباح المعدلة، وهذا أحد الالتزامات المالية الأساسية للشركات المحلية، من ناحية أخرى، تخضع الشركات الأجنبية لضريبة دخل بنسبة 20% على صافي الأرباح المعدلة، بالإضافة إلى ذلك، قد تكون هناك ضرائب مقتطعة تتراوح بين 5% و20% اعتمادًا على نوع الدخل، ومن المهم وضع هذه الضرائب في الاعتبار لضمان امتثال شركتك للوائح المالية.

الإعفاءات الضريبية وحوافز الاستثمار

توفر المملكة العربية السعودية مجموعة من الإعفاءات الضريبية وحوافز الاستثمار للمستثمرين، خاصة في القطاعات الرئيسية مثل الصناعة، والتكنولوجيا، والبحث والتطوير، والسياحة، بالإضافة إلى ذلك، تشمل بعض هذه الحوافز إعفاءات ضريبية لفترات محددة.

علاوة على ذلك، هناك حوافز ضريبية للمشاريع المتواجدة في المناطق الأقل تطورا مثل حائل وجازان وغيرها، وقد تشمل هذه الحوافز إعفاءات ضريبية تصل إلى 10 سنوات، وهذا يشجع الشركات على الاستثمار في هذه المجالات.

thank you

ريادة الاعمال

“استراتيجيات تسويق كافيه مع التركيز على التسويق الأخضر”

المحتويات

- فكرة المشروع: إنشاء كافيه عصري.
- أهمية التسويق لنجاح الكافيه.
- تركيز خاص على التسويق الأخضر لدعم البيئة وجذب العملاء.
- تحديد الفئة المستهدفة

معرفة احتياجات الزبائن

اولًا تحديد الفئة المستهدفة:

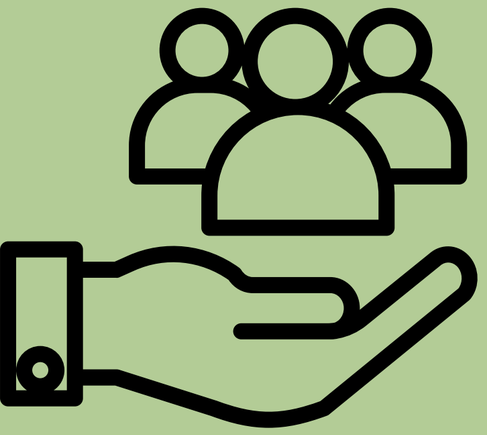
- شباب وشابات أعمارهم بين 18–30 سنة.
- موظفين يبحثون عن مكان هادئ للعمل أو الاجتماعات.
- عشاق القهوة المختصة والأجواء المريحة.
- محبين التصوير ومشاركة تجاربهم على السوشال ميديا.

تحديد احتياجات الزبائن :

دراسة السوق والمنافسين: زيارة كافيهات أخرى، ملاحظة الطلبات وتعليقات العملاء.

سؤال الجمهور (استبيان): فهم تفضيلاتهم: القهوة، الأجواء، الخدمات الصحية.

متابعة الترندات: طلب القهوة المختصة، الجلسات الجميلة، التصوير للسوشال ميديا.

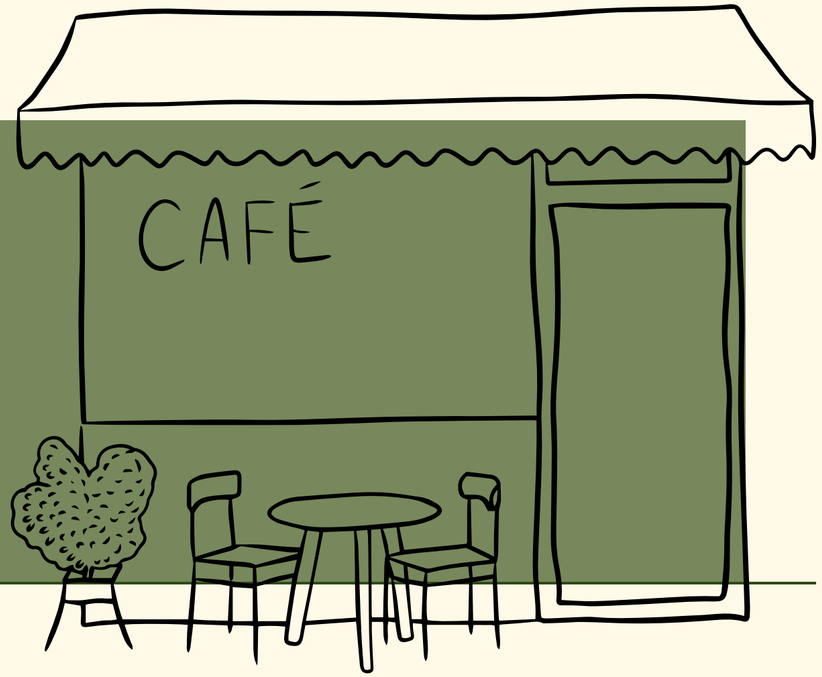


تحليل نمط الحياة: طلاب = جلسات دراسة | موظفين = سرعة وجودة.

التجربة والملاحظة: تقديم خيارات متنوعة، ومراقبة تفاعل الزبائن وتحسين مستمر

معرفة تفضيلات الزبائن:

- جودة القهوة والمشروبات.
- جلسات مريحة وجو هادئ.
- وجود عروض وحملات تسويقية مستمرة.
- ديكور حديث وجذاب.
- توفر واي فاي سريع.



طرق تسويق الكافيه :

- إنشاء حسابات نشطة على إنستقرام، سناب، وتيك توك.
- نشر صور وفيديوهات احترافية للمكان والمنتجات.
- التعاون مع مؤثرين محليين.
- إطلاق مسابقات وجوائز عبر وسائل التواصل.
- تقديم عروض موسمية (مثلًا خصومات الشتاء).

التسويق الاخضر :

- استخدام أكواب ومواد تغليف صديقة للبيئة.
- تقديم خصم لمن يحضر كوبه الخاص.
- التعاون مع موردين يقدمون منتجات عضوية أو طبيعية.

- نشر حملات توعية عبر السوشال ميديا عن حماية البيئة.
- تقليل هدر الموارد وإعادة التدوير داخل الكافيه.

الخاتمة:

- التسويق الناجح يبدأ بفهم الفئة المستهدفة واحتياجاتهم.
- استخدام التسويق الأخضر يعزز الصورة الإيجابية للكافيه.
- الدمج بين التسويق التقليدي والمستدام يحقق انتشاراً أوسع وولاء العملاء

شكراً لحسن استماعكم

إعداد طالبات قسم التسويق

بأشراف الدكتورة عائشة

الملخص التنفيذي لـ

ستدي كافيه

المحتويات

- من نحن؟
- ملخص المشروع
- التكاليف التأسيسة
- التكاليف التشغيلية
- فريقنا
- الايرادات والأرباح المتوقعه
- نصائح لبدايه قوية
- خطوات التنفيذ والنجاح
- دراسه السوق
- خطه تطوير مستقبلية
- عوامل نجاح المشروع

من نحن؟!

في ظل ازدياد الإقبال على المقاهي ذات الطابع الدراسي والعملي، جاءت فكرة إنشاء مشروع "كوفي ستدي"، وهو مقهى يجمع بين توفير المشروبات عالية الجودة وتهيئة بيئة دراسية وعملية مثالية للطلاب ورواد الأعمال. يهدف المشروع إلى تقديم خدمات متميزة تدمج بين الراحة والإنتاجية، مع توفير مساحات للعمل الفردي والجماعي،

Study

ملخص المشروع

- اسم المشروع : كوفي ستدي (study café)
- كوفي بسيط ومريح للدراسه بأسعار مناسبه
- مناسب لطلاب الثانوي والجامعه
- الهدف : بدايه مشروع مستقر ينمو بالتدريج

Study

التكاليف التأسيسية(تقريبيه)

- ايجار كشك او محل بسيط : 5,000 ريال
- تجهيز بسيط للمكان : 3,000 ريال
- معدات قهوه مستعمله : 6,000 ريال
- مواد خام أوليه : 2,000 ريال
- رخصه وسجل تجاري : 2,000 ريال
- كاشير وطباعه : 2,000 ريال
- تسويق افتتاح : 1,000 ريال
- المجموع : 20,000 ريال

التكاليف التشغيليه

- ايجار : 2,500 ريال
- مواد خام : 1,500 ريال
- كهرباء وماء : 500 ريال
- رواتب : 3,000 ريال
- تسويق شهري : 300 ريال
- صيانه وطوارئ: 200 ريال
- المجموع : 8,000 ريال

فريقنا

الباريستا : غلا

الاداره : صفا،رغد

المالك : د.علا

المحاسبه: اميره

مشرف : قايدة

الايرادات والارباح المتوقعه

- متوسط البيع اليومي : 30 كوب * 13 ﷼
- الإيراد الشهري المتوقع : 11,700 ﷼
- الربح الشهري المتوقع : 3,700 ﷼ (بعد المصاريف)

Study

نصائح لبدايه قوية

- اختر موقع قريب من طلاب (جامعه/مدرسه)
- وفر واي فاي وشواحن كهرباء
- اعمل عروض طلابيه مشجعة
- فعّل حساب تواصل اجتماعي مميز للمكان
- ابدأ صغير وتدرج في التطوير

خطوات التنفيذ والنجاح

- ادرس المنافسين في المنطقه : الأسعار ، الجودة ، الخدمة
- اختبر نكهات القهوة مع أصدقاء او طلاب قبل الافتتاح
- ابدأ بالتشغيل الذاتي لتقليل التكاليف وفهم المشروع
- ركز على جودة القهوة والخدمة حتى لو كان المكان بسيط
- استقبل ملاحظات العملاء وطوّر بناءً عليها
- فعّل حضورك علو وسائل التواصل وشارك يوميات الكوفي
- قدّم عروض ذكية : خصومات للطلاب ، كرت نقاط ، عروض صباحيه

دراسه السوق - SWOT تحليل

- نقاط القوه : موقع مناسب ، أسعار طلابيه ، جو هادئ ومريح
- نقاط الضعف : رأس مال محدود ، قلة الخبرة في المجال
- الفرص : كثرة الطلاب ، ندرة أماكن الدراسة المريحة
- التهديدات : وجود منافسين أقوى، تقلب أسعار المواد الخام

Borcelle

خطوات تطوير مستقبلية

- اضافة مشروبات باردة وحلويات خفيفه
- فتح فرع ثاني عند نجاح المشروع
- توظيف فريق عند زيادة الدخل
- تقديم اشتراكات شهريه بخصومات للطلاب

Study

عوامل نجاح المشروع

- جودة القهوة + السعر المناسب = عملاء دائمين
- راحه المكان + إنترنت سريع = وقت أطول للعملاء
- تجربة عميل مميز = تسويق مجاني من الزبائن
- تطوير مستمر بناءً على ملاحظات العملاء