

دراسة جدوى مشروع عبايات

إنّ مشروع عبايات من المشاريع القديمة في فكرتها والحديثة في أشكال تطورها بما يتناسب مع متطلبات العصر الحديث، لهذا يجب على صاحب المشروع قبل استثمار أمواله أن يكون على علم تام بمطالب السوق واحتياجاته، والمنافسين الآخرين، والآلات التي تم الحاجة إليها لتصميم المنتجات وكلفتها المادية، بالإضافة إلى الربح المتوقع للمشروع، وكل ذلك يظهر في دراسة الجدوى للخاصة بالمشروع، ومن أهمية هذا المشروع سوف نبين لكم فيما يأتي دراسة جدوى تفصيلية لمشروع عبايات:

موقع مشروع عبايات

يجب مراعاة عدى أمور عند إنشاء مشروع عبايات بما يخص الموقع، فيجب أن يكون موقع المحل في منطقة لا يوجد على مقربة منه محل آخر على بعد 100 متر مربع، كما يجب أن يكون اختيار محل العبايات في موقع حيوي وممتاز في البلد لا أن يختار مكاناً هادئاً لا يمر الناس فيه، لأن الملابس هي من الأمور التي تجذب النساء بمجرد رؤيتها، كما ينبغي اختيار الموقع بما يتناسب مع الإمكانيات المتاحة وعوامل الجدوى الاقتصادية من المشروع، حيث يمكن بدء المشروع من المنزل واستهداف العملاء المتكررين. [\[مراجع:1\]](#)

مساحة مشروع عبايات

يجب أن تكون مساحة محل العبايات 18 مترًا مربع، وذلك من أجل ترك مساحة كافية لعرض المنتجات، وإمكانية تنقل الزبائن للبحث عن المنتج المطلوب، أما لو كان مشغل من أجل تصميم العبايات فهو يحتاج إلى 200 متر مربع؛ لأنّ آلات الخياطة والمعدات تكون كبيرة وتحتاج إلى مساحة كبيرة، لهذا يجب على المستثمر أن يهتم بالمساحة، كما يجب أن يترك غرفة خاصة بالمدير يتمكن فيها من الجلوس والاسترخاء وقتما يشاء. [\[مراجع:1\]](#)

برامج تصميم العبايات

عند قيام صاحب المشروع بالبدء بتصميم العبايات يحتاج إلى مجموعة من البرامج من أجل تصميم المنتجات، حيث إنّ التكنولوجيا وفرت العديد من البرامج المتخصصة والتي يمكن من خلالها تصميم ملابس ثلاثية الأبعاد، كما أنها بمثابة نموذج يمكن الاستعانة به من أجل مشاهدة التصميم قبل البدء في تنفيذه، ومن البرامج التي تساعد على ذلك ما يلي. [\[مراجع:2\]](#)

- **برنامج: Marvelous Designer** وهو من البرامج المهمة في تصميم الملابس، حيث يتم استخدامه لتصميم الأزياء الثلاثية الأبعاد، كما يعد من البرامج الاحترافي بحيث يمكن للمصمم إدخال عليه التصميم، ثم إجراء أهم التعديلات للوصول إلى التصميم المناسب.
- **برنامج: Propose** وهو برنامج مميز مدعوما بتقنية الذكاء الاصطناعي، حيث يشمل عدة مقترحات جذابة لتصميم العبايات، فهو يحتوي على لوحة عرض، وورقة وقلم، مما يسهل للمستخدم برسم التصميم وعرضه على مواقع التسوق الإلكتروني، من أجل معرفة آراء الآخرين في التصميم ومدى إعجابهم به.
- **برنامج: Fashion Design Flat Sketch** حيث يعد من البرامج التي تحتوي على مجموعة كبيرة من التصميمات، مما يساعد المصمم على إنشاء الرسومات المسطحة في ثوان على الهاتف أو الجهاز اللوحي.
- **برنامج: Fashion Artist** وهو من البرامج سهلة الاستخدام والتي يمكن تشغيلها على الأيباد، حيث تساعد في تصميم الملابس وإضافة التغييرات المناسبة للتعدلي على التصميم وتطويره بأفضل الخيارات.

