

دراسة جدوى امتياز وكالة السفر والسياحة – الذهبية العالمية (جيتا)



الذهبية العالمية
GOLDEN INTERNATIONAL

الملخص التنفيذي

يهدف هذا المشروع إلى تشغيل فرع امتياز تجاري تحت علامة "الذهبية العالمية - جيتا"، وهي شركة سعودية رائدة في خدمات السفر والسياحة، تقدم حلولاً تقنية وتشغيلية للتذاكر، الفنادق، البرامج السياحية، التأشيرات، والتأمين، والخدمات السياحية الأخرى، إضافة إلى خدمات الشركات.

يُعد الامتياز نموذجاً تشغيلياً جاهزاً منخفض المخاطر، يعتمد على بنية تشغيلية متكاملة ودعم مباشر من جيتا، مع قدرة عالية على المنافسة في المدن غير الكبرى، حيث المنافسة أقل وحاجة السوق مرتفعة.

يعتمد النموذج المالي على عدد الكوادر المهنية، مع تكاليف تأسيس وتشغيل منخفضة، وإيرادات مستقرة قائمة على متوسط حجوزات يومية، مما يتيح تحقيق معدل عائد على الاستثمار 118% سنوياً، وفترة استرداد تقدر بـ 10 أشهر.

وصف المشروع

المشروع عبارة عن فرع امتياز يعمل تحت اسم "الذهبية العالمية - جيتا"، يقدم خدمات السفر والسياحة عبر أنظمة حجز معتمدة، وفرق عمل تشغيلية متخصصة، ودعم تشغيلي وتقني وتسويقي كامل من الجهة المانحة للامتياز.

يرتكز العمل على استقبال العملاء، إصدار تذاكر الطيران والفنادق، وتقديم البرامج السياحية، وإدارة مبيعات السفر للأفراد والشركات، وفق آليات تشغيل موحدة ومعايير جودة ثابتة معتمدة من الذهبية العالمية - جيتا.

الخدمات

المشروع عبارة عن امتياز تجاري لتشغيل مكتب سفر وسياحة يقدم خدمات أساسية تشمل:

- إصدار التذاكر الداخلية والدولية
- حجوزات الفنادق والوحدات السياحية
- البرامج السياحية الداخلية والخارجية
- التأشيرات
- الرخص الدولية
- خدمات الشركات
- خدمة العملاء قبل وبعد السفر
- الجولات والنقل والاستقبال
- التعليم في الخارج
- العلاج بالخارج
- رحلات الكروز
- تنظيم الرحلات والاجتماعات والمؤتمرات

طبيعة العملاء:

يستهدف المشروع قطاعين كبيرين وهما:

- الأفراد والعوائل من السعوديين والوافدين
- الشركات والمؤسسات المحلية: المستفيدين من خدمات مكاتب السفر والسياحة موسمياً أو بانتظام .

السوق المستهدف

قطاع السفر والسياحة من أكبر القطاعات نمواً في المملكة، حيث بلغ إنفاق السعوديين ما بين 104 – 110 مليارات ريال.

ويعتمد النمو على القدرة الشرائية وارتفاع عدد السكان واستمرار الثقافة السفرية داخلياً وخارجياً.

المناطق المستهدفة للتوسع

اعتمدت جيتا خطة توسع استراتيجية تشمل:

- الرياض – 5 فروع
- جدة – 3 فروع
- مكة – فرعان
- تبوك – فرعان
- المنطقة الشرقية – فرعان
- منطقة عسير – 3 أفرع
- بقية المدن – فرع لكل مدينة

المدن غير الكبرى مناسبة جداً للامتياز بسبب انخفاض المنافسة وارتفاع الطلب.

المنافسة

- المنافسة في المدن غير الكبرى ضعيفة إلى متوسطة
- كثير من المكاتب تقليدية ولا تقدم خدمات متكاملة
- العملاء يفضلون التعامل المباشر
- قوة علامة جيتا تمنح ثقة كبيرة للمستهلك

المواصفات الأساسية للمكتب

- أن يكون المكتب على شارع رئيسي أو داخل مركز تجاري مع سهولة الوصول.
- أن تتناسب مساحة المكتب مع عدد الموظفين والأجهزة، مع توفير منطقة مناسبة لخدمة العملاء وانتظارهم.
- يقتصر استخدام المكتب على النشاط المرخص له فقط.
- وضع لوحة خارجية واضحة تحمل الاسم التجاري للمرخص له.
- إبراز الرخصة السارية أو صورة معتمدة منها في مكان ظاهر داخل الفرع.
- توفير الحد الأدنى من الأجهزة ووسائل الاتصالات اللازمة للتشغيل.
- الالتزام بمتطلبات الأمن والسلامة المعتمدة.
- تأمين المكتب وإغلاق جميع المنافذ بشكل آمن خارج أوقات الدوام.
- الاحتفاظ بسجلات منتظمة ومفصلة لجميع الأنشطة والمعاملات.
- توفير بيئة مناسبة للعملاء تشمل الراحة، والتهوية، والنظافة، والإضاءة الجيدة.

