



الهنواؤ الرئيسي

الإسم /

إسم المشروع /

## المقدمة



- يعتبر تشغيل المطاعم من المشاريع التجارية التي تتطلب الكثير من التخطيط والتنظيم لضمان النجاح والاستمرارية في سوق تنافسي.
- يعاني العديد من المطاعم من مجموعة من المشاكل التي قد تؤدي إلى فشل المشروع إذا لم يتم التعامل معها بشكل فعال.
- يهدف هذا الدليل إلى تقديم حلول شاملة ومفصلة لمجموعة من المشاكل الشائعة التي تواجه المطاعم، مع التركيز على تقديم استراتيجيات وحلول عملية قابلة للتنفيذ.
- سنستعرض مجموعة من المشاكل المحتملة يتبعها حلول عملية يمكن تطبيقها لتحسين أداء المطعم وزيادة جاذبيته للعملاء

## ← مثال لهذنه المشاكل



مطعم دونر بير



اختيار موقع غير مناسب

1



عدم إجراء تسويق فعال

2



عدم القدرة على التكيف مع السوق

3



التنافس الشديد في السوق

4



اختيار قائمة طعام غير مناسبة للزبائن

5



عدم وجود هوية مرئية وجمالية للمكان

6

عدم وجود خلطات خاصة وصوصات ومخبوزات مميزة

7

## ← مثال لهيئة المشاكل

مطعم دونر بير



### 1 اختيار موقع غير مناسب

إذا كان المطعم يقع في منطقة نائية أو غير مريحة للوصول، فإن عدد الزبائن المحتملين سيكون منخفضاً. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يكون الموقع في مكان يتناسب مع نوع العملاء المستهدفين

الحل

1 تحليل السكان والفئة العمرية:

اختر موقعاً في منطقة ذات كثافة سكانية عالية مع التركيز على الفئة العمرية المستهدفة لزبائنك.

2 مراعاة الدخل للفرد:

استهدف مناطق ذات دخل فردي مرتفع لضمان أن يكون السكان قادرين على تحمل تكلفة تناول الطعام في مطعمك.

3 البعد عن الشركات الكبيرة:

تجنب المواقع المحيطة بالشركات الكبيرة التي قد تؤثر على تدفق الزبائن بسبب المنافسة الشديدة أو الاختناقات المرورية



## ← مثال لهذه المشاكل

مطعم دونر بير



2 عدم إجراء تسويق فعال

التسويق الجيد يساهم في جذب الزبائن الجدد والحفاظ على الزبائن الحاليين. عدم وجود خطة تسويقية أو عدم استخدام وسائل التسويق المناسبة يمكن أن يؤدي إلى قلة الوعي بالمطعم واختيار الشراكات مع مؤثرين غير المناسبين وبالتالي قلة الزبائن.

الحل ←

تخصيص 5% إلى 20% من دخل المطعم للتسويق

التسويق المباشر

1

اعلان عن طريق المؤثرين

2

استخدام اعلانات مدفوعة



## ← مثال لهذه المشاكل

مطعم دونر بير



عدم إجراء تسويق فعال

2

الحل

التسويق غير المباشر

1 نشر محتوى جذاب على وسائل التواصل الاجتماعي

2

التصوير الموجود بالتطبيقات

3

عروض داخل التطبيقات

4

رفع المطعم بالتطبيقات بحيث يكون في اول القائمة



## ← مثال لهذه المشاكل

مطعم دونر بير



عدم إجراء تسويق فعال

2

الحل



التفاعل مع الأحداث والاحتفالات

1

تقديم خصومات خاصة في المناسبات الوطنية والاجتماعية

2

الترويج للعروض عبر وسائل التواصل الاجتماعي عند حدوث ترندات

## ← مثال لهذه المشاكل

مطعم دونر بير

### ↗ عدم القدرة على التكيف مع السوق

3

السوق يتغير باستمرار، عدم القدرة على التكيف مع التوجهات الجديدة أو التغييرات في تفضيلات الزبائن يمكن أن يؤدي إلى فقدان الحصة السوقية

← الحل

1- مراقبة الاتجاهات السوقية: متابعة أحدث الاتجاهات في صناعة الطعام وتفضيلات العملاء

2- تقديم قائمة طعام متجددة: تحديث القائمة بانتظام وتقديم أطباق جديدة

3- التفاعل مع العملاء: الاستماع لملاحظات العملاء والتفاعل معهم

4- التدريب المستمر للموظفين: تدريب الموظفين على أحدث تقنيات الطهي وخدمة العملاء



## ← مثال لهذنه المشاكل

مطعم دونر بير



التنافس الشديد في السوق

4

وجود منافسين كثر في المنطقة يمكن أن يجعل من الصعب جذب الزبائن والحفاظ عليهم. يجب أن يكون لديك استراتيجية باختيار الموقع

تحليل المنافسين

دراسة نقاط القوة والضعف لديهم لتحديد الفرص والتهديدات

## ← مثال لهذخه المشاكل

مطعم دونر بير

5

### اختيار قائمة طعام غير مناسبة للزبائن

اختيار قائمة طعام لا تتناسب مع تفضيلات الزبائن المستهدفين يمكن أن يؤدي إلى تدني الاهتمام بالمطعم وفشل المشروع. القائمة يجب أن تكون ملائمة للسوق المحلي وتلبي أذواق وتوقعات الزبائن