الشراكة مع بائعي التجزئة

وهي من الأمور المهمة للغاية لأي مشروع تجاري، حيث إنها تساهم في زيادة وتيرة الأعمال والربح الثابت، لذا يسعى المستثمر في فتح محل عبايات التّواصل مع تجار التجزئة المعروف عنهم الموثوقية وجودة المنتج والمرونة لتقديم المنتجات بالجملة، بالإضافة للتّواصل مع المسوّقين والمستهلكين الفرديين، فضلاً على التّواصل مع الموردّين للمحافظة على ثبات عجلة سير العمل لا بدّ من البحث عن أفضل خيارات التوريد للحصول على إمدادٍ ثابتٍ بالكميّة خاصّةً في فترات الضغط على الطلب. [مراجعة](#):

أرباح مشروع عبايات

يعتبر مشروع عبايات بأنه من المشاريع الناجحة التي توفر ربح كبير لصاحب رأس المال، ولكن يتوجب الانتباه إلى المحافظة على قدر من السيولة لضمان استمرارية العمل بشكل سلس، حيث يتم تقدير الأرباح حسب حجم المبيعات وتكلفة البضاعة المباعة، بالإضافة إلى إمكانية زيادة الأرباح من خلال تصميم العبايات من قبل صاحب المشروع وعدم اللجوء لبائعي التجزئة، كما أنّ المقياس الأساسي لنجاح أو فشل المشروع يتم من خلال تقييم الأرباح، فهي من أهم العمليات في دراسة وضع المشروع، حيث يمكن لدراسة الأرباح أن تؤدي لاتخاذ قرارات تتعلق بإدخال تعديلات على سير العمل في المشروع، أو إيقاف العمل في المشروع بشكل كامل. [مراجعة](#):

تكلفة مشروع عبايات

هناك الكثير من الأموال التي من الممكن جنيها في مشروع العبايات، ويجب أن يكون مدير المشروع حريصاً في الادخار، بقدر ما يكون ذكياً في الإنفاق، فمن الممكن أن تكون تكلفة افتتاح محل جديد متوسط الحجم ما بين 5000 دولار إلى 14000 دولار، حيث يُعزى الجزء الأكبر من التكلفة إلى تصميم العبايات أو شرائها من بائعي التجزئة، كما أن هناك تكاليف بدء التشغيل الأخرى التي يجب مراعاتها وهي على النحو الآتي:

- الإيجار.
- أجور العاملين.
- الدعاية والتسويق.
- نفقات الماء والكهرباء.
- تكاليف صيانة المعدات.
- رسوم تجديد سجلّ وتراخيص.
- نفقات شراء الأقمشة اللازمة ذات الخامات الجيدة.
- نفقات إبر الخياطة والخيوط والإكسسوارات اللازمة للتصميم.

شاهد أيضاً: [مشروع محل آيس كريم.. مع خطة كاملة لنجاح محل آيس كريم](#)

المعدات اللازمة لمشروع عبايات

هناك مجموعة من المعدات التي ينبغي تواجدها في مشروع عبايات، حيثُ تنبغي معرفتها حتى يتمكّن المستثمر من شرائها وضمان تقديم أفضل المنتجات للزبائن، حيثُ تندرج المعدات اللازمة لمشروع عبايات إلى قسمين، وهما كالآتي:

المعدات اللازمة لتصميم عبايات

إنّ مشروع تصميم عبايات يحتاج إلى العديد من المعدات المختلفة والتي تتمثل بقص القماش وخطاته وتنظيفه قبل عرضه، ومن المعدات والأدوات التي ستتم الحاجة إليها في تصميم عبايات ما يأتي [البحر:3](#):