الموقع المقترح للمشروع

يتم اختيار الموقع المقترح بناءً على اعتبارات تشغيلية وتسويقية تضمن سهولة الوصول، وضوح الخدمة، وارتفاع الطلب المباشر، بما يدعم تحقيق أهداف المبيعات واستدامة الأداء التشغيلي للفرع.

مهام وكفاءات يحتاجها المشروع

- مدير مكتب مؤهل
- موظفو حجز لديهم خبرة أساسية
- مهارات خدمة العملاء
- معرفة بأنظمة الحجز
- متابعة التشغيل اليومي

القوى العاملة

يجب تعيين موظف سعودي واحد على الأقل في كل مكاتب للقيام بأعمال الحجز وإصدار التذاكر، مع مراعاة تنفيذ ما تضمنه القرار الوزاري بشأن الكفاءات السعودية وفقاً للنسب المنصوص عليها في القرار.

الاشتراطات العامة للموظفين:

- الالتزام بقرارات وتعليمات توطين الوظائف وتفعيل خطة السعودة في الشركات والمؤسسات والمكاتب السياحية.
- يجب على المرخص له التأكد من أن جميع موظفيه لديهم التأهيل والخبرة في قطاع السياحة، مع تقديم مؤهلاتهم وشهادات خبراتهم السابقة ذات الصلة مع الطلب.
- الالتزام بحسن المظهر والهندام والتفديد بالأخلاقيات والتقاليد المعمول بها.
- يجب على المرخص له تعيين الكوادر البشرية القادرة على إدارة النشاط بحيث تشمل كحد أدنى (2) موظفين بخلاف (مدير المكتب) كما يلي:

1. مدير الفرع
2. موظف مبيعات حجز وإصدار تذاكر.
3. مستشار حجز سياحي

دعم جيتا في اختيار الكوادر البشرية

تقدم الذهبية العالمية – جيتا دعماً مباشراً للمستثمر في:

- اختيار الموظفين المناسبين
- إجراء المقابلات الشخصية
- تقييم المرشحين وفق معايير التشغيل
- المساهمة في تدريبهم وتأهيلهم على الأنظمة المعتمدة

ويساهم هذا الدعم في رفع جودة التشغيل وتقليل الأخطاء وزيادة فرص نجاح الفرع منذ اليوم الأول للعمل.

الشكل القانوني للمشروع

يعمل المشروع تحت نموذج امتياز تجاري للعلامة "الذهبية العالمية – جيتا"، ويتم تسجيله كوكالة سفر وسياحة لدى الجهات المختصة.

التراخيص المطلوبة

- ترخيص وزارة السياحة
- رخصة البلدية
- رخصة الدفاع المدني
- السجل التجاري
- الشهادة الضريبية
- شهادة قيد الامتياز التجاري

رسوم الامتياز والحقوق المالية

تلتزم الجهة الحاصلة على امتياز الذهبية العالمية - جيتا بسداد الرسوم المقررة المتعلقة بالاستخدام التجاري للعلامة والمعايير التشغيلية، وذلك وفق الهيكل المالي التالي:

1. رسوم الأتاوة (الملكية الفكرية والتشغيل)

- تذاكر الطيران: 0% (إعفاء كامل من رسوم الأتاوة على مبيعات تذاكر الطيران).
- الخدمات السياحية الأخرى: 3% من إجمالي مبيعات الخدمات التالية:
 - حجوزات الفنادق
 - البرامج السياحية الداخلية والخارجية
 - التأشيرات (السياحية - الدراسية - العلاجية وغيرها)
 - أي خدمات أخرى يتم تقديمها

2. رسوم التسويق

- 1% من إجمالي المبيعات تخصص لدعم الحملات التسويقية العامة للعلامة، وتعزيز الظهور الرقمي، وتوفير مواد تسويقية معتمدة لجميع الفروع ضمن شبكة الامتياز.
- ملخص: تمثل هذه الرسوم مقابل استخدام العلامة التجارية، والاستفادة من أنظمة التشغيل والدعم المقدم من جيتا.

مدة الامتياز

تُمنح رخصة الامتياز لمدة خمس (5) سنوات قابلة للتجديد وفق الشروط والمعايير التشغيلية المعتمدة، مع إمكانية التوسع أو تطوير نطاق العمل خلال هذه المدة بالتنسيق مع الجهة المانحة للامتياز.