إجراء أبحاث السوق

فهم تفضيلات الزبائن بدراسة السوق والنظر للأصناف الأكثر طلبا وفهمها



## ← مثال لهيئة المشاكل

مطعم دونر بير



### عدم وجود هوية مرئية وجمالية للمكان

6

غياب هوية مرئية قوية ومظهر خارجي غير جذاب يمكن أن يكون أحد الأسباب الرئيسية لفشل المطعم. الهوية المرئية تلعب دورًا كبيرًا في جذب الزبائن وتعزيز العلامة التجارية، بينما المظهر الخارجي للمطعم يعكس الجودة والاهتمام بالتفاصيل

تطوير هوية بصرية متكاملة :

تصميم شعار وألوان وخطوط متناسقة.

الاهتمام بالتفاصيل الصغيرة:

تحسين قوائم الطعام والأواني  
التقديمية وإضافة لمسات ديكورية  
فريدة

تجديد الواجهة الخارجية:

استخدام لافتات واضحة وإضاءة  
جيدة وتجديد الطلاء الخارجي

الحل

تحسين الديكور الداخلي:

استخدام ألوان ومواد تتماشى مع هوية  
المطعم وتوفير أثاث مريح وأنيق

توحيد الهوية البصرية:

استخدام نفس الألوان والشعار  
في جميع المواد التسويقية  
والقائمة



## ← مثال لهذه المشاكل

مطعم دونر بير

7 عدم وجود خلطات خاصة وصوصات ومخبوزات مميزة

تقديم خلطات خاصة وصوصات ومخبوزات مميزة يمكن أن يميز المطعم عن المنافسين ويجذب الزبائن. غياب هذه العناصر الفريدة قد يجعل المطعم يبدو غير مبتكر ويفتقر إلى التفرد، مما يؤدي إلى فقدان الزبائن وفشل المشروع

الحل

غياب الخلطات الخاصة والصوصات والمخبوزات المميزة يمكن أن يؤدي إلى فشل المطعم بسبب فقدان التفرد والابتكار. تقديم هذه العناصر الفريدة يمكن أن يجعل تجربة الطعام أكثر تميزاً وجاذبية، مما يساهم في جذب الزبائن وزيادة الولاء. الاستثمار في تطوير وصفات فريدة والتسويق لها يمكن أن يكون عاملاً حاسماً في نجاح المطعم



## الفكرة الجديدة



## المقدمة

على الرغم من التحديات المالية والتسويقية الكبيرة التي تواجه مطعم "دونر بير"، إلا أن هناك فرصًا كبيرة في قطاع المطاعم في السعودية الذي يُعد من أكثر القطاعات ربحية. فقد بلغ حجم سوق المطاعم في المملكة حوالي 80 مليار ريال سعودي في عام 2020، 28 مليار ريال سعودي في عام 2021، ووصل إلى 206.94 مليار ريال سعودي في عام 2023 مع توقعات بنمو مستمر في المستقبل. لذا، من المهم عدم الاستسلام والعمل على تجاوز التحديات لتحقيق النجاح المرجو.

# الفكرة الجديدة

إن التفكير في بناء مطعم جديد بتخصص جديد وموقع وفكرة جديد قد يكون الخيار الأكثر فعالية واستدامة.  
هذه الفكرة تعتمد على:

- تحديد موقع استراتيجي: اختيار موقع جديد في منطقة ذات كثافة سكانية عالية .
- تقديم مفهوم جديد ومبتكر: - تطوير قائمة طعام تتناسب مع تفضيلات الزبائن الحالية .  
-إنشاء هوية مرئية وجذابة .
- استثمار في التسويق الفعّال: تخصيص نسبة من الدخل للتسويق، مع التركيز على استخدام المؤثرين والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.



تجربة زبائن محسنة

- 1 ديكور داخلي
- 2 التعبئة والتغليف
- 3 الشكل الخارجي

# الفكرة الجديدة

ديكور داخلي:

1

تحسين تجربة الزبائن من خلال تقديم خدمة عملاء متميزة وديكور داخلي جذاب يساهم في خلق جو مريح وجذاب للزبائن.



التعبئة والتغليف:

2

التعبئة والتغليف تعكس جودة الطعام وتساهم في تعزيز العلامة التجارية و يجذب الزبائن ويشجعهم على العودة.



الشكل الخارجي:

3

يعتبر الشكل الخارجي للمطعم جزءاً مهماً من الهوية البصرية، حيث يؤثر على الانطباع الأولي للزبائن.



من خلال تبني هذه الفكرة، يمكننا تحقيق نجاح كبير وضمان استدامة المطعم في السوق السعودي المزدهر.

## الخلاصة

الاستثمار في بناء مطعم جديد بمفهوم مبتكر وموقع استراتيجي يمكن أن يكون الخيار الأكثر فعالية لتحقيق النجاح والاستدامة في قطاع المطاعم في السعودية.

شكرا للمشاهدة