- ماكينات الخياطة الحديثة: وهي من أهم المستلزمات في مشروع تصميم العبايات، حيثُ لها دور في تنفيذ التصاميم المبتكرة بأفضل صورة.
- مستلزمات الخياطة: وهي تتمثل بالمقص، والمتر، والخيوط، والأزرار وغيرها.
- مكواة بخار: من المعدات الأساسية لإزالة تجعد قطع القماش، فهي تعطي رونقاً جمالي للعبايات، وينبغي توافر عدد وفير منها.
- ماكينة تنظيف: وهي تساهم في إخراج التصميمات بأفضل صورة.
- طاولات القص: وهي إحدى الأساسيات التي يتم من خلالها تصميم العبايات بمقاسات صحيحة.
- الأقمشة اللازمة: حيثُ يتوجب اختيار أقمشة ذات الخامة جيدة من أجل تصميم العبايات بأفضل الخامات.
- المجسمات الصناعية: وهي القطع التي يتم من خلالها تنفيذ التصميمات.
- بعض من الأوراق والأقلام: وذلك من أجل تصميم الموديلات بمختلف المقاسات ثم قص قطع القماش وتطبيقها على ماكينات الخياطة.

المعدات اللازمة لمحل العبايات

أمّا بالنسبة لمشروع محلّ عبايات فهو بحاجةٍ لمعدات تختلف عن تصميم العبايات، ومن المعدات والأدوات التي ستتم الحاجة إليها في محلّ عبايات ما يأتي:

- الإكسسوارات الخاصة بالعبايات: والتي تتمثل بالحجاب الملون والسادة وبمختلف الموديلات العصرية.
- غرف للغير: وذلك من أجل إعطاء الزبائن تجربة مميزة في اختيار موديل ومقاس العباءة المناسبة قبل شرائها.
- باترينة: وهي من الأمور الجاذبة للزبائن، حيثُ يتم عرض عليها أجمل الموديلات.
- المرايا: وهي تعتبر من ديكور المحل، حيثُ توضع على الحائط لنشر الضوء وإعطاء الشعور بالاتساع.
- علاقات بلاستيكية: إذ ينبغي اختيار علاقات مناسبة للعبايات من أجل تعليقها بطريقة مرتبة.
- المراوح والتكييفات: وهي من المعدات التي تساهم في ترطيب الطقس داخل المحل، مما يشعر الزبون براحة أثناء التثقل بداخله.
- شموعات مناسبة: حيثُ إنها من أهم الأمور التي ينبغي توافرها في محلّ العبايات، وذلك من أجل عرض العبايات عليها بطريقة جذابة.

شاهد أيضًا: [دراسة جدوى مشروع ملعب كرة قدم 2023 مع الارباح المتوقعة لمشروع كرة قدم](#)

العمالة المطلوبة لمشروع عبايات

إنّ مشروع عبايات كغيره من المشروعات التي تحتاج إلى أيّد عاملة من أجل نجاح العمل والقيام بمهمّات مختلفة، حيثُ تدرج العمالة اللازمة لمشروع عبايات إلى قسمين، وهما كالآتي:

- **العمالة اللازمة لتصميم العبايات:** إن من هم العمالة اللازمة لتصميم العبايات ما يأتي:
 - عمال الخياطة المتميزون، حيثُ ينبغي أن يمتلك عامل الخياطة الخبرة والمهارة العالية من أجل تنفيذ أفضل المنتجات.
 - عمال لقص الأقمشة، فهم من الأشخاص التي ينبغي تواجدهم أثناء تصميم العبايات، إذ إن لهم دوراً أساسياً في التصميم.
 - عمال تشطيب وتعبئة وكوي، وهم من العمال الضروريين من أجل إخراج منتجات متميزة بجودة عالية.
 - موظف للتنظيف، حيثُ يعد مشروع تصميم العبايات بأنه من المشاريع التي تحتاج للتنظيف لحظة بلحظة بعد تصميم المنتجات.
- **العمالة اللازمة لمحل العبايات:** ولعل أبرز العمال المطلوب تواجدهم في محل بيع العبايات ما يأتي:
 - مدير عام مسؤول عن إدارة المحل، وينبغي أن يكون هذا المدير على دراية بإدارة محل عبايات.
 - موظف مبيعات، بحيث يكون دوره عرض المنتجات على الزبائن بأفضل طريقة ممكنة.
 - موظف للتنظيف، حيثُ يعد محل العبايات من أكثر الأماكن التي يتطلب فيها نظافة عالية للمكان.
 - محاسب مسؤول عن الحسابات الداخلية والخارجية للمحل، فيقوم هذا المحاسب بتنظيم حسابات المحل ومحاسبة الزبائن.
 - سائق خاص لمحل العبايات، حيث تكون مهمته استلام طلبات الزبائن وتوصيلها إلى الأماكن المطلوبة من قبل الزبون.
 - موظف للتسويق والحملات الإعلانية، بحيث يكون مهمته الترويج للمواد ولأسعارها من خلال شبكة الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي.

الخطة التسويقية لمشروع عبايات

يُعتبر التسويق للمشروع من أهم العناصر الضرورية ولا يمكن الاستغناء عنها، لما لها دور كبير في نمو المشروع وتحقيق أرباح كبيرة إذا تم تنفيذها باحترافية، وهذه هي أهم الطرق التي يمكن من خلالها التسويق لمشروع عبايات:

- الانخراط في وسائل التواصل الاجتماعي، حيثُ إنّ هذه الوسائل هي منصات مجانية رائعة لكسب العملاء، بحيث يتم إعلام العملاء الجدد بالعروض الترويجية والأحداث القادمة، بالإضافة إلى مراقبة الصفحات يومياً من أجل الرد على ملاحظات العملاء.
- استخدام الإعلانات المدفوعة على وسائل التواصل الاجتماعي، فهي من الطرق الحديثة والفعالة من أجل التسويق لمشروع عبايات.
- إضافة موقع العمل على خرائط الإنترنت، حيثُ إنّ خرائط Google و Apple Maps تساعد المستخدمين العثور على الخدمات في مواقعهم، حيث يمكن للمستخدم ببساطة البحث عن " محل عبايات بالقرب مني" وستظهر قائمة بالمحال مرتبة حسب المسافة.
- امتلاك موقع على شبكة الإنترنت مرتبط بحسابات وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بالعمل، مما يسهل تصوير العبايات وعرضها بأفضل صورة ممكنة، بالإضافة إلى تحسين محركات البحث والمساعدة في الحصول على مرتبة أعلى في عمليات بحث Google.
- وضع أسعار منافسة مقابل أسعار باقي المحال وبخاصة في بداية المشروع، مما يساعد صاحب المشروع من الكسب بسرعة وبتقّة عالية.
- اتباع بعض من أساسيات التسويق التقليدية التي من الممكن دمجها مع التسويق الإلكتروني والتي تتضمن:
 - تصميم بطاقات العمل.
 - تصميم اللافتات الداخليّة والخارجيّة.
 - تصميم شعار لمحل العبايات.
 - حملات وسائل التواصل الاجتماعي.

شاهد أيضًا: [مشروع مكتب خدمات الكترونية.. كيف ابدأ مشروع الخدمات الالكترونية؟](#)

عوامل نجاح مشروع عبايات

توجد مجموعة من العوامل التي ينبغي الإلمام بها ودراستها بشكل مفصل عند تنفيذ دراسة جدوى مشروع عبايات، حيث إنّ أيّ مشروع في العالم يحتاج إلى عوامل تساعد في النجاح، ولمشروع العبايات هنالك عوامل ينبغي لصاحب المحل أن ينظر إليها بعين الاعتبار كي يُكتب النجاح لمشروعه، فيمكن اختصار عوامل نجاح ذلك المشروع في النقاط الآتية:

- يُعد مشروع عبايات من المشاريع ذات التكلفة المتوسطة بالنظر إلى تكلفة المشاريع الأخرى.
- زيادة التخلّ، فكلمًا صممت العبايات حسب آخر الصيحات والتريندات زادت كمية الأرباح.
- توسيع قاعدة العملاء من خلال التّشر عبر أمازون، فهو يعد أكبر تاجر تجزئة الكتروني.
- إمكانية الاستفادة من التكنولوجيا في هذا المشروع فيما يخص تصميم العبايات، ممّا يساعد في تحقيق مكاسب إضافية بسهولة ودون جهد.
- إنّ مشروع عبايات من المشاريع المضمونة من ناحية تصريف المنتجات لأنّ هذه المنتجات لا يبلّ الطلب عليها.
- إمكانية نشر العمل في المجتمع المحلي، من خلال المشاركة في معارض الألبسة، أو عرضها على المحالّ التجارية.
- القابلية للتطوير، وذلك من خلال ابتكار أفكار متجددة دائمًا للتصاميم، فالفرصة متاحة للارتقاء بمستوى المشروع وتوسيع قاعدة العملاء والأسعار.
- المرونة، فهو يعد من المشاريع السهلة والبسيطة مع بعض الخبرة الأولية يمكن تصميم العبايات وبيعها من المنزل كبدائية مع تكلفة صغيرة.

عوامل فشل مشروع عبايات

قبل التفكير بالبدء في مشروع عبايات، يجب معرفة المعوّقات والصّعوبات التي تواجه هذا النوع من المشاريع، ويتحدث أصحاب الخبرة في مجال إدارة مشروع العبايات عن العوائق التي واجهتهم في هذا المجال وأهمها ما يأتي:

- **عدم القدرة على إدارة المشروع:** إنّ ضعف إدارة المشروع تقلل الأرباح، بالإضافة إلى أنها تضع المشروع تحت خسائر فادحة، حيث يتوجب إدارة العمل وضبط العمال وتدريبهم بشكل جيد من أجل إنتاج أفضل العبايات وبأفضل الصيحات.
- **انخفاض الطلب على المنتجات:** فإذا تم تحديد وقت انطلاق مشروع العبايات خلال فصل الشتاء، فالشهور الأولى من العمل سيكون الطلب فيها منخفض، لذا من الأفضل اختيار مواسم الأعياد لزيادة الطلب على المنتجات.
- **ضعف التسويق للمشروع:** حيث إنّ التسويق من أهم الأمور الضرورية لنجاح المشروع، فهو يسهل على صاحب المشروع الانتشار بشكل أوسع، بالإضافة إلى زيادة الأرباح.
- **تكاليف التشغيل للمشروع:** حيث إنّها تتمثل في إيجار المحل ورواتب العاملين وفواتير الماء والكهرباء والمستلزمات الضرورية لتصميم العبايات، فهي من أكبر العقبات والنفقات التي يواجهها صاحب المشروع.
- **ضعف الإدارة المالية:** إنّ الناحية المالية من الأمور التي ينبغي أن يكون صاحب المشروع على دراية بها منذ البداية، وتتمثل بمعرفة بتصميم المنتجات التي تواكب العصر، واختيار الكمية المناسبة للعبايات، والجودة والعلامة التجارية، أحد العوامل التي لها علاقة مباشرة بنجاح المشروع.

نصائح لبدء مشروع عبايات

هنالك العديد من النصائح التي يمكن توجيهها لمن يود فتح مشروع عبايات، وهذه النصائح منقولة عمّن له خبرة في هذا المجال، لما لها دور كبير في زيادة الأرباح وتوسيع قاعدة العملاء، ومن تلك النصائح ما يأتي [المراجع 4:](#)

- تصميم المنتجات بحيث تكون مواكبة لأخر الصيحات والتريندات والأحداث العالمية.
- أن تكون العبايات متقنة الصنع، مما يساهم في جعل اسم المحل مطلوباً بشكل دائم.
- توسيع الحلقة الإعلانية للمحل، مما يزيد من الطلب على العبايات وبالتالي زيادة الأرباح.
- اختيار مكان مناسب وبعيد عن المحال التجارية المنافسة.
- اهتمام صاحب المحل برأي الزبائن والاستماع إليهم وتقبل كافة الانتقادات بصدق ورحب والمحاولة من تحسين الأمور.
- اختيار فريق عمل متناغم، حيث إنّ الأجواء المتوترة المشحونة في مكان العمل ينجم عنها العديد من الأخطاء والعثرات، لذا ينبغي تدريب العاملين بشكل مستمر وتطوير مهاراتهم لتحويلهم إلى عمالة محترفين في البيع.
- عدم الخوف من المنافسين، حيث إنّ وجود المنافسين يجعل بيئة العمل تظهر بتميز والظهور بشكل أفضل، لذا ينبغي التركيز على تقديم العبايات بأعلى جودة وكفاءة مع مراعاة مواكبة الموديلات للعصر الحالي.