خطوات التعاقد

1. توقيع اتفاقية عدم الإفصاح
2. تسليم وثيقة الإفصاح + سداد 50% من رسوم الامتياز
3. إصدار السجل التجاري بالنشاط المناسب
4. استلام عقد الامتياز (14 يوم للمراجعة + سداد الدفعة الثانية 50%)
5. تسليم المخططات والهويات للتنفيذ
6. الإشراف على تجهيزات الفرع
7. شراء المعدات والأنظمة
8. تدريب الموظفين داخل الفرع
9. إعداد خطة الافتتاح
10. إصدار قيد الامتياز
11. إصدار التراخيص الحكومية النهائية

دراسة جدوى المشروع

أولاً: تكاليف التأسيس (فرع 50 متر – 3 موظفين)

التكلفة	البيان
100,000 ₪	رسوم الامتياز
50,000 ₪	ديكور وتشطيب وتجهيزات لمساحة 50م
28,000 ₪	أثاث وتكييف وكاميرات وتجهيزات مكتبية داخلية
6,000 ₪	لوحة محل خارجي
6,000 ₪	الافتتاح وتشمل حفل الافتتاح وتجهيزات ما قبل الافتتاح.
66,000 ₪	رأس مال تشغيلي <ul style="list-style-type: none">● تغذية أرصدة مقدمة 25,000 ريال.● إيجار المحل 6 أشهر 18,000 ريال.● إيجار سكن الموظفين 6 أشهر 6,000 ريال.● تراخيص حكومية بما يعادل 17,000 ريال.
256,000 ₪	المجموع

ثانياً: التكاليف التشغيلية الشهرية

التكلفة	البيان
13,500 ₪	رواتب وأجور • 5500 ₪ مدير المكتب • 4500 ₪ مستشار سياحة وسفر حجوزات • 3500 ₪ موظف حجوزات
3882 ₪	رسوم حكومية • 1416 ₪ إهلاك الرسوم الحكومية شهرياً • 2466 ₪ إهلاك الإقامات والتأمين الطبي للموظفين
3000 ₪	إيجار • 18000 ₪ كل 6 شهور (إهلاك)
900 ₪	كهرباء وانترنت
200 ₪	مستلزمات مكتبية
3000 ₪	تسويق محلي • يشمل الفعاليات المحلية • التسويق عبر المؤثرين • المطبوعات والبروشورات الدعائية • الهدايا الترويجية
1000 ₪	إيجار شهري للموظفين • بدل سكن موظفين
3380 ₪	عمولات بيعية • مقدار 5% من الربح الشهري قبل المصاريف (811,395 ₪)
28,862 ₪	المجموع

ثالثاً: الإيرادات الشهرية المتوقعة

البيان	التكلفة
عدد الموظفين	موظفين 3
متوسط الحجوزات اليومية لكل موظف	حجز 2
متوسط قيمة فاتورة البيع	٣٩٠٠
متوسط عدد فواتير البيع السنوية (3 موظفين)	حجز 2190
متوسط قيمة المبيعات السنوية	٨,٥٤١,٠٠٠
متوسط هامش الربح (9.5%)	٨١١,٣٩٥

رابعاً: القائمة المالية

التكلفة	البيان
67,616 ج.د	الإيراد الشهري قبل المصاريف =(متوسط الربح (12/811,395))
13,523 ج.د	رسوم الامتياز الشهري • 1% على المبيعات المتوقعة (12/ 8,541,000) = 7117 • رسوم التشغيل: 3% تُطبق على ما يقارب 30% فقط من إجمالي مبيعات الفرع (الخدمات السياحية عدا الطيران) = 6406
28,862 ج.د	التكاليف التشغيلية الشهرية
25,230 ج.د	صافي الربح الشهري المتوقع بعد خصم الرسوم التشغيلية الشهرية ورسوم الامتياز = 67616 - (13523+28862)
9.85%	معدل العائد على الاستثمار الشهري = صافي الربح الشهري / تكلفة المشروع*100
118.2%	معدل العائد على الاستثمار السنوي = معدل العائد الشهري *12 شهر
من 10 الى 11 شهر	فترة استرداد رأس المال 100% / معدل العائد على الاستثمار الشهري
302,760 ج.د	صافي الربح السنوي = الربح الشهري *12 شهر

(يختلف حسب نشاط المدينة)

ملاحظات هامة:

- بنيت الدراسة على أقل نسبة مبيعات وأرباح.
- تختلف المبيعات والأرباح باختلاف المدينة والموقع.
- هذه الدراسة تقديرية واقعية لاحت النماذج القائمة على ارض الواقع.

استنتاج الدراسة

وفق الأرقام الدقيقة الواردة في الملف الرسمي:

- إجمالي الاستثمار المطلوب: 256,000 ريال
- صافي الربح السنوي: 302,760 ريال
- العائد الاستثماري السنوي: 118.2%
- فترة الاسترداد: من 10 الى 11 شهر.

وهذا يجعل امتياز جيتا واحداً من أعلى الامتيازات عائداً وأقلها مخاطرة في قطاع الاستثمارات داخل المملكة العربية السعودية.


تواصل معنا

حسابات التواصل الاجتماعي: 

GITA2SA

الرقم الموحد 

920029449

الموقع الإلكتروني 

WWW.GITA.SA