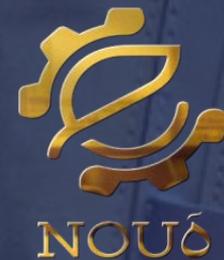


دراسة جدوى مشروع شركة انشغال البناء



www.nouha.net



213-770-201-652 / +213 043 56 44 89



TLEMCCEN – ELKIFFEN (les amandiers)

قبل البدء في المشروع يجب إجراء دراسة جدوى مشروع شركة اشغال البناء سواء شركة كبيرة أو صغيرة، وذلك لتحديد كافة الخطوات التي يحتاجها لتنفيذ المشروع، وما تتطلب من تكاليف مالية، وتحديد الهيكل الإداري مع تحديد نوعية التخصص القائم للشركة في مجال البناء، مع التعرف على الأرباح المتوقعة في تنفيذ المشروع. لهذا يجب الاهتمام أثناء تنفيذ المشروع بتحديد كافة الخطوات على يد خبراء متخصصين في مجال البناء مع دراسة السوق جيدا، وتحديد كافة الأوراق المطلوبة لإنشاء الشركة وغيرها من الإجراءات والقوانين التي تساهم في تأسيس مشروع البناء، بما لا يعرض صاحب الفكرة إلى أي مخالفة قانونية تؤثر على مستقبل الشركة.



الموقع والمساحة :

مشروع شركة البناء تحتاج التواجد في موقع مناسب لجلب الزبائن ، وهذا الموقع بالنسبة لمشروع شركة مقاولات يتمثل في المناطق التي تشهد أعمال البناء والتعمير، كالمدن الجديدة التي تُبنى في الصحراء وأطراف المدن لتخفيف الضغط عن المدن الرئيسية، أو المشاريع التوسعية والعمارات في مختلف المدن.

وعن كيفية التواجد في مثل هذه المواقع فيتم ذلك عن طريق استئجار شقة إدارية بمساحة محدودة في إحدى المدن أو المناطق المناسبة لتمثل المقر الإداري للمشروع، وبكل تأكيد يجب أن يتم تجهيز الشركة بالأثاث المكتبي والديكورات وتحتاج على الأقل لجهاز كمبيوتر متصل بالإنترنت لاستغلاله في عمليات التسويق والبحث عن الخامات والأسعار والتواصل مع العملاء، فبهذا تكون الشركة مؤهلة للعمل واستقبال الزبائن.



اختيار العمالة :

بما انك تمتلك شركة بناء وتستهدف تنفيذ أعمال التعمير وبناء البيوت المكونة من عدة طوابق، فإن العمالة هي الأخرى يجب أن تكون مناسبة للقيام بمختلف المهام وذلك للحصول على أعمال مردودية و السرعة في الإنجاز خصوصا بناء العمارات او الوحدات السكنية المتعددة، وتزيد عدد العمال أو ينقص حسب الضرورة والاحتياجات ، وبشكل مبدئي انت بحاجة الى مهندس إداري ومحاسب و عمال ومراقب عمال وبنائين ومساعدين و كذلك مختصين في مجالات الكهرباء والحدادة والنجارة لإتمام الأشغال .

ويجب انتقاء فريق العمل بعناية لضمان إنجاز العمل بشكل متميز مما يترتب عليه رضا العملاء و عليه تكتسب الشركة للسمعة الحسنة التي هي من أساسيات التطور والنمو.



الادوات والمعدات المطلوبة :

شركات البناء الكبرى لديها الكثير من المعدات والتجهيزات التي ربما يكلف شرائها مئات الملايين، كما يمكن أن تعتمد في البداية على إيجار المعدات لخفض التكاليف، وطبعًا سيؤثر ذلك على الربح الصافي لكل عملية تقوم بها الشركة ولكنه الحل الأفضل في البداية لخفض التكاليف إلى أدنى درجة ممكنة.

بمرور الوقت ومع اكتساب الشركة لمزيد من الأعمال والأرباح فيمكنك استثمار الأرباح في شراء بعض المعدات الأساسية وتستمر في استئجار الأخرى التي يتطلب شرائها الكثير من الأموال والتي تفوق قدرات الشركات ولا يمكن شرائها.



الخامات اللازمة للعمل :

العملاء يمكنهم شراء خامات العمل إن أرادوا ذلك، سواء كانت مواد بناء أو تجهيزات. ولكن هناك عملاء سيقومون بتسليمك العمل بالكامل لتقوم أنت بشراء واختيار ما يناسب من الخامات.

ومن هنا يمكن أن تحقق أرباح إضافية جيدة بأقل مجهود، فمن خلال التجار الذين تتعامل معهم باستمرار يمكن أن تحصل على تخفيضات خاصة بشركتك.

وبالطبع ستبيع للعملاء بسعر السوق، والفارق بين السعرين يمثل ربح إضافي لك. وهو بالمناسبة قد يكون كبير خصوصاً عند بناء البيوت الكبيرة والابراج والمؤسسات.



أهمية البحث التسويقي لشركات المقاولات:

الآن تتوافر لديك المعدات والعمالة المميزة القادرة على تقديم خدمة البناء، ولكن ينقصك الشيء الأهم، وهو الزبون، وبكل تأكيد هو أصعب ما يمكن الحصول عليه، ولكن ما دمت تسوق لنفسك بالشكل الصحيح وتتعهد وتلتزم بتقديم الخدمات بأعلى درجات الجودة والالتقان فإنه لن يكون من الصعب ان تحصل على العملاء ولن يكون تطور ونمو شركتك الصغيرة بالأمر البعيد او الصعب. وعلى كل فإنه توجد العديد من الاساليب التسويقية التي يمكن الاعتماد عليها و من بينها التواصل بشكل مباشر مع اصحاب الأراضي الجاهزة للبناء بأسعار أفضل من الآخرين. تعليق لافتة كبيرة موضحة لنوع النشاط على الواجهة الخاصة بمقر الشركة ليراها الناس، أو اعتماد اسلوب التسويق الممول على مواقع التواصل الإجتماعي وسيكون مجدٍ للغاية خصوصا أن معظم الناس يستعملون هذه المواقع.



أهم عوامل نجاح نموذج دراسة جدوى مشروع شركة مقاولات:

- يحتاج هذا المشروع كغيره من المشروعات دراسة جدوى اقتصادية ولها عدة عوامل يجب توافرها في دراسة الجدوى:
- تحديد مجال عمل الشركة في أي من مجالات المقاولات.
- اختيار مكان الشركة بالقرب من المجتمعات العمرانية الجديدة، ستجد هناك فرص لعمل مشروعات كثيرة في مجال المقاولات.
- دراسة السوق بشكل جيد ومعرفة القوى التنافسية الموجودة للشركات الأخرى.
- معرفة أفضل أنواع الآلات والأجهزة اللازمة، وأفضل الأماكن التي توفر هذه الآلات بأفضل عروض للأسعار